

Даріков Є. В.

студент 5-го курсу ННІ ІБ

Національна академія СБ України

Науковий керівник:

Ткачук Т.Ю., к.ю.н., с.н.с.

ФОРМУВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ МОДЕЛІ КОНКУРЕНТНОЇ РОЗВІДКИ СУЧАСНОСТІ ТОРГІВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В умовах становлення ринкових відносин і суттєвого зростання конкуренції між підприємцями економічна безпека їхніх підприємств набуває все більшого значення. Тому для забезпечення ефективності господарювання необхідно постійно підтримувати належний рівень економічної безпеки підприємства.

Конкурентна розвідка – це отримання інформації, необхідної для ефективної роботи конкретного бізнесу і доведення результатів цієї роботи до зацікавлених осіб, яким ця інформація необхідна для вироблення та ухвалення рішень. Зусилля конкурентної розвідки спрямовуються або на збільшення прибутку, або на скорочення витрат. Поступово сучасні бізнесмени приходять до розуміння необхідності в конкурентній розвідці. [1, с. 3].

Кожен керівник має розуміти ідеологію розвідувальної діяльності й створити чітке уявлення про її інструменти, а саме зробити так, щоб серед підлеглих працівників були сформовані відповідні цільові групи з найбільш висококваліфікованих спеціалістів.

Інформаційний пошук - широка міждисциплінарна галузь, що виникла на перетині когнітивної психології, інформаційного дизайну, лінгвістики, семіотики. [2, с. 48]. Сам процес пошуку інформації - вельми тяжка робота й займає дуже багато часу. Тому необхідно виділити основні напрямки пошуку й визначити основні джерела отримання інформації. [3, с. 11].

У діяльності будь-якої компанії необхідно:

- постійно аналізувати зміни законодавства;
- реагувати на появу нових продуктів, послуг та недоброчесних конкурентів;

- стежити за тарифами та цінами на ті чи інші послуги або товари, які пов'язані з продуктами або послугами компанії, задля збереження своєї клієнтської бази та конкурентоспроможності на ринку;

- знати або передбачати плани конкурентів, та рішуче діяти задля знешкодження можливих негативних наслідків;

Наведений перелік показує реальний об'єм інформації, який регулярно повинен оброблятися відповідною групою аналітиків. З часом така інформація знецінюється. Тому швидкість її обробки та аналізу є одним із головних завдань конкурентної розвідки; [4, с. 15].

Виходячи із вище сказаного необхідно зазначити, щоб досягти оптимальної моделі конкурентної розвідки сучасності торговельного підприємства необхідно: внести зміни до законодавства, що регулює відносини у сфері конкурентної розвідки; автоматизувати процес пошуку та обробки інформації необхідної для підвищення рівня конкурентоспроможності підприємства; боротися з відсутністю підтримки державою проведення законної конкурентної розвідки на відміну від промислового шпигунства; негайно внести рекомендації на основі досвіду країн з розвинутою економікою щодо питань ведення конкурентної розвідки.

Література

1. Єгоров В. З історії розвитку промислового шпигунства // Дзеркало тижня. — 1994. — № 13. — С. 14.
2. Івченко О. Конкурентна розвідка й контррозвідка // Юридичний журнал. — 2003. — № 7. — С. 21 – 23.
3. Золотухін Д. Ринок послуг конкурентної розвідки в Україні – 2010. – №9. – С. 33 – 34.
4. Сироватка С. Конкурентна розвідка: попит зростає – 2003. – №17. – С. 18.