

УДК 334.7

Васильева Александра Сергеевна,  
Зайнуллина Гулина Ирековна,  
к.п.н., доцент Бочкарева Татьяна Николаевна,  
Елабужский институт Казанского федерального университета,  
г. Елабуга  
e-mail: tatyana-n-boch@mail.ru

## РОЛЬ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

### ROLE OF COMPETITIVE INTELLIGENCE IN ACTIVITIES OF COMMERCIAL ENTERPRISE

***Аннотация.** В статье рассмотрена роль конкурентной разведки в деятельности коммерческого предприятия, способствующей завоеванию наиболее выгодных конкурентных позиций на рынке. Конкурентная разведка представлена как источник внешней информации стратегического управленческого учета и анализа, используемый в целях повышения эффективности деятельности предприятия.*

***Ключевые слова.** Конкурентная разведка; коммерческое предприятие; источники информации; коммерческая тайна.*

***Abstract.** In article the role of competitive intelligence in the activities of commercial enterprise promoting a gain of the most advantageous competitive positions in the market is considered. Competitive intelligence is provided as the source of external information of strategic managerial accounting and the analysis used for the purpose of increase in efficiency of activities of the entity.*

***Keywords.** Competitive intelligence; commercial enterprise; information sources; trade secret.*

В современных условиях каждое предприятие неизбежно сталкивается с возрастающей конкуренцией, особенно со стороны крупного бизнеса, способного вкладывать в развитие инноваций крупные финансовые инвестиции. Особая роль в такой ситуации принадлежит данным конкурентной разведки, поскольку в дальнейшем данные, полученные с ее помощью, могут быть эффективно использованы для целей стратегического управленческого учета и анализа. Особого внимания заслуживает конкурентная разведка как источник внеучетных данных, так как является наиболее эффективной в современных рыночных условиях.

Сегодня можно сказать, что конкурентная разведка эволюционировала как процесс деятельности по стратегическому планированию и маркетинговым исследованиям. На одном из этапов развития бизнеса компании начали широко применять стратегическое планирование в своей деятельности. Важными

составляющими этого процесса были анализ конкурента, потребителя и поставщика. Однако большинство компаний не было готово к тому, чтобы собирать и анализировать информацию на систематической, рутинной, повседневной основе. Сама концепция конкурентной разведки существовала уже давно, но воплотилась в жизнь и оформилась только в середине 90-х годов. Подобно многим инновационным и свежим деловым идеям, общее принятие конкурентной разведки деловым миром было достаточно медленным. И сама конкурентная разведка эволюционировала медленно, но сделала резкий рывок в последние несколько лет.

По словам автора «библии конкурентной разведки», американского журналиста Л. Каханера: «Конкурентная разведка, подобно мощному радару, улавливает новые веяния в бизнесе, отслеживает появляющиеся возможности и предупреждает о надвигающихся опасностях». Конкурентная разведка решает задачу, которую обычно ставят инвесторы перед менеджментом: избегать нерационального использования капитала и других ресурсов, не допускать промахов и ошибок, ведущих к банкротству.

В общем виде конкурентная разведка – это инструмент изучения конкурентной среды, целенаправленный сбор информации о конкурентах для принятия управленческих решений по стратегии и тактике ведения бизнеса. Цель конкурентной разведки в рамках стратегического управленческого учета и анализа является сбор информации для принятия управленческих решений, связанных с осуществлением хозяйственной деятельности предприятия.

Всю информацию о конкурентах, полученную в рамках стратегического управленческого учета и анализа, можно представить по следующим блокам.

1. Первичная и вторичная информация. Под первичной информацией понимаются знания, полученные для анализа конкретных сторон деятельности конкурента. Вторичная информация о конкурентах предполагает дополнительную обработку полученных сведений в необходимых аналитических разрезах.

2. Внешняя и внутренняя. Внешняя информация – это данные, полученные из внешней по отношению к предприятию среды. Источниками являются персонал конкурента, интернет, публикации в СМИ, документы в открытом доступе. Внутренняя информация представляет собой информацию, получаемую по данным самого предприятия. Например, к ней относятся производственные возможности, наличие необходимых технологий, материальных, денежных или трудовых ресурсов.

3. Открытая информация, условно открытая, закрытая информация. Открытая информация: данные о номенклатуре выпускаемой продукции, цене и качественные характеристики анализируемых изделий. Основными источниками получения являются прайс-листы, коммерческие предложения, техническая документация, рекламные материалы. Условно-открытая информация подразумевает данные о финансовом состоянии конкурента, стоимости его активов и обязательств. Источниками получения является данные отчетности, рейтинговые показатели деятельности. Закрытая: получаемая по средствам конкурентной разведки, сюда можно отнести уровень применяемых технологий, интенсивность

производства, перечень основных поставщиков и покупателей, данные управленческого учета. Основными источниками являются работники конкурирующего предприятия, планы и технологические документы.



Рисунок 1. Доля использования возможностей конкурентной разведки в различных странах

Как видно из представленных данных, в развитых странах конкурентная разведка стала неотъемлемой частью успешной деятельности абсолютного большинства предприятий, тогда как на постсоветском пространстве процессы ее развития находятся на начальном этапе.

В Российской Федерации только 7—9% компаний используют деловую разведку как набор методов и приемов, позволяющих провести анализ действий конкурента и выработать соответствующее управленческое решение, другие российские компании активно применяют методы деловой разведки, которые не всегда направлены только на отслеживание действий конкурента.

Можно сделать вывод, что экономический кризис, обострение внутренней и международной конкуренции чрезвычайно актуализируют необходимость расширения практического применения современных методов конкурентной разведки в тактическом и стратегическом планах. Нарастание агрессивности конкурентной среды, как на внутреннем, так и на внешнем рынках, в том числе на рынках глобальной конкуренции, сегодня не оспаривается. Более того, эта тенденция будет только усиливаться в связи с глобализацией экономической деятельности. Конкурентная разведка играет большую роль в деятельности предприятий, так как именно она может обеспечить устранение значительного разрыва между поставленными стратегическими целями предприятия и реальными условиями хозяйствования.

#### Литература:

1. Андропова И.В. Внешнеэкономические интересы России на постсоветском пространстве. М.: Квадрига, 2010. 383 с.

2. Доронин А.И. Бизнес-разведка. М.: Ось-89, 2010. 269 с.
3. Лемке Г.Э. Секреты коммерческой разведки. М.: Ось-89, 2008. 336 с.
4. Ромачев Н. Р., Нежданов И. Ю. Конкурентная разведка. М.: Ось-89, 2007. 272 с.
5. Яскевич В.И. Секьюрити: Организационные основы безопасности фирмы. М.: Ось-89, 2010. 368 с.

УДК 338.24

**Габдрахманова Эльвина Ильдусовна,  
Загирова Алина Ринатовна,  
к.э.н., доцент Васильев Владимир Львович**  
Елабужский институт Казанского федерального университета,  
г. Елабуга  
e-mail: vasvladlev@mail.ru, gabdraxmanova1996@list.ru, lenokalina@mail.ru

#### **АНАЛИЗ ПРИЧИН БАНКРОТСТВА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ И МЕРОПРИЯТИЯ ПО ИХ ФИНАНСОВОМУ ОЗДОРОВЛЕНИЮ**

#### **ANALYSIS OF THE CAUSES OF BANKRUPTCY OF RUSSIAN ENTERPRISES AND MEASURES FOR THEIR FINANCIAL RECOVERY**

***Аннотация.** В данной статье рассматривается затрудненное экономическое положение российских предприятий, а именно банкротство (неплатежеспособность). Описываются основные причины, по которым многие предприятия оказываются в таком положении, предлагаются различные меры по их финансовому оздоровлению.*

***Ключевые слова.** Банкротство; неплатежеспособность; предприятие; макроэкономические условия; предпринимательство; финансовое состояние; финансовое оздоровление.*

***Abstract.** This article examines the difficult economic situation of Russian enterprises, namely bankruptcy (insolvency). The main reasons why many enterprises are in this position are described. And also various measures on their financial improvement are offered.*

***Keywords.** Bankruptcy; Insolvency; company; Macroeconomic conditions; Entrepreneurship; Financial condition; Financial recovery.*

Сегодня в России больше одной трети отечественных предприятий из-за неспособности приспособиться к рыночным отношениям оказались в затрудненном экономическом положении.

Одной из самых актуальных проблем рыночной экономики является проблема банкротства, неплатежеспособности. Неблагоприятные макроэкономические условия – это основная причина банкротства российских