

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

DOI 10.24182/2073-6258-2020-19-3-8-18

А. В. Власов

*Кандидат экономических наук, доцент,
alessandro.vlasov@mail.ru*

*Российский университет транспорта (МИИТ),
Москва, Российская Федерация*

М. М. Бегичев

*Кандидат экономических наук, доцент,
mmbegichev@gmail.com*

*Российский университет транспорта (МИИТ),
Москва, Российская Федерация*

Т. В. Штепа

*Старший преподаватель,
t.v.shtepa@mail.ru*

*Российский университет транспорта (МИИТ),
Москва, Российская Федерация*

Конкурентная разведка в системе экономической безопасности предприятия

Аннотация: Термин «Конкурентная разведка» на бытовом уровне понятен каждому человеку, имеющему элементарный опыт жизни в социуме. В любом коллективе мы столкнемся с конкуренцией и соперничеством лично, либо получим возможность воочию наблюдать борьбу за лидерство, авторитет или привилегированное положение других членов сообщества. В мире бизнеса изучение соперников и конкурирующих структур строится на хорошо проработанной теоретической базе, а сбор информации осуществляется всеми доступными методами, включая те, которые прямо противоречат действующему законодательству.

Ключевые слова: конкурентная разведка, стратегический управленческий учет, анализ, бизнес.

A.V. Vlasov

*Cand. Sci. (Econ.), Assoc. Prof.,
alessandro.vlasov@mail.ru*

*Russian University of transport (MIIT),
Moscow, Russian Federation*

M. M. Begichev

*Cand. Sci. (Tech.), Assoc. Prof.,
mmbegichev@gmail.com*

*Russian University of transport (MIIT),
Moscow, Russian Federation*

T. V. Shtepa

*Senior teacher,
t.v.shtepa@mail.ru*

*Russian University of transport (MIIT),
Moscow, Russian Federation*

Competitive intelligence in the system of economic security of an enterprise

Annotation: *The Term «Competitive intelligence» at the everyday level is clear to everyone who has an elementary experience of life in society. In any team, we will face competition and rivalry in person, or we will have the opportunity to witness the struggle for leadership, authority, or the privileged position of other members of the community. In the business world, the study of competitors and competing structures is based on a well-developed theoretical basis, and information is collected by all available methods, including those that directly contradict current legislation.*

Keyword: *competitive intelligence, strategic management accounting, analysis, business.*

В условиях кризиса опережающее владение секретными данными, приватными подробностями, знаниями планов и намерений конкурентов часто становится важнейшим фактором достижения успеха.

Использование новых технологий, удачных маркетинговых ходов и скрупулезно проработанных организационных решений без опоры на данные конкурентной разведки не даст нужного экономического эффекта.

Когда экономика стремиться к упадку и общая ресурсная база сокращается, предприниматели и коммерческие структуры вынуждено используют внеэкономические способы борьбы за рынки сбыта, к числу которых относятся наиболее эффективные методы конкурентной разведка Competitive Intelligence.

В чем отличие методов конкурентной разведки от классической рыночной аналитики?

Анализ конкурентов — стандартная часть комплексной рыночной аналитики. Руководители компаний и предприниматели отвечают за

принятие стратегических решений, направленных на сохранение и развитие бизнеса.

Для этих целей производится постоянный мониторинг положения дел в конкретных сегментах экономики, которые затрагивают бизнес-интересы. В сферу рыночного анализа также входят следующие направления по сбору данных:

- Изменения в законодательной сфере.
- Политическая конъюнктура.
- Приоритеты в национальной и экономической политике.
- Новые тренды.
- Технические достижения.

Наблюдение за шагами и решениями, предпринимаемыми широким кругом участников экономической деятельности, в том числе в смежных экономических направлениях.

Информация собирается из открытых источников, на основе которой выстраиваются прогнозы на ближайшую и отдаленную перспективу. В отличие от классического анализа рынка конкурентная разведка ведёт поиск источников так называемой инсайдерской информации, владение которой создает предпосылки для приобретения существенных преимуществ над конкретным соперником.

Закрытые данные можно использовать, в том числе, в качестве внеэкономического инструмента принуждения, например, в судебных разбирательствах. Получение секретных сведений от политиков и чиновников даёт преимущества в масштабах всего рынка.

По этой причине в развитых западных странах существуют строгие наказания уголовного характера за недобросовестную конкуренцию и промышленный шпионаж. В нашей стране законодательство в данной сфере только формируется, но в целом пребывает в зачаточном состоянии.

Задачи конкурентной разведки и традиционной рыночной аналитики совпадают в следующих сферах:

- Изучение конкурентной среды.
- Вопрос о распределении спроса между конкурирующими бизнес-структурами.
- Особенности товаров и услуг конкурентов.
- Использование технологических ноу-хау.

- Маркетинговая политика участников рынка.
- Определение связей с контрагентами.
- Зависимость от поставщиков.
- Коррупционная составляющая успеха соперников.
- Статус заинтересованных и бенефициаров конкурирующего бизнеса.

Таким образом, Competitive Intelligence — специфическая деятельность, направленная на поиск слабых сторон соперников, в рамках которой используются приемы промышленного шпионажа, высокопоставленные информаторы, а также отдельные методы стандартной рыночной аналитики, в число которых входит анализ конкурентов.

Специфические задачи Competitive Intelligence в современных условиях

В отличие от рыночного анализа, деятельность сотрудников отдела Competitive Intelligence носит объектный характер и направлена на разработку конкретных фирм и их руководителей, а также контрагентов.

Постановка задач для конкурентной разведки осуществляется на основе данных рыночного анализа, позволяющих определить характер проблемной зоны и обозначить её контуры.

Маркером наличия проблем, для разрешения которых требуется привлечение разведчиков Competitive Intelligence, выступают следующие тревожные сигналы:

- Резкое падение объема продаж.
- Уход клиентов к соперникам.
- Сокращение ресурсной базы.

Активизация на рынке конкурирующих компаний, организующих PR-акции, меняющих маркетинговую политику или выводящих новые товары и услуги.

Тревожные сигналы могут поступать и из других сфер. Например, пристальное внимание контролирующих органов к коммерческой деятельности предприятия, увеличение количества налоговых проверок, судебные разбирательства, неконтролируемая утечка данных или наличие прямых хищений и диверсий могут свидетельствовать о недобросовестном поведении не только конкурентов, но также и партнеров по бизнесу. Цель конкурентной разведки — выяснить причину и характер возникших проблем, определить их источник и дать рекомендации по купированию возникающих рисков.

Для достижения главной цели перед сотрудниками службы Competitive Intelligence могут быть поставлены следующие специфические следующие задачи:

1. Комплексный сбор информации о конкретном фигуране, которым может быть не только конкурирующая структура, но также контрагент, клиент или партнер.

2. Поиск слабых сторон в деятельности и жизни объекта разработки. Полученные сведения служат основой для планирования мер противодействия. Компрометирующие материалы размещаются в средствах массовой информации, на основе найденных улик организуется подача судебных исков, привлекаются силовые структуры, в чью компетенцию входит выявление нарушителей закона, а также производится моральное давление и шантаж.

3. Устранение источников утечки закрытой информации и нейтрализация лиц, принимающих непосредственное участие в промышленном шпионаже против компании заинтересанта.

4. Выявление методов ведения бизнеса, позволяющих объекту разработки получать преимущества на рынке.

5. Правовая поддержка, направленная на приведение различных сторон коммерческой деятельности в соответствии с изменяющимся законодательством и появлением новых нормативных требований.

6. Мониторинг технологий и передовых разработок, которые дают конкурентные преимущества и могут быть использованы, либо уже эффективно применяются соперниками.

7. Комплексный сбор информации о предприятии или компании в целях определения целесообразности их покупки.

8. Установка наличия или отсутствия патентов и лицензий у конкурента в целях опережающего приобретения эксклюзивного права использования товарных знаков, технологий или усиления собственного монопольного положения.

9. Анализ причин банкротств, убытков и закрытий партнеров и конкурентов для учёта чужих ошибок в организации собственного бизнеса.

10. Мониторинг конкурентной среды в целях выявления новых потенциально опасных соперников.

11. Прогнозирование действий фигуранта разработки в изменяющихся условиях рынка.

12. Изучение кадровой политики фирмы-соперника, отслеживание увольнений, объявлений о приёме новых сотрудников, перемещений по служебной лестнице ключевых фигур.

Перечисленные задачи имеют различную направленность и требуют для решения неодинаковое количество ресурсов. Однако все они взаимосвязаны, служат дополнением друг другу и направлены на получение коммерческих преимуществ. Competitive Intelligence позволяет определить оптимальные схемы ведения бизнеса, использовать удачные методы конкурентов, сокращая расходы на разработку собственных подходов, завоёвывать монопольное положение путем устранения соперников из игры, находить собственные слабые стороны и вовремя принимать меры по их исправлению.

Конкурентная разведка с точки зрения этики и закона

В мире бизнеса нарушение этических норм рассматривается с позиции возможных репутационных потерь. Компрометирующая информация, полученная путем подкупа, взлом информационных систем, прослушка и другие шпионские методы не всегда используются для публикации в СМИ от лица заинтересанта, или в судебных разбирательствах с соперниками, поскольку ущерб для репутации может быть обоюдным.

Другую часть рисков при осуществлении мероприятий конкурентной разведки составляет административная и уголовная ответственность за применение незаконных методов получения информации и совершение иных деяний, носящих прямой вред сопернику.

Граница между незаконными, легальными, а также серыми методами Competitive Intelligence достаточно зыбкая и во многом зависит от особенностей законодательства и уровня коррупции в конкретной стране.

Для решения задач конкурентной разведки не редко используется целый ряд неэтичных (незаконных) средства:

- Подкуп.
- Шантаж.
- Фрикинг.
- Прослушка.
- Слежка.
- Вербовка агентов.
- Внедрение информаторов.

К крайним методам следует отнести хищение данных путем незаконного проникновения в помещение, вскрытие сейфов, несанкционированное фотографирование или копирование документов, взлом систем безопасности хранилищ электронной информации, а также проведение актов вредительства и диверсий.

Подкуп

В конкурентной разведке прямой подкуп нередко маскируется под незаинтересованное общение с сотрудниками конкурирующей организации, общими клиентами или поставщиками. Опытные оперативники службы Competitive Intelligence, как правило, являются бывшими полицейскими или сотрудниками специализированных государственных силовых структур.

Для получения ценной информации применяются методы оперативной работы, позволяющие вызвать ни о чём не подозревающего собеседника на откровенность. Однако в целях получения согласия на откровенность нередко применяются скрытые формы подкупа, такие как заключение выгодного контракта, оплата отдыха, лечения, образования, выгодные скидки, нескромные подарки и проч. Для уточнения полученных сведений, а также для прикрытия информатора, используются аналитические отчеты, составленные на базе открытых источников.

Согласно российскому законодательству, получение закрытой коммерческой информации путем подкупа попадает под действие ст. 291 Уголовного кодекса Российской Федерации.

Шантаж

Сильный, но крайне рискованный прием, к которому конкурентная разведка прибегает в исключительных случаях. Согласно российским законам, привлечь шантажиста к ответственности можно только за вымогательство материальных ценностей (ст. 163 УК РФ). В качестве предмета вымогательства может выступать выгодный контракт, доля в бизнесе, отказ от перспективного соглашения, уход из отдельных сегментов рынка и другие уступки.

Фрикинг

Незаконное проникновение в закрытые информационные системы — высокодоходная услуга конкурентной разведки, спрос на которую постоянно растет. Несмотря на существенные законодательные ограничения, описываемые в статьях УК 138 «Нарушение тайны переписки...», а

также статья УК 183 ч. 1 «О коммерческой тайне», для получения доступа к информации привлекаются профессиональные хакеры. За последние годы случаи утечки закрытых данных приобрели лавинообразный характер.

Например, в октябре 2019 года в СМИ разразился громкий скандал из-за попадания на черный рынок конфиденциальной информации личных данных миллионов клиентов Сбербанка. В августе того же года хакеры похитили сотни тысяч логинов и паролей для авторизации в системе Google.

Злоумышленники без особых проблем взламывают электронные платежные системы и похищают денежные средства со счетов пользователей.

В конкурентной борьбе многие компании пытаются получить клиентские базы данных соперников, информацию о новых разработках и планах, для чего взламываются сервера с корпоративной перепиской, аккаунты соц. сетей и другие закрытые электронные источники.

Шпионская слежка

Организация наружного наблюдения, незаконное прослушивание переговоров по телефону и другие оперативные мероприятия, являющиеся прерогативой государственных спецслужб, нередко используются сотрудниками частной службы конкурентной разведки. Нелегальная деятельность дополняется отслеживанием открытых публикаций, в которых представлены документы, высказывания руководителей и заявления сотрудников конкурирующих компаний, а также факты и события, связанные с частной жизнью ключевых фигурантов, попавших в разработку.

Конкурентная разведка: современное состояние и перспективы

Рынок услуг Competitive Intelligence пестрит предложениями различных агентств, обещающих клиенту гарантированное решение вопросов, связанных с конкурентной борьбой и безопасностью. Практически каждый участник этого бизнеса позиционирует себя в качестве высокопрофессиональной и абсолютно этичной коммерческой структуры, использующей исключительно легальные методы работы.

Заказчикам предлагается стандартный набор мероприятий:

- Проверка контрагентов и партнеров.
- Расследование финансовых утечек.

- Комплаенс — предотвращение конфликтов с законом путем введения в соответствие с действующими требованиями всех сторон коммерческой деятельности.
 - Защита репутации и подтверждение положительного имиджа с помощью средств PR.
 - Проверка юридической чистоты и финансовой оценки покупаемого актива — Due Diligence.
 - Выявление, контроль и устранение рисков — risk managment.
- Маркетинговые исследования и анализ конкурентов.

Проверка персонала и соискателей должностей на добросовестность, компетентность, профессионализм и порядочность путём исследования активности человека в социальных сетях; выявление криминального прошлого, отрицательных отзывов с прежнего места работы, фактов участия в конфликтах, наличия собственности, активов и долгов, подлинности паспортных данных.

Аутсорсинг сбора и анализа информации для государственных структур и правоохранительных органов.

Поиск материальных ценностей, принадлежащих фигуранту: транспортные средства, недвижимость, акции и ценные бумаги, нематериальные активы (авторские права, владение брендами и торговыми знаками), банковские счета, крупные расходы и вложения, факты получения значительных денежных средств.

Оценка юридической чистоты недвижимых объектов при их покупке.

Решение конфликтов в деловой среде без участия судов, правоохранительных органов и публичного освещения.

Прикрытие источников нелегального получения информации путем организации информационных вбросов в СМС со стороны третьих лиц, распространения слухов в блогосфере и социальных сетях.

Компании, занимающиеся конкурентной разведкой, могут только намекать клиентам на наличие серых, или полностью незаконных методов работы, подробности о которых сообщаются заказчику при личной встрече. Стоимость подобных услуг рассчитывается в индивидуальном порядке.

Большинство легальных методов представляет собой стандартные инструменты рыночной аналитики, эффективность которых подтверж-

дается многолетней практикой применения в западных странах, а также в современной России.

Пример использования легальных методов конкурентной разведки в наше время.

По мнению многих авторитетных представителей частных разведывательных компаний, а также сотрудников правоохранительных структур, в российском сегменте интернета появились сайты, созданные в интересах иностранных спецслужб для дискредитации государственной политики РФ. Сайты-клоны копируют официальные электронные площадки, разработанные для проведения процедуры электронного голосования.

При помощи таких методов заинтересованные имеют возможность беспрепятственно собирать большие объемы личных данных простых граждан для фальсификации результатов голосов избирателей, а также совершения иных мошеннических действий. Использование фальшивых сайтов — популярный прием среди мошенников. С помощью клонов можно блокировать работу официального ресурса компании, дискредитировать добросовестную работу организации, создавать негативные представления среди клиентов.

Для выявления злоумышленников и предотвращения подобных действий многие организации прибегают к услугам конкурентной разведки, что в большинстве случаев позволяет полностью купировать угрозу, прекратить негативные действия и добиться законного наказания виновных.

Список литературы

1. Балабанова А.В. Факторы экономического роста. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2017. Т. 16. № 3. С. 9–27.
2. Братяков А.А., Лапочкина С.В. Конкурентная разведка как одно из средств обеспечения экономической безопасности предприятия. Modern Economy Success. 2017. № 4. С. 74–78.
3. Борисов А.В. Проблемные вопросы квалификации корыстной и иной личной заинтересованности злоупотребления должностными полномочиями. Военное право. 2019. № 1 (53). С. 276–280.
4. Бегичев М.М., Власов А.В. Цифровая экономика в бизнесе: особенности и перспективы. Ученые записки Российской Академии предпринимательства. 2019. Т. 18. № 3. С. 30–36.
5. Кравцов А.А., Желнов И.И. Информационная безопасность и конкурентная разведка: состояние и перспективы подготовки квалифицированных кадров. Мир науки. 2014. № 1. С. 17.

6. Паньшин А.И., Власов А.В. Совершенствование системы управления процессом подбора персонала в условиях цифровизации экономики. Путеводитель предпринимателя. 2019. № 41. С. 169–180.
7. Черных Н.В. Конкурентная разведка в системе экономической безопасности. Научно-образовательный потенциал молодежи в решении актуальных проблем XXI века. 2014. № 2. С. 78–79.

References

1. Balabanova A.V. Faktory ekonomicheskogo rosta. Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva. 2017. T. 16. № 3. S. 9–27.
2. Bratyakov A.A., Lapochkina S.V. Konkurentnaya razvedka kak jedno iz sredstv obespecheniya ekonomicheskoy bezopasnosti predpriyatiya. Modern Economy Success. 2017. № 4. S. 74–78.
3. Borisov A.V. Problemnye voprosy kvalifikacii korystnoj i inoj lichnoj zainteresovannosti zloupotrebleniya dolzhnostnymi polnomochiyami. Voennoe pravo. 2019. № 1 (53). S. 276–280.
4. Begichev M.M., Vlasov A.V. Cifrovaya ekonomika v biznese: osobennosti i perspektivy. Uchenye zapiski Rossijskoj Akademii predprinimatel'stva. 2019. T. 18. № 3. S. 30–36.
5. Kravcov A.A., ZHelnov I.I. Informacionnaya bezopasnost' i konkurentnaya razvedka: sostoyanie i perspektivy podgotovki kvalificirovannyh kadrov. Mir nauki. 2014. № 1. S. 17.
6. Pan'shin A.I., Vlasov A.V. Sovershenstvovanie sistemy upravleniya processom podbora personala v usloviyah cifrovizacii ekonomiki. Putevoditel' predprinimatelya. 2019. № 41. S. 169–180.
7. CHernyh N.V. Konkurentnaya razvedka v sisteme ekonomicheskoy bezopasnosti. Nauchno-obrazovatel'nyj potencial molodezhi v reshenii aktual'nyh problem XXI veka. 2014. № 2. S. 78–79.