Міжнародний гуманітарний університет
Інститут права, економіки та міжнародних відносин
Кафедра економіки і міжнародних економічних відносин

СИЛАБУС НАВЧАЛЬНОЇ ДИСЦИПЛІНИ

Актуальні проблеми ділової конкурентної розвідки

РІВЕНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ другий (магістерській) рівень
(назва рівня вищої освіти)

СТУПІНЬ ВИЩОЇ ОСВІТИ магістр
(назва ступеня вищої освіти)

СПЕЦІАЛЬНІСТЬ 076 «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(код та найменування спеціальності)

ОСВІТНЬО-ПРОФЕСІЙНА ПРОГРАМА «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність»
(найменування освітньої програми)

Викладач	Головченко Олена Миколаївна, зав. кафедри економіки і міжнародних економічних відносин, доктор економічних наук, професор
Контактний телефон	380503919734
E-mail	super.gabiliza@ukr.net
Консультації	Очні консультації:в день проведення лекцій/практичних занять (за попередньою домовленістю).

1. Анотація до навчальної дисципліни

Щоб домогтися успіху в сучасному бізнесі, недостатньо володіти навичками управління виробництвом, мати сучасне обладнання та досвідчений персонал. Необхідно постійно бути в курсі останніх подій, стежити за зміною ділової кон'юнктури, законодавства і розстановки політичних сил. Ключ доуспіху в сучасному світі - це, перш за все, інформація, яка, на жаль, маєтенденцію швидко старіти.

Відмінною рисою комерційної діяльності є те, що у відкритому конкурентному середовищі суб'єкти господарської діяльності діють на свій страх і ризик, під свою персональну і, насамперед, майнову відповідальність. Кожен підприємець, який організує свою справу, усвідомлює, що він буде не тількиотримувати прибуток і користуватися всілякими благами, а й постійно ризикує.Далеко не кожне підприємство, навіть в країнах з розвиненою ринковоюекономікою, може витримати настільки жорсткі випробування і забезпечити свою економічну безпеку.

Саме навчальний курс «Актуальні проблеми ділової конкурентної розвідки» дає можливість виявлення, запобігання небезпек і загроз, використання корпоративних

ресурсів в непередбаченій ситуації для попередження непоправного збитку, прийняття ризикових рішень, боротьба з конкурентами (вітчизняними та зарубіжними) - ось далеко не повний перелік завдань, які повинні вирішуватися керівництвом компанії при забезпеченні її сталого розвитку та забезпечення економічної безпеки.

Навчальна дисципліна «Актуальні проблеми ділової конкурентної розвідки» покликана сформувати устудентів цілісні знання про організацію діяльності ділової конкурентної розвідки якосновної складової системи безпеки підприємництва.

2. Стислий опис навчальної дисципліни

Предмет вивчення навчальної дисципліни визначається програмою курсу в межах змісту програми навчальної дисципліни. Основна увага приділяється вивченню засад здійснення конкурентної розвідки на вітчизняних та іноземних підприємствах з метою забезпечення економічної безпеки.

Мета навчальної дисципліни – поглибити й систематизувати знання студентів щодо збору, аналізу і обробки інформації, що впливають, або можуть вплинути на зміну ринку, досягнення конкурентних переваг, вироблення рекомендацій для прийняття управлінських рішень

Завданнями вивчення дисципліни є:

– набуття студентами ґрунтовних знань з дисципліни «Актуальні проблеми ділової конкурентної розвідки»;

– формування у студентів професійних знань, умінь і навичок інтерпретації даних конкурентної розвідки;

- оволодіння навичками конкурентного аналізу;

– формування уміння комплексно й адекватно застосовувати професійно-технічні, й інші знання й уміння при вирішенні завдань конкурентної розвідки;

– формування у студентів готовності до економічної діяльності.

Згідно з вимогами освітньо-професійної програми студенти повинні:

знати:

- теоретично-фундаментальні основи здійснення конкурентної розвідки підприємствами;

- специфіку та методи передбачення дій конкурентів, визначення успіхів та невдач конкурентів, виявлення нових або потенційних конкурентів;

- особливості передбачення змін на ринку.

вміти:

- збирати, накопичувати, структурувати, аналізувати дані про внутрішнє і зовнішнє середовище;

формувати вищому менеджменту фірми інформацію, що дозволяє передбачити зміни в середовищі і приймати рішення з управління ризиками, впровадження змін у фірмі та відповідні заходи, направлені на задоволення майбутніх запитів споживачів і підтримку прибутковості.

– .

Набути соціальних навичок (soft-skills):

- Здатність до абстрактного мислення, аналізу та синтезу.
- Здатність застосовувати отримані знання в практичних ситуаціях.
- Здатність до пошуку, оброблення та аналізу інформації з різних джерел.
- Здатність працювати в команді.

- Здатність виявляти ініціативу та підприємливість.
- Здатність діяти відповідально та свідомо.

Пререквизиты (Prerequisite) –

Дисципліна «Актуальні проблеми ділової (конкурентної) розвідки» пов'язана з навчальними дисциплінами:

«Економічна безпека», «Сучасні концепції економіки підприємства», «Економічний аналіз сучасних ринків»

Постреквізити. Знання та вміння студентів після освоєння змісту дисципліни «Актуальні проблеми ділової конкурентної розвідки» будуть використовуватися у різних сферах діяльності фахівця.

Формат навчальної дисципліни - очний (offline): проведення лекцій, лабораторних робіт та консультації для кращого розуміннятем. Під час сесії заочної форми навчання формат очний (offline / Face to face), у міжсесійний період – дистанційний (online).

Blended Learning – викладання курсу передбачає поєднання традиційних форм аудиторного навчання з елементами електронного навчання, вякому використовуються спеціальні інформаційні технології, такі як комп'ютерна графіка, аудіо та відео, інтерактивні елементи, онлайнконсультування і т.п.

Методи навчання: В процесі викладання дисципліни застосовуються різноманітні методи навчання, а саме-методи організації та здійснення навчально-пізнавальної діяльності, методи стимулювання і мотивації навчально-пізнавальної діяльності; методи контролю та самоконтролю у навчанні, бінарні(подвійні) методи навчання.

3. Зміст навчальної дисципліни

	Години	Кредити	Семестр	
			I	II
Всього годин за навчальним планом, з них:	120	4	120	-
Аудиторні заняття, у т.ч.:	20		20	-
лекції	10		10	-
лабораторні роботи	-		-	-
практичні заняття	10		10	-
Самостійна робота, у т.ч.:	100		100	-
підготовка до аудиторних занять	50		50	-
підготовка до контрольних заходів	20		20	-
виконання реферату або проекту	-		-	-
опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	10		10	-
підготовка до екзамену/заліку	20		20	-
Форма підсумкового контролю			залік	

4. Структура (тематичний план) дисципліни

Назви змістових модулів і тем		Кількість годин										
		денна форма					Заочна форма					
	Усього	у тому числі					усього	у тому числі				
		л	п	лаб	інд	с.р.		л	п	лаб	інд	с.р.
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Змістовий модуль 1.Основи конкурентної розвідки												
Тема 1. Конкурентна	12	2	-	-	-	10	12	2	-			10

розвідка: поняття, передумови виникнення та актуальність													
Тема 2. Система конкурентної розвідки на підприємстві	12	-	2			10	12	-	2			10
Тема 3. Основи діяльності служби конкурентної розвідки на підприємстві	12	2	-	-	-	10	12	2	-			10
Тема 4. Інформація як об'єкт конкурентної розвідки	12	-	2			10	12	-	-			12
Тема 5. Процес та особливості конкурентної розвідки на підприємстві	12	2	-	-	-	10	12	-	-			12
Разом за змістовим модулем 1	60	6	4			50	60	4	2			54
Змістовий модуль 2.Технології конкурентної розвідки												
Тема 6. Новини та соцмережі як інструменти конкурентної розвідки	12	-	2			10	12	-	2			10
Тема 7. Конкурентна розвідка при вивченні намірів, участі в конференціях, виставках таторгах	12	2	-	-	-	10	12	2	-			10
Тема 8. Особливості збору інформації про юридичну тапосадову особи	12	-	2			10	12	-	2			10
Тема 9.Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті /поглинанніпідприємств	12	2	-	-	-	10	12	-	-			12
Тема 10. Окремі аспекти здійснення конкурентної розвідки	12	-	2			10	12	-	-			12
Разом за змістовим модулем 2	60	4	6			50	60	4	2			54
Усього годин	120	10	10	-	-	100	120	6	6			108

5. Лекційний курс

№ зан.	Тема занять	Кількість годин	
		денна	заочна
	Змістовий модуль 1.Основи конкурентної розвідки		
1	**Тема 1. Конкурентна розвідка: поняття, передумови виникнення та актуальність** 1. Сутність конкурентної розвідки 2. Об'єкти, джерела та методи конкурентноїрозвідки 3. Правова база конкурентної розвідки 4.Передумови виникнення та історія конкурентної розвідки	2	2

2	**Тема 2. Система конкурентної розвідки на підприємстві** 1. Поняття системи конкурентної (економічної) розвідки підприємства. 2. Планування розвідувальної діяльності і систематизація розвідувальної інформації. 3. Мета створення системи конкурентної (економічної) розвідки на підприємстві. 4. Потреби підприємства у розвідувальній інформації. 5. Організаційні принципи системи конкурентної (економічної) розвідки підприємства. 6. Інформаційно-пошукова робота підрозділу конкурентної (економічної) розвідки. 7. Інформаційно-аналітична робота підрозділу конкурентної (економічної) розвідки.	-	-
3	**Тема 3. Основи діяльності служби конкурентної розвідки напідприємстві** 1. Діяльність служби конкурентної розвідки на підприємстві 2. Деякі способи отримання інформації у процесі здійснення конкурентної розвідки 3. Отримання інформації від індивіда(інформатора)	2	2
4	**Тема 4. Інформація як об'єкт конкурентної розвідки** 1. Суть і поняття інформації та інформаційної безпеки. 2. Класифікація і характеристика різних видів інформації. 3. Методи і способи захисту інформації. 4. Організація і функції підрозділів технічного захисту інформації.	-	-
5	**Тема 5. Процес та особливості конкурентної розвідки напідприємстві. Новини та соцмережі як інструменти конкурентної розвідки** **1**. Процес і механізм діяльності КР підприємства 2. Комплекс переваг КР на підприємстві. 3. Наслідки ігнорування КР на підприємстві. 4. Етичні норми ведення КР на підприємстві 4. Моніторинг новин 5. Соцмережі як інструмент конкурентної розвідки	2	-
	Разом за модулем № 1	6	4
Змістовий модуль 2.Технології конкурентної розвідки			
6	**Тема 6. Конкурентна розвідка при вивченні намірів, участі в конференціях, виставках та торгах.Особливості збору інформації про юридичну та посадову особи** 1.Розвідка намірів 2. Участь у виставках, конференціях, презентаціях 3. Конкурентна розвідка і торги 4. Методика збору інформації про юридичну особу, потенційного об'єкта інвестування 5.Пошук «підходу» до особи, що приймає рішення	-	-
7	**Тема 7. Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті / поглинанні підприємств** 1. Забезпечення інформаційної безпеки системи КР 2. Структура процесу КР на підприємстві 3. Комплексне використання розвідки для ефективної перемоги над конкурентами	2	2

	4. Наслідки ігнорування КР на підприємстві.		
8	**Тема 8. Особливості збору інформації про юридичну та посадову особи** 1. Специфіка вивчення намірів конкурента шляхом вивчення його прес- релізів, інтерв'ю з його співробітниками, аналізом закупівель, наявних вакансій. 2. Структура процесу роботи групи конкурентної розвідки під час конференцій, семінарів, виставок. 3. Способи збору інформації під час конференцій, семінарів, виставок.	-	
9	**Тема 9. Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті / поглинанні підприємств** 1. Конкурентна розвідка в кредитній сфері 2.Конкурентна розвідка при злитті та поглинанні	2	-
10	**Тема 10. Окремі аспекти здійснення конкурентної розвідки** 1. Конкурентна розвідка в рекрутингу 2. Аналіз телефонної активності 3. Установка на місцевості	-	-
	Разом за модулем № 2	4	2
	Всього	10	6

6. Теми практичних занять

№ зан.	Тема занять	Кількість годин	
		денна	заочна
	Змістовий модуль 1.Основи конкурентної розвідки		
1	Тема1. Конкурентна розвідка: поняття,передумови виникнення та актуальність	-	-
2	Тема 2. Система конкурентної розвідки на підприємстві	2	2
3	Тема 3.Основи діяльності службиконкурентної розвідки на підприємстві	-	-
4	Тема 4. Інформація як об'єктконкурентної розвідки	4	-
5	Тема 5. Процес та особливості конкурентної розвідки на підприємстві. Новини тасоцмережі як інструменти конкурентної розвідки	-	-
	Разом за модулем 1	4	2
	Змістовий модуль 2. **Технології конкурсної розвідки**		
6	Тема 6. Конкурентна розвідка при вивченні намірів, участі в конференціях, виставках та торгах. Особливості збору інформації про юридичну та посадову особи	2	2
7	Тема 7. Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті/ поглинанні підприємств	-	-
8	Тема 8. Особливості збору інформаціїпро юридичну та посадову особи	2	2
9	Тема 9. Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті /поглинанні підприємств	-	-
10	Тема 10. Окремі аспекти здійсненняконкурентної розвідки	2	-
	Разом за модулем № 2	6	4
	Всього	10	6

7. Самостійна робота

№ зан.	Вид роботи /назва теми	Кількість годин	
		денна	заочна
1	Підготовка до аудиторних занять	50	50
2	Підготовка до контрольних заходів	20	22
3	Опрацювання розділів програми, які не викладаються на лекціях	10	16
	Тема 2. Система конкурентної розвідки на підприємстві	2	2
	Тема 3.Основи діяльності службиконкурентної розвідки на підприємстві		
	Тема 4. Інформація як об'єктконкурентної розвідки	2	2
	Тема 5. Процес та особливості конкурентної розвідки на підприємстві. Новини тасоцмережі як інструменти конкурент-ної розвідки	-	2
	Тема 6. Конкурентна розвідка при вивченні намірів, участі в конференціях, виставках та торгах. Особливості збору інформації про юридичну та посадову особи	2	2
	Тема 7. Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті/ поглинанні підприємств	-	2
	Тема 8. Особливості збору інформаціїпро юридичну та посадову особи	2	2
	Тема 9. Конкурентна розвідка в кредитній сфері та при злитті /поглинанні підприємств	-	2
	Тема 10. Окремі аспекти здійсненняконкурентної розвідки	2	2
7	Підготовка до заліку	20	20
	Всього	100	108

8. Система оцінювання та вимоги

Загальна система оцінювання курсу	Участь в роботі впродовж семестру – 50% від загальної оцінки. Залік: 50% від загальної оцінки. Залік усний згідно з переліком питань.
Вимоги до письмової роботи	Усі письмові роботи повинні бути написані самостійно, плагіат заборонений. Обсяг письмових робіт – до 500 слів. Оцінюється якість та оригінальність наведених аргументів. Письмові роботи повинні подаватись вчасно. У випадку невчасного подання письмової роботи оцінка знижується – віднімається 5 балів за день прострочення.
Семінарські заняття	Попередняпідготовка до розглядупитань, активна участь під час обговорення, обов'язкове виконання усіх письмових завдань у зошиті (конспект).
Умови допуску до підсумкового контролю	Обов'язкова присутність на лекційних заняттях. У разі пропуску 1/3 лекційних занять студент не допускається до підсумкового контролю. Активність впродовж семестру, відвідування або відпрацювання усіх семінарських занять. Відпрацювання семінарських занять здійснюється протягом двох тижнів з моменту пропуску заняття або отримання незадовільної оцінки на занятті. На семінарських заняттях обов'язково мати зошит з виконаними завданнями.

Види контролю: поточний, підсумковий.

Методи контролю: спостереження за навчальною діяльністю студентів, усне опитування, письмовий контроль, тестовий контроль. Форма контролю: екзамен.

Контроль знань і умінь студентів (поточний і підсумковий) з дисципліни «Актуальні проблеми ділової конкурентної розвідки» здійснюється згідно з кредитно-модульною системою організації навчального процесу. Рейтинг студента із засвоєння дисципліни визначається за 100 бальною шкалою. Він складається з рейтингу з навчальної роботи, для оцінювання якої призначається 50 балів, і рейтингу з атестації (залік) – 50 балів.

Критерії оцінювання.Еквівалент оцінки в балах для кожної окремої теми може бути різний, загальну суму балів за тему визначено в навчально-методичній карті. Розподіл балів між видами занять (лекції, практичні заняття, самостійна робота) можливий шляхом спільного прийняття рішення викладача і студентів на першому занятті. Рівень знань оцінюється:

«відмінно» – студент дає вичерпні, обґрунтовані, теоретично і практично правильні відповіді не менш ніж на 90% запитань, рішення задач та виконання вправ є правильними, демонструє знання матеріалу підручників, посібників, інструкцій, проводить узагальнення і висновки, акуратно оформлює завдання, був присутній на лекціях, має конспект лекцій чи реферати з основних тем курсу, проявляє активність і творчість у виконанні групових завдань;

«добре» – коли студент володіє знаннями матеріалу, але допускає незначні помилки у формуванні термінів, категорій і розрахунків, проте за допомогою викладача швидко орієнтується і знаходить правильні відповіді, був присутній на лекціях, має конспект лекцій чи реферати з основних тем курсу, проявляє активність у виконанні групових завдань;

«задовільно»– коли студент дає правильну відповідь не менше ніж на 60% питань, або на всі запитання даєнедостатньо обґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, які виправляє за допомогою викладача. При цьому враховується наявність конспекту за темою завдань та самостійність, участь у виконанні групових завдань;

«незадовільно з можливістю повторного складання» – коли студент дає правильну відповідь не менше ніж на 35% питань, або на всі запитання дає необґрунтовані, невичерпні відповіді, допускає грубі помилки, має неповний конспект лекцій, індиферентно або негативно проявляє себе у виконанні груповихзавдань.

Підсумкова (загальна оцінка) курсу навчальної дисципліни. Є сумою рейтингових оцінок (балів), одержаних за окремі оцінювані форми навчальної діяльності: поточне та підсумкове тестування рівня засвоєння теоретичного матеріалу під час аудиторних занять та самостійної роботи (модульний контроль); оцінка (бали) за виконання практичних індивідуальних завдань. Підсумкова оцінка виставляється після повного вивчення навчальної дисципліни, яка виводиться як сума проміжних оцінок за змістові модулі. Остаточна оцінка рівня знань складається з рейтингу з навчальної роботи, для оцінювання якої призначається 50 балів, і рейтингу з атестації (залік) – 50 балів.

9. Технічне й програмне забезпечення /обладнання

У період сесії бажано мати мобільний пристрій (телефон) для оперативної комунікації з адміністрацією, методистом та викладачами з приводу проведення занять та консультацій. У міжсесійний період комп'ютерну техніку (з виходом у глобальну мережу) та оргтехніку для комунікації з адміністрацією, методистом, викладачами та підготовки (друку) рефератів і самостійних робіт

10. Політика дисципліни

При організації освітнього процесу в Інституті права, економіки та міжнародних відносин МГУ студенти, викладачі, методисти та адміністрація діють відповідно до: Положення про самостійну роботу студентів; Положення про організацію освітнього

процесу; Положення про порядок переведення, відрахування та поновлення студентів; Положення про практику студентів; Положення про рейтингову систему оцінювання знань; Положення про академічну доброчесність; Положення про екзамени та заліки; Положення про підготовку і захист магістерської роботи; Положення про укладання та контроль за виконанням договору про надання освітніх послуг; Положення про внутрішнє забезпечення якості освіти.

Письмові роботи

Очікується, що студенти виконають декілька видів письмових робіт (реферат,есе, вирішення кейсів, підготовка презентацій). У випадку якщо студент не отримав протягом семестру необхідну кількість балів для допуску до заліку, студент може написати додаткову письмову роботу (реферат) за темою яка буде погоджена з викладачем.

Академічна доброчесність

Очікується, що роботи студентів будуть їх оригінальними дослідженнями чи міркуваннями. Відсутність посилань на використані джерела, фабрикування джерел, списування, втручання в роботу інших студентів становлять, але не обмежують, приклади можливої академічної недоброчесності. Виявлення ознак академічної недоброчесності в письмовій роботі студента є підставою для її незарахуванння викладачем, незалежно від масштабів плагіату чи обману.

Відвідання занять

Відвідання занять є важливою складовою навчання. Очікується, що всі студенти відвідають усі лекції і практичні зайняття курсу. Студенти мають інформувати викладача про неможливість відвідати заняття. Допускається 1 пропуск з поважних причин, який не впливатиме на систему оцінювання. Пропущені лекції або практичні заняття зараховуються шляхом опрацювання студентом лекцій або практичних занять (конспектування, розв'язування задач, підготовка реферату, тощо) із наступним їх захистом.

Література

Уся література, яку студенти не зможуть знайти самостійно, буде надана викладачем виключно в освітніх цілях без права її передачі третім особам. Студенти заохочуються до використання також й іншої літератури та джерел, яких немає серед рекомендованих.

11. Рекомендована література

Основна

1. Гуз А.М. Історія захисту інформації в Україні та провідних країнах світу: Навч. посіб. – К.: КНТ, 2007. – 260 с. (С. 248 – 255 літ.).
2. Дубницкий В.И. Конкуренция, конкурентоспособность, рыночная конъюнктура: [Учеб. пособие] / В.И. Дубникций, В.В.Комирная, Н.Ю.Науменко, О.В.Овчаренко.- Днепропетровск: ГВЗ «УГХТУ»,2016.-400 с.
3. Економічна безпека підприємств, організацій та установ: Навч. посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / [В.Л. Ортинський, І. С. Керницький, З. Б. Живко та ін.]; – К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
4. Захарченко В.И., Меркулов Н.Н., Ширяева Л.В., Захарченко Н.В. Экономическая безопасность и конкурентная разведка: учебное пособие (конспект лекций)/ Под. Ред. В.И.Захарченко.- Одесса : Атлант, 2017.-519 с.
5. Живко З.Б. Економічна безпека підприємства: сутність, механізм забезпечення та управління: монографія / З.Б. Живко. – Львів: Львівський державний університет

внутрішніх справ, 2012. – 260 с.
6. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності. У двох книгах. Книга перша: Захист. Довідник. – К.: Основа, 2015. – 472 с.
7. Зеркалов Д.В. Безпека комерційної діяльності. У двох книгах. Книга друга: Правова основа. Довідник. – К.: Основа, 2006. – 800 с.
– Керницька М.І. Економічна безпека підприємств, організацій, установ: навч. посібн. / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Керницька, М.О. Живко К.: Правова єдність, 2009. – 544 с.
8. Конкурентна розвідка підприємств: курс лекцій / І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Копитко. – Львів: Ліга- Прес, 2015. – 388 с.
9. Копитко М.І. Економічна безпека підприємств: підручник / В.Л. Ортинський, І.С. Керницький, З.Б. Живко, М.І. Копитко, О.В. Гук, Г.І. Шимечко, М.О. Живко. – К.: Алерта, 2011. – 704 с.
10. Копитко М.І. Менеджмент інформаційних ресурсів та інформаційна безпека підприємств: навч.- метод. посібн. / М.І. Копитко – Львів: Ліга-Прес, 2016. – 172 с.

Додаткова

1. Головченко О.М. Економічна безпека регіону в гарантуванні стабільності національної економіки: монографія /О.М.Головченко.Одеса: БВВ, 2008.-399 с.
2. Марущак А.І. Інформаційне право: Доступ до інформації: Навч.посібник. – К.: КНТ, 2007. – 532 с.
3. Низенко Е.І., Каленяк В.П. Забезпечення інформаційної безпеки підприємства: Навч. посіб. – К.: МАУП, 2006. – 134 с. – Бібліогр.: С. 124 -130.
4. Нікіфоров Г.К., Нікіфоров С.С. Підприємництво та правовий захист комерційної таємниці: Навч.-метод. посіб. для вищих навч. закл. – К.: Олан, 2011. – 208 с.
5. Почепцов Г.Г. Информация и дезинформация . – К.: Ника-Центр, Эльга, 2012. – 256 с.
6. Пронин К.В. Защита комерческой тайны. – М.: Гроссмедиа, 2016. – 144 с. (Инструкция по выживанию).
7. Сучасні інформаційні технології та їх використання в науково-педагогічній діяльності: навч. посібн. / І.С. Керницький, О.І. Зачек, В.В. Сеник, Т.В. Магеровська, М.І. Копитко, В.М. Когут; За ред. проф. І.С. Керницького. – Львів. – ЛьвДУВС, 2013. – 264 с.
8. Ющук Е.Л. Конкурентная разведка: маркетинг рисков и возможностей. -М.: Вершина, 2014. - 240 с.
9. Ярочкин В.И., Бузанова Я.В. Корпоративная разведка. – 2-е изд., перераб. и доп. -М.: Ось – 89, 2015. – 304 с.

12. ІНФОРМАЦІЙНІ РЕСУРСИ

Джерела Інтернет:

- www.library.franko.lviv.ua
- www.library.lviv.ua
- http://ucu.edu.ua/research/library/
- http://www.gumer.info/
- http://yanko.lib.ru/

Гарант освітньої програми
зав. кафедри економіки і міжнародних економічних відносин
д.е.н., професор Головченко О.М.