

КОНКУРЕНТНА РОЗВІДКА ЯК ТЕХНОЛОГІЯ ПРАКТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ



Биткін Сергій Віталійович,
кандидат технічних наук, доцент

Основним інструментом забезпечення безпеки зовнішньоекономічної діяльності є аналітична конкурентна розвідка як спосіб інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. У статті продемонстровано можливість використання обчислювальних методів як технології забезпечення зовнішньоекономічної безпеки шляхом прогнозування цін на експортних ринках України та обчислення співвідношення «ціна – якість» імпортованої продукції. Передбачається, що розвиток еконофізичних методів зовнішньоекономічної конкурентної розвідки може розглядатися як перспективне завдання.

Ключові слова: конкурентна розвідка, обчислювальні методи, технологія забезпечення зовнішньоекономічної безпеки.

Bytkin Sergey

COMPETITIVE INTELLIGENCE AS A PRACTICAL TECHNOLOGY TO ENSURE NATIONAL SECURITY OF FOREIGN TRADE

The main tool for ensuring security of foreign economic activity is the analytical competitive intelligence as a means of information and analytical support of managerial decision-making. The possibility to use computational methods as the technology to ensure the security of foreign trade by forecasting prices in the export markets of Ukraine and calculating the ratio of price and quality of imported products. It is expected, that the development of foreign trade econophysical methods of competitive intelligence can be considered as a promising challenge.

Keywords: competitive intelligence, computational methods, the technology to ensure the security of foreign trade.

Унаслідок високого ступеня інтегрованості в світове господарство економіка України критично залежить від змін кон'юнктури на світових товарних ринках, що визначає актуальність забезпечення зовнішньоекономічної безпеки як на державному рівні, так і на рівні підприємств всіх форм власності в різних галузях народного господарства. Про це у своїх роботах зазначають Д. Венцковський і М. Левко [1,2]. На думку В. Полікарпова, зовнішньоекономічна діяльність (*дали* – ЗЕД) – безперервний торгово-економічний конфлікт [3], в якому для кожного учасника головним питанням є забезпечення комерційної (обсяги продажів), фінансово-економічної (ціни продажу) і технологіч-

ної (наприклад, техніко-економічні показники і пов'язані з ними ціни придбаного технологічного обладнання) безпеки підприємства.

Кожне підприємство – учасник ЗЕД – постійно конкурує як за ринки збуту, так і за вигідні умови закупівель на світовому ринку товарів виробничо-технічного призначення, тобто сировини й устаткування. Світова торгівля змушена розвиватися в умовах надлишку виробничих потужностей [4] і, відповідно, експортованих товарів, внаслідок чого на насичених ринках постачальники, які мають слабо диференційований товар, прагнуть придушити активність конкурентів, витісняючи їх з ринку. *Harbulot C.*

вважає, що міждержавні торговельні розбіжності призводять до виникнення і активізації економічних воєн [5].

На думку Ю. Ольсевича, торговельні війни між національними економіками – форма конкурентної боротьби за світові ринки в умовах прояву їх фундаментальної невизначеності [6], що виникає внаслідок впливу на ринок екзогенних економічних, соціально-політичних, науково-технічних, військово-політичних, демографічних та природних факторів, складної поліваріантної поведінки самих суб'єктів ринку в умовах їх мінливої взаємодії. За словами Т. Гончар, при виході підприємства на світовий ринок негативний вплив внутрішньодержавних та внутрішньофірмових ризиків доповнюється впливом специфічних зовнішньоекономічних ризиків [7].

Основним інструментом забезпечення безпеки ЗЕД шляхом зниження рівня невизначеності і створюваних цим ризиків при укладанні та реалізації зовнішньоторговельних контрактів є конкурентна розвідка (*дали* – КР) [8]. У стандарті *UNE 166.006: 2011* це поняття визначається як етичний і систематичний процес збору та аналізу стратегічно цінної інформації щодо бізнес-середовища, конкурентів і самої організації, яка проводить конкурентну розвідку, з метою забезпечення нею відповідальних за прийняття рішення осіб. Вичерпний аналіз поняття конкурентної розвідки в трактуванні різних авторів наведено в посібнику за редакцією Є. Ющука [9]. Спільним є визначення конкурентної розвідки як інформаційно-аналітичного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень, що визначають ефективність бізнес-процесів.

Огляд англійських публікацій провідних світових фахівців з конкурентної розвідки є окремою темою дослідження *du Toit A.S.A.* [10]. Проведений у цій роботі контент-аналіз статей за 1994–2014 роки свідчить, що інформація, яка має міждисциплінарний характер, розміщена в багатьох джерелах (338 статей у 122 журналах); роботи більшості авторів, які працюють у сфері освіти, мають описовий характер, призначений для ознайомлення із загальними питаннями інформаційно-аналітичної роботи. Практики конкурентної розвідки, на нашу думку, не описують деталі і методи проведених робіт у цій галузі. Лідерами за кількістю публікацій є *Calof J.L.*, *Prescott J.E.*, *du Toit A.S.A.* та інші. Наприклад, основними темами публікацій *Calof J.L.* є об-

ґрунтування можливості й необхідності використання конкурентної розвідки для формування промислової політики [11], використання її підходів для регіонального економічного розвитку [12]. Для більшості зарубіжних авторів предметом дослідження є сама конкурентна розвідка, науково-освітній рівень авторів та їх розподіл за країнами походження, як, наприклад, у роботі *Søilen K. S.* [13]. Українські дослідники, зокрема М. Ожеван, підкреслюють роль конкурентної розвідки як явища, притаманного глобалізованій світовій економіці, і неминучої форми міждержавної конкуренції на макрорівні [14].

У російських публікаціях детально описано теоретичні основи і специфіка конкурентної розвідки як економічної категорії, форми підприємницької діяльності та методики інформаційно-аналітичного забезпечення прийняття ефективних управлінських рішень, що підвищують конкурентоспроможність суб'єктів господарювання [15]. У роботах О. Дороніна і Є. Ющука розглянута специфіка функціонування КР як частини економічної розвідки, що вимагає використання спеціальних методів збору й аналізу інформації без порушення законодавства, що використовує методи економічних (маркетингові дослідження) і технічних наук, що відносяться до діяльності підприємства, психології (ведення переговорів), гуманітарних наук (дослідження історично зумовлених соціально-економічних і суспільно-політичних процесів, що впливають на ефективність ЗЕД) [16, 17].

На думку І. Нежданова, основою КР є аналітична розвідка [18], що складається у виявленні, оцінюванні, прогнозуванні різних процесів в економіці, ймовірності соціальних подій (конфлікти, революції) на основі відомостей, які одержують переважно з відкритих джерел, включаючи як інформаційні матеріали, так і техніко-комерційні пропозиції і/або запити фірм на поставку товару. В цьому посібнику добре розроблені методи роботи з даними нечислової природи, але недостатньо розкриваються особливості застосування статистичних методів для обробки отриманої інформації, хоча найбільша ймовірність прийняття правильного рішення можлива тільки при використанні сучасних імовірнісних економічних моделей та інших методів прикладної математики (робота *Vercellis C.*) [19].

Конкурентна розвідка вирішує завдання отримання конкретної інформації. Наприклад, для українського підприємства необхідні до-

слідження і прогнозування коливань і трендів цін на експортовані з України товари, зокрема, актуально змодельовати продаж продукції металургійної галузі на Близькому Сході і Північній Африці, розвиток металургії в цьому регіоні і/або активність постачальників-конкурентів. На думку ряду авторів, отримання практично придатної до використання інформації методами конкурентної розвідки має бути організовано із застосуванням експертного та математичного аналізу даних відкритих джерел інформації, включаючи платні сайти, інформацію, отриману під час самітів, презентацій і конференцій, з використанням можливостей спеціалізованих консалтингових організацій та інформаційних агентств, що пропонують інформаційно-аналітичні послуги, як для стратегічного планування, так і для вирішення поточних завдань [20].

Отже, конкурентна розвідка добре вивчена з погляду її менеджменту. На сьогодні обґрунтовано необхідність КР для управління підприємством, створення спеціалізованої організаційної структури, розроблені принципи її функціонування, починаючи від підбору кадрів до залучення джерел інформації та специфіки підготовки аналітичних матеріалів. **Недостатньо вивченими** є інженерно-економічні методи прогнозування зміни цін на товари, що експортуються; необхідне розроблення розрахункових методів визначення співвідношення «ціна – якість» при проведенні закупівель імпортованого обладнання та/або сировинних матеріалів, а також оцінка ризиків придбання товарів на світовому ринку у різних фірм. Для правильної оцінки пропонованих іноземними фірмами проектно-конструкторських і технічних рішень імпортованого технологічного та будь-якого іншого обладнання, машин і механізмів, технологічного оснащення, інструментів і пристосувань необхідний спільний аналіз фізико-технічних особливостей виробів виробничо-технічного призначення і цін пропонованого товару.

Мета цієї роботи – огляд розроблених нами прикладних інженерно-економічних методів, які можна застосувати для практичного використання фахівцями зовнішньоекономічних підрозділів підприємств для проведення інформаційно-аналітичних досліджень, підготовки комерційних переговорів з метою забезпечення економічної безпеки експортно-імпортних операцій на традиційних для України світових ринках з використанням обчислювальних методів конкурентної розвідки [21]. Зміст цієї роботи

дуже стисло викладається нижче. Автори аналізованої монографії вдячні колегам з технічних і комерційних підрозділів МК «Запоріжсталь», які брали участь в роботі над окремими статтями, використаними в роботі.

Для успішного ведення торговельної війни на світовому ринку необхідно знати ситуацію в практично використовуваному його сегменті, зокрема, з використанням розрахункових методів було проаналізовано ринки плоского прокату і показано, що основний регіон, у якого буде потреба в імпорті плоского прокату – Близький Схід. Розроблена модель взаємозв'язку між обсягом імпорту плоского прокату в Туреччину і поставками українського металургійного підприємства в цю країну дала змогу зробити висновок про відсутність ризику повного витіснення українського прокату чорних металів з ринку цієї країни. Для цілей реалістичного планування виробництва з метою експортних поставок необхідно отримання вірогідних у найближчій і середньостроковій перспективі чисельних значень цін світового ринку з урахуванням прогнозованої ділової активності. Прогнозування ринкових цін на металопродукцію дає можливість підприємству розробити обґрунтований виробничий план як основу фінансової стійкості та конкурентоспроможності. Використання статистичних методів прогнозування, поряд з урахуванням макроекономічних тенденцій, дає змогу робити адекватні прогнози цін на металопродукцію, що використовуються при прийнятті управлінських рішень для мінімізації ризиків діяльності підприємства.

На нашу думку, при прогнозуванні доцільно використовувати комплексний підхід, що поєднує застосування різних методик розрахунку. Використання методів прогнозування (кореляційно-регресійний аналіз і експоненціальне згладжування часових рядів) дозволило досягти практичної відсутності розбіжності даних аналітичних фірм і результатів власного моделювання, що підтверджує висновок про можливість використання як розрахункових, так і логіко-евристичних методів прогнозування. Крім того, конкурентна розвідка широко використовує фізико-технічні методи як для відбиття інформаційних атак на продукцію України, що експортуються, так і для аналізу вимог світового ринку до металургійної продукції та обладнання для її виробництва, що також є невід'ємним елементом стохастичних методів при плануванні імпорту технологічного обладнання. Завжди існує ризик

(це практичний досвід) різної надійності придбаного за кордоном обладнання, частіше технологічної оснастки (прокатні валки, великогабаритні підшипники), в реальних виробничих умовах підприємства-імпортера, що зумовило створення методики розрахунку порівняльної ефективності застосування прокатних валків, виготовлених в різних країнах світу, з погляду ризиків їх експлуатації. Застосовувана методика дає можливість врахувати ризики, що виникають від передчасного руйнування технологічної оснастки в процесі експлуатації і відмовитися від укладення угоди з фірмою країни, що пропонує ненадійний товар. Це стандартне завдання конкурентної розвідки щодо забезпечення безпеки зовнішньоекономічної угоди при проведенні закупівель товарів виробничо-технічного призначення на світовому (і внутрішньому, до речі, теж) ринку, тому що у разі укладення зовнішньоекономічної угоди більшість необхідних для розрахунку даних принципово недоступні і техніко-комерційні пропозиції (*дали* – ТКП) постачальників є «чорним ящиком» [22]. Інформація вкрай необхідна для визначення реальної ціни закордонного обладнання, тому ми розробили спосіб оцінки найбільш імовірної ціни для обладнання зарубіжних постачальників, щодо якого відсутня достатня технічна і комерційна інформація. Практичні аспекти застосування параметричного методу для аналізу економічної обґрунтованості запропонованого рівня цін розглянуті з практичної точки зору на прикладі комплексу телекомунікаційного обладнання.

При проведенні передконтрактної роботи основним (а, як правило, і єдиним) джерелом цінової інформації є техніко-комерційні пропозиції іноземних фірм. Фактично, імпортеру пропонується кілька наборів технічних характеристик виробів, що відрізняються ціною. Для визначення реальної ціни запропонованого іноземною фірмою технічно складного виробу ми розробили метод планування, проведення та обробки результатів повного факторного обчислювального експерименту. У разі необхідності укладення контракту на імпорт виробу, технічні характеристики якого визначаються великою кількістю параметрів, наприклад, хімічним складом, побудова регресійної залежності традиційними методами може бути невиправдано складним завданням і методикою визначення економічно обґрунтованої контрактної ціни є моделювання ціни товару нейромережею, наприклад, на широко використовувані в металургії відцентровано-літі прокатні валки, фізи-

ко-технічні властивості яких залежать, зокрема, від набору і концентрації хімічних елементів, які легують робочу поверхню валка.

З метою визначення оптимального постачальника розроблено модель (практичну методику) порівняльного аналізу економічної доцільності застосування прокатних валків українського і зарубіжного виробництва для стану гарячого прокату 1680 МК «Запоріжсталь» з урахуванням їх фактичної експлуатаційної стійкості, що, ґрунтуючись на накопиченому виробничому досвіді, дало змогу зробити переконливий висновок про те, з яким закордонним постачальником слід продовжити техніко-економічне співробітництво. Статистичний аналіз вибірок даних, сформованих за ознакою постачальника, дає можливість обґрунтовано вибрати фірму-постачальника, провести закупівлю технологічної оснастки (прокатних валків в цьому випадку) за економічно обґрунтованими цінами, вибрати технологію виготовлення валків, на яку слід орієнтуватися при укладанні контракту і тим самим забезпечити зовнішньоекономічну безпеку підприємства.

Домогтися зниження цін постачальників можливо тільки завдяки істотному зниженню економічної ефективності угоди для зарубіжної фірми. Для цього необхідні дуже серйозні аргументи, пов'язані з якістю поставленого товару. Ознайомлення керівників з чіткими і наочними результатами статистичного аналізу ТКП зменшує ризик недобросовісних дій закупівельних менеджерів, перш за все завищення цін поставок з метою отримання різних преференцій («відкатів») від постачальників. Фактично, застосування об'єктивних статистичних методів підготовки до переговорів означає готовність до проведення так званих «принципових переговорів» (так вважають М. Бокенчина і Н. Жиєнбаєва [23]), тобто обговорення якісних і кількісних властивостей предмета переговорів по суті, а не кількості поступок, на які може піти кожна зі сторін. Наприклад, після проведення принципів тендерних переговорів з використанням аргументації, заснованої на регресійно-кореляційному аналізі техніко-комерційних пропозицій потенційних постачальників під час проведення тендеру, вдалося досягти високої економічної ефективності (зеконмлено кілька десятків тисяч євро) угоди на імпорт вогнетривких матеріалів. Фактично, результат отримано шляхом застосування аналітичної розвідки конкурентного середовища із застосуванням методів статистичного аналізу.

Висновки і перспективи дослідження

Підтверджено можливість використання в аналітичній конкурентній розвідці обчислювальних методів як технології забезпечення зовнішньоекономічної безпеки шляхом прогнозування соціально-економічних процесів

і цін на експортних ринках України та обчислення співвідношення «ціна – якість» імпортованої продукції. Такий підхід застосовують у дослідженнях з економічної фізики О. Чикова та О. Оболенська [24]. Отже, розвиток економічних методів зовнішньоекономічної конкурентної розвідки може розглядатися як перспективне завдання.

Список використаних джерел

1. *Венцовський Д.Ю.* Зовнішньоекономічна безпека України: стан та напрямки забезпечення / Д.Ю. Венцовський // Стратегічні пріоритети. – 2015. – № 3 (36). – С. 56–63.
2. *Левко М.М.* Індикативний підхід до оцінки зовнішньоекономічної безпеки держави у парадигмі сталого розвитку / М.М. Левко // Науковий вісник Ужгородського національного університету. – Серія: Міжнародні економічні відносини та світове господарство. – 2015. – Випуск 4. – С. 20–23.
3. *Поликарпов В.С.* Философия безопасности [Електронний ресурс] / В.С. Поликарпов. – СПб.; Ростов-на-Дону; Таганрог: Изд-во ТРТУ. 2001. – Режим доступу: http://sbiblio.com/biblio/archive/polikarpov_fi/03.aspx
4. *OECD (2015).* Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects [Електронний ресурс] // OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. – 2015. – No. 18. Режим доступу: <http://dx.doi.org/10.1787/5js65x46nxhj-en>
5. *Harbulot C.* A study on economic warfare and associated problems // Strategic Dossier 162 В. Economic intelligence in a global world. Spanish Institute for Strategic Studies. Ministry of Defense. Publication date: February 2014, pp. 63–95.
6. *Ольсевич Ю.Я.* Фундаментальная неопределенность рынка и концепции современного кризиса / Ю.Я. Ольсевич. – М.: Институт экономики РАН, 2011. – 51 с.
7. *Гончар Т.* Теоретико-методологические проблемы идентификации рисков внешнеэкономической деятельности металлургических предприятий Украины [Електронний ресурс] / Т. Гончар // Економіст. – 2010. – Червень. – № 5. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_5/26_30.pdf
8. *Marro F. P.* Competitive intelligence: a new paradigm in the strategic direction of organizations in a globalized world // Strategic Dossier 162 В. Economic intelligence in a global world. Spanish Institute for Strategic Studies. Ministry of Defense. February 2014, pp. 127–165.
9. *Конкурентная разведка* [Текст]: учеб. пособие: [в 2 ч.] / под ред. Ющука Е.Л., Мальцева А.А.; [авт. кол.: Е. Л. Ющук, Д. В. Петряшов, А. В. Кузин и др.] / М-во образования и науки Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург, 2015. – Ч. 1. – 210 с.
10. *Du Toit A.S.A.* Competitive intelligence research: an investigation of trends in the literature [Електронний ресурс] // Journal of Intelligence Studies in Business. – 2015. – Вып. 5, № 2, С. 14–21. – Режим доступу: <https://ojs.hh.se/>
11. *Calof J., Richards G., Smith J.* Foresight, Competitive Intelligence and Business Analytics – Tools for Making Industrial Programmes More Efficient. Foresight-Russia, 2015, Vol. 9, № 1, pp. 68–81.
12. *Calof J.* Government sponsored competitive intelligence for regional and sectoral economic development: Canadian experiences [Електронний ресурс] // Journal of Intelligence Studies in Business. – 2016. – Vol 6, No 1. – С. 48–58. – Режим доступу: <https://ojs.hh.se/index.php/JISIB/article/view/142>
13. *Søilen K. S.* An overview of articles on Competitive Intelligence in JCIM and CIR [Електронний ресурс] // Journal of Intelligence Studies in Business. – 2013. – № 1, С. 44–58. – Режим доступу: <https://ojs.hh.se/>
14. *Ожеван М.А.* Національна конкурентна розвідка у глобалізованому світі: нові виклики та загрози на тлі «казусу Сноудена» / М.А. Ожеван // Стратегічні пріоритети. – 2013. – № 4 (29). – С. 131–139.
15. *Берсенёв В.Л., Ющук Е.Л.* Феномен конкурентной разведки: основы теоретического анализа: Препринт / В.Л. Берсенёв, Е.Л. Ющук. – Екатеринбург, 2009. – 52 с.
16. *Доронин А.И.* Бизнес-разведка [Електронний ресурс] / А.И. Доронин. – 2-ге вид., перероб. и доп. – М., 2003. – 384 с. – Режим доступу: http://www.e-reading.org.ua/bookreader.php/20351/Doronin_-_Biznes-razvedka.html
17. *Ющук Е.Л.* Конкурентная разведка: маркетинг рисков и возможностей / Е.Л. Ющук. – М.: Вершина, 2006. – 240 с.
18. *Нежданов И.Ю.* Аналитическая разведка для бизнеса / И.Ю. Нежданов. – М., 2008. – 336 с.
19. *Vercellis C.* (2009). Business Intelligence: Data Mining and Optimization for Decision Making. John Wiley & Sons,
20. *Коваленко О.В.* Роль інформаційно-аналітичних джерел у забезпеченні безпеки функціонування підприємства / О.В. Коваленко, С.В. Биткін, В.Є. Големба, Ю.О. Балюра // Науковий вісник Херсонського державного університету. – Серія «Економічні науки». – 2015. – Випуск 14. Частина 2. – С. 81–86.

21. *Быткин С.В.* Конкурентная разведка во внешнеэкономической деятельности: инженерно-экономические методы / С.В. Быткин, В.М. Литвин. — Х., 2015. — 240 с.
22. *Вуткин, S.V.* (2003). Use of the “black box” model of the quotation on delivery for the determination of the industrial equipment real price. The CEMAPRE 7th Conference Mathematical Modeling for Economics and Management Papers, 18-19 September 2003, Lisbon [SD].
23. *Бокенчина М.К.* Теоретические основы изучения переговорного процесса в современной психологии [Электронный ресурс] / М.К. Бокенчина, Н.Б. Жиенбаева // Психология в России и за рубежом: материалы междунар. заоч. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, октябрь 2011 г.). — СПб. : Реноме, 2011. — С. 47–50. — Режим доступа : <http://www.moluch.ru/conf/psy/archive/32/1151/>
24. *Чикова О.А.* Методы естественных наук в социально-гуманитарных исследованиях [Электронный ресурс]. / О.А. Чикова, О.Г. Оболенская // Электронный журнал «Вестник Новосибирского государственного педагогического университета». — 2013. — № 6 (13). — Режим доступа : <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-estestvennyh-nauk-v-sotsialno-gumanitarnyh-issledovaniyah>

References

1. *Ventskovskiy, D.Iu.* (2015). Zovnishnoekonomichna bezpeka Ukrainy: stan ta napriamky zabezpechennia [Foreign economic security of Ukraine: condition and directions securing]. *Stratehichni Priorityety — Strategic Priorities*, 3 (36), 56–63 [in Ukrainian].
2. *Levko, M.M.* (2015). Indykativnyi pidkhid do otsinky zovnishnoekonomichnoi bezpeky derzhavy u paradyhmi staloho rozvytku. [Indicative approach to the assessment of foreign economic state security in the paradigm of sustainable development]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho natsionalnoho universytetu. Seriya: Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny ta svitove hospodarstvo — Scientific Bulletin of the Uzhhorod National University. — Series: International economic relations and the global economy*, Issue 4, 20–23 [in Ukrainian].
3. *Polikarpov, V.S.* (2001). *Filosofiya bezopasnosti* [The philosophy of security]. Spb., Rostov-na-Donu, Taganrog: TRTU. Retrieved from http://sbiblio.com/biblio/archive/polikarpov_fi/03.aspx [in Russian].
4. *OECD* (2015). Excess Capacity in the Global Steel Industry and the Implications of New Investment Projects, OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, No. 18, OECD Publishing. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1787/5js65x46nxhj-en>
5. *Harbulot C.* (2014). A study on economic warfare and associated problems. *Strategic Dossier 162 B. Economic intelligence in a global world*. Spanish Institute for Strategic Studies. Ministry of Defense. Publication date: February, pp. 63–95.
6. *Olsevich, Yu. Ya.* (2011). Fundamentalnaya neopredelennost rynka i koncepcii sovremennogo krizisa [The fundamental uncertainty of the market and the concept of the present crisis]. M.: Institut ekonomiki RAN [in Russian].
7. *Gonchar, T.* (2010). Teoretiko-metodologicheskie problemy identifikacii riskov vneshneekonomicheskoy deyatel'nosti metallurgicheskikh predpriyatij Ukrainy [Theoretical and methodological problems of identifying the risks of foreign economic activity of the metallurgical enterprises of Ukraine]. *Ekonomist — Economist*, №5, traven. Retrieved from http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekonomist/2010_5/26_30.pdf [in Russian].
8. *Marro, F. P.* (2014). Competitive intelligence: a new paradigm in the strategic direction of organizations in a globalized world [*Strategic Dossier 162 B. Economic intelligence in a global world*]. Spanish Institute for Strategic Studies. Ministry of Defense. Publication date: February, 127–165.
9. *Yuschuk, E.L., Petryashov, D.V.* (Eds.). (2015). *Konkurentnaya razvedka* [Competitive intelligence]. Ekaterinburg, (Part 1) [in Russian].
10. *Du Toit, A.S.A.* (2015). Competitive intelligence research: an investigation of trends in the literature. *Journal of Intelligence Studies in Business*. Vol. 5, No 2, 14–21 Available for free online at <https://ojs.hh.se/>
11. *Calof, J., Richards, G., Smith, J.* (2015) Foresight, Competitive Intelligence and Business Analytics — Tools for Making Industrial Programmes More Efficient. *Foresight-Russia*, vol. 9, no 1, pp. 68–81.
12. *Calof, J.* (2016) Government sponsored competitive intelligence for regional and sectoral economic development: Canadian experiences. *Journal of Intelligence Studies in Business*. Vol 6, No 1, 48–58. Article URL: <https://ojs.hh.se/index.php/JISIB/article/view/142>
13. *Søilen, K. S.* (2013). An overview of articles on Competitive Intelligence in JCIM and CIR. *Journal of Intelligence Studies in Business*, 1, 44–58. Available for free online at <https://ojs.hh.se/>
14. *Ozhevan, M.A.* (2013). Natsionalna konkurentna rozvidka u hlobalizovanomu sviti: novi vyklyky ta zahrozy na tli «kazusu Snoudena». [National competitive intelligence in a globalized world: new challenges and threats in the background of “Snowden incident”] *Stratehichni priorityety — Strategic Priorities*, №4 (29), 131–139 [in Ukrainian].
15. *Bersenyov, V.L., Yuschuk E.L.* (2009). Fenomen konkurentnoj razvedki: osnovy teoreticheskogo analiza: Preprint. [The phenomenon of competitive intelligence: the basis of theoretical analysis, Preprint]. Ekaterinburg [in Russian].
16. *Doronin, A.I.* (2003). *Biznes-razvedka* [Business intelligence] Moscow. Retrieved from http://www.e-reading.org.ua/bookreader.php/20351/Doronin_-_Biznes-razvedka.html [in Russian].

17. *Yuschuk, E.L.* (2006). *Konkurentnaya razvedka: marketing riskov i vozmozhnostey* [Competitive intelligence: marketing risks and opportunities]. Moscow. [in Russian].
18. *Nezhdanov, I.Yu.* (2008). *Analiticheskaya razvedka dlya biznesa* [Analytical intelligence for business]. Moscow. [in Russian].
19. *Vercellis, C.* (2009). *Business Intelligence: Data Mining and Optimization for Decision Making*. John Wiley & Sons.
20. *Kovalenko, O.V.*, Bytkin, S.V., HOLEMBA, V.Ye., Balyura, Yu.O. (2015). Rol informatsiyno-analitychnykh dzherel u zabezpechenni bezpeky funktsionuvannya pidpryyemstva [The role of information-analytical sources in the security of the enterprise] *Naukovyy visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriya «Ekonomiczni nauky» – Scientific Bulletin of Kherson State University. Series “Economic Sciences.”* (Issue 14, Part 2), (pp. 81–86) [in Ukrainian].
21. *Bytkin, S.V.*, Litvin, V.M. (2015). *Konkurentnaya razvedka vo vneshneekonomicheskoy deyatelnosti: inzhenerno-ekonomicheskie metody* [Competitive intelligence in foreign trade activities: engineering and economic methods]. Kharkov [in Russian].
22. *Bytkin, S.V.* (2003). Use of the “black box” model of the quotation on delivery for the determination of the industrial equipment real price. The CEMAPRE 7th Conference Mathematical Modeling for Economics and Management Papers, 18–19 September 2003, Lisbon [SD].
23. *Bokenchina, M.K.* (2011). *Teoreticheskie osnovy izucheniya peregovornogo processa v sovremennoj psihologii* [Theoretical basis of the study of the negotiation process in modern psychology]. *Psihologiya v Rossii i za rubezhom – Psychology in Russia and abroad* (pp. 47–50). SPb. Retrieved from <http://www.moluch.ru/conf/psy/archive/32/1151/> [in Russian].
24. *Chikova, O.A.*, Obolenskaya, O.G. (2013). *Metody estestvennykh nauk v socialno-gumanitarnykh issledovaniyakh* [The methods of the natural sciences in the social and humanitarian studies]. *Vestnik Novosibirskogo gosudarstvennogo pedagogicheskogo universiteta – Bulletin of the Novosibirsk State Pedagogical University*, 6 (13) Retrieved from <http://cyberleninka.ru/article/n/metody-estestvennykh-nauk-v-sotsialno-gumanitarnykh-issledovaniyakh> [in Russian].