Содержание

Введение

1. Сущность, значение информации в коммерческой деятельности предприятия

2. Среда функционирования предприятия

3. Организация коммерческой деятельности на предприятии

4. Источники и содержание коммерческой информации, обеспечение ее конфиденциальности

5. Организационно-технические мероприятия по обеспечению сохранности коммерческой тайны

Выводы и предложения

Список использованной литературы

## Введение

По мнению западных теоретиков-экономистов, успешное развитие предпринимательство существенно зависит от той политико-экономической среды (командно-административной или рыночно-конкурентной), в которой оно осуществляет свою деятельность.

Однако не менее важным фактором, постоянно сопутствующим определенной экономической среде, является криминогенная и иная, затрудняющая или сводящая на нет действия предпринимателя, обстановка. Наличие условий, при которых создается реальная угроза причинения вреда (ущерба) субъектом хозяйствования, ставит в ряд первоочередных и долговременных задач, требующих оперативного решения, проблему обеспечения экономической безопасности.

В связи с развитием рыночных отношений предпринимательскую деятельность в нашей стране приходится осуществлять в условиях изменчивости экономической среды. Значит, возникает неясность и неуверенность в получении ожидаемого конечного результата, а следовательно, возрастает риск, то есть опасность неудачи, непредвиденных потерь.

Актуальность работы основывается на том факте, что правовой институт коммерческой тайны является неотъемлемым атрибутом рыночной экономики. В процессе осуществления предпринимательской деятельности накапливается большое количество разнообразной информации, имеющей важное значение для успешного развития бизнеса. В современных условиях информационного общества информация приобретает значение важнейшего ресурса, без которого немыслимо нормальное функционирование ни отдельного предпринимателя, ни общества и государства в целом. Более того, с развитием и совершенствованием информационных технологий, информация приобретает характер одного из важнейших видов товара на рынке. Естественно, лицо, обладающее такого рода информацией, стремится сохранить эту информацию за собой, предотвратить ее получение третьими липами, поскольку во многих случаях такое получение может иметь просто катастрофические последствия для бизнеса.

В современных условиях жесткой конкурентной борьбы защита различного рода информации необходима для успешного развития предпринимательства и становления подлинно рыночной экономики, основанной на свободной конкуренции. Обеспечение защищённости отечественной научно-технической продукции способствует поддержанию национальной, в том числе экономической и технологической безопасности России. Надёжная охрана результатов интеллектуальной деятельности - наиболее эффективное средство борьбы против промышленного шпионажа, она способствует защите прав авторов и владельцев научно-технических результатов.

Многие вопросы предпринимательской деятельности регулируются и обеспечиваются гражданским, административным, трудовым, авторским, уголовным и другим законодательством. Но не все проблемы, связанные с обеспечением безопасности предпринимательства, регулируются законом.

В рыночно-конкурентных условиях возникает масса проблем, связанных с обеспечением безопасности не только физических и юридических лиц, их имущественной собственности, но и предпринимательской (коммерческой) информации, как вида интеллектуальной собственности. Для защиты предпринимательских информационных потоков от различного рода посягательств используются как правовые, так и специальные меры, а в необходимых случаях комплексное их применение.

Совокупность сведений, циркулирующих в предпринимательской деятельности можно условно сгруппировать по направлениям:

предпринимательская (коммерческая) информационная система (сведения о состоянии экономической системы, факторах, положительно или отрицательно влияющих на ту сферу хозяйствования и коммерции, в которой действует предприниматель)

правовая информационная система (сведения о действующем законодательстве, регулирующем и охраняющем деятельность предпринимательских (коммерческих) структур)

специально-оперативная информационная система (сведения о способах, силах и средствах обеспечения безопасности предпринимательской информации от доступа третьих лиц).

Объект исследования курсовой работы являются гражданско-правовые отношения в области защиты коммерческой информации.

Предмет исследования курсовой работы - коммерческая тайна на примере предприятия ООО "Рутен".

Цель курсовой работы - рассмотреть понятие коммерческой тайны и способы ее защиты.

Задачи курсовой работы:

рассмотреть понятие коммерческой и служебной тайны,

охарактеризовать сведения, которые не могут составлять коммерческую тайну,

рассмотреть правовое регулирование коммерческой тайны,

рассмотреть охрану коммерческой тайны в рамках трудовых отношений,

рассмотреть ответственность за нарушение режима коммерческой тайны.

## 1. Сущность, значение информации в коммерческой деятельности предприятия

Коммерческая деятельность представляет собой часть предпринимательской деятельности на товарном рынке и отличается от нее по большому счету лишь тем, что не охватывает сам процесс изготовления товара или оказания услуги. В широком смысле любая организация, предлагающая на рынок продукты труда своих работников, а, значит, участвующая в процессе обмена, может быть отнесена к категории субъектов продажи. Важно учитывать, что, если данный субъект предполагает получение доходов от продажи (сбыта) товаров или оказания услуг, превышающих по размеру затраты на их создание, то его деятельность принято квалифицировать как коммерческую. Аналогичным образом формируется и представление о деятельности по приобретению сырья, материалов и изделий для производства товаров и оказания услуг.

В деятельности фирмы передача информации является непременным и первостепенным фактором нормального функционирования фирмы. При этом особое значение приобретает обеспечение оперативности и достоверности сведений. Для многих фирм система внутрифирменной информации решает задачи организации технологического процесса и носит производственный характер.

Информация играет важную роль в предоставлении сведений для принятия управленческих решений и является одним из факторов, обеспечивающих снижение издержек производства и повышение его эффективности. Особую роль играет прогнозирование рыночных процессов.

Важное значение имеет информация о возникновении в ходе производства отклонений от плановых показателей, требующих принятия оперативных решений.

Существенную роль в принятии решений играет научно-техническая информация, содержащая новые научные знания, сведения об изобретениях, технических новинках своей фирмы и фирм-конкурентов. Это непрерывно пополняемый общий фонд и потенциал знаний и технических решений, практическое и своевременное использование которого обеспечивает фирме высокий уровень конкурентоспособности.

Информация служит основой для подготовки соответствующих докладов, отчетов, предложений для выработки и принятия управленческих решений.

Содержание каждой конкретной информации определяется потребностям управленческих звеньев и вырабатываемых управленческих решений. К информации, предъявляются определенные требования: краткость, четкость формулировок; точность; достоверность.

Особую роль для фирм имеет внешняя информация, поступающая из внешней среды. Чаще всего такой информацией является информация о конъюнктуре, которая складывается на рынке. Особую важность эта информация приобретает для фирм и предприятий, собирающихся выходить на рынок. Эта информация разрешает такие важные проблемы для фирм: что производить, в каком объеме, и для кого будет выпускаться продукция. Без решения этих проблем, фирма обречена. Информация подобного рода может быть получена или куплена за определенную сумму у специализированных компаний, занимающихся сбором информации, у фирм-конкурентов, статистических органов, кроме того, может быть получена из средств массовой информации и других источников. Таким образом, информация играет огромную роль и является неотъемлемой частью ее функционирования.

Предпринимательская деятельность во всех сферах неразрывно связана с получением и использованием различного рода информации. Причем в современных условиях информация представляет собой особого рода товар, имеющий определенную ценность. Для предпринимателя зачастую наиболее ценной является информация, которую он использует для достижения целей фирмы и разглашение которой может лишить его возможностей реализовать эти цели, то есть создает угрозы безопасности предпринимательской деятельности. Конечно, не вся информация может, в случае ее разглашения, создавать эти угрозы, однако существует определенная ее часть, которая нуждается в защите.

Информация, используемая в предпринимательской деятельности весьма разнообразна. Ее можно разделить на два вида: промышленная и коммерческая. К промышленной относится информация о технологии и способе производства, технических открытиях и изобретениях, “ноу-хау", конструкторская документация, программное обеспечение и т.п. Коммерческая информация - о финансово-экономическом положении предприятия (бухгалтерская отчетность), кредитах и банковских операциях, о заключаемых договорах и контрагентах, структуре капиталов и планах инвестиций, стратегических планах маркетинга, анализе конкурентоспособности собственной продукции, клиентах, планах производственного развития, деловой переписке и пр.

Вся эта информация представляет различную ценность для самого предпринимателя и, соответственно, ее разглашение может привести (либо не привести) к угрозам экономической безопасности различной степени тяжести. Поэтому информацию необходимо разделить на три группы:

информация для открытого пользования любым потребителем в любой форме;

информация ограниченного доступа - только для органов, имеющих соответствующие законодательно установленные права (милиция, налоговая полиция, прокуратура);

информация только для работников (либо руководителей) фирмы.

Информация относящаяся ко второй и третьей группам является конфиденциальной и имеет ограничения в распространении. Конфиденциальная информация - это документированная (то есть зафиксированная на материальном носителе и с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать) информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством РФ. Часть этой коммерческой информации составляет особый блок и может быть отнесена к коммерческой тайне.

Коммерческая тайна, в соответствии с гражданским законодательством РФ, это информация которая имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель принимает меры к охране ее конфиденциальности. Следовательно, коммерческая тайна не может быть общеизвестной и общедоступной информацией, открытое ее использование несет угрозу экономической безопасности предпринимательской деятельности, в связи с чем предприниматель осуществляет меры по сохранению ее конфиденциальности и защите от незаконного использования.

Однако не вся информация, которой располагает предприниматель, может быть отнесена к категории коммерческой тайны. Существует официально утвержденный перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну в РФ. К ним относятся:

учредительные документы (устав, учредительный договор);

документы, дающие право заниматься предпринимательской деятельностью (регистрационное удостоверение, свидетельство о регистрации, лицензии, сертификаты, патенты);

сведения по установленным формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей в государственную бюджетную систему РФ);

документы о платежеспособности;

сведения о численности работающих, их составе, заработной плате, наличии свободных рабочих мест;

документы об уплате налогов и обязательных платежей;

сведения о соблюдении установленных правил охраны труда;

сведения о соблюдении установленных норм охраны окружающей среды;

сведения о нарушении антимонопольного законодательства;

сведения о реализации продукции, причинившей вред здоровью населения;

сведения об участии должностных лиц предприятия в кооперативах, малых предприятиях, акционерных обществах и других организациях, занимающихся предпринимательской деятельностью.

Но и эти сведения не предназначаются для открытого доступа - всем желающим. Например, сведения о заработной плате работников предприятия, финансовая отчетность могут быть предоставлены только по требованию органов власти, управления, контролирующих и правоохранительных органов, а также других юридических лиц, имеющих на это право в соответствии с действующим законодательством РФ. В то же самое время клиенты фирмы вправе ознакомиться с ее уставом, свидетельством о регистрации, лицензией, сертификатами, патентами.

Предприниматель в своей деятельности имеет дело с самой разнообразной информацией. Однако он не может всю информацию, которой обладает, сделать закрытой для внешних пользователей. Предприниматель в плане защиты наиболее важной информации решает сложную проблему. С одной стороны, он должен предоставить максимум информации о своей деятельности потребителям, контрагентам, кредиторам и т.п. для того, они сделали выбор в его пользу. Реклама привлекает покупателей, деловые связи, патенты и лицензии, “ноу-хау” - контрагентов, финансовое положение - инвесторов. С другой стороны, предприниматель должен оградить названные группы лиц, а также своих конкурентов от информации, утечка или разглашение которой может представлять угрозу его экономической безопасности. В выборе “золотой середины", то есть определении того оптимального количества информации, которого будет достаточно для внешних пользователей и оно не будет представлять угроз экономической безопасности, и состоит первый шаг предпринимателя в процессе защиты информации, составляющей коммерческую тайну.

Получить информацию о деятельности фирмы можно двумя способами: законным и незаконным. Законный способ - это получение информации из средств массовой информации, рекламных проспектов фирмы, статей о фирме, с выставок, пресс-конференций. Эта информация специально готовится работниками фирмы для открытого пользования всеми заинтересованными лицами. Незаконный способ - это получение информации, не предназначенной для внешних пользователей, без согласия руководства фирмы, с нарушением действующего законодательства и приводящее к прямым экономическим потерям для фирмы, либо к упущенной выгоде.

Наиболее ценной в этом плане является информация, представляющая коммерческую тайну. Она важна, прежде всего, для конкурентов данной фирмы, а также для криминальных структур. Интересно, что в мировой практике в течении последних нескольких десятков лет 80-90% информации, интересующей конкурентов, получается последними из открытых источников - из газет, специальных журналов, на выставках и пр. Для этого многие фирмы даже используют специалистов, изучающих всю открытую информацию, “просеивающих" ее и выбирающих нужные сведения.

Вообще существует большое количество способов получения информации. Так, американский журнал “Chemical engineering" опубликовал такой перечень из 16 источников получения информации.

сбор информации, содержащейся в средствах массовой информации, включая официальные документы, например, судебные отчеты;

использование сведений, распространяемых служащими конкурирующих фирм;

биржевые документы и отчеты консультантов; финансовые отчеты и документы, находящиеся в распоряжении маклеров; выставочные экспонаты и проспекты, брошюры конкурирующих фирм; отчеты коммивояжеров своей фирмы;

изучение продукции конкурирующих фирм; использование данных, полученных во время бесед со служащими конкурирующих фирм (без нарушения законов);

замаскированные опросы и “выуживание" информации у служащих конкурирующих фирм на научно-технических конгрессах (конференциях, симпозиумах);

непосредственное наблюдение, осуществляемое скрытно;

беседы о найме на работу со служащими конкурирующих фирм (хотя опрашивающий вовсе не намерен принимать данного человека в свою фирму);

так называемые “ложные" переговоры с фирмой-конкурентом относительно приобретения лицензии;

наем на работу служащего конкурирующей фирмы для получения требуемой информации;

подкуп служащего конкурирующей фирмы или лица, занимающегося ее снабжением;

использование агента для получения информации на основе платежной ведомости фирмы-конкурента;

подслушивание переговоров, ведущихся в фирмах-конкурентах;

перехват телеграфных сообщений;

подслушивание телефонных разговоров;

кража чертежей, образцов, документации;

шантаж и вымогательство.

В связи с этим необходимо определить - какая информация должна быть отнесена к коммерческой тайне и требует защиты, каков срок ее “хранения" в качестве тайны, какие ее части наиболее важны. Важность информации определяется ее ценностью для предпринимателя, которая, по мнению ряда специалистов, должна включать полезность (создание субъекту выгодных условий для принятия оперативного решения и получения эффективного результата), своевременность, достоверность и полноту.

Прежде чем приступить к определению информации, относящейся к категории коммерческой тайны, предприниматель должен учесть, что вся имеющаяся информация по степени конфиденциальности, утрата которой может вызвать различные по тяжести последствия, может быть распределена по следующим группам:

Высшая степень конфиденциальности. Данная информация является ключевой в деятельности фирмы, основой ее нормального функционирования. Утрата или разглашение этой информации нанесет непоправимый ущерб деятельности фирмы. Это - угроза высокой степени тяжести, последствия реализации которой могут ликвидировать саму фирму.

Строго конфиденциальная информация. Утечка этой информации может вызвать значительные по тяжести последствия. Это информация о стратегических планах фирмы, о перспективных соглашениях и т.п.

Конфиденциальная информация - ее разглашение наносит фирме ущерб, сопоставимый с текущими затратами фирмы, ущерб может быть преодолен в сравнительно короткие сроки.

Информация ограниченного доступа - ее утечка оказывает незначительное негативное воздействие на экономическое положение фирмы (должностные инструкции, структура управления).

Открытая информация. Ее распространение не представляет угроз экономической безопасности фирмы. Наоборот, отсутствие данной информации может оказать негативное воздействие на экономическое положение фирмы.

Каким же образом можно осуществить разграничение информации открытой и той, которая нуждается в защите? Для этого следует использовать следующие критерии.

Во-первых, это вероятность угрозы экономической безопасности фирмы. В случае получения этой информации конкурентами фирма понесет экономический ущерб. Так, широко известный напиток “кока-кола” производится на основе секретной формулы, являющейся коммерческой тайной, и обеспечивает процветание фирмы. В случае разглашения этой информации фирму ожидают серьезные экономические трудности.

Во-вторых, это возможность защиты информации. Если, например, информация не входит в обязательный перечень открытого характера, то следует определить - существует ли возможность ее защиты с помощью общих, либо специальных мер защиты.

В-третьих, это экономическая целесообразность защиты информации. Только в том случае, если разглашение или утечка информации может нанести существенный экономический ущерб фирме, следует организовывать ее защиту.

По функционально-целевому признаку выделяются следующие составляющие коммерческой тайны:

1. Деловая информация: сведения о контрагентах; сведения о конкурентах; сведения о потребителях; сведения о деловых переговорах; коммерческая переписка; сведения о заключенных и планируемых контрактах.

2. Научно-техническая информация: содержание и планы научно-исследовательских работ; содержание “ноу-хау", рационализаторских предложений; планы внедрения новых технологий и видов продукции;

3. Производственная информация: технология; планы выпуска продукции; объем незавершенного производства и запасов; планы инвестиционной деятельности.

4. Организационно-управленческая информация: сведения о структуре управления фирмой не содержащиеся в уставе; оригинальные методы организации управления; система организации труда.

5. Маркетинговая информация: рыночная стратегия; планы рекламной деятельности; планы обеспечения конкурентных преимуществ по сравнению с продукцией других фирм; методы работы на рынках; планы сбыта продукции; анализ конкурентоспособности выпускаемой продукции.

6. Финансовая информация: планирование прибыли, себестоимости; ценообразование - методы расчета, структура цен, скидки; возможные источники финансирования; финансовые прогнозы.

7. Информация о персонале фирмы: личные дела сотрудников; планы увеличения (сокращения) персонала; содержание тестов для проверки вновь принимаемых на работу.

8. Программное обеспечение: программы; пароли, коды доступа к конфиденциальной информации, расположенной на электронных носителях.

Как правило, именно перечисленная выше информация в наибольшей степени интересует конкурентов, партнеров, банки, криминальные структуры.

Информация, составляющая коммерческую тайну, может существовать в бумажной форме, на дискетах и лазерных дисках, на “жестком” диске компьютера, в памяти сотрудников.

Регулирование отношений, связанных с использованием конфиденциальной информацией должно начинаться с основного документа - устава, в котором дается понятие коммерческой тайны и устанавливается ответственность за ее несоблюдение.

Для более эффективной организации работы по защите коммерческой информации весьма целесообразно разработать и утвердить Положение о коммерческой тайне на предприятии (фирме). Этот документ основывается на действующем законодательстве и отражает специфику данного субъекта предпринимательства. Он включает перечень сведений, составляющих коммерческую тайну, степень конфиденциальности информации, порядок доступа к информации и круг работников предприятия, допущенных к информации той или иной степени конфиденциальности.

Конфиденциальная информация - это документированная (то есть зафиксированная на материальном носителе и с реквизитами, позволяющими ее идентифицировать) информация, доступ к которой ограничивается в соответствии с законодательством РФ. Часть этой коммерческой информации составляет особый блок и может быть отнесена к коммерческой тайне.

Наиболее подробная и в то же время укрупненная классификация сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия, представлена на рисунке 1.

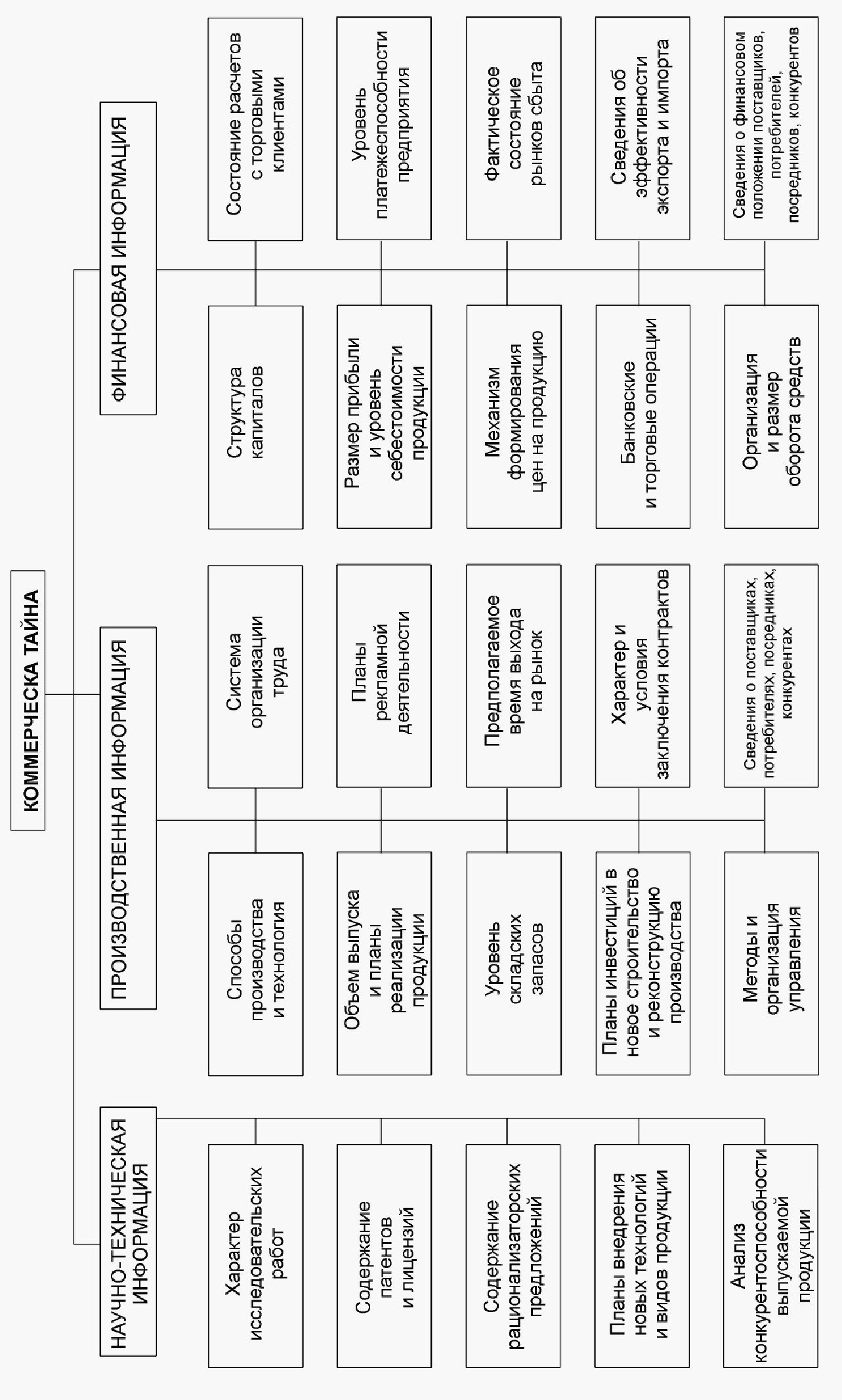


Рисунок 1. Классификация сведений составляющих коммерческую тайну

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации ст.139 п.1 информация составляет служебную или коммерческую тайну в случае, когда информация имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность, в силу неизвестности ее третьим лицам, к ней нет свободного доступа на законном основании и обладатель информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

По мнению специалистов, сведения, составляющие коммерческую тайну и подлежащие охране, должны удовлетворять следующим пяти критериям оценки:

их открытое использование связано с ущербом для. предприятия

они не являются общеизвестными или общедоступными на законных основаниях

предприятие сможет осуществить надлежащие меры по сохранению их конфиденциальности по соображениям экономической и иной выгоды эти сведения нуждаются в защите, так как они не являются государственными секретами и не защищены авторским и патентным правом

сокрытие этих сведений не наносит ущерба обществу.

Анализ законодательных актов промышленно развитых стран по вопросам защиты коммерческой тайны позволяет определить совокупность сведений, сокрытие которых противоречит интересам государства и общества. В наиболее общем виде это информация:

о нерациональном природопользовании

о сверхнормативном загрязнении окружающей среды

о несоблюдении техники безопасности в производстве, представляющем реальную угрозу здоровью и жизни людей

о нарушении специального законодательства, регулирующего деятельность предпринимателей (например, законов о качестве продукции и защите прав потребителя)

о занятии деятельностью, не предусмотренной уставом данного предприятия или запрещенной законами данной страны

о злоупотреблении и недобросовестности руководителей и работников фирмы

о фактах проявления недобросовестной конкуренции

о возможностях и реальных случаях, уклонения от правильной уплаты налогов

о причинах и фактах невыполнения договоров и др.

Гражданским кодексом Российской Федерации ст.139, п.1 установлено, что "сведения, которые не могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяются законом и иными правовыми актами". В настоящее время в Российской Федерации действует постановление Правительства РСФСР от 5 декабря 1991 года № 35 "О перечне сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну".

В нашей стране, по оценкам специалистов, неоправданная секретность приносит народному хозяйству большой ущерб. Современное общество заинтересовано в раскрытии многих "тайн" производства в целях обмена информацией и ускорения научно-технического прогресса. При излишнем засекречивании коммерческой информации рост расходов на эти цели неадекватен снижению вероятности утечки наиболее ценных сведений.

Целесообразно охранять как коммерческую тайну только ту часть информации предприятия, которая обеспечивает возможность расширять рынок сбыта продукции, существенно улучшать ее качество, заключать особо выгодные сделки с партнерами.

За последние годы как в Российской Федерации, так и в Республике Татарстан реализован комплекс практических мер по совершенствованию информационной безопасности. Продолжается формирование нормативно-правового обеспечения информационной безопасности. Приняты законы Российской федерации "О государственной тайне", "Об информации, информатизации и защите информации", утверждена Доктрина информационной безопасности, в республике принят Закон Республики Татарстан от 13.01.04г. № 3 - ЗРТ "Об информационных ресурсах и информатизации Республики Татарстан". Развернуты работы по созданию механизмов их реализации, завершена подготовка ряда законопроектов, регламентирующих деятельность субъектов РФ в информационной сфере.

Осуществлен ряд практических мероприятий по совершенствованию информационной безопасности в органах государственной власти и управления и на предприятиях. Вместе с тем, выборочный анализ современного состояния информационной безопасности в Республике Татарстан показывает, что уровень информационной безопасности в настоящее время не соответствует жизненно - важным потребностям личности, общества и государства.

Ограничение доступа граждан на информацию, манипулирование информацией вызывает неадекватную реакцию населения и в ряде случаев ведет к политической нестабильности в обществе. Потерям важной информации способствуют бессистемность защиты данных и слабая координации мер по защите информации в общереспубликанском масштабе, ведомственная разобщенность в обеспечении целостности и конфиденциальности информации.

Отставание отечественных информационных технологий вынуждает массового потребителя идти по пути закупок импортной техники, не позволяющей в полной мере обеспечить защиту информации ограниченного доступа, в результате чего повышается вероятность несанкционированного, доступа к базам и банкам данных а также возрастает зависимость, республики от иностранных производителей компьютерной телекоммуникационной техники и информационной продукции.

## 2. Среда функционирования предприятия

В рыночных условиях определяющим фактором успешного функционирования предприятий является грамотная реализация системы управления (СУ). Для успешной реализации СУ на предприятии в первую очередь необходимо введение механизма эффективного управления. При таком подходе, предприятие всегда сможет адекватно реагировать на изменения внутренних и внешних факторов, способные существенно повлиять на эффективность функционирования.

Внутренние факторы в основном являются результатом управленческих решений, в то время как внешние факторы являются факторами среды, находящиеся вне предприятия, которые оказывают серьезное влияние на его успех. К ним следует отнести крупных конкурентов, источники получения техники и технологии, социальные факторы, государственное регулирование и другие изменения. Хотя внешние факторы находятся вне контроля руководства, но в тоже время руководство должно стремится сделать так, чтобы их предприятия реагировали на изменения в конкретной внешней среде, если предприятие намеревается достичь поставленных целей. На рисунке 2 представлена структура и место внешнего и внутреннего окружения предприятия.



Рис. 2. Структура внешней и внутренней среды предприятия.

Предприятия функционирует в окружении, в среде, состоящей из множества элементов: рынок, с его предложениями и запросами, акционеры с их интересами получения дивидендов и реализации прав собственности, правительство с его налоговыми и законодательными требованиями, партнеры, по отношению к которым организация имеет свои обязательства, меняющиеся технологии, оборудование, требования к качеству продукции, образовательному уровню исполнителей, возрастающие запросы наемных работников, деятельность конкурентов, последствия экономических кризисов. Среда влияет на предприятие и накладывает свои требования. Руководитель должен учитывать это значительное влияние.

Внешняя среда (окружение бизнеса) не может быть постоянной, она изменяется. Можно выделить среду, параметры которой изменяются медленно, и такую, которая меняется резко и непредсказуемо. В таблице 1 приведены основные типы и характеристики внешнего окружения предприятия.

Таблица 1

Основные характеристики внешнего окружения предприятия

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1 | Стабильная внешняя | средадлительные циклы жизни товаров (услуг);  большие складские помещения для сырья и продукции;  возможность длительных сроков разработки продукции. |
| 2 | Предсказуемая внешняя среда | продолжительные циклы жизни товаров (услуг);  наличие большого времени на разработку новых технологий;  массовое производство товаров;  средние складские помещения для сырья и продукции. |
| 3 | Изменчивая внешняя среда | характеризуется повышенной неустойчивостью и непредсказуемостью;  поведение менеджеров сильно усложняется по сравнению с их действиями в среде 1и 2 типов;  правила, согласно которым предприятия должны действовать, быстро и непредсказуемо меняются;  на первое место выходит способность предприятий к повышенной приспособляемости и выживанию. |
| 4 | Глобальные изменения. | резкое укорочение жизненных циклов товаров;  невыгодность содержания складов;  изменение отношений заказчик-изготовитель;  потребитель диктует поставщику;  ужесточение конкурентной борьбы. |
| 5 | Турбулентная среда | уменьшение размеров предприятия;  частая реорганизация предприятия;  постоянное отслеживание ситуации во внешней среде;  немедленная реакция на изменения внешней среды. |

Анализ внешней среды помогает контролировать внешние по отношению к предприятию факторы, получить важные результаты (время для разработки системы раннего предупреждения на случай возможных угроз, время для прогнозирования возможностей, время для составления плана на случай непредвиденных обстоятельств и время на разработку стратегий). Для этого необходимо выяснить перечень факторов, воздействующих на успехи и провалы предприятия, где находится это предприятие, где оно должна находиться в будущем и что для этого должно сделать руководство.

На рисунке 3 приведены результаты предварительной оценки степени влияния основных факторов внешнего воздействия на предприятие, полученные путем качественного анализа особенностей функционирования предприятий в условиях стабильной внешней и внутренней среды. Необходимо отметить, что степень влияния факторов внешнего воздействия на предприятие в значительной мере определяется типом внешнего окружения, видом выпускаемой продукции, принятыми управленческими решениями.

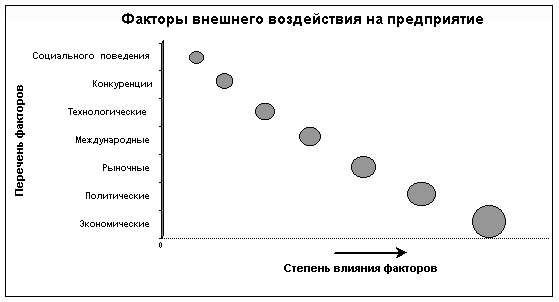


Рис.3 Факторы внешнего воздействия

Анализ внешней и внутренней среды (т.е. полное информационное обеспечение) позволяет предприятию создать перечень опасностей и возможностей, с которыми оно сталкивается в этой среде. Только на основе собранной информации приведя внутренние возможности предприятия в соответствие с внешним окружением, руководство сможет осуществлять эффективное управление.

Курсовая работа выполнена по материалам ООО "Рутен". В соответствии с Уставом ООО "Рутен" учреждено 19 февраля 2001 г. в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации и Федеральным законом Российской Федерации "Об обществах с ограниченной ответственностью" (Приложение 3). Место нахождения общества: Республика Татарстан, г. Казань, Сибирский тракт, д.34.

Общество создано с целью удовлетворения общественных потребностей в товарах, работах, услугах и получения прибыли.

В соответствии с уставом, общество может осуществляет следующие виды деятельности:

организация наукоемких производств и реализация их продукции;

переработка сырья и отходов промышленности и сельского хозяйства;

оптовая и розничная торговля ювелирными изделиями из драгоценных металлов и драгоценных камней, а также ювелирными изделиями, содержащими драгоценные металлы и драгоценные камни;

оптовая торговля драгоценными металлами и драгоценными камнями;

оптово-розничная торговля;

торгово-закупочная и посредническая деятельность;

проведение ремонтных, архитектурных и дизайнерских работ;

строительство и капитальный ремонт;

редакционно-издательская, полиграфическая и рекламная деятельность;

транспортные услуги, перевозка грузов;

проектные, научно-исследовательские и изыскательские работы;

оказание дилерских и иных услуг;

организация и участие в проведении выставок, ярмарок, аукционов, конкурсов и других рекламных мероприятиях;

создание и эксплуатация ресторанов, торговых домов, досуговых, культурных и спортивных центров;

организация и эксплуатация сети продовольственных, промтоварных и специализированных магазинов;

купля-продажа объектов интеллектуальной деятельности, патентов, ноу-хау;

осуществление благотворительной деятельности;

производство продукции производственно-технического назначения;

производство товаров народного потребления, в том числе продуктов питания;

внешнеэкономическая деятельность, в порядке, установленном действующим законодательством, экспортно-импортные операции;

иные виды деятельности, не запрещенные федеральными законами.

В настоящее время ООО "Рутен" имеет три структурных подразделения: типография, торговля химпрепаратами и лакокрасочный цех. Ассортимент изделий, вырабатываемых на предприятии, насчитывает 38 наименований. ООО "Рутен" насчитывает в общей сложности 78 штатных сотрудников. Деятельность, попадающая под лицензирование не ведется.

Организационная структура управления представлена на рисунке 4.

Директор

Старший

технолог

Технологи

Кладовщик сырья

Операторы оборудования

Производственные смены

Начальник отдела сбыта

Главный бухгалтер

Склад готовой продукции (кладовщики готовой продукции, водители, грузчики)

Бухгалтерия (бухгалтера, кассир)

Рис.4. Организационная структура управления ООО "Рутен"

Эффективность деятельности ООО "Рутен" находится в прямой зависимости от работы каждого из специалистов предприятия. Так, например, общее руководство ООО "Рутен" осуществляет директор. Он организует и координирует работу предприятия в целом и его подразделений, несет ответственность за состояние производства. В непосредственном подчинении директора находятся старший технолог, начальник отдела сбыта и главный бухгалтер.

Старшему технологу подчиняются два технолога, кладовщик сырья и операторы оборудования. Технологи руководят процессом производства.

Начальник отдела сбыта осуществляет работу по реализации готовых изделий, а также товаров для продажи, отвечает за их сохранность на складах готовой продукции и оптовом складе, а также руководит процессом погрузки и транспортирования продукции и товаров.

Главный бухгалтер осуществляет экономический анализ хозяйственной деятельности предприятия, ведет контроль над выполнением плановых заданий. В его подчинении находятся три бухгалтера и кассир.

Основным направлением работы предприятия является типография - печать по заказам предприятий, а также оптовая торговля

Экономическую характеристику деятельности ООО "Рутен" можно представить посредством анализа основных показателей его хозяйственно-финансовой деятельности (Бухгалтерский баланс и Отчет о прибылях и убытках - Приложение 1 и2) (таблица 2).

Таблица 2

Основные показатели хозяйственно-финансовой деятельности

ООО "Рутен" за 2006 - 2008 гг.

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | 2006 | 2007 | 2008 | | Темп роста,% | | |
|  |  |  |
| Объем производства, т. | 1578,5 | 1146,4 | 767,53 | 72,6 | | 67 | 48,6 |
| Товарооборот в фактических ценах, тыс. руб. | 8215 | 9980,5 | 10422,3 | 121,5 | | 104,4 | 126,9 |
| Товарооборот в сопоставимых ценах, тыс. руб. | 8215 | 8317,1 | 8337,8 | 101,2 | | 100,2 | 101,5 |
| Себестоимость реализуемой продукции, тыс. руб. | 7685 | 8390,5 | 9682 | 109,2 | | 115,4 | 126 |
| Прибыль, тыс. руб. | 530 | 590 | 740,3 | 111,3 | | 125,5 | 139,7 |
| Рентабельность,% | 6,5 | 5,9 | 7,1 | -0,6 | | +1,2 | +0,6 |

Анализируя данные таблицы 2, можно сделать ряд выводов. Объем производства в 2007 г. по сравнению с 2006 г. снизился на 27,4%, а в 2008 г. по сравнению с 2007 г. - на 33%. В целом же за анализируемый период объем производства сократился на 51,4% и составляет 767,53 т. в год.

Несмотря на то, что объем производства сократился, товарооборот от реализации в действующих ценах в 2007 г. по сравнению с 2006 г. вырос на 21,5%, а в 2008 г. по сравнению с 2007 г. - на 4,4%. За анализируемый период товарооборот от реализации в действующих ценах увеличился на 26,9%.

Для того чтобы рассчитать товарооборот от реализации 2007 г. и 2008 г. в ценах 2006 г., необходимо разделить показатели товарооборота в действующих ценах на соответствующие индексы цен. Так, в 2007 г. он составил 1,2, а в 2008 г. - 1,3. Таким образом, при рассмотрении товарооборота от реализации в ценах 2006 г. наблюдается тенденция к его росту. Так, в 2007 г. по сравнению с 2006 г. он увеличился на 1,2%, затем происходит увеличение на 0,2%. В целом за период с 2006 г. по 2008 г. товарооборот в сопоставимых ценах вырос на 1,5%.

Процессы роста товарооборота были связаны с ростом себестоимости. Так, себестоимость в 2007 г. по сравнению с 2006 г. повысилась на 22,2% и составила 8390,5 тыс. руб., в 2008 г. по сравнению с 2007 г. - на 3,1% и составила 9682 тыс. руб. В целом за анализируемый период себестоимость повысилась на 26%. Прибыль в 2007 г. по сравнению с 2006 г. увеличилась на 11,3% и составила 590 тыс. руб., а в 2008 г. по сравнению с 2007 г. - на 25,5% и составила 740,3 тыс. руб. В целом же за период с 2006 г. по 2008 г. прибыль увеличилась на 39,7%.

Такие показатели как выручка и прибыль являются показателями экономического эффекта, то есть они являются абсолютными, объемными показателями и не дают нам полного представления об эффективности деятельности предприятия. В целом за истекший период произошло увеличение значений показателей, кроме объема производства.

Нами также проведен SWOT-анализ сильных и слабых сторон ООО "Рутен". Выявлены способности и возможности построения стратегии, обоснованные полученными результатами и возможностями внешней среды (таблица 3).

Таблица 3.

SWOT-анализ ООО "Рутен"

|  |  |
| --- | --- |
| Сильные стороны | Слабые стороны |
| Наличие квалифицированного персонала, имеющего опыт работы в данной области | Наличие старого, изношенного оборудования на предприятии |
| Наличие производственных мощностей, позволяющих поддержать новое производство за счет существующего оборудования | Возможные рассогласование по срокам при одновременной реализации проекта и покупке нового цеха |
| Хорошие деловые связи с потребителями продукции и поставщиками материалов и комплектующих | Трудности в организации сбыта большого объема продукции |
| Низкая трудоемкость производства | Отсутствие источников финансирования |
| Завоеванная доля рынка производства - 5%, оптовой торговли 25% | Существующая низкая эффективность процесса отгрузки потребителям продукции |
| Удобное месторасположение предприятия относительно районов с предприятиями нефтехимической промышленности | Нечетко оформленные условия договора |
| Близость к транспортным магистралям (шоссейная дорога проходит на расстоянии 0,5 км, ж/д ветка - через территорию цеха) | Затягивание сроков партнерами при поставках оборудования, предоставления нового цеха |
| Обеспеченность нового цеха всеми необходимыми коммуникациями |  |
| Накопленный многолетний опыт работы на рынке производства |  |
| Высокое качество продукции, соответствующее европейскому уровню |  |
| Активная маркетинговая политика |  |
| Наличие лидера проекта и управленческой команды |  |
| Высокая маржинальная рентабельность производства на новом технологическом оборудовании |  |
| Сравнительно быстрая окупаемость и высокая эффективность проекта |  |
| Наличие деловых контактов со структурами, способными поддерживать продвижение проекта на всех этапах его реализации |  |
| Внешние благоприятные возможности | Внешние угрозы предприятию |
| Спрос на реализуемую продукцию и товары достаточно высок и имеет устойчивую тенденцию к увеличению | Нестабильность хозяйственного, налогового, банковского и других законодательств в Российской Федерации |
| Увеличение рентабельности, контроль над зартатами | Снижение общей платежеспособности предприятий |
| Сложившийся имидж у потребителей | Задержка роста инвестиционной активности |
| Желание зарубежных фирм поставлять оборудование на Российский рынок | Снижение денежной составляющей в расчетах с потребителями продукции |
| Снижение кредитной процентной ставки | Нестабильная политическая сит |
| Небольшое количество достаточно сильных конкурентов | Изменение налогового законодательства и намеченная деноминация рубля |
| Желание зарубежных поставщиков оборудования содействовать привлечению инвестиций для реализации проекта | Возможен приход Крупных московских строительных компаний |

Также нами проанализированы основные поставщики сырья и товаров ООО "Рутен". Основные поставщики ООО "Рутен" представлены в таблицах 5 и 4.

Таблица 4

Поставщики основного сырья в 2006-2008 гг.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| сырьё | Поставщики по годам | | |
| 2006 | 2007 | 2008 |
| Бумага:  краска  клей  реактивы | ОАО"Генезис"  ЗАО "Кама"  То же  ООО "Экофарм" | ОАО"Генезис Агро",  ЗАО "Риф"  То же  ООО "Экофарм" | Казанский КХП,  ЗАО "Кама"  То же  ООО "Этилен" |

Таблица 5

Поставщики дополнительного сырья в 2008 г.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| № п/п | сырьё | поставщики |
| 1  2  3  4  5  6  7 | Скобы  Мелованная бумага  Мешки  Красящий порошок  Лабораторная посуда  Мебель лабораторная  Канцтовары | ООО "Риэл-печать"  ООО "Риэл-печать"  ООО "Полиграф"  ЗАО "Стандарт"  ЗАО "Экофарм"  ЗАО "Экофарм"  ЧП "Иванова Л.В." |

## 3. Организация коммерческой деятельности на предприятии

В ООО "Рутен" построена линейная управленческая структура т.е. все подразделения подчинены непосредственно директору в том числе главный технолог и начальник отдела сбыта.

Маркетингом на предприятии занимается непосредственно сам директор, в его функции входят: ведение рекламной работы, контроль за закупкой и поставкой товаров и продукции, осуществление контроля за платежеспособностью покупателей, осуществление контроля за соблюдением сроков поставки, обслуживание покупателей.

Начальник отдела сбыта отвечает за закупку сырья и материалов для производства, а также за продажу готовой продукции и товаров для продажи.

Коммерческий успех зависит от возврата вложенных средств через реализацию товара. Главная задача директора является исследование и возможно более полно заполнить рынок производимой продукцией. Продажа продукции и товаров и их оплата производится наличными и безналичными расчетами.

В ООО "Рутен" планируется создать отдел сбыта и маркетинга, в котором будут работают менеджеры по продажам, главной задачей которых станет сбыт продукции и товаров, т.к начальник отдела сбыта уже не справляется с большими оборотами один. Во главе менеджеров будет стоять начальник отдела сбыта и маркетинга, который будет контролирует действия менеджеров, также в отделе будут работать менеджеры, которые займутся отпуском продукции.

Директор занимается заключением договоров составленных юристом. Договоры считаются заключенными, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным позициям.

В договоре поставки ООО "Рутен" обязуется в установленный срок передать производимые товары покупателю для их продажи или иного использования в предпринимательской деятельности.

В договоре поставки отражены следующие вопросы:

Сроки поставки товаров;

Порядок поставки;

Организация доставки;

Восполнение недопоставки;

Принятие товара покупателем;

Ответственное хранение товара, не принятого покупателем;

Тара и упаковка, порядок расчетов;

Урегулирование претензий при поставке товаров ненадлежащего качества и некомплектных товаров;

Неустойка при просрочке поставки или недоставке;

Порядок одностороннего отказа от исполнителя договора поставки и исчисления полученных при этом убытков;

Наименование товара; оно составляет предмет договора купли-продажи;

Количество товара; должны быть предусмотрены способны его определения;

Цена товара; показана цена единицы товара, так и его общая стоимость;

Условия платежа; указывается форма оплаты и требуемые для этого документы;

Общая сумма контракта;

Срок поставки;

Упаковка и маркировка;

Приемка-сдача товара; описывается процедура приемки товара;

Гарантии поставки и санкции в случае нарушения ее условий;

Рекламации; устанавливается порядок предъявления претензий по поставке;

Порядок разрешения споров;

Форсмажерные обстоятельства;

Условия транспортировки товара;

Адрес сторон;

Подписи сторон.

После подписания сторонами, договор вступает в силу, и начальник отдела сбыта начинает работать со своим клиентом в течении года, по истечении года договор пролонгируется, если желает этого клиент. работы На анализируемом предприятии основная часть договоров заключается на год. Для облегчения и ускорения оформления договорных отношений применяется так называемая пролонгация, то есть продление договора, однако в этом случае обязательно согласование ассортимента поставляемого сырья (спецификации). Товары, потребность в которых возникает непредвиденно, и не требующие длительного хранения, закупаются в сроки близкие к их потреблению. Такие виды сырья, как бумага картон и др., доставляются предприятию через определённые интервалы времени в соответствии с графиком потребности в них производства на тот или иной период.

Если внимательно посмотреть на процесс сбыта, становится ясно, что объем, рост и динамика продаж зависят, прежде всего, от тех, кто непосредственно этими продажами занимается. Какой бы выгодный товар не получил отдел закупок, как бы хорошо не распланировало весь процесс руководство предприятия, как бы безупречно не оформила все бухгалтерия, в конечном итоге все упирается в менеджеров по продаже. От того, насколько они владеют искусством убеждения, зависит, как будет продаваться товар, и, как следствие, благополучие всего предприятия.

На ООО "Рутен" основным клиентом является оптовик малых и крупных заказов. Клиенты требуют быстрой и правильной работы с ними. И какой бы клиент не был с ним директор должен быстро и вежливо поговорить. Также директор обзванивает новых клиентов и предлагают им товары и продукцию предприятия. Если клиент сомневается в качестве товара и говорит о том, что у него другие поставщики, тогда директор едет к клиенту и разговаривает с ним имея при себе все необходимые данные о рыбе и также договор поставки, чтобы в случае согласия клиента сотрудничать с ООО "Рутен", подписать договор. Директор предлагает прайс-лист, чтобы клиент смог сразу заказать интересующую его продукцию или товар.

Поступление товарной продукции на ООО "Рутен" происходит железнодорожным и автомобильным транспортом, поступление сырья и материалов для типографии осуществляется самостоятельно на личном автомобиле водителем ООО "Рутен".

В типографии происходит укомплектование готовой продукции и она отправляется на реализацию, реализация происходит через отдел сбыта, где выписываются все необходимые документы для выезда с готовой продукцией. Выезд осуществляется водителем на автомобиле ООО "Рутен", который получает доверенность и транспортную накладную.

Процессы купли - продажи товаров и товародвижение всегда были предметом пристального внимания ООО "Рутен". Партнерско-деловые связи между предприятиями и поставщиками сырья и продукции строятся на коммерческой основе (коммерческие сделки, коммерческие операции, товарно-денежный обмен). При этом определенное значение придается инструментам маркетинга, которые используются в комплексе с коммерческими действиями.

На рисунке 5 представлена модель закупки сырья и доведения готовой продукции до покупателей, осуществляемая на ООО "Рутен". Она включает шесть этапов, которые взаимосвязаны и взаимообусловлены. За исходные позиции приняты спрос и потребности покупателей.

Закупочная работа является основой коммерческой деятельности. После принятия решения о производстве определенных видов изделий на ООО "Рутен" встает очередная задача по обеспечению производства сырьем, полуфабрикатами. В изучении рынка закупок вопрос цен - главный, но существенную роль играет также анализ других факторов, в том числе возможных расходов и сроков поставок.

Одной из основных проблем в управлении закупками материальных ресурсов является проблема выбора поставщика. Важность ее объясняется не только тем, что на современном рынке функционирует большое количество поставщиков схожих материальных ресурсов, но, главным образом тем, что поставщик должен быть надежным партнером товаропроизводителя в реализации его стратегии.

Выявлением и изучением источников закупки и поставщиков сырья на ООО "Рутен" занимается директор. Он постоянно следит за рекламными объявлениями в средствах массовой информации, специальных изданиях, анализирует проспекты, каталоги, издаваемые поставщиками. Переговорный процесс по согласованию условий договора чаще всего проводится путем личных контактов с поставщиками. Такая форма обладает неоспоримым преимуществом перед перепиской и телефонными переговорами. Главная задача переговоров - найти взаимовыгодные условия, которые послужат основой для установления длительных связей.

Рис.5. Модель закупки сырья и доведения готовой продукции до покупателей ООО "Рутен"

**1.** Выявление спроса покупателей

(Предусматривается исследование рынка товаров)

**2.** Формирование номенклатуры товаров

(Осуществляется с учетом выявленной потребности в ассортименте, количестве и качестве продукции)

**3.** Принятие целевых решений по закупке и поставке

сырья и продукции

(На основе информации 1-го и 2-го этапов)

**4.** Выбор поставщиков сырья и продукции

(Предопределяется изучением рынка закупок, критериями оценки реальных и потенциальных возможностей

поставщиков)

**5.** Управление технологическими процессами на

производстве

(Прием, складирование, поддержание товарных запасов, обеспечение сохранности потребительских свойств, подача сырья к местам производства)

**6.** Экономическая эффективность

(Устанавливается на основе издержек обращения и прибыли от реализации продукции)

Процесс управления закупками начинается с идентификации или переоценки потребностей. В некоторых случаях, например, при изменении ассортимента выпускаемой готовой продукции может быть пересмотрен состав внутренних потребителей и (или) номенклатура материальных ресурсов.

Следующий этап - определение и оценка требований потребителей. Как только внутрифирменные потребители и номенклатура материальных ресурсов определены, устанавливаются требования к весу, размерам, параметрам поставок, плана и спецификации на каждую позицию номенклатуры и определенную номенклатурную группу материальных ресурсов.

Определение типа закупок. В зависимости от продолжительности и сложности существуют: установившиеся закупки, модифицированные закупки (в которых меняется или поставщик, или параметры закупаемых материальных ресурсов), новые закупки, вызванные потребностями нового внутрифирменного пользования.

Анализ поведения рынка. Знание и анализ рынка поставщиков помогают персоналу предприятия определить количество возможных поставщиков, позицию на рынке, профессионализм и другие факторы, позволяющие правильно организовать закупки.

Идентификации всех возможных поставщиков. Эта операция включает определение всех возможных поставщиков определённого вида материальных ресурсов, которые могут удовлетворять требованиям внутрифирменных пользователей. Предварительная оценка возможных источников закупаемых материальных ресурсов заключается в сравнении предлагаемого поставщиками качества материальных ресурсов и сервиса требуемых внутрифирменными пользователями.

Оценка оставшихся поставщиков и окончательный выбор поставщика. После уменьшения количества возможных поставщиков на этапе предварительного отбора оставшиеся оцениваются с точки зрения наилучшего удовлетворения потребностей предприятия в материальных ресурсах конкретного вида. Для окончательного выбора поставщика используется многокритериальная оценка, включающая такие показатели, как уровень цен, надёжность поставок, количество сопутствующего сервиса и др. Не последнюю роль в выборе поставщика играет роль географического расположения. Важность этого критерия определяется, прежде всего, транспортными расходами на доставку материальных ресурсов.

После выбора поставщиков происходит установление хозяйственных связей с ними. Это один из важнейших этапов закупочной работы.

Эффективность управления закупками оцениваются в результате непрерывного контроля и аудита выполнения договоров по срокам, ценам, параметрам поставок, качеству материальных ресурсов и сервиса.

Реализация продукции - завершающая стадия кругооборота средств предприятия. От её величины зависят результаты финансово-хозяйственной деятельности, показатели оборачиваемости и рентабельности.

Организация коммерческой деятельности с покупателями на ООО "Рутен" предполагает:

ведение реализации товаров с учётом запросов потребителей;

соблюдение взаимных партнёрских интересов и соглашений при купле-продаже товаров;

формирование и развитие товаропроводящих звеньев для прохождения товарных потоков;

выбор вариантов каналов распределения;

регулирование и оптимизация товарных запасов.

Осуществляя коммерческую деятельность по продаже товаров, ООО "Рутен" опирается на маркетинговые исследования. Прежде всего, предприятие определяет свою нишу на рынке, т.е. находит рынок сбыта товаров. Так подбирая свой целевой рынок, предприятие тем самым подбирает себе группу клиентов по однородным признакам: по обмену деятельности, по профилю и др. В пределах целевой группы предприятие выделяет наиболее выгодных для себя клиентов и устанавливает с ними более тесное отношение. Затем решаются вопросы о товарном ассортименте и комплексе услуг, ценах, методах распространения товаров и методах стимулирования. При этом под методами распространения понимается различная деятельность предприятия, связанная с организацией товародвижения, транспортировкой товаров и т.д. Методы стимулирования включают деятельность предприятия по распространению сведений о достоинствах товаров и убеждению клиентов в их покупке.

После проведения маркетинговых исследований, связанных с нахождением своей ниши на рынке сбыта, работники ООО "Рутен" проводят систематическую работу, связанную с формированием ассортимента, управлением товарными запасами и с рекламой продукции.

На заключительном этапе коммерческой деятельности выполняются операции по организации хозяйственных связей с покупателями. Основной формой хозяйственных связей предприятия с клиентами является договор купли-продажи. Важное значение в заключаемых договорах имеет регулирование условий транспортировки, тары и упаковки, несение риска гибели или повреждений продукции и др.

Договор оптовой купли-продажи может быть заключён на куплю-продажу бланков печатной продукции, имеющихся в момент заключения договора, а также печатной продукции, которая будут произведена в будущем. Основная обязанность предприятия при этом заключается в передаче продукции, предусмотренной договором. Среди покупателей ООО "Рутен" основную долю занимают торговые предприятия.

Традиционной формой взаимоотношений торговли с производством является система заявок и заказов на куплю-продажу и поставку товаров. Представление заказа является предварительной стадией вступления в сделку, и его правомерно рассматривать как преддоговорной документ на закупку товара. Таким образом, заявки и заказы информируют о выявленной потребности в продукции и ориентируют производителя на выпуск нужных населению товаров.

## 4. Источники и содержание коммерческой информации, обеспечение ее конфиденциальности

Источники, которые содержат информацию конфиденциального характера обладают своей определенной спецификой и соответственно требует отдельного внимания при разработке системы защиты. Обычно, источники конфиденциальной информации не получают должной защиты, либо все внимание уделяется определенному источнику, в то время как остальные остаются практически открытыми. Определить, какой из источников наиболее важен весьма сложно. Это зависит от индивидуальных особенностей предприятия. Да и к тому же для злоумышленников важен результат, а не то из какого источника он получен. Поэтому необходимо защищать все источники, даже те которые считаются наименее важными.

Источниками информации, являющимися коммерческой тайной, а, следовательно, потенциальными источниками утечки на анализируемом предприятии ООО "Рутен" являются:

1. Документация предприятия (входящие-исходящие, приказы, бизнес планы, деловая переписка и т.п.);

Документы - это самая распространенная форма обмена информацией, ее накопления и хранения. Документ отличает то, что его функциональное назначение довольно разнообразно. Важной особенностью документов является то, что он иногда является единственным источником важнейшей информации (например, контракт, долговая расписка и т.п.), а, следовательно, их утеря, хищение или уничтожение может нанести непоправимый ущерб. Совокупность документов предприятия имеет разветвленную структуру и является предметом отдельного рассмотрения, т.к документ может быть представлен не только различным содержанием, но и различными физическими формами - материальными носителями.

Разнообразие форм и содержания документов по назначению, направленности, характеру движения и использования является весьма заманчивым источником для злоумышленников, что, естественно, привлекает их внимание к возможности получения интересующей информации.

Несмотря на то, что не всякий документ содержит коммерческую тайну, необходимость в их учете, тем не менее, существует. Не бывает важных и не важных документов. Любой, даже самый малозначительный документ, при определенном стечении обстоятельств может оказаться чрезвычайно важным. Организация контроля за документацией предприятия позволит избежать путаницы и неразберихи в дальнейшем, ведь, работа любого предприятия связана с огромным объемом рабочих документов. Кроме того, надлежащая система учета и контроля предотвратит многие проблемы, причем не только из области безопасности. Известны многочисленные случаи, когда утеря или случайное уничтожение финансовых и деловых документов наносила колоссальный ущерб предприятию.

Обобщенно систему контроля и учета документов можно представить в следующем виде:

1. Учет всей документации предприятия с классификацией по сфере применения, дате, содержанию и т.п.

2. Регистрация и учет всех входящих/исходящих документов предприятия с фиксацией в специальном журнале информации о дате получения/отправления документа, откуда поступил, или куда отправлен, классификация (письмо, счет, договор, приглашение и т.п.).

3. Регистрация документов, с которых делаются копии с фиксацией в специальном журнале (дата копирования, количество копий, для кого или с какой целью производятся копии и т.п.).

4. Особый режим уничтожения документов. Перед уничтожением документов необходимо проконтролировать их содержание во избежание случайного уничтожения нужных документов. Важно, чтобы документы не просто выбрасывались в корзину, а предварительно измельчались при помощи "шредера" (уничтожителя бумаги) или в ручную таким образом, чтобы их невозможно было бы восстановить. Документы, имеющую особую ценность, после измельчения целесообразно сжечь. Об уничтожении документов в обязательном порядке составляется акт, который подписывается ответственным лицом, а также лицами присутствующими при уничтожении.

Для облечения системы контроля все документы следует разделить на три категории: документы общего пользования; документы для служебного пользования; документы секретного характера.

Различные категории документов отличаются друг от друга не только назначением, но и кругом лиц, имеющих доступ к ним. Каждой категории необходимо присвоить свой гриф. Это можно сделать при помощи штампов, специальных отметок, а можно и просто при помощи цвета (например, документы общего пользования - белого цвета, документы служебного - желтые, а секретные - красного).

Важно, чтобы эта система была реализована и успешно применялась. Для этого необходимо провести соответствующую разъяснительную работу с персоналом, а также провести необходимый инструктаж.

В ООО "Рутен" работа по контролю за документами поручена отдельному сотруднику - секретарю, однако в идеале этим должна заниматься группа режима службы безопасности предприятия.

Кроме того, целесообразно также принятие соответствующего положения регламентирующего режим документооборота предприятия. В данном положении необходимо отразить правила работы с документами, а также особенности работы с документацией носящей конфиденциальный характер. На анализируемом предприятии этот документ только в разработке.

К любому исчезновению или уничтожению документов, особенно содержащих важную информацию, необходимо отнестись со всей серьезностью. В этом случае, в обязательном порядке на предприятии проводится внутреннее расследование. Результаты расследования анализируются, если необходимо, лица, виновные в утере документов, привлекаются к дисциплинарной ответственности, а в необходимых случаях лишаются доступа к документам, содержащих коммерческую тайну. Важно, чтобы расследование не стало формальностью, а из его результатов были сделаны надлежащие выводы и допущенные ошибки исправлены в максимально короткое время.

Кроме того, случаи утери или уничтожения документов в дальнейшем могут использоваться в качестве примера при инструктаже сотрудников и работе службы безопасности.

В ООО "Рутен" ведется регистрация и учет всех входящих/исходящих документов предприятия с фиксацией в специальном журнале информации о дате получения/отправления документа, откуда поступил, или куда отправлен, классификация (письмо, счет, договор, приглашение и т.п.).

На ООО "Рутен" применяются следующие правила предосторожности при работе с документами:

не надо делать ненужных копий документов;

черновики и наброски секретных документов должны быть уничтожены;

секретные документы хранятся отдельно от остальных, в изолированном помещении с ограниченным доступом в сейфе;

копировальная техника не неходится в одном помещении с документами, представляющими коммерческую ценность для того, чтобы исключить их несанкционированное копирование;

нельзя оставлять документы на рабочем месте без присмотра, даже на короткое время;

нельзя, чтобы посторонние лица читали рабочие документы, находящиеся на столе или в кабинете работника. При появлении постороннего лица документы должны быть убраны в хранилище, шкаф, ящик стола;

установлен запрет на вынос работниками документов за пределы предприятия без предварительного разрешения лица, ответственного за сохранность коммерческой тайны.

2. Рабочий персонал или просто люди (в это понятие входят все без исключения работники предприятия, в том числе и сам директор);

Люди в ряду источников конфиденциальной информации занимают особое место как активный элемент, способный выступать не только источником, но и субъектом злонамеренных действий. Люди являются и обладателями, и распространителями информации в рамках своих функциональных обязанностей. Кроме того, что люди обладают информацией, они еще способны ее анализировать, обобщать, делать соответствующие выводы, а также, при определенных условиях, скрывать, продавать и совершать иные криминальные действия, вплоть до вступления в преступные связи со злоумышленниками.

3. Партнеры, контрагенты или клиенты, пользующиеся или пользовавшиеся услугами ООО "Рутен", являются наиболее осведомленными источниками, зачастую обладающими важнейшими секретами. Поэтому они заслуживают отельного внимания при анализе системы защиты.

Важнейшей функцией службы безопасности ООО "Рутен" является всесторонняя проверка контрагентов. Причины, которые снижают надежность контрагента и могут явиться основаниями для отказа от подписания договора с ним:

отсутствие у фирмы собственного помещения (фирма арендует помещение, причем недавно);

отсутствие работников, в штате - лишь одни руководители;

отсутствие движения денежных средств по счету;

фирма обслуживается в ненадежном банке;

фирма несвоевременно рассчитывается с бюджетом, банками, срывает сроки поставки и т.п.

фирма зарегистрирована в оффшорной зоне;

несовпадение юридического адреса фирмы и фактического местонахождения, прописка руководителя фирмы в другом регионе;

негативная информация о руководителе фирмы.

Служба безопасности внимательно анализирует учредительные и иные документы контрагента, желательно с проведением их экспертизу. Криминалистическая экспертиза документов производится прежде всего на предмет установления их подлинности и отсутствия признаков подделки, таких как: подчистки; дописки; травление; допечатки на пишущих машинках; подделки печатей и штампов; подделки подписей.

4. Производимая продукция или оказываемые услуги. Продукция является особым источником информации, за характеристиками которой весьма активно охотятся конкуренты. Особого внимания заслуживает клиентская база в оптовом отделе ООО "Рутен".

5. Технические средства обеспечения производственной деятельности. Технические средства как источники конфиденциальной информации являются широкой и емкой в информационном плане группой источников. В группу средств обеспечения производственной деятельности входят самые различные средства, такие, в частности, как телефоны и телефонная связь, телевизоры и промышленные телевизионные установки, радиоприемники, радиотрансляционные системы, системы громкоговорящей связи, усилительные системы, кино системы, охранные и пожарные системы и другие, которые, по своим параметрам, могут являться источниками преобразования акустической информации в электрические и электромагнитные поля, способные образовывать электромагнитные каналы утечки конфиденциальной информации.

6. Косвенные источники (мусор, реклама, публикации в печати). Вопреки устойчивым заблуждениям большая часть информации добывается именно из косвенных источников. Профессионально проведенная аналитическая работа позволяет иногда получить великолепный результат. Кроме того, этому источнику, обычно, не придается особого внимания а, следовательно, он наиболее доступен. Например, отходы производства, что называется бросовый материал, могут многое рассказать об используемых материалах, их составе, особенностях производства, технологии. Тем более их получают почти безопасным путем на свалках, помойках, местах сбора металлолома, в корзинах кабинетов. Умелый анализ этих "отходов" может многое рассказать о секретах предприятия. Публикации - это информационные носители в виде самых разнообразных изданий: книги, статьи, монографии, обзоры, сообщения, рекламные проспекты, доклады, тезисы и т.д. и т.п., в которых можно, сами того не желая, раскрыть все сокровенные секреты.

Источники конфиденциальной информации дают полные сведения о составе, содержании и направлении деятельности предприятия, что весьма интересно для конкурентов. Естественно, что такая информация им крайне необходима, и они приложат все силы, найдут необходимые способы, чтобы получить интересующие их сведения любыми способами.

На анализируемом предприятии ООО "Рутен" разработана и утверждены следующие документы, обеспечивающие сохранность коммерческой информации:

Инструкция по обеспечению сохранности коммерческой тайны (Приложение 4).

Положение о коммерческой тайне (Приложение 5).

Обязательство о неразглашении коммерческой тайны (Приложение 6).

Памятка работнику о сохранении коммерческой тайны (Приложение 7).

Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну (Приложение 8).

Согласно перечня сведений, составляющих коммерческую тайну ООО "Рутен" к сведениям составляющим коммерческую тайну предприятия относятся:

1. программное обеспечение Компании;

2. порядок обмена данными между объектами;

3. программы и структура вычислительной сети;

4. система организации разграничения доступа к ЛВС и АРМам;

5. система паролей и процедура доступа к вычислительным сетям;

6. системы оптимизации;

7. сведения о фактах ведения переговоров, предметах и целях совещаний;

8. планы развития компании;

9. планы развития материально-технического состояния;

10. условия договоров;

11. прибыль, кредиты, товарооборот;

12. кредитные условия платежа;

13. товарооборот и финансовые отчеты;

14. условия получения кредитов;

15. условия прохождения платежей;

16. финансовые отчеты и прогнозы;

17. фонд заработной платы;

18. стоимость основных фондов;

19. данные по дебиторской/кредиторской задолженности;

20. схема, суммы и объем наличной оплаты клиентом товара;

21. различные бюджеты и расход подотчетных денежных средств;

22. порядок перевозки, сдачи и мест сдачи денежных средств;

23. динамка сбыта;

24. информация о выпуске в продажу новых товаров;

25. каналы и методы сбыта;

26. клиентская база;

27. сведения о клиентах;

28. методы стимулирования сбыта;

29. политика сбыта;

30. прогнозы по сбыту;

31. рыночная политика и планы;

32. сведения о составе торговых агентов, представителей;

33. скидки и льготы при продаже;

34. маркетинговые исследования;

35. информация по закупкам;

36. сведения о поставщиках и условия работы с ними;

37. ценовая политика (поставка - наценка - реализация);

38. стратегия цен;

39. товарные запасы;

40. коммерческие замыслы;

41. планы открытия представительств;

42. программа рекламы;

43. домашние адреса и телефоны сотрудников;

44. личные учетные данные сотрудников;

45. организационно-штатная структура;

46. сведения об управлении предприятием;

47. служебная документация;

48. состав руководства;

49. список телефонов компании;

50. структура компании и штатное расписание;

51. функциональные обязанности сотрудников;

52. размещение, условия размещения, размер и эксплуатация помещений и складов;

53. планы помещений и порядок доступа на них;

54. порядок и места хранения архивных документов;

55. принципы организации защиты коммерческой тайны;

56. система и способы охраны объектов;

57. наличие, порядок работы и использования систем видео наблюдения и сигнализации;

58. система организации охраны объектов и безопасности компании;

59. система организации охраны;

60. технологические процессы и технологическая документация;

61. уровень и объем транспортно-технического обеспечения.

Согласно Положения о коммерческой тайне ООО "Рутен" и режиме её обеспечения коммерческая тайна, в части касающейся каждого сотрудника, доводится до его сведения непосредственным руководителем.

Разглашение коммерческой тайны или неосторожное обращение со сведениями, составляющими коммерческую тайну, может нанести ущерб Компании. Все сотрудники обязаны строго хранить сведения, отнесенные к коммерческой тайне и соблюдать порядок обращения со сведениями (материалами), составляющими её.

Разглашение коммерческой тайны, передача третьим лицам сведений, составляющих коммерческую тайну, публикации каких-либо сведений о компании без предварительного согласия администрации, а также использование сведений, составляющих коммерческую тайну, для занятия любой деятельностью, которая в качестве конкурентного действия может нанести ущерб Компании, влечет гражданско-правовую ответственность, предусмотренную нормами действующего законодательства.

Сотрудник ООО "Рутен" обязан работать только с теми сведениями и документами, содержащими коммерческую тайну, к которым он получил доступ в силу своих служебных обязанностей, знать какие конкретно сведения подлежат защите, а также строго соблюдать правила пользования ими.

Сотрудник ООО "Рутен" должен знать также, кому из сотрудников Компании разрешено работать со сведениями, составляющими коммерческую тайну, к которым он сам допущен, и в каком объеме эти сведения могут быть доведены до этих сотрудников.

При участии в работе сторонних организаций сотрудник может знакомить их представителей со сведениями, составляющими коммерческую тайну, только с разрешения непосредственного руководителя структурного подразделения Компании. При этом руководитель должен определить конкретные вопросы, подлежащие рассмотрению, и указать, кому и в каком объеме может быть сообщена информация, подлежащая защите.

В ООО "Рутен" запрещается помещать без необходимости сведения, составляющие коммерческую тайну компании, в документы открытого характера. Такое нарушение порядка обращения со сведениями, составляющими коммерческую тайну Компании, рассматривается как их разглашение и влечет ответственность в соответствии с установленным порядком.

Об утрате или недостаче документов, изделий, содержащих коммерческую тайну Компании, удостоверений, пропусков, ключей от режимных помещений, хранилищ, сейфов, металлических шкафов, личных печатей, а также о причинах и условиях возможной утечки таких сведений сотрудник обязан немедленно сообщить уполномоченному лицу компании.

При увольнении, перед уходом в отпуск, отъездом в командировку или предполагаемым отсутствием на рабочем месте в течение более или менее длительного срока сотрудник обязан сдать уполномоченному лицу компании все носители коммерческой тайны (рукописи, черновики, документы, чертежи, магнитные ленты, дискеты, распечатки на принтерах и т.д.), которые находились в распоряжении сотрудника в связи с выполнением им служебных обязанностей.

Сотрудник обязан по первому требованию уполномоченного лица предъявить для проверки все числящиеся за ним материалы, содержащие коммерческую тайну Компании, представлять устные или письменные объяснения о нарушениях установленных правил выполнения работ, учета и хранения документов и т.д., фактов разглашения коммерческой тайны, утраты документов, содержащих коммерческую тайну Компании.

В случае попытки посторонних физических или юридических лиц получить информацию, составляющую коммерческую тайну, сотрудник обязан сообщить об этом директору.

Срок действия ограничений, связанных с необходимостью защиты коммерческой тайны Компании, совпадает со сроком действия контракта с сотрудником. Обязательства по обеспечению сохранности коммерческой тайны содержатся в Трудовом договоре Сотрудника. Заключение (подписание)

## 5. Организационно-технические мероприятия по обеспечению сохранности коммерческой тайны

Первым вопросом, который необходимо решить при организации охраны коммерческой тайны, является определение круга сведений, составляющих коммерческую тайну, а также возможное распределение их по категориям важности в зависимости от их ценности для предприятия, характера и размера ущерба, который может быть нанесен предприятию при разглашении этих сведений. К решению этой проблемы следует подходить особенно тщательно. Если какие-либо данные, прямые или косвенные, будут упущены из внимания, то все принимаемые меры могут оказаться неэффективными. С другой стороны, излишние меры по ограничению доступа к информации осложнят работу и приводят к неоправданным экономическим издержкам. Правильная организация выделения и защиты коммерческой тайны должна не только не мешать работе предприятия, но даже способствовать его прибыльной деятельности.

Для обеспечения защиты коммерческой информации на ООО "Рутен" введен определенный порядок работы с информацией и доступа к ней, включающий в себя комплекс административных, правовых, организационных, инженерно-технических, финансовых, социально-психологических и иных мер, основывающихся на правовых нормах республики или на организационно-распорядительных положениях руководителя предприятия (фирмы). Эффективная защита коммерческой тайны возможна при обязательном выполнении ряда условий:

единство в решении производственных, коммерческих, финансовых и режимных вопросов;

координация мер безопасности между всеми заинтересованными подразделениями предприятия;

научная оценка информации и объектов, подлежащих классификации (защите). Разработка режимных мер до начала проведения режимных работ;

персональная ответственность (в том числе и материальная) руководителей всех уровней, исполнителей, участвующих в закрытых работах, за обеспечение сохранности тайны и поддержание на должном уровне режима охраны проводимых работ.

Включение основных обязанностей рабочих, специалистов и администрации по соблюдению конкретных требований режима в коллективный договор, контракт, трудовое соглашение, правила трудового распорядка.

Организация специального делопроизводства, порядка хранения, перевозки носителей коммерческой тайны. Введение соответствующей маркировки документов и других носителей закрытых сведений;

Формирование списка лиц, уполномоченных руководителем предприятия (фирмы) классифицировать информацию и объекты, содержащие сведения, составляющие КТ;

Оптимальное ограничение числа лиц, допускаемых к КТ;

Наличие единого порядка доступа и оформления пропусков;

Выполнение требований по обеспечению сохранения КТ при проектировании и размещении специальных помещений; в процессе НИОКР, испытаний и производства изделий, сбыта, рекламы, подписания контрактов, при проведении особо важных совещаний, в ходе использования технических средств обработки, хранения и передачи информации и т.п.;

Организация взаимодействия с государственными органами власти, имеющими полномочия по контролю определенных видов деятельности предприятий и фирм;

Наличие охраны, пропускного и внутри объектового режимов;

Плановость разработки и осуществления мер по защите КТ, систематический контроль за эффективностью принимаемых мер;

Создание системы обучения исполнителей правилам обеспечения сохранности КТ.

На анализируемом предприятии ООО "Рутен" организована служба безопасности. В службу предприятия входят: подразделение защиты информации, подразделение технических средств связи и противодействия техническим средствам разведки, подразделение охраны.

Служба безопасности (СБ) ООО "Рутен" образована приказом директора N221 от 14 ноября 2005г в целях защиты экономических интересов предприятия и обеспечения максимальной безопасности его деятельности как субъекта рыночных отношений.

СБ является самостоятельным подразделением и подчиняется непосредственно руководителю предприятия. Руководство Службой осуществляет начальник СБ, который назначается и освобождается от занимаемой должности руководителем предприятия. Структура и штаты СБ по представлению начальника утверждаются руководителем предприятия. Деятельность СБ финансируется за счет включения ее затрат в себестоимость работ, выполняемых предприятием.

СБ в своей деятельности руководствуется законами Российской Федерации, указами Президента, постановлениями Совета Министров, ведомственными приказами и указаниями, Уставом предприятия, приказами и указаниями руководителя предприятия и настоящим Положением.

Основными задачами СБ предприятия являются:

Обеспечение экономической безопасности, защиты собственности предприятия.

Организация делопроизводства.

Обеспечение мер защиты при использовании средств связи (телетайп, телекс, телефакс, телефон).

Организация противодействия техническим средствам разведки на объектах предприятия.

Обеспечение внутри объектового и пропускного режима, охрана имущества и персонала предприятия.

Обеспечение защиты охраняемой информации и экономической безопасности при осуществлении внешнеэкономической деятельности.

Оказание помощи структурным подразделениям в изучении конъюнктуры рынка, предполагаемых партнеров, конкурентов.

Контроль за выполнением нормативных документов, Выявление и закрытие возможных каналов утечки охраняемой информации в процессе производственной и иной деятельности предприятия.

Контроль за состоянием противопожарной безопасности на объектах предприятия.

В соответствии с основными задачами СБ предприятия выполняет следующие функции:

По вопросам допуска сотрудников к охраняемой информации:

Совместно со специалистами, ответственными исполнителями разрабатывает перечень сведений, составляющих коммерческую тайну (КТ) предприятия. Вносит соответствующие документы на рассмотрение и утверждение руководителя. Контролирует соответствие содержания и условий проведения работ реквизиту "КТ - собственность предприятия" и сроки его действия.

Разрабатывает и осуществляет мероприятия., обеспечивающие доступ к охраняемой информации только тех лиц, которым это необходимо для выполнения служебных обязанностей.

Разрабатывает систему организационных и технических мер, регламентирующих внутри объектовый режим предприятия. Организует и контролирует их выполнение.

Осуществляет контроль за изготовлением, учетом, хранением, выдачей и использованием бланков служебных удостоверений (пропусков), печатей, штампов предприятия, а также металлических и мастичных печатей с индивидуальными учетными номерами.

По вопросам делопроизводства:

Организует и ведет делопроизводство; контролирует обеспечение установленного порядка размножения документов, их учета, хранения и пользования ими.

Обеспечивает соблюдение правил рассылки документов, содержащих коммерческую тайну предприятия.

Разрабатывает и осуществляет меры по предотвращению разглашения и утечки информации при ведении делопроизводства.

По вопросам передачи и приема информации техническими средствами связи:

Организует прием и передачу охраняемой информации и открытой корреспонденции по телетайпу, телексу, телефаксу.

Выбирает эффективные и экономичные средства связи в зависимости от характера передаваемой информации. Учитывает и анализирует входящую и исходящую корреспонденцию, оперативно доводит до адресатов.

По вопросам обеспечения пропускного режима, охраны имущества и персонала предприятия, контроля за противопожарной безопасностью:

Разрабатывает документы, регламентирующие пропускной режим и утверждает их у руководителя предприятия.

Оформляет, учитывает, выдает, изымает все виды пропусков на территорию предприятия.

Контролирует правильность оформления документов на ввоз (вывоз), внос (вынос) материальных ценностей и документов.

Организует контрольно-пропускные посты.

Обеспечивает установленный временной режим охраны объектов предприятия.

Эксплуатирует технические средства охраны.

Разрабатывает и осуществляет меры по обеспечению личной безопасности работников предприятия.

Следит за состоянием противопожарной безопасности, предлагает меры по устранению нарушений.

По вопросам инженерно-технического обеспечения безопасности охраняемой информации и охраны предприятия:

Разрабатывает требования к помещениям, где ведутся работы с охраняемой информацией, хранятся соответствующие документы, изделия, а также материальные ценности.

Проводит аттестацию помещений и объектов хранения материальных ценностей.

Организует установку и эксплуатацию технических средств защиты, в том числе и средств противодействия техническим разведчикам.

Координирует меры безопасности при проведении работ с использованием ЭВМ.

Организует спецпроверки и специсследования.

Контролирует выполнение нормативных документов при эксплуатации ЭВМ.

Ведет учет сейфов, металлических шкафов, специальных хранилищ (а также ключей к ним), в которых разрешено постоянно или временно хранить документы, содержащие охраняемую информацию.

Контролирует выполнение заявок (договоров) на установку и ремонт инженерно-технических средств защиты, а также установку средств связи.

По вопросам безопасности информации при осуществлении внешнеэкономической деятельности:

Участвует в подборе специалистов, способных вести эффективную работу с зарубежными фирмами и в подготовке оформления выездных документов для загранкомандировок.

Участвует в подготовке документов и материалов (программы, соглашения, контракты) по внешнеэкономической деятельности, организации переговоров, приемов и других совместных с зарубежными специалистами мероприятий на территории предприятия и вне ее.

Оказывает методическую помощь ответственным исполнителям по вопросам обеспечения экономической безопасности при заключении договоров со сторонними организациями.

Участвует в экспертизе материалов, подготовленных к открытой публикации (статьи, доклады, реклама и др.).

Осуществляет организационно-методическое руководство уполномоченными по защите коммерческой тайны в структурных подразделениях. Проводит консультации для сотрудников предприятия по организационно-правовым вопросам обеспечения экономической безопасности и способам защиты охраняемой информации.

С привлечением специалистов предприятия изучает все виды деятельности подразделений в целях выявления и закрытия возможных каналов утечки охраняемой информации и нанесения экономического ущерба.

Организует служебные расследования по фактам разглашения охраняемой информации, утраты документов или изделий, содержащих такие сведения, нарушений внутриобъектового и пропускного режима предприятия.

Осуществляет связь с правоохранительными и другими государственными органами по вопросам защиты коммерческой тайны и обеспечения экономической безопасности предприятия.

Иностранные фирмы к числу наиболее вероятных каналов утечки классифицированной информации относят: совместную с другими фирмами деятельность, участие в переговорах; фиктивные запросы со стороны о возможности работать в фирме на различных должностях; экскурсии и посещения фирмы; общения торговых представителей фирмы о характеристиках изделия; чрезмерную рекламу; поставки смежников; консультации специалистов со стороны, которые в результате этого получают доступ к установкам и документам фирмы; публикации в печати и выступления; совещания, конференции, симпозиумы и т.п.; разговоры в нерабочих помещениях; обиженных сотрудников фирм.

Службе безопасности ООО "Рутен" при организации защиты коммерческой тайны необходимо учитывать следующие возможные методы и способы сбора информации: опрос сотрудников изучаемой фирмы при личной встрече; навязывание дискуссий по интересующим проблемам; рассылка в адреса предприятий и отдельных сотрудников вопросников и анкет; ведение частной переписки научных центров и ученых со специалистами.

Для сбора сведений в ряде случае представители конкурентов могут использовать переговоры по определению перспектив сотрудничества, созданию совместных предприятий.

Наличие такой формы сотрудничества, как выполнение совместных программ, предусматривающих непосредственное участие представителей других организаций в работе с документами, посещение рабочих мест, расширяет возможности для снятия копий с документов, сбора различных образцов материалов, проб и т.д. При этом с учетом практики развитых стран экономические соперники могут прибегнуть в том числе и к противоправным действиям, промышленному шпионажу.

Наиболее вероятно использование следующих способов добывания информации: визуальное наблюдение; подслушивание; техническое наблюдение; прямой опрос, выведывание; ознакомление с материалами, документами, изделиями и т.д.; сбор открытых документов и других источников информации; хищение документов и других источников информации; изучение множества источников информации, содержащих по частям необходимые сведения.

Аналитические исследования, моделирование вероятных угроз позволяют наметить при необходимости дополнительные меры защиты. При этом следует оценить вероятность их выполнения, наличие методического материала, материального обеспечения, готовность СБ и персонала их выполнить. При планировании учитываются имевшие место на предприятии недостатки в обеспечении сохранности КТ.

Планируемые мероприятия должны: способствовать достижению определенных задач, соответствовать общему замыслу; являться оптимальными.

В практике работы с персоналом работникам службы безопасности ООО "Рутен" можно порекомендовать проверять не только хранение сотрудниками коммерческой тайны, но и отношение их своим служебным обязанностям, аккуратность в обращении с документами, излишний “интерес” к другим подразделениям. Кроме того, для выявлении конкретных работников, осуществляющих разглашение конфиденциальной информации, занимающихся хищением денег, либо совершающих другие неправомерные действия, угрожающие экономическому положению фирмы необходимо обратить внимание на следующее: внезапный активный интерес к конфиденциальной информации, деятельности других подразделений; изменение поведения работника в общении с коллегами, в разговорах, появление неуверенности, страха; резкое увеличение расходов работника, приобретение дорогостоящих товаров, недвижимости.

Потенциальными правонарушителями являются сотрудники: имеющие значительные материальные затруднения; имеющие склонность к азартным играм; склонные к пьянству, наркотической зависимости; имеющие тяжело больных близких родственников; часто меняющие место работы; психически неуравновешенные.

Для поддержания высокого уровня защищенности экономических интересов фирмы службе безопасности целесообразно проводить проверки лиц, которые могут, пользуясь своим служебным положением, представлять угрозы безопасности.

Кроме того, директору ООО "Рутен" необходимо проводить такую внутреннюю политику, чтобы минимизировать количество недовольных работников (служебным положением, оплатой труда и пр) и особенно стараться сохранять хорошие отношения с увольняющимися работниками. В этом случае вероятность утечки информации будет снижена.

Обязательным условием эффективной системы экономической безопасности является формирование собственной картотеки клиентов с разбивкой по степени их надежности, а также участие в формировании межсубъектных региональных и общероссийских банков данных, использование их информации о контрагентах.

Организация системы защиты вписывается в обстановку на фирме. В связи с этим крайне важен учет принципиальных проходящих в ней и предполагаемых изменений.

Таким образом, система организации защиты коммерческой тайны ООО "Рутен" включает в себя комплекс заранее разработанных на определенный срок мер, охватывающих совокупность всех видов деятельности, направленных на совершенствование обеспечения сохранности информации с учетом изменений внешних и внутренних условий и предписывающих конкретным лицам или подразделений определенный порядок действий.

## Выводы и предложения

Предпринимательская деятельность во всех сферах неразрывно связана с получением и использованием различного рода информации. Причем в современных условиях информация представляет собой особого рода товар, имеющий определенную ценность. Защита коммерческой информации как часть деятельности по обеспечению безопасности предпринимательства в целом, предполагает, что возможные противоправные посягательства на коммерческую информацию могут идти по различным направлениям. В связи с этим эффективная защита информации предусматривает целую систему направлений деятельности, каждому из которых соответствует свой способ защиты.

Принимая во внимание российскую специфику, выделяются следующие основные способы защиты информации, которые могут использоваться предпринимателями: законодательный; физическая защита - охрана, пропускной режим, специальные карточки для посторонних, использование закрывающихся помещений, сейфов, шкафов и пр.; организационный.

На анализируемом предприятии ООО "Рутен" в целях защиты коммерческой информации разработаны Инструкция по обеспечению сохранности коммерческой тайны, Положение о коммерческой тайне, Обязательство о неразглашении коммерческой тайны, Памятка работнику о сохранении коммерческой тайны, Перечень сведений, составляющих коммерческую тайну.

В ООО "Рутен" создана служба безопасности, которая несет ответственность за отнесение определенной информации к категории конфиденциальной, а также за соблюдение правил доступа и пользования этой информацией. В ООО "Рутен" организован допуск к конфиденциальной информации только в соответствии с должностью или с разрешения руководства. Также используются такие средства контроля и защиты как сигнализирующие устройства, видеокамеры, микрофоны, а также программные средства защиты компьютерных систем от несанкционированного доступа.

Также в ООО "Рутен" ведется работа с кадрами, которая предполагает активную работу по набору, проверке, обучению, расстановке, продвижению, стимулированию персонала. с обязательным учетом анкетных данных и проверочных результатов тестирования. На предприятии следует регулярно проводить инструктажи персонала о необходимости соблюдения правил пользования конфиденциальной информацией и об ответственности за нарушения.

В практике работы с персоналом работникам службы безопасности ООО "Рутен" можно порекомендовать проверять не только хранение сотрудниками коммерческой тайны, но и отношение их своим служебным обязанностям, аккуратность в обращении с документами, излишний “интерес” к другим подразделениям. Кроме того, недостаточное внимание уделено таким человеческим факторам, как: внезапный активный интерес к конфиденциальной информации, деятельности других подразделений; изменение поведения работника в общении с коллегами, в разговорах, появление неуверенности, страха; резкое увеличение расходов работника, приобретение дорогостоящих товаров, недвижимости. Для поддержания высокого уровня защищенности экономических интересов фирмы службе безопасности целесообразно проводить проверки лиц, которые могут, пользуясь своим служебным положением, представлять угрозы безопасности.

Кроме того, директору ООО "Рутен" необходимо проводить такую внутреннюю политику, чтобы минимизировать количество недовольных работников (служебным положением, оплатой труда и пр) и особенно стараться сохранять хорошие отношения с увольняющимися работниками. В этом случае вероятность утечки информации будет снижена.

Обязательным условием эффективной системы экономической безопасности является формирование собственной картотеки клиентов с разбивкой по степени их надежности, а также участие в формировании межсубъектных региональных и общероссийских банков данных, использование их информации о контрагентах.

Таким образом, система организации защиты коммерческой тайны ООО "Рутен" включает в себя комплекс заранее разработанных на определенный срок мер, охватывающих совокупность всех видов деятельности, направленных на совершенствование обеспечения сохранности информации с учетом изменений внешних и внутренних условий и предписывающих конкретным лицам или подразделений определенный порядок действий.

Разработка эффективных способов защиты коммерческой информации на предприятии позволяет избежать таких проблем как утечка конфиденциальной информации и соответственно исключить финансовые потери предприятия.

## Список использованной литературы

1. "Гражданский кодекс Российской Федерации", “ИНФРА-М”, М, 1995
2. Постановление Правительства РСФСР "О передаче сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну" от 5 декабря 1991 № 35.
3. Федеральный Закон от 20 февраля 1995 г. "Об информации, информатизации и защите информации" № 24 - ФЗ.
4. Комментарий к Уголовному кодексу Российской Федерации/ Под общ. ред. Ю.И. Скуратова, В.М. Лебедева. - М.: Издательство НОРМА, 2007.
5. Долгополов Ю. Б.,“Предпринимательство и безопасность”, “Универсум", М., 2005. - 512с. .
6. Зенин И.А. Моргунова Е.А. Погуляев В. В Правовой режим коммерческой информации http://www.juragent.ru/publ/zi/rejim\_konf\_info. htm
7. Казакевич О.Ю., Конев Н.В., Максименко В.Г. и др. Предприниматель в опасности: способы защиты. Практическое руководство для предпринимателей и бизнесменов. - М.: Юрфак МГУ, 2007. - 182с.
8. Курушин В. Д, Минаев В.А. Компьютерные преступления и информационная безопасность. - М.: Новый юрист, 1998. - 172с.
9. Лапуста М.Г. "Справочник директора предприятия", М. "ИНФРА-М", 2006. - 425с.
10. Ларичев В.Д. Как уберечься от мошенничества в сфере бизнеса. - М.: Юристъ, 2006, с.118-120.
11. Мэггс П.Б., Сергеев А. .П. Интеллектуальная собственность. - М.: Юрист, 2007. - 312с.
12. Основы предпринимательской деятельности: Экономическая теория: Учеб. пособие / Под ред.В.М. Власовой. - М.: Финансы и статистика, 2004. - 192 с.
13. Отскочная З.В. Сущность и содержание коммерческой работы. - Белгород, БКИ, 2004. - с.18.
14. Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К. Коммерческая деятельность. - М.: ИВЦ "Маркетинг" - 2006г. - 412с.
15. Половцева Ф.П. Коммерческая деятельность: Учебник. - М.: ИНФРА - М, 2002. - 248с.
16. Раевский Г. “Угрозы экономической безопасности предприятия и задачи службы безопасности по их нейтрализации", журнал “Частный сыск” №4, “Ось-89", М., 1994.128с.
17. Синецкий Б.И. Основы коммерческой деятельности: Учебник. - М.: Юрист, 1998. - 659с.
18. Степанов Е. "Кроты" на фирме (персонал и конфиденциальная информация) // Предпринимательское право, 1999, №4, с.54.
19. Финансы и безопасность. Интеллектуальный подход. - М.: Центр стратегического планирования, 2006