

Авторы благодарят:

- Киселева Сергея Леонидовича (Ай-Теко)
- Кишинского Игоря Юрьевича (Корпорация Галактика)
- Ерошенкову Елену Алексеевну (Корпорация Галактика)
- Наймушина Ивана Адольфовича (Вербин и Партнеры)
- Вербина Евгения Сергеевича (Вербин и Партнеры)
- Митрофанова Александра Александровича (Вербин и Партнеры)
- Ермакова Александра Евгеньевича (Гарант-Парк-Интернет)
- Плешко Владимира Владимировича (Гарант-Парк-Интернет)
- Мурушкина Олега (Finport Technologies ltd.)
- Макстенека Мирослава Игоревича (Smartware)
- Белоусова Евгения (Smartware)
- Комарова Владимира (Cognitive Technologies ltd.)
- Рогачеву Елену Юрьевну (Р-Техно)

Введение

В последнее время все чаще лица, определяющие стратегию компаний, обращаются за помощью к конкурентной разведке. Это не случайно. Состояние организаций, как и прежде, зависит от их эффективности. А эффективность в современном мире – это форма проявления информированности. Информированность позволяет руководителям принимать правильные решения, сводить к минимуму риски и не упускать возможности. Именно умение находить быстрее других нужную информацию, быстрее и эффективнее анализировать, определять истинное положение дел по вторичным, ничего, казалось бы, не значащим признакам и, как следствие, видеть дальше своего конкурента и есть то преимущество, которое делает фирмы конкурентоспособными. А это не что иное, как конкурентная разведка. Умение работать с информацией – это основа конкурентной разведки.

Мы живем в информационном мире. Это не огульное утверждение – это свершившийся факт. Достаточно посмотреть вокруг, и становится очевидным, что окружающая действительность перенасыщена информацией. При этом человек воспринимает только ее меньшую часть. Даже если брать во внимание только тексты и речь, у

обычного человека нет ни малейшей возможности хотя бы просто воспринять ее (информацию). А что говорить о ее обработке и тем более анализе? В этом и заключается одна из основных проблем нашей современности – в чрезмерном объеме информации и отсутствии физической возможности у человека воспользоваться ею всей. Как справиться с таким объемом? Как найти то, что нужно? Как не утонуть в этом потоке? Ответы на эти вопросы стали жизненно важными для компаний. Умение работать с информацией, наличие специальных навыков, не свойственных имеющимся сотрудникам, стало повседневной необходимостью для бизнеса. Именно поэтому и стала востребована конкурентная разведка (КР). Именно конкурентная разведка, а не промышленный шпионаж. При внешнем сходстве и одних целях эти два рода человеческой деятельности имеют существенное отличие, которое заключается в отношении к Закону. КР всегда действует в рамках Закона. Профессионалы КР, не нарушая Закона, собирают, накапливают, систематизируют, анализируют и используют информацию о ресурсах, уязвимых точках и намерениях конкурентов, проводят мониторинг конкурентной среды, уделяя особое внимание появлению новых оппонентов и технологий, которые могут прямо или косвенно повлиять на расстановку сил как в настоящий момент, так и в будущем.

Большинство компаний, как крупных, так и небольших, всегда собирало тем или иным способом информацию о своих конкурентах, хотя и не знало, что это называется конкурентной разведкой. Как обычно бывает в подобных ситуациях, у разных компаний выработались разные технологии и методы работы. Постепенно стала очевидна необходимость в развитии данного направления. По этой причине профессионалы стали объединяться в ассоциации, начали создаваться учебные заведения. На возникшую потребность рынок отреагировал соответствующими предложениями.

Одним из наиболее ярких примеров такой интеграции является SCIP – Общество профессионалов конкурентной разведки (Society of Competitive Intelligence Professionals), адрес в Интернете www.scip.org. Члены этой глобальной некоммерческой организации, основанной в 1986 году, проводят исследование и анализ конкурентной ситуации для своих компаний и помогают руководству планировать конкурентную стратегию. На постсоветском пространстве функцию объединения профессионалов КР взял на себя проект “Технологии разведки для бизнеса”, их сайт www.it2b.ru.