

11. Попондопуло, В. Ф. Ответственность должника и иных лиц в деле о банкротстве: материально-правовые и процессуальные аспекты / В. Ф. Попондопуло, Е. В. Слепченко // Гражданское право. — 2014. — № 6. — С. 3-8.
12. Свириденко, О. М. Актуальные вопросы субсидиарной ответственности контролирующих лиц при банкротстве должника / О. М. Свириденко // Lex russica. — 2018. — № 12. — С. 18-24.
13. Статистический бюллетень ЕФРСБ от 30.06.2018 [Электронный ресурс]. — URL: <https://fedresurs.ru/news/5bd49902-7344-4f03-a63e-344994816c5d> (дата обращения: 18.11.2018).

Скипин Дмитрий Леонидович

*кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры
экономической безопасности, системного анализа и контроля
Тюменского государственного университета*

Савельев Никита Витальевич

*студент 4 курса специальности «Экономическая
безопасность» Тюменского государственного университета*

Верижников Никита Владиславович

*студент 4 курса специальности «Экономическая
безопасность» Тюменского государственного университета*

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА КАК МЕХАНИЗМ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Аннотация. Актуальность данного исследования обусловлена тем, что в современном экономическом пространстве, характеризующемся ужесточением национальной и международной конкуренции, стихийными бедствиями и прочими нестандартными ситуациями, руководителям бизнеса трудно управлять имеющимися ресурсами и активами, не владея полными сведениями о внешней и внутренней среде своей компании. В данной статье рассматриваются методы, виды и алгоритм конкурентной разведки, которая применяется в хозяйствующих субъектах. Авторы изучили сущность

и возможности обеспечения экономической безопасности предприятия и конкурентной разведки в целом.

Ключевые слова: экономическая безопасность, конкурентная разведка, методы конкурентной разведки.

Abstract. Modern economy, characterized by increased national and international competition, natural disasters and other non-standard situations create sufficient difficulties for business leaders in managing available resources and assets without having complete information about the external and internal environment of their company. This article discusses the existing business methods, types and algorithm of competitive intelligence. The authors studied the nature and possibilities of competitive intelligence and ensuring the enterprise economic security in general.

Key words: economic security, competitive intelligence, competitive intelligence methods.

Роль экономической безопасности огромна. Ее можно охарактеризовать «как защищенность компании и ее деятельности от негативных влияний внешней среды, а также умение своевременно устранять различные угрозы или адаптироваться к существующим условиям, которые не оказывают пагубное влияние на его деятельность» [13].

При формировании службы экономической безопасности компании важно понимать, что угрозой могут являться злоумышленники и конкуренты, также существуют риски, имеющиеся как во внутренней, так и во внешней среде, которые влияют на функционирование бизнеса. Многочисленные угрозы могут стать реальностью и нанести существенный ущерб деятельности организации, как моральный, так и материальный, поэтому важно выявлять, минимизировать или вовсе устранять угрозы [10]. Работа по борьбе с угрозами ложится в основном на службу экономической безопасности, которая формируется на современных предприятиях. Деятельность службы безопасности ведется в разных направлениях. Например, разрабатывается система предупредительных мер, включающая анализ условий договоров, которые заключает орга-

низация, ведется тщательное изучение деятельности контрагентов, рассматриваются возможные угрозы со стороны конкурентов, регулярно осуществляются мониторинг деятельности предприятия, выявление внешних и внутренних угроз, принимаются меры по защите компьютерных систем и т. д. Защита экономической безопасности возможна только на основе плановых продуманных мероприятий [14].

Теоретические основы конкурентной разведки и предпосылки ее развития заложены в работах Д. Прескота, Б. Гилада, Я. П. Херринга, М. Портера, П. Д. Браянта, Т. Ф. Крола, Д. Колмана, П. Т. Гибонса, В. Плэтта. Эти авторы внесли существенный вклад в исследование темы конкурентной разведки и механизмов ее работы.

Нельзя не согласиться с Н. И. Баяндиным, который считает, что конкурентная разведка — это стратегический инструмент управления, при помощи которого высшее руководство может оказать влияние на осуществление планов предприятия и на его работу в целом [1]. В работе А. Н. Быстровой и Ю. С. Сахно также отмечается, что конкурентная разведка является одним из основных источников информации с помощью спланированных действий по систематическому и этичному сбору, анализу и управлению информацией о внешней среде для целей стратегического управленческого учета и анализа и определения основных тенденций на рынке [3].

Основной задачей конкурентной разведки является обеспечение экономической безопасности хозяйствующего субъекта [2; 11; 12]. При этом, по мнению В. Л. Берсенева и Е. Л. Ющук, основными направлениями деятельности разведки являются: установление перечня наиболее существенных недостатков конкурента, своевременное информирование об этом ответственных лиц компании, принимающих управленческие решения, а также выявление попыток конкурентов получить доступ к конфиденциальной информации организации [2].

Классификация методов конкурентной разведки объемна, изложить ее можно в виде схемы (см. рис. 1).



Рис. 1. Методы конкурентной разведки

Методы конкурентной разведки делятся на прямые и косвенные. К прямому методу можно отнести данные о деятельности организации, добытые из отчетов государственных органов или официальных публикаций [1; 4].

Примером косвенного метода является способ, с помощью которого один показатель определяется через связь с другими показателями.

Традиционными методами получения данных о деятельности субъекта являются посещение выставок, конференций, изучение рекламы, отзывов о работе организации. В качестве примера современных методов можно привести отбор специальной информации из существующих баз данных, с последующим применением полученной информации для анализа [8].

Виды конкурентной разведки представлены на рис. 2.

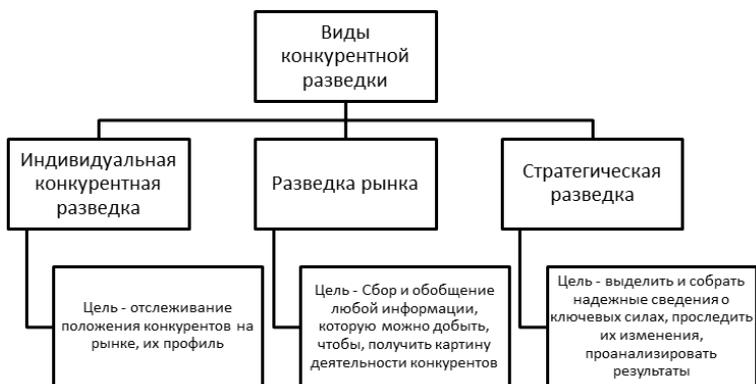


Рис. 2. Виды конкурентной разведки

На основании отобранной информации был разработан алгоритм осуществления конкурентной разведки. В него включены 4 этапа ее проведения, а именно: планирование, сбор информации из разных источников, анализ данных и их проверка, предоставление информации руководству для принятия решений. В дальнейшем возможно распространение информации исполнителям с целью корректировки внутренних и внешних решений и выработки рационального пути развития организации и обеспечения ее безопасности.



Рис. 3. Алгоритм проведения конкурентной разведки

Первый этап представлен четко сформулированными целями и задачами конкурентной разведки, также нужно установить сроки, периодичность сбора данных [5; 9].

Второй этап охарактеризован необходимостью сбора сведений, которые находятся в неопубликованных, конфиденциальных документах, имеющихся на фирме, а также данных, которыми владеют ее сотрудники (к примеру: данные о планах, достижениях или неудачах конкурентов, полученные в ходе контактов на конференциях или выставках, при общении с реальными или потенциальными клиентами, торговцами, результаты маркетинговых исследований).

Третий этап — это «анализ данных из источников». На этом этапе нужно реферировать, сопоставлять, сравнивать информацию разных источников, проводить ее тщательную проверку прежде всего на основе сопоставления разноплановых источников (официальные документы, правовая информация, локальные норматив-

ные акты организации, материалы делопроизводства, документы личного характера, наблюдения и др.). При этом важно синтезировать и обрабатывать полученные данные. Реферирование полезно в том случае, когда имеется большой объем информации из различных источников (СМИ, БД) и при необходимости ее цитирования в дальнейшем [6; 7]. Кроме того, информацию можно получить с официальных сайтов исследуемых предприятий, таких как: <http://www.spark-interfax.ru>, <https://egrul.nalog.ru/index.html>, <https://www.lcont.ru>.

Заключительный, четвертый, этап — «распространение информации», под которым понимается доведение полученной информации до ответственных лиц, которые имеют право ей владеть на основе нормативно-правовых и локальных актов, регулирующих деятельность организации. На этом этапе следует ознакомить с собранной информацией заказчика, при этом ее распространение происходит по каналам и среди определенного круга лиц, которые были оговорены на первом этапе и имеют право на ее получение. В большинстве случаев в организации имеется положение о работе с конфиденциальной информацией, указаны должности, которые имеют доступ к данной информации. Кроме того, в организации создается список лиц, допущенных к работе с информацией ограниченного доступа, так как в большинстве случаев данная информация является стратегически важной и нуждается в тщательной защите.

Для понимания деятельности и целей конкурентной разведки было решено провести анализ крупных застройщиков в Тюменской области.

Среди них выделили трех наиболее крупных. Первое место занимает АО «Тюменская домостроительная компания», на втором месте находится строительная компания ООО «Сибстройсервис» и на третьем месте расположилась ООО «Брусника».

Наш выбор пал на последний вариант, поскольку данная строительная компания занимается строительством одних из самых престижных, дорогих и красивых жилищных комплексов в Тюме-

ни, а именно ЖК «Новин», ЖК «Видный» и ЖК «Европейский». Данные жилищные комплексы пользуются большим спросом среди населения города, квартиры в домах раскупают задолго до постройки самого дома. Так, данная строительная компания отличается большим опытом в своей сфере, отзывчивостью в отношении к клиентам, быстро и своевременно решает интересующие жильцов вопросы.

Применив меры конкурентной разведки по отношению к ООО «Брусника» с помощью разработанного нами алгоритма, можно сделать вывод о том, что найденная информация о данной организации, которая содержится в открытом доступе, является положительной и характеризует контрагента как организацию, с которой с точки зрения экономической безопасности можно заключить договор и вести сотрудничество.

Таблица 1

Отчет по конкурентной разведке

Этапы алгоритма конкурентной разведки	ООО «Брусника»	ООО «Сибстройсервис»	АО «Тюменская домостроительная компания»
Планирование	Выявить сильные и слабые стороны контрагента	Выявить сильные и слабые стороны контрагента	Выявить сильные и слабые стороны контрагента
Сбор информации из источников	Посещение офиса, объектов, стройки	Исследование сайта, обращение в офис	Исследование сайта, обращение в офис
Анализ данных из источников	Благонадежный контрагент	Благонадежный контрагент	Благонадежный контрагент
Распространение информации	Информация донесена до заинтересованных лиц	Информация донесена до заинтересованных лиц	Информация донесена до заинтересованных лиц

Очевидно, ООО «Брусника» не остановится на достигнутых результатах, будет стараться развивать свой потенциал в области строительства жилых помещений и в скором времени займет лидирующую позицию в данной отрасли.

Авторы статьи проанализировали методы, виды, значимость применения конкурентной разведки в обеспечении экономической безопасности предприятия, разработали алгоритм проведения конкурентной разведки, показали, что данный алгоритм применим на практике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Баяндин, Н. И. Технологии безопасности бизнеса: введение в конкурентную разведку / Н. И. Баяндин. — М.: Юристъ, 2017. — 320 с.
2. Берсенева, В. Л. Феномен конкурентной разведки: основы теоретического анализа / В. Л. Берсенева, Е. Л. Юшук. — Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2018. — 52 с.
3. Быстрова, А. Н. Конкурентная разведка как источник информации для целей стратегического управленческого учета и анализа / А. Н. Быстрова, Ю. С. Сахно // Международный научно-исследовательский журнал. — 2015. — № 7-3 (38). — С. 19-21.
4. Вайс, А. Краткое руководство по конкурентной разведке: как собирать и использовать информацию о конкурентах [Электронный ресурс] / А. Вайс; пер. Е. Л. Юшук, 2017. — URL: http://cirazvedka.ru/Arthur_Weiss_Brief_Guide_CI.html (дата обращения: 22.10.2018).
5. Ващекин, Н. П. Безопасность предпринимательской деятельности: учеб. пособие / Н. П. Ващекин, М. И. Дзалиев, А. Д. Урсул. — М.: Экономика, 2016. — 336 с.
6. Воротников, А. А. Информационно-аналитические системы для конкурентной разведки [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.amulet-group.ru/print.htm?id=742&str=5> (дата обращения: 22.10.2018).
7. Грусев, С. Противодействие внутрикорпоративному мошенничеству и хищениям / С. Грусев // Технологии безопасности бизнеса. — 2011. — № 25. — С. 9.
8. Дудихин, В. В. Конкурентная разведка в Интернете / В. В. Дудихин, О. В. Дудихина. — М.: АСТ, 2017.
9. Ермак, С. Бизнес с интеллектом [Электронный ресурс] / С. Ермак // Эксперт-Урал. — 2016. — № 12. — URL: <http://www.expert-ural.com/archive/12-549/biznes-sintellektom.html> (дата обращения: 22.10.2018).

10. Конкурентная разведка: понятие и организация // Энциклопедия экономиста [Электронный ресурс]. — 2015. — URL: <http://www.grandars.ru/college/ekonomika-firmy/konkurentnaya-razvedka.html> (дата обращения: 21.10.2018).
11. Миронова, О. А. Обеспечение безопасности бизнеса как фактор противодействия мошенничеству / О. А. Миронова, Л. Н. Растамханова, Д. Л. Скипин // Инновационное развитие экономики. — 2017. — № 2(38). — С. 7-13.
12. Происхождение конкурентной разведки. Немного истории [Электронный ресурс]. — 2017. — URL: <http://www.amulet-group.ru/page.htm?id=1709> (дата обращения: 22.10.2018).
13. Скипин, Д. Л. Корпоративное мошенничество: сущность, риски и влияние на экономическую безопасность бизнеса / Д. Л. Скипин и др. // Российское предпринимательство. — 2017. — Т. 18, № 22. — С. 3605-3614.
14. Конкурентная разведка [Электронный ресурс]: учеб. пособие: [в 2 ч.] / под ред. Е. Л. Ющука, А. А. Мальцева; [авт. кол.: Е. Л. Ющук и др.]. — Екатеринбург: [Изд-во Урал. гос. экон. ун-та], 2015. — Ч. 1. — 210 с. — URL: <http://www.ci-razvedka.ru/Docs/Uchebnik-Konkurentnaya-Razvedka-UrGEU-Part1.pdf> (дата обращения: 20.10.2018).

Соколова Екатерина Александровна
бухгалтер АО «Сибстройсервис»

ТРАНСФОРМАЦИОННАЯ МОДЕЛЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ АО «СИБСТРОЙСЕРВИС»

Аннотация. В контексте применения IFRS 15 в статье автор представил инструкцию по признанию выручки по договорам с клиентами. В работе выделены следующие этапы: 1) идентификация договора с клиентом (покупателем); 2) определение обязательств к исполнению по договору; 3) определение цены сделки; 4) распределение цены сделки на отдельные обязательства к исполнению, признание выручки в момент или по мере исполнения обязательств. Автором представлен сравнительный анализ данных отчета о финансовых результатах компании, сформированного в со-