

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
кафедрой**

Кафедра экономики

Протокол заседания № 9, от «10» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
учебно-методическим советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО
"ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «18» мая 2023г.

**Рабочая программа дисциплины (модуля) одобрена и рекомендована
ученым советом Костанайского филиала ФГБОУ ВО "ЧелГУ"**

Протокол заседания № 10, от «25» мая 2023г.

Заведующий кафедрой _____ Панина Галина Викторовна,
кандидат экономических наук, доцент

Автор (составитель) _____ кандидат экономических наук,
доцент кафедры экономики, Маляренко Ольга Ивановна

Рецензент _____ директор ИП "АДАМАНТ", Селях
Александр Сергеевич

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 3
---	--------

1 ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

1.1 Цели

Приобретение студентами знаний в области механизмов принятия решений, опирающихся на различные аспекты разведывательной, аналитической и контрразведывательной деятельности в условиях формирующегося информационного общества и постиндустриальной экономики.

1.2 Задачи

- изучение основных направлений разведывательной деятельности предприятия;
- изучение классификации внешних и внутренних угроз предпринимательской деятельности;
- изучение системы безопасности на предприятии;
- формирование современного представления об особенностях конкурентной разведки;
- формирование представления об охране коммерческой тайны предприятия;
- овладение методологическими приемами кадровой безопасности предприятия.

2 МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОПОП

Блок (раздел) ОПОП:	К.М.07.ДВ.04.02
---------------------	-----------------

2.1 Требования к предварительной подготовке обучающегося:

Стратегический менеджмент

2.2 Дисциплины и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:

Производственная практика. Преддипломная практика

3 КОМПЕТЕНЦИИ ОБУЧАЮЩЕГОСЯ, ФОРМИРУЕМЫЕ В РЕЗУЛЬТАТЕ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

ПК-4.1: Применяет знания в области управления рисками, антикризисного управления и обеспечения безопасности деятельности организации для решения задач развития бизнеса

Знать:

пороговый	общую терминологию в области обеспечения безопасности деятельности организации и антикризисного управления ею, элементы и принципы построения системы управления рисками
продвинутый	концептуально-теоретические основы антикризисного управления, методы и средства обеспечения безопасности деятельности организации
высокий	основные инструменты анализа существующих методов контроля рисков и управления рисками и их достаточности; инструменты анализа последствий рисков

Уметь:

пороговый	классифицировать риски, выявлять особенности их возникновения и управления, проводить диагностику существующей в организации практики управления рисками и предотвращения кризисов
продвинутый	применять аналитические приемы определения целесообразности принятия решений в области управления рисками, организовывать процесс управления рисками в организации с учетом отраслевых стандартов
высокий	осуществлять расчеты, прогнозировать, тестировать и верифицировать методики управления рисками с учетом отраслевой специфики

Владеть:

пороговый	навыками мониторинга системы управления рисками, методиками актуализации карт рисков по бизнес-процессам, направлениям бизнеса
продвинутый	навыками разработки методической документации по управлению рисками, выработка единой методологии построения системы управления рисками, антикризисного управления с целью обеспечения безопасности деятельности организации
высокий	навыками использования специализированного программного обеспечения и информационно-аналитических систем для оценки рисков и управления ими, применяет интеграцию управления в чрезвычайных и кризисных ситуациях и управления непрерывностью бизнеса в качестве составляющей процесса управления рисками

ПК-4.3: Разрабатывает мероприятия по обеспечению безопасности деятельности организации

Знать:

пороговый	содержание понятия безопасности деятельности организации, ее индикаторы и угрозы
-----------	--

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом		стр. 4
продвинутый	методы анализа индикаторов, показателей безопасности деятельности организации	
высокий	пути и способы нейтрализации угроз безопасности деятельности организации	
Уметь:		
пороговый	выявлять и определять виды угроз безопасности деятельности организации	
продвинутый	проводить оценку уровня безопасности деятельности организации	
высокий	разрабатывать мероприятия по нейтрализации угроз безопасности деятельности организации	
Владеть:		
пороговый	навыками выявления причин и условий, способствующих возникновению угроз безопасности деятельности организации	
продвинутый	навыками проведения оценки уровня безопасности деятельности организации	
высокий	владеет навыками выявления и нейтрализации угроз безопасности деятельности организации.	

4 ОБЪЕМ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)		
Общая трудоемкость		4 ЗЕТ
Часов по учебному плану	: 144	Виды контроля в семестрах: экзамены 9
в том числе	:	
аудиторные занятия	: 28	
самостоятельная работа	: 98	
часов на контроль	: 18	

5 СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)						
Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр	Часов	Компетенции	Литература	Методы проведения занятий, оценочные средства
	Раздел 1. Разведка и контрразведка как органы безопасности					
1.1	1. Основная цель разведки и контрразведки 2. Понятие разведка и контрразведка 3. Понятие бенчмаркинг и его виды /Лек/	9	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
1.2	1. Виды разведки 2. Принципы добывания информации 3. Технологии добывания информации 4. Способы несанкционированного доступа к конфиденциальной информации /Пр/	9	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
1.3	1. История контрразведки России 2. Невидимая война: ТОП лучших разведок мира /Ср/	9	10	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация
	Раздел 2. Бенчмаркинг - инструмент развития конкурентных преимуществ					

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 5
2.1	1.Виды бенчмаркинга 2.Основные процессы бенчмаркинга 3.Принципы бенчмаркинга 4.Анализ превосходства 5.Взаимосвязь бенчмаркинга и конкурентных преимуществ /Пр/	9	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
2.2	1.Бенчмаркинг как современный инструмент управления предприятием /Ср/	9	12	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 3. Проведение конкурентной разведки						
3.1	1.Цели и задачи проведения конкурентной разведки 2. Методы и принципы конкурентной разведки 3. Инструменты и технология конкурентной разведки 4. Промышленный шпионаж /Лек/	9	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
3.2	1.История промышленного шпионажа 2. Промышленный шпионаж и его цели 3. Источники и способы получения информации 4.Методы промышленного шпионажа и альтернативные технологии конкурентной разведки 5. Противодействие промышленному шпионажу (угрозы, каналы утечки информации) /Пр/	9	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
3.3	1.Процесс конкурентной разведки 2.Методы организации и проведения конкурентной разведки 3.Конкурентная разведка на выставках /Ср/	9	10	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 4. Оценка среды при бенчмаркинге						
4.1	1.Оценка степени лояльности и удовлетворенности клиентов 2.Оценка работы персонала и степени обслуживания клиентов 3.Оценка системы мотивации 4.Оценка эффективности маркетинга /Лек/	9	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
4.2	1. Идентификация аналога компании 2. Методология обеспечения системы безопасности предприятия 3. Информационная безопасность 4. Общие принципы построения систем безопасности /Пр/	9	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом							стр. 6
4.3	1. Бенчмаркинг - основа выживания 2. Бенчмаркинг как способ обеспечения устойчивой работы предприятий /Ср/	9	12	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема	
Раздел 5. Маркетинговые и полевые исследования							
5.1	1. Особенности проведения полевых исследований 2. Сравнительный анализ категорий методов сбора информации 3. Классификация ошибок при проведении полевых исследований 4. Организация и проведение полевых работ /Пр/	9	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс	
5.2	1. Маркетинговые исследования - страховка от роковых ошибок 2. Разведка как особая форма маркетингового исследования /Ср/	9	10	ПК-4.1	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема	
Раздел 6. Стратегический бенчмаркинг							
6.1	1.Понятие и задачи стратегического бенчмаркинга 2.Процессный и сравнительный бенчмаркинг 3.Стратегии совершенства /Лек/	9	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение	
6.2	1.Роль стратегического бенчмаркинга в развитии предприятия 2.Виды бенчмаркинговых команд 3.Методика выбора партнеров по бенчмаркингу 4. Методы сбора бенчмаркинговой информации 5.Факторы несопоставимости, которые нужно учитывать при адаптации методов, найденных в процессе бенчмаркинга /Пр/	9	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс	
6.3	1. Стратегический бенчмаркинг: понятие и объекты 2. Стратегии совершенства /Ср/	9	10	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация	
Раздел 7. Операционный бенчмаркинг							
7.1	1.Понятие и задачи операционного бенчмаркинга 2.Бенчмаркинг параметра продукта 3.Бенчмаркинг качества продукта 4.Бенчмаркинг бренда /Лек/	9	1	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение	

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 7
7.2	1. Анализ и сравнение конкурентных преимуществ по продуктам и услугам, бренд-имиджу 2. Основные и естественные конкурентные преимущества компании 3. Конкурентные преимущества компании: примеры мировых гигантов 4. 4 этапа создания конкурентных преимуществ /Пр/	9	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
7.3	1. Бенчмаркинг на основе самооценки 2. Конкурентный бенчмаркинг 3. Консультативный бенчмаркинг /Ср/	9	10	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: частично-поисковый Оц : блок -схема
Раздел 8. Формирование управленческой деятельности на предприятии						
8.1	1.Определение маркетинговых целей 2.Проведение анализа и сравнительной характеристики предприятия 3.Концепции и направления маркетинга на предприятии 4.Оценка проведения бенчмаркинга 5.Закрепление бенчмаркинга на предприятии /Лек/	9	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение
8.2	1.Жизненный цикл предпринимательской организации 2.Освоение свободной рыночной ниши 3.Выход из кризисной ситуации 4.Повышение конкурентной способности организации /Пр/	9	2	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование
8.3	1. Конкурентная позиция и конкурентные преимущества 2. Аутсайдер рынка 3. Фирма со слабой конкурентной позицией 4. Фирма с сильной конкурентной позицией 5. Лидер рынка /Ср/	9	12	ПК-4.1	Л1.1Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация
Раздел 9. Конкурентная разведка на основе ресурсов Интернета						
9.1	1. Интернет как средство разведки и влияния 2. Мониторинг в Интернете. Направленный поиск в Интернете. 3. Управление поиском в Интернете. Управление доступом в Интернет. /Лек/	9	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: объяснительно-иллюстративный (информационная лекция) Оц : посещение лекционного занятия, наблюдение

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом						стр. 8
9.2	1. Поиск в Интернете. Работа с открытыми источниками информации. 2. Правовое обеспечение деятельности средств массовой информации 3. СМИ и разведывательная деятельность 4. Мониторинг СМИ /Пр/	9	2	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: репродуктивный метод Оц : устный опрос, тестирование, кейс
9.3	1.Общая характеристика работы с материалами СМИ службой конкурентной разведки предприятия 2. Этапы аналитической работы с прессой. Ключевые слова и методика их выбора 3.Характеристика интернета как источника информации. "Видимый" и "невидимый" интернет /Ср/	9	12	ПК-4.1 ПК-4.3	Л1.1Л2.1 Л2.2	Метод: творчески-репродуктивный Оц : слайд-презентация

6 ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

6.1 Перечень видов оценочных средств

Текущий контроль успеваемости по дисциплине регулярно осуществляется в процессе проведения занятий лекционного и семинарского типа, а также выполнения заданий СРС с помощью следующих оценочных средств: устный опрос, тестирование, практическая работа, решение кейсов, конспектов, структурно-логические схемы, презентации.

Промежуточная аттестация осуществляется по завершению периода обучения с целью определения степени достижения запланированных результатов обучения по дисциплине в форме подведения итогов балльно-рейтинговой системы оценивания и экзамена, оценочным средством для проведения экзамена является комплексная письменная работа.

6.2 Типовые контрольные задания и иные материалы для текущей и рубежной аттестации

Для проведения текущего контроля используются следующие типовые задания:

Типовые вопросы для устного опроса:

1. Ценовые или неценовые методы конкуренции чаще используются на современном рынке?
2. Конкурентные позиции участников рынка в конкурентной среде?
3. Вопросы теории "конкуренци"
4. Каковы основные критерии дифференциации форм монополии?
5. Какие основные формы монополий существуют в соответствии с критерием происхождения монополии?

Типовые тестовые задания:

1. Стратегический бенчмаркинг может перейти в
 - a) глобальный
 - b) внутренний
 - c) функциональный
 - d) общий
 - e) конкурентный
2. Способ изучения деятельности хоз.субъектов, прежде всего конкурентов, с целью использования их положительного опыта в своей работе - это
 - a) бенчмаркинг
 - b) обеспечение безопасности
 - c) экономическая разведка
 - d) анализ преимуществ
 - e) методология
3. Состояние защищенности объектов защиты от внутренних и внешних угроз - это
 - a) бенчмаркинг
 - b) безопасность
 - c) разведка
 - d) преимущество
 - e) конкуренция

Типовой кейс.

Кейс «интернет-маркетинг на спортивном рынке» Континентальная хоккейная лига (КХЛ) — международная лига, созданная в 2008 г. для развития хоккея на территории России и других стран Европы и Азии. По итогам регулярного Чемпионата КХЛ определяется обладатель Кубка Континента. По итогам плей-офф определяется чемпион России, которым становится лучший российский клуб, а также обладатель Кубка Гагарина. В восьмом чемпионате, проходившем в 2015—2016 гг., приняли участие 28 клубов из России, Белоруссии, Казахстана, Латвии, Словакии, Финляндии и Хорватии. За годы существования КХЛ сыграно 629 матчей. Игры Кубка Гагарина посетили почти 5 млн зрителей, в среднем — 7700 чел. в расчете на один матч. Намного шире телевизионная и интернет-аудитория каждого матча. Иностранные клубы стремятся играть в КХЛ, поскольку в этом чемпионате они имеют возможность состязаться с сильными командами. КХЛ дает игрокам своих хоккейных клубов более высокие доходы и возможности дальнейшей карьеры. Но вступление в КХЛ означает и появление новых зрителей — в первую очередь, российских болельщиков — и, возможно, новых спонсоров. Поэтому зарубежным клубам необходимо наладить взаимодействие с новыми целевыми аудиториями.

Они имеют возможность повысить свои доходы, в том числе за счет популяризации своей команды на российском рынке и продажи билетов на домашние матчи и фанатской атрибутики новым болельщикам. В современных условиях эти задачи могут решаться, в первую очередь, в интернете. Разумеется, для этого необходимо адаптировать свой сайт, интернет-магазин и группы в социальных сетях к привычкам и запросам российской аудитории.

Вопросы к кейсу:

1. Выберите иностранный хоккейный клуб, играющий в КХЛ. Насколько его сайт и интернет-магазин учитывают наличие российской аудитории? В каких социальных сетях созданы группы болельщиков этого клуба? Созданы ли в них условия для включения российских болельщиков?
2. Повлияла ли на ваш анализ история выбранного вами иностранного хоккейного клуба: некоторые из них существуют уже длительное время, а некоторые были созданы специально для игры в КХЛ?
3. Какие сайты / интернет-магазины / группы в социальных сетях российских хоккейных клубов могут служить образцом для бенчмаркинг-исследования? Составьте список критериев, по которым следует проводить сравнение интернет-магазинов фанатской атрибутики; групп болельщиков в социальных сетях.
4. Какой «лучший опыт» российских клубов по интернет-взаимодействию с болельщиками может быть использован выбранным вами иностранным хоккейным клубом?
5. Какие маркетинговые мероприятия, успешно применявшиеся клубами НХЛ (спортивной организации, объединяющей хоккейные клубы США и Канады), могут быть использованы в КХЛ?

Типовая комплексная письменная работа для рубежного контроля:

Комплексная письменная работа для рубежного контроля по дисциплине «Управление конкурентоспособностью малого предприятия»

1 вариант

Теоретическая часть:

Тестовые задания по дисциплине:

1. Назовите процессы бенчмаркинга:

- А) совместный
- В) конкурентный
- С) маркетинговый анализ, конкурентная разведка
- Д) общий
- Е) внутренний, внешний

2. В каком году был разработан метод бенчмаркинга:

- А) 1972
- В) 1979
- С) 1970
- Д) 1980
- Е) 1982

3. Стратегический бенчмаркинг может перейти в:

- А) глобальный
- В) внутренний
- С) функциональный
- Д) общий
- Е) конкурентный

Практическая часть:

Рассмотрев миссии известных компаний Google, Coca Cola, определить оптимальную структуру элементов миссии (привести пример).

Задания для самостоятельной работы в часы самоподготовки:
Задания для самостоятельной работы приведены в разделе СТРУКТУРА И СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ).

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения текущего и рубежного контролей успеваемости представлены в ФОС по дисциплине "Бизнес-разведка"

6.3 Типовые контрольные вопросы и задания для промежуточной аттестации

Вопросы для подготовки к экзамену в виде комплексной письменной работы:

1. Обоснуйте необходимость проведения конкурентной разведки.
2. Сформулируйте правовые основы конкурентной разведки.
3. Перечислите основные источники технологической информации в разведывательных целях.
4. Определите требования к разведывательной информации.
5. Опишите основные этапы создания службы конкурентной разведки в компании.
6. Дополните тезисы о роли разведки в обеспечении экономической безопасности организации.
7. Что входит в состав системы экономической разведки современного предприятия?
8. Какие существуют способы доступа к конфиденциальной информации?
9. Каков состав контрразведывательной деятельности современного предприятия?
10. В чем заключается работа с персоналом по пресечению мошенничества внутри организации?
11. Опишите методы обеспечения надежности сотрудников.
12. Назовите основные взаимосвязи разведывательной и контрразведывательной деятельности современного предприятия.
13. Каковы направления информационно-аналитической работы?
14. Перечислите основные принципы информационно-аналитической работы.
15. В чем значение своевременности информации и как оно изменяется с течением времени?
16. Приведите примеры видов и форм информационного анализа.
17. Опишите основные приемы представления и интерпретации результатов информационно-аналитической работы.
18. Опишите основные способы сбора разведывательной информации через Интернет.
19. Объясните роль блогов в формировании информационного поля современного предприятия.
20. Перечислите признаки «закрытого» Интернета и его значение для целей конкурентной разведки.
21. Перечислите прикладные программные средства аналитической обработки разведывательной информации.
22. Назовите ряд различий формального и неформального анализа данных.
23. Назовите «выходные» документы компьютерной обработки разведывательной информации.
24. Определите общие черты информационной конкурентной разведки и науки, информационной разведки и журналистики.
25. Перечислите известные вам средства и методы мониторинга СМИ, массовой активности, учреждений, деятелей.

Типовая комплексная письменная работа:

Комплексная письменная работа на экзамен по дисциплине «Бизнес-разведка»

1 вариант

Теоретическая часть:

1. При формировании миссии необходимо учитывать:
А) внешнюю направленность компании;
В) внутреннюю значимость компании;
С) структуру компании;
D) генеральную цель компании;
E) стратегические ориентиры.
2. К основным элементам миссии организации относятся:
А) название и статус;
В) товар или услуга;
С) акционеры компании;
D) технология;
E) ответы А,В,D

Практическая часть:

Кейс-задание.

Иванов Иван Петрович решил создать собственное предприятие, так как всегда мечтал об этом. Он поставил перед собой цель: создать небольшую булочную на другом конце улицы. Он тщательно готовился, учился, брал пример с опытных бизнесменов и организовал свое дело. Спланировал он все достаточно грамотно и бизнес начал вскоре приносить прибыль, появились постоянные покупатели, и все было относительно стабильно. Продолжалось это в течение двух лет, но вскоре рядом с булочной Ивана Петровича появилась большая

кондитерская с гораздо большим ассортиментом и гибкими ценами. Спустя месяц булочная Ивана Петровича закрылась. Почему бизнес Ивана Петровича прожил так недолго, ведь все шло хорошо?

Оценочные материалы и оценочные средства для проведения промежуточной аттестации обучающихся представлены в ФОС по промежуточной аттестации дисциплины "Бизнес-разведка"

6.4 Критерии оценивания

Критерии оценивания устного опроса

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если студент полно излагает материал (отвечает на вопрос), дает правильное определение основных понятий; обнаруживает понимание материала, может обосновать свои суждения, применить знания на практике, привести необходимые примеры не только из учебника, но и самостоятельно составленные; излагает материал последовательно и правильно с точки зрения норм литературного языка.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если студент дает ответ, удовлетворяющий тем же требованиям, что и для «отлично», но допускает 1–2 ошибки, которые сам же исправляет, и 1–2 недочета в последовательности и языковом оформлении излагаемого.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) ставится, если студент обнаруживает знание и понимание основных положений данной темы, но излагает материал неполно и допускает неточности в определении понятий или формулировке правил; не умеет достаточно глубоко и доказательно обосновать свои суждения и привести свои примеры; излагает материал непоследовательно и допускает ошибки в языковом оформлении излагаемого.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) ставится, если студент обнаруживает незнание большей части соответствующего вопроса, допускает ошибки в формулировке определений и правил, искажающие их смысл, беспорядочно и неуверенно излагает материал.

Критерии оценки тестовых заданий

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) - выставляется, если студент выполнил работу без ошибок и недочётов, допустил не более 10% ошибок от общего объема заданий.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) - выставляется, если студент выполнил работу, допустив от 11% до 25% ошибок от общего объема заданий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) - выставляется, если студент выполнил работу, допустив от 26% до 50% ошибок от общего объема заданий.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) - выставляется, если студент допустил число ошибок и недочётов превосходящее норму, при которой может быть выставлено «удовлетворительно», или если правильно выполнил менее половины работы.

Критерии оценивания кейса студента

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить аргументированное рассуждение по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы; понимать более широкий контекст, в рамках которого находится ситуация; её связи с другими проблемами, определять риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения использовать системный и ситуативный подходы, представить определённые аргументы рассуждения по проблеме, получить и обработать дополнительные данные; определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, причины возникновения ситуации, проблемы и её связи с другими проблемами, определять некоторые риски, трудности при разрешении проблемы, подготовить программу действий.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) выставляется студенту, если демонстрируются: умения представить рассуждения по проблеме, определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, определять возможные связи проблемы с другими проблемами, частично описать программу действий.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если демонстрируются: разрозненные аргументы по проблеме или аргументы отсутствуют, неумение определять цели, задачи, результаты предстоящей деятельности, связи проблемы с другими проблемами, программа действий содержит серьезные ошибки или отсутствует.

Рекомендации студенту по работе над кейсом

Независимо от природы, предоставленного кейса, студентам нужно будет:

1. «Проанализировать» его: выявить, что и почему происходит, что может произойти и почему.

2. Объяснить ситуацию.

3. Оценить уже принятые меры.

4. Обсудить возможные будущие действия и сравнить их возможную эффективность.

Работая над кейсом, студенты должны продемонстрировать следующие умения:

- определение лиц, чьи интересы затрагивает проблемная ситуация и умение учитывать их различные, зачастую противоположные интересы и точки зрения;

- определение того, какая имеющаяся или доступная информация может пролить свет на ситуацию и в какой

степени эта информация будет надежной;

- умение разбираться в представлениях о ситуации — своих и других членов группы, а также основных действующих лиц кейса (субъективные представления могут вести к неправильному восприятию проблемы или ограничивать возможности улучшения ситуации);
- умение работать с неоднозначностью и неопределенностью, т.к. никогда не будет полной информации;
- умение «выявить суть» проблемной ситуации так, чтобы почувствовать, понять, что действительно происходит — основные проблемы ситуации, факторы, повлиявшие на их возникновение, задействованные причинные связи и/или вероятные последствия осуществленных и возможных будущих действий;
- с учетом этого понимания — умение разработать необходимые действия;
- умение убедить всех, кого нужно в этом убедить, что выбранное направление деятельности действительно приемлемо;
- умение удостовериться, что все вовлеченные в эти действия люди активно участвуют в них и способны их выполнять

Критерии оценки конспектов: «отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) ставится, если текст работы логически выстроен и точно изложен, ясен весь ход рассуждения. Имеются ответы на все поставленные вопросы, и они изложены научным языком, с применением терминологии, принятой в изучаемой дисциплине. Ответ на каждый вопрос заканчивается выводом, сокращения слов в тексте отсутствуют. Использована литература из библиотеки Костанайского филиала "ЧелГУ" и (или) ЭБС. Оценка «хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) ставится, если тема раскрыта, но допущены несущественные ошибки. Использована литература из библиотеки Костанайского филиала "ЧелГУ" и (или) ЭБС. «Удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) – если тема описана не полностью, собственная точка зрения на изучаемую проблему не достаточно аргументирована. Студент не всегда полно и обстоятельно отвечает на вопросы по изучаемой проблеме. Не представлены необходимые таблицы и схемы. Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно»(F, 0, 0-49%).

Критерии оценки структурно-логической схемы:

Работа выполнена на "отлично" (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) содержание схемы полностью соответствует заданной теме

Работа выполнена на ""хорошо" (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) содержание материала в схеме соответствует заданной теме, но есть недочеты и незначительные ошибки

Работа выполнена на ""удовлетворительно" обучающийся работу выполнил небрежно, содержание блоков схемы по некоторым аспектам не раскрывает вопросы заданной темы

Иначе, студент получает оценку «неудовлетворительно»(F, 0, 0-49%).

Критерии оценки презентации

Работа выполнена на "отлично" (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; выдержан стиль, цветовая гамма, использована анимация, звук; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

Работа выполнена на ""хорошо" (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) если: презентация соответствует теме самостоятельной работы; оформлен титульный слайд с заголовком (тема, цели, план и т.п.); сформулированная тема ясно изложена и структурирована; использованы графические изображения (фотографии, картинки и т.п.), соответствующие теме; работа оформлена и предоставлена в установленный срок.

«неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) выставляется студенту, если работа не выполнена или содержит материал не по вопросу.

Во всех остальных случаях работа оценивается на «удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%).

Требования к оформлению презентации:

Презентация создается по указанной теме. Объем презентации не менее 10 слайдов. Фон слайдов – однотонный. Выравнивание текста слева, заголовки – по центру. Шрифт текста на слайде – 28-30 пт. Рекомендуется на слайде располагать рисунки или иллюстрации. При создании презентации, можно использовать рекомендуемую литературу, так и ресурсы Интернет. При защите учитывается наглядность презентации, содержание и соответствие материала

Критерии оценивания уровня освоения дисциплинарных компетенций на рубежной комплексной письменной работе:

«отлично» (А, А-, 4.0-3.67, 90-100%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, показал отличные знания и умения в рамках усвоенного учебного материала, контрольная работа оформлена аккуратно и в соответствии с предъявляемыми требованиями.

«хорошо» (В+, В, В-, 3.33-2.67, 75-89%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, показал хорошие знания и умения, но не смог обосновать оптимальность предложенного решения, есть недостатки в оформлении контрольной работы.

«удовлетворительно» (С+, С, С-, D+,D, 2.33-1.0, 50-74%) – студент полностью выполнил задание контрольной работы, но допустил существенные неточности, не проявил умения правильно интерпретировать полученные

результаты, качество оформления контрольной работы имеет недостаточный уровень.
 «неудовлетворительно» (F, 0, 0-49%) – студент не полностью выполнил задание контрольной работы, при этом проявил недостаточный уровень знаний и умений, а также не способен пояснить полученный результат.

Критерии оценивания ответа студента на экзамене:

- оценки «отлично» (A, A-, 4.0 – 3.67; 90 – 100%) заслуживает студент, обнаруживший всестороннее, систематическое и глубокое знание программного материала, умение свободно выполнять задания, предусмотренные программой, усвоивший основную и знакомый с дополнительной литературой, рекомендованной программой. Оценка «отлично» выставляется студентам, усвоившим взаимосвязь основных понятий дисциплины в их значении для будущей профессиональной деятельности, проявившим творческие способности в понимании, изложении и использовании учебного материала;
- оценки «хорошо» (B+, B, B-, 3.33 – 2.67; 75 – 89%) заслуживает студент, обнаруживший полное знание программного материала, успешно выполняющий предусмотренные в программе задания, усвоивший основную литературу, рекомендованную в программе. Оценка «хорошо» выставляется студентам, показавшим систематический характер знаний по дисциплине и способным к их самостоятельному пополнению и обновлению в ходе дальнейшей учебной работы и профессиональной деятельности;
- оценки «удовлетворительно» (C+, C, C-, D+, D; 2.33 – 1.0; 50 – 74%) заслуживает студент, обнаруживший знание основного программного материала в объёме, необходимом для дальнейшей учёбы и предстоящей профессиональной деятельности, справляющийся с выполнением заданий, предусмотренных программой, знакомый с основной литературой, рекомендованной программой. «удовлетворительно» выставляется студентам, допустившим погрешности непринципиального характера в ответе на экзамене и при выполнении экзаменационных заданий;
- «неудовлетворительно» (F; 0; 0 – 49%) выставляется студенту, обнаружившему пробелы в знаниях основного программного материала, допустившему принципиальные ошибки в выполнении предусмотренных программой заданий. Как правило, оценка «неудовлетворительно» ставится студентам, которые не могут продолжить обучение или приступить к профессиональной деятельности по окончании вуза без дополнительных занятий по соответствующей дисциплине.

7 УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1 Рекомендуемая литература

7.1.1 Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л1.1	Илякова И. Е., Майкова С. Э.	Конкурентная разведка: учебное пособие для вузов (https://urait.ru/bcode/520280)	Москва: Юрайт, 2023	ЭБС

7.1.2 Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год	Ресурс
Л2.1	Дудихин В. В., Дудихина О. В.	Конкурентная разведка в Internet. Советы аналитика (http://e.lanbook.com/books/element.php?pl1_cid=25&pl1_id=1111)	Москва: ДМК Пресс, 2009	ЭБС
Л2.2	Аверченков В. И., Спасенников В. В., Шкаберин В. А., Рытов М. Ю.	Конкурентная разведка: технологии и противодействие: учебное пособие (https://e.lanbook.com/book/92919)	Москва: ФЛИНТА, 2017	ЭБС

7.2 Перечень информационных технологий

7.2.1 Лицензионное и свободно распространяемое программное обеспечение

Лицензионное программное обеспечение:

1. Операционная система Microsoft Windows XP Professional OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), Microsoft Office 2007 Russian Academic OPEN License (Лицензия № 42627774 от 24.08.2007 бессрочно), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК), операционная система Microsoft Windows 7 PRO CIS and GE OEM Software (Сертификат подлинности (COA) наклеен на корпус ПК).
2. Пакет прикладных программ Microsoft Office. Microsoft® Office Standard Single Language License & Software Assurance Open Value No Level 3 Years Acquired Year 1 Academic AP (Лицензионное соглашение V7664610 от 14.11.2022 до 30.11.2025)
3. Программное обеспечение «Визуальная студия тестирования» (Договор №4270 от 01.07.2017. бессрочно).
4. Программное обеспечение «1С: Предприятие 8. Комплект для обучения в высших и средних учебных заведениях». (Электронная лицензия. Регистрационный номер: 802214523 срок действия - бессрочно).
5. Kaspersky Endpoint Security Educational License (Лицензия №2FA8-221114-061421-236-1377 с 18.11.2022 до 20.11.2023)
6. Программа ЭВМ «Среда электронного обучения 3KL» (Договор № 1166.7 от 01.02.2023 до 08.02.2024 г.)

<p>Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом</p>	<p>стр. 14</p>
<p>7. Программное обеспечение «PDFedit». Редактор PDF файлов (Свободно распространяемое программное обеспечение)</p>	
<p>7.2.2 Современные профессиональные базы данных, информационно-справочные системы и электронные библиотечные системы</p>	
<p>1. Научно-электронная библиотека eLibrary [Электронный ресурс]. – http://elibrary.ru</p>	
<p>2. Электронно-библиотечная система «ЛАНЬ» [Электронный ресурс]. – http://e.lanbook.com</p>	
<p>3. Электронно-библиотечная система «Университетская библиотека онлайн» [Электронный ресурс]. – http://www.biblioclub.ru</p>	
<p>4. Электронно-библиотечная система «Юрайт» [Электронный ресурс]. – http://www.urait.ru</p>	
<p>5. Справочно-правовая система «Гарант» [Электронный ресурс]. – URL: https://internet.garant.ru/</p>	
<p>6. Сайт журнала «Современная конкуренция» [Электронный ресурс]. – URL: http://www.moderncompetition.ru/</p>	
<p>8 МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)</p>	
<p>Учебные аудитории для проведения занятий лекционного типа, занятий семинарского типа, групповых и индивидуальных консультаций, текущего контроля, рубежного контроля и промежуточной аттестации, также помещения для самостоятельной работы оснащены компьютерной техникой с возможностью подключения к сети «Интернет» и обеспечением доступа в электронную информационно-образовательную среду филиала.</p>	
<p>Помещения для проведения занятий лекционного типа:</p>	
<p>Учебная аудитория № 408.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 48.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.</p>	
<p>Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран MemorySpecialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/1Gb/250Gb. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.</p>	
<p>Практические, семинарские занятия, текущий контроль:</p>	
<p>Учебная аудитория № 413.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 40.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель.</p>	
<p>Групповые и индивидуальные консультации, текущий контроль:</p>	
<p>Учебная аудитория № 413.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 40.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная мебель.</p>	
<p>Промежуточная и рубежная аттестация:</p>	
<p>Учебная аудитория № 408.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 48.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, доска магнитно-меловая, учебная парта – 24, стулья – 48, трибуна для выступления.</p>	
<p>Технические средства обучения: Мультимедийный проектор – Epson EB-X8, проекционный экран MemorySpecialist (моторизованный), ноутбук Toshiba A300-14T (Intel® Core™ 2 Duo 2.10GHz/1Gb/250Gb. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.</p>	
<p>Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 11, комплект слайд-презентаций по темам дисциплины.</p>	
<p>Помещение для самостоятельной работы, в том числе для выполнения курсовых работ:</p>	
<p>Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 404.</p>	
<p>Количество посадочных мест – 24, из них 10 посадочных мест оснащены ноутбуками.</p>	
<p>Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска магнитно-меловая, учебная парта – 12; стулья – 24.</p>	

Рабочая программа дисциплины "Бизнес-разведка" по направлению подготовки (специальности) 38.03.02 Менеджмент направленности (профилю) Управление бизнесом	стр. 15
Технические средства обучения: ноутбуки (10). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: тематические стенды – 6.	
Учебная аудитория для самостоятельной работы, выполнения курсовых работ № 410.	
Количество посадочных мест – 20, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная парта – 10, стулья – 10.	
Технические средства обучения: компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Помещения для выполнения самостоятельной работы, курсовых и выпускных квалификационных работ	
Учебная аудитория (компьютерный класс) № 300.	
Количество посадочных мест – 20, из них 20 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, доска маркерная, учебная мебель.	
Технические средства обучения: компьютеры (20) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП). Аудитория обеспечена доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Лаборатория экономики и управления № 420.	
Количество посадочных мест – 20.	
Учебное оборудование: рабочее место преподавателя, оборудованное компьютером, стол компьютерный (комплексный) – 5, стулья – 29.	
Технические средства обучения: компьютер (системный блок Intel(R)Core(TM)i3-4130 CPU@ 3.40GHz 3.40GHz\4Gb\500Gb, монитор Philips LED – 200VI, компьютерная мышь Genius, клавиатура Genius, источник бесперебойного питания Crouw, документ камера Epson, точка доступа TP-Link TL-WDR4900) – 21. Выход в интернет, в том числе через wi-fi. Обеспечен доступ к информационным ресурсам в сети «Интернет» и электронной информационной образовательной среде филиала.	
Библиотека (читальный зал)	
Количество посадочных мест – 100, из них 10 посадочных мест оснащены компьютерами.	
Учебное оборудование: картотека, полки, стеллажи, учебная мебель, круглый стол.	
Технические средства обучения – компьютеры (10) в комплекте (системный блок, монитор, клавиатура, мышь, ИБП), телевизор, мониторы (для круглого стола), книги электронные PocketBook614, оснащенные доступом к информационным ресурсам в сети «Интернет», электронной информационной образовательной среде филиала.	
Наборы демонстрационного оборудования и учебно-наглядных пособий: шкаф-стеллаж – 2, выставка – 2, выставка-витрина – 2, стенд – 2, стеллаж демонстрационный – 1, тематические полки – 6.	
Специальные помещения для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 309	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллаж для запасных частей компьютеров и офисной техники, воздушный компрессор, паяльная станция, пылесос, стенд для тестирования компьютерных комплектующих, лампы.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 316	
Оборудование: стол для профилактики учебного оборудования, стул, шкаф для хранения учебного оборудования; ассортимент отверток, кисточек, мини-мультиметр, дополнительные USB Flash накопители, сумка для CD/DVD дисков.	
Специальное помещение для хранения и профилактического обслуживания учебного оборудования № 24	
Оборудование: столярный станок, электролобзик, шуруповёрт, электродрель, электрозамеряющие приборы, стол для профилактики учебного оборудования, стул, стеллажи для хранения.	
9 МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)	
В рамках дисциплины «Бизнес-разведка» занятия лекционного типа проводятся с использованием	

интерактивных технологий (групповое обсуждение области применения коммуникационных технологий в контексте специфических задач, решаемых преподавателем и студентом, посредством лекции).

На занятиях практического типа, ориентированных на предметную область будущей профессиональной деятельности студентов, выборочно контролируется степень усвоения студентами основных теоретических положений в рамках особенностей конкуренции и бизнес-разведки на предприятиях. Для успешной подготовки к занятиям практического типа по дисциплине необходимо тщательно отбирать материал для раскрытия вопросов тем. Для реализации принципа индивидуального подхода на занятиях предлагаются темы индивидуальных заданий, рассматриваются и одобряются авторские подходы к их реализации. Студенты выполняют задания самостоятельно, пользуясь материалами занятий лекционного типа, так как в материалах данных занятий излагаются обобщенные планы реализации задач, творческих заданий. Наиболее интересные варианты реализации творческих заданий рассматриваются и разбираются совместно.

Подготовка и выполнение самостоятельной работы по дисциплине позволяет проконтролировать усвоение новой целой темы. При выполнении самостоятельной работы студент работает с литературой самостоятельно. Срок выполнения одного задания 1-2 недели. Работы оформляются в виде структурно-логических схем, слайд-презентаций.

Структурно-логическая схема представляет собой некую графическую схему из нескольких элементов, связанных между собой. В качестве элементов такой схемы можно использовать, например, определенные ключевые слова, формулы, рисунки, опираясь на которые можно объяснить весь учебный материал по теме дисциплины. Все элементы–символы графической блок-схемы занятия должны быть логически связаны между собой в единое целое.

При она должна быть лаконичной (около 300 печатных знаков) и состоять из нескольких логически связанных между собой частей – блоков, каждый из которых в то же время представляет собой самостоятельную, некую логически завершенную часть учебного материала по определенной теме дисциплины. СРС состоит, как правило, из 3-5 самостоятельных блоков, соответствующих вопросам изучаемой темы.

Слайд-презентации (флеш-презентации), сопровождаемые кратким докладом должны содержать 10-12 слайдов с иллюстрациями, схемами, формулами.

РЕЦЕНЗИЯ

на рабочую программу дисциплины «Бизнес-разведка»
по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент
направленности (профилю) Управление бизнесом

Представленная на рецензирование рабочая программа дисциплины «Бизнес-разведка» соответствует требованиям федерального государственного образовательного стандарта высшего образования - бакалавриата по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент, утвержденного приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 августа 2020 г. №970.

В рабочей программе последовательно изложены цели и задачи дисциплины, ее место в структуре основной профессиональной образовательной программы высшего образования, объем дисциплины и виды учебной работы, сформулированы требования к результатам освоения дисциплины и компетенции, на формирование которых направлен процесс изучения дисциплины «Бизнес-разведка».

Содержание тем дисциплины раскрыто достаточно полно, определен перечень тем занятий лекционного типа, практических занятий, самостоятельной работы студентов. Предусмотрено использование различных оценочных средств, позволяющих проверить уровень освоения компетенций.

Учебно-методическое и информационное обеспечение дисциплины представлено перечнем основной и дополнительной литературы.

Из программы следует, что компетенции, предусмотренные дисциплиной, указанные в ФГОС ВО по направлению 38.03.02 Менеджмент, реализуются с учетом специфики направленности (профиля) Управления бизнесом.

Учитывая вышесказанное, дисциплина «Бизнес-разведка» может быть использована в учебном процессе для подготовки обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 Менеджмент направленности (профиля) Управление бизнесом. :

Рецензент:
Директор ИП «АДАМАНТ»



Селях А.С.