

Содержание:

ВВЕДЕНИЕ

Переход к рыночной экономике – это движение в сферу повышенного риска. Предпринимательство и конкуренция неотделимы от риска разориться или быть ограбленными. Здесь возникает новая, но известная в мировой практике, проблема экономической небезопасности, усугубляемая в настоящее время ростом преступности, и особенно организованной.

Отрицательно воздействует на экономику предприятий уход квалифицированных кадров в конкурирующие фирмы. С ними уходят и методики, и программы, технологические процессы, потенциально ценные идеи и другая интеллектуальная и коммерческая информация. Серьезную угрозу экономической безопасности предприятий представляет промышленный шпионаж, объектами которого могут быть сведения, представляющие интерес для конкурентов.

Осознание особой значимости информации и использование ее людьми в качестве важного преимущества при решении личных, коммерческих, политических, военно-политических и других вопросов способствовало повышению роли и значения информации как необходимого ресурса развития любой социальной группы.

Информация в ряде случаев имеет достаточно большую стоимость, и обладатель информации пытается предпринять специальные меры по защите ее конфиденциальности, поскольку соответствующие сведения могут дать существенные преимущества в конкурентной борьбе. Поэтому обладатели коммерчески ценной информации стремятся придать ей статус коммерческой тайны и разработать меры, в основном технического характера, для охраны ее конфиденциальности.

Владение информацией о противнике – один из наиболее действенных способов конкурентной борьбы на рынке. Ущерб от раскрытия конфиденциальной информации может выражаться в потере конкурентных преимуществ, упущенной коммерческой выгоде.

Многие руководители предприятий недооценивают важность и актуальность этой проблемы и терпят значительные убытки от утечки ценной коммерческой

информации, оттого, что неправильно организуют движение и защиту конфиденциальной документации. Это и обуславливает актуальность темы курсовой работы.

Понятие «Коммерческая тайна» отражено в следующей литературе: Гавриш, В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны; Лукашов, А.И., Мухин, Г.Н. Конфиденциальная информация и коммерческая тайна: правовое регулирование и организация защиты; Экономическая безопасность предприятия (фирмы) Зубик, В.Б., Зубик, Д.В., Седегов, Р.С.,

Цель курсовой работы – анализ состояния защиты коммерческой информации ООО «БелСпецЭкспорт» и разработка предложений по совершенствованию данного процесса..

Задачи курсовой работы:

1. Рассмотреть понятие коммерческой тайны и ее отличительные черты.
2. Определить особенности процесса защиты коммерческой информации и коммерческой тайны.
3. Дать развернутую организационно-экономическую характеристику предприятия и ее коммерческой информации.
4. Изучить организацию ее защиты на предприятии.
5. Предложить меры, направленные на совершенствование процесса защиты коммерческой информации на предприятии.

Объектом курсовой работы является **ООО «БелСпецЭкспорт»**. Предмет курсовой работы – организация защиты коммерческой информации.

В работе использовались следующие методы исследования: аналитические, экспертных оценок, анализ и синтез, сравнительный анализа.

1 Сущность и значение коммерческой тайны и ее защиты

1.1 Понятие коммерческой тайны и ее отличительные черты

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.

В условиях жесткой конкуренции очень важно сохранить сведения, содержащие коммерческую тайну организации (предприятия).

Коммерческая тайна (КТ) – это производственная, научно-техническая, управленческая финансовая и иная документированная информация, используемая для достижения коммерческих целей (получение прибыли, предотвращение ущерба), которую предприниматель считает конфиденциальной. К *конфиденциальным сведениям* относятся прежде всего идеи, изобретения, открытия, технологии, особенности коммерческой деятельности, позволяющие успешно конкурировать, прибыль фирмы и другое.

Согласно статье 140 Гражданского Кодекса РФ, коммерческая тайна – информация, которая обладает тремя следующими признаками:

- имеет действительную или потенциальную коммерческую ценность в силу неизвестности ее третьим лицам;
- к ней нет свободного доступа на законном основании;
- обладатель этой информации принимает меры к охране ее конфиденциальности.

Информация должна иметь коммерческую ценность (действительную или потенциальную) по причине неизвестности ее третьим лицам. Это означает, что коммерческой тайной не могут быть сведения, которые заведомо не обладают такой ценностью, так как являются общедоступными. Например, не будет коммерческой тайной юридический адрес компании или марка автомобиля ее

торгового представителя. С другой стороны, коммерческой тайной может стать разработанная и используемая компанией стратегия поведения на рынке, которую при утечке информации могут взять на вооружение конкуренты.

При засекречивании информации надо исходить из принципа экономической выгоды и безопасности организации. Однако чрезмерная закрытость способна вызвать потерю клиентов (соответственно, и прибылей), так как условия рынка требуют постоянных контактов и широкой информации о деятельности компании. Поэтому руководителю необходимо четко определить предел и границы коммерческой тайны.

Второй признак тесно связан с первым: к коммерческой тайне не могут быть отнесены сведения, доступные в открытых источниках или на основании закона. К примеру, не будет коммерческой тайной информация, которую в соответствии с законом продавец обязан предоставить покупателю о товаре.

Существует утвержденный Советом Министров перечень сведений, которые не могут составлять коммерческую тайну («Об утверждении положения о коммерческой тайне» постановлением Совета Министров РБ от 06.11.1992 №670). Там перечислены следующие сведения:

- учредительные документы, а также документы, дающие право на занятие предпринимательской деятельностью и отдельными видами хозяйственной деятельности;
- сведения по установленным формам отчетности о финансово-хозяйственной деятельности и иные данные, необходимые для проверки правильности исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей;
- документы о платежеспособности;
- сведения о численности и составе работающих, их заработной плате и условиях труда, а также о наличии свободных рабочих мест.

Третий признак коммерческой тайны – организация должна принимать меры к ее защите. Для этого необходимо создать режим охраны конфиденциальных сведений, а начать – с четкого установления и документирования информации, составляющей коммерческую тайну (порой бывает достаточно сложно доказать, что определенная информация была закрытой).

К организационным мерам можно отнести установление с помощью «Положения о коммерческой тайне» или приказа руководителя режима доступа к коммерческой тайне, а также перечня должностных лиц компании, имеющих такой доступ, введение кодов доступа к базам данных, хранение документов в специальных сейфах и т. д.

Насколько бы продвинутыми ни были технические меры безопасности, всегда есть люди, владеющие конфиденциальной информацией (и именно от них исходит самая большая опасность):

- работники компании, которые в силу своих трудовых обязанностей соприкасаются с коммерческой тайной;
- контрагенты, получившие доступ к конфиденциальной информации в ходе выполнения договорных обязательств;
- потенциальные инвесторы;
- бизнес-партнеры, совладельцы, юристы, бухгалтеры, аудиторы, другие сторонние консультанты.

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:

1. 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.
2. Строго конфиденциальная информация. Утечка этой информации может вызвать значительные по тяжести последствия. Это информация о стратегических планах фирмы, о перспективных соглашениях и т.п.
3. Конфиденциальная информация – ее разглашение наносит фирме ущерб, сопоставимый с текущими затратами фирмы, ущерб может быть преодолен в сравнительно короткие сроки.
4. Информация ограниченного доступа – ее утечка оказывает незначительное негативное воздействие на экономическое положение фирмы (должностные

инструкции, структура управления).

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

1.2 Защита коммерческой информации и коммерческой тайны

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 должна предусматривать целую систему направлений деятельности, каждому из которых соответствует свой способ защиты.

Кроме того, следует учитывать мировой опыт по защите коммерческой информации. В разных странах существуют различные приоритетные направления защиты коммерческой информации (коммерческой тайны). Так, в Германии преобладают законодательные меры, в США и Франции, наряду с ними, предпочтение отдается организации собственных служб безопасности фирм, для Японии характерен корпоративный дух и долгосрочная занятость в фирме, в Великобритании защита обеспечивается договорными обязательствами.

Выделяются следующие основные способы защиты информации, которые могут использоваться предпринимателями:

1. Законодательный. Основан на соблюдении тех прав предпринимателя на конфиденциальную информацию, которые содержатся в законодательстве. При обнаружении нарушения прав предпринимателя как собственника, владельца или пользователя информации должно быть обращение в соответствующие органы для восстановления нарушенных прав, возмещения убытков и т.п.
2. Физическая защита - охрана, пропускной режим, специальные карточки для посторонних, использование закрывающихся помещений, сейфов, шкафов и пр.
3. Организационный. Он включает:

- введение должности или создания службы, ответственной за отнесением определенной информации к категории конфиденциальной, соблюдением правил доступа и пользования этой информацией;
- разделение информации по степени конфиденциальности и организация допуска к конфиденциальной информации только в соответствии с должностью или с разрешения руководства;
- соблюдение правил пользования информацией (не выносить за пределы служебных помещений, не оставлять без присмотра во время обеда, включить сигнализацию при уходе);
- наличие постоянно действующей системы контроля над соблюдением правил доступа и пользования информацией (контроль может быть визуальный, документальный и др.).

1. Технический. Используются такие средства контроля и защиты как сигнализирующие устройства, видеокамеры, микрофоны, средства идентификации, а также программные средства защиты компьютерных систем от несанкционированного доступа.
2. Работа с кадрами. Предполагает активную работу кадровых служб фирмы по набору, проверке, обучению, расстановке, продвижению, стимулированию персонала. Следует регулярно проводить инструктажи персонала о необходимости соблюдения правил пользования конфиденциальной информацией и об ответственности за нарушения.

Часть этих способов предполагает значительные финансовые расходы, в связи, с чем использование всех способов одновременно по средствам только достаточно крупным и платежеспособным фирмам.

Самый распространенный способ защиты коммерческой тайны – соглашению о неразглашении коммерческой тайны (или о соблюдении конфиденциальности). Такой договор рекомендуется заключать со всеми, кому в той или иной мере становится доступна коммерческая тайна.

Данное соглашение можно заключить как в виде отдельного документа, так и в форме одного из условий трудового договора с работниками, либо включать положения о неразглашении в гражданско-правовые договора с контрагентами. Во-первых, в таком соглашении важно указать, что именно является коммерческой тайной, дать четкое определение, не разглашая саму тайну. Обычно в такой

договор включают список информации, подлежащей разглашению. Во-вторых, четко определяются обязательства того, кому сообщается или иным образом становится доступна коммерческая тайна. Также в соглашении немаловажно определить, как разрешается использовать коммерческую тайну, и предусмотреть, что любое другое использование запрещено или требует отдельного разрешения.

В-третьих, срок, в течение которого сохраняется обязательство соблюдать конфиденциальность, обычно не ограничивается действием трудового или гражданско-правового договоров. Часто такие договора не предусматривают временного ограничения, а просто содержат фразу «...пока соответствующая информация является коммерческой тайной», то есть по-прежнему ценной, недоступной широкому кругу людей и охраняемой. Чтобы внести ясность и не спорить, является ли информация коммерческой тайной или нет, можно установить конкретный срок запрета.

В соответствии с частью второй статьи 140 Гражданского кодекса РБ, лица, незаконными методами получившие информацию, которая составляет служебную или коммерческую тайну, обязаны возместить причиненные убытки. Статья 400 Трудового кодекса РБ содержит положение, устанавливающее материальную ответственность работника за ущерб, причиненный нанимателю. Ответственность установлена Кодексом об административных правонарушениях РБ и Уголовного кодекса РБ.

Убытки от разглашения конфиденциальной информации могут исчисляться миллионами. Именно поэтому необходимо с особым вниманием относиться к выбору работников, а также ограничить доступ к конфиденциальной информации внутри компании.

2. Анализ хозяйственно-финансовой деятельности предприятия

2.1 Организационно-экономическая характеристика предприятия

Общество с ограниченной ответственностью действует на рынке под названием ООО «БелСпецЭкспорт». ООО «БелСпецЭкспорт» располагается по адресу:

Республика Беларусь, Минская обл., г.Заславль, ул.Советская, 114.

Зарегистрировано Администрацией Минской области от **7 августа 2004 г.**

ООО «БелСпецЭкспорт» является коммерческой организацией, существующей в виде общества с ограниченной ответственностью.

ООО «БелСпецЭкспорт» является официальным представителем Череповецкого, Орловского и Волгоградского заводов, Северсталь-метиз на территории Республики Беларусь. Основными видами деятельности ООО «БелСпецЭкспорт» является оптовая торговля метизной продукцией, а так же комплексное обслуживание материалов верхнего строения пути.

За 7 лет своей работы на рынке Республики Беларусь организация заслужила безупречную репутацию надежного делового партнера, в срок и качественно выполняющая свои договоренные обязательства перед своими партнерами и заказчиками.

За время существования ООО «БелСпецЭкспорт» приобрело широкий круг покупателей, и, кроме того, продукция ООО «БелСпецЭкспорт» пользуется спросом не только в городе Минской области, но и в других городах и районах Республики Беларусь, а так же и за пределами Республики.

Постоянными клиентами ООО «БелСпецЭкспорт» являются более 2000 предприятий Республики Беларусь; из них можно выделить: Министерство Обороны РБ, Министерство чрезвычайных ситуаций, БелТранСтрой, Белкалий, Гродно-Азот, БелЖелДорСнаб, Беллифт, Белэнерго, и многие другие.

Предприятиями-конкурентами для ООО «БелСпецЭкспорт» являются: ООО «БелМагматрейд», СООО «Оливер», ООО «Белпромметиз», ООО «Стилстар», ООО «Тарпан».

Предприятие ООО «БелСпецЭкспорт» осуществляет реализацию канатов стальных, проволоки, ленты, сетки, метизной продукции и пр. Ассортимент выпускаемой продукции отражен в Приложении А.

Общая численность работников ООО «БелСпецЭкспорт» составляет 31 человек, в том числе 6 человек – управленческий персонал.

Схема организационной структуры ООО «БелСпецЭкспорт» приведена в Приложении Б.

Структура предприятия ООО «БелСпецЭкспорт» является линейно-функциональной (руководители являются единоначальниками, а им оказывают помощь функциональные органы). Линейные руководители низших ступеней административно не подчинены функциональным руководителям высших ступеней управления.

Линейно-функциональная структура – ступенчато-иерархическая. Применяя линейно-функциональную структуру, предприятие обеспечивает разделение управленческого труда, поскольку линейные звенья управления непосредственно принимают решения, а функциональные – консультируют, разрабатывают конкретные вопросы и готовят решения, программы, планы, это способствует освобождению линейных руководителей от решения многих вопросов, связанных с планированием финансовых расчетов, материально-техническим обеспечением и др.

Рассмотрим распределение линейных полномочий на предприятии ООО «БелСпецЭкспорт» на примере отдела продаж и рекламы.

Генеральный директор предприятия утверждает плановые задания по реализации продукции, которые затем он передает начальнику отдела продаж и рекламы, производит контроль над их выполнением, в его полномочия так же входит давать разовые задания непосредственно работникам.

Начальник отдела продаж и рекламы ежедневно доводит плановые задания по реализации продукции, утвержденные руководителем, до работников, а так же контролирует их выполнение.

Начальник отдела продаж и рекламы еженедельно докладывает директору ООО «БелСпецЭкспорт» о фактическом выполнении плана. В подчинении у начальника отдела продаж находятся: менеджеры по продажам и специалисты отдела продаж и рекламы.

Менеджеры по продажам и специалисты отдела продаж выполняют плановые задания и ежедневно отчитываются перед начальником отдела продаж и рекламы о проделанной работе.

Таким образом, предприятие успешно функционирует благодаря четкой организации взаимодействий и распределению полномочий.

В управлении ООО «БелСпецЭкспорт» руководство, как правило, использует системный подход:

- процесс принятия решений начинается с выявления и четкого формулирования конкретных целей, которые вытекают из анализа внешней среды;
- рассматривается вся проблема как целое, как единая система и выявляются все последствия и взаимосвязи каждого частного решения;
- проводится выявление и анализ возможных альтернативных путей достижения цели;
- цели отдельных подсистем не вступают в конфликт с целями всей системы.

Распределение власти по организации характеризуется понятиями централизации и децентрализации. Децентрализация указывает, что власть широко распределена по всей организации. В то время как централизация означает, что власть удерживается на верхней ступени организации. Децентрализация включает организационные решения, которые обеспечивают хорошо организованную деятельность путем разделения на части индивидуальных и групповых усилий. Абсолютная централизация и децентрализация редко существуют в организациях. Это скорее два крайних полюса; реальное положение находится на отрезке между ними.

В **2011 году** организацией было заключено и исполнялись 2 339 договоров на изготовление, поставку продукции, изготовление и размещение рекламы, оказание услуг. Продолжена целенаправленная работа в предприятии по улучшению и совершенствованию ассортимента закупаемой продукции, изучению конъюнктуры рынка, проведению маркетинговых исследований, анализу реализации и поставки продукции в динамике согласованию и поставке товаров, пользующихся спросом покупателей у поставщиков всех форм собственности, повышению их качества.

Проанализируем внешнюю среду, в которой действует ООО «БелСпецЭкспорт».

а) Темпы инфляции.

Инфляция оказывает отрицательное влияние на экономику. В результате инфляции, цены на товары повышаются, а это очень неблагоприятно для предприятия, так как реализация продукции в этом случае будет затруднительна из-за снижения покупательной способности граждан.

б) Уровень безработицы.

Безработица так же отрицательно влияет на предприятие. Она ведет к снижению уровня жизни населения, вследствие чего люди могут позволить себе купить только товары первой необходимости.

в) Уровень конкуренции.

Уровень конкуренции препятствует достижению целей предприятия, так как из-за большого количества конкурентов предприятие может потерять своих клиентов. ООО «БелСпецЭкспорт» борется с этим фактором, потому что продукция данного предприятия более высокого качества, и по более низким ценам, чем у конкурентов.

г) Уровень доходов населения

Уровень доходов населения оказывает как положительное, так и отрицательное влияние на предприятие. Если уровень доходов будет стабильным или высоким, то население будет покупать продукцию данного предприятия, что способствует достижению целей предприятия. Если же, уровень доходов населения будет низким, то доля реализованной продукции будет очень маленькой.

д) Совершенствование средств связи

В настоящее время происходит постоянное развитие техники и технологии, а также совершенствование средств связи: сотовые телефоны, факс, глобальная сеть – Интернет, Применение этих видов средств связи намного больше экономит времени для принятия управленческих решений, для продажи продукции. Например, в Интернет-магазине можно поместить рекламу о производимой продукции, и заказы на продукцию уже будут поступать от людей, которые пользуются услугами Интернета, а не только стационарным и разъездным способами. Через электронную почту можно отсылать и получать какую-нибудь срочную информацию, которая нужна для предприятия. С помощью факса можно отсылать и получать копии различных документов, которые необходимы для принятия управленческих решений, при заключении сделки, для продажи продукции и т.д. Следовательно, совершенствование средств связи способствует достижению целей предприятия.

е) Совершенствование средств доставки сырья

Этот фактор способствует достижению целей предприятия, так как он во много раз снижает издержки. Если сырье будет поступать стационарным способом, то у предприятия снизятся транспортные расходы.

ж) Совершенствование сбыта продукции

В планах предприятия ООО «БелСпецЭкспорт» стоит освоение всех областей республики для реализации продукции – это, будет способствовать совершенствованию сбыта.

з) Отношение людей к работе

Этот фактор влияет на работу предприятия как положительно, так и отрицательно. Все зависит от личностных качеств человека. Если работник добросовестно относится к выполнению своих обязанностей, то это положительно влияет на работу предприятия. Если же работник уклоняется от выполнения своих обязанностей, выполняет свою работу не качественно, допускает огромное количество ошибок, которые несут за собой серьезные последствия для предприятия, конечно же, все это, препятствует достижению целей предприятия.

и) Уровень образования рабочей силы

Этот фактор способствует достижению целей предприятия, так как если работник имеет профессиональные навыки, то он может сразу же приступить к работе, и при этом не нужно тратить время на его обучение, но а если же работник требуется в обучении, то предприятие производит обучение, а затем работник может приступить к выполнению своих трудовых обязанностей.

При выборе стратегии предприятие ООО «БелСпецЭкспорт» придерживается «Стратегии ограниченного роста», так как у предприятия стабильное положение на рынке, продукция пользуется спросом. Так же эта альтернатива является наиболее удобной, так как цели развития, корректируются на изменяющиеся условия, менее рискованной.

Проанализируем силу отрасли, в которой действует предприятие ООО «БелСпецЭкспорт» по основным экономическим показателям:

Темпы роста рынков, на которых работает предприятие ООО «БелСпецЭкспорт» высокие. Продукция пользуется большим спросом на рынке.

Для данной отрасли уровень прибыльности несколько ниже среднего уровня, что ведет за собой незначительный приток капитала в отрасль.

Предприятие из-за небольших размеров рынка постоянно стремится расширить свои позиции на рынке.

Технологические изменения в отрасли постоянно осуществляются.

Предприятие ориентировано на торговлю только нескольких видов узконаправленной продукции.

Уровень конкуренции в отрасли высокий.

Проведем SWOT-анализ ООО «БелСпецЭкспорт».

1. Сильные стороны ООО «БелСпецЭкспорт»

1.1. Сильный руководящий состав. Руководители предприятия имеют опыт работы в сфере торговли.

1.2. Финансовая независимость. Фирма не имеет долгов перед поставщиками, нет непогашенных кредитов и других долгосрочных обязательств, поддерживается жесткая финансовая дисциплина. Кроме того, предприятие способно к небольшим инновациям.

1.3. Квалифицированные работники. Квалификация и опыт работы сотрудников позволяет предприятию ориентироваться на массового клиента.

1.4. Хорошая репутация. Есть постоянные клиенты - крупные оптовые базы по всей территории республики, а также мелкооптовые и частные организации.

1.5. Конкурентоспособность. Минимизация издержек позволяют предприятию вести ценовую конкуренцию.

1.6. Благоприятный микроклимат. Атмосферу внутри коллектива можно назвать дружественной.

2. Слабые стороны ООО «БелСпецЭкспорт»

2.1. Отсутствие системы стратегического планирования. Все решения принимаются без четко выраженной стратегии.

2.2. Сезонная зависимость. Наблюдается ухудшение финансовых показателей в зимний период в связи с временным сокращением объемов строительных работ. В это время количество реализуемой продукции уменьшается в 1.5-2 раза, а издержки наоборот увеличиваются, так как приходится нести дополнительные расходы по рекламе и др.

2.3. Ограниченное количество товара на складе организации. Предприятие специализируется на определенных товарных группах, имея ограниченные складские мощности. Многим клиентам зачастую требуется продукция здесь и сейчас и их не устраивает то, что, ввиду отсутствия товара на складе, им приходится часть продукции приобретать у других фирм.

2.4. Слабый маркетинг. Все делается методом проб и ошибок, основываясь на опыте и интуиции.

2.5. Незначительные финансовые резервы. Крупное расширение потребует таких средств, которые предприятие не в состоянии быстро изыскать. Под кредит нет соответствующего обеспечения и ставки слишком высоки для растущего предприятия.

2.6. Нет службы безопасности. Предприятие нуждается в целой системе по обеспечению безопасной жизнедеятельности, как то: сигнализация, охранники, работа с кадрами и др.

3. Возможности внешней среды ООО «БелСпецЭкспорт»

3.1. Увеличение спроса на недорогую продукцию. Этот спрос носит сезонный характер – зимой падает.

3.2. Привлечение большего количества клиентов путём формирования собственного имиджа, так как внешне привлекательные фирмы ориентируются на состоятельных клиентов при таком же качестве продукции.

3.3. Слабо развит рынок новейших видов продукции. Эта область слабо представлена фирмами.

3.4. Возможность сменить арендодателя. В настоящий период много простаивающих государственных предприятий. Этот факт говорит о том, что можно найти для аренды другие, более подходящие складские площади, но, скорее всего, придется вкладывать средства в их подготовку.

3.5. Низкое качество товара у конкурентов.

4. Угрозы внешней среды ООО «БелСпецЭкспорт»

4.1. Усиление государственного контроля. В последние годы все сильнее ощущается давление и притеснение коммерческих организаций со стороны исполнительной власти.

4.2. Повышение арендных платежей со стороны арендодателя.

4.3. Увеличение налогов.

Выручка от реализации продукции за **2010 год** составила 980 млн.руб, а за 2008 год выручка от реализации продукции 1168млн.руб.

Структуру выручки можно рассмотреть на рисунке 2.1

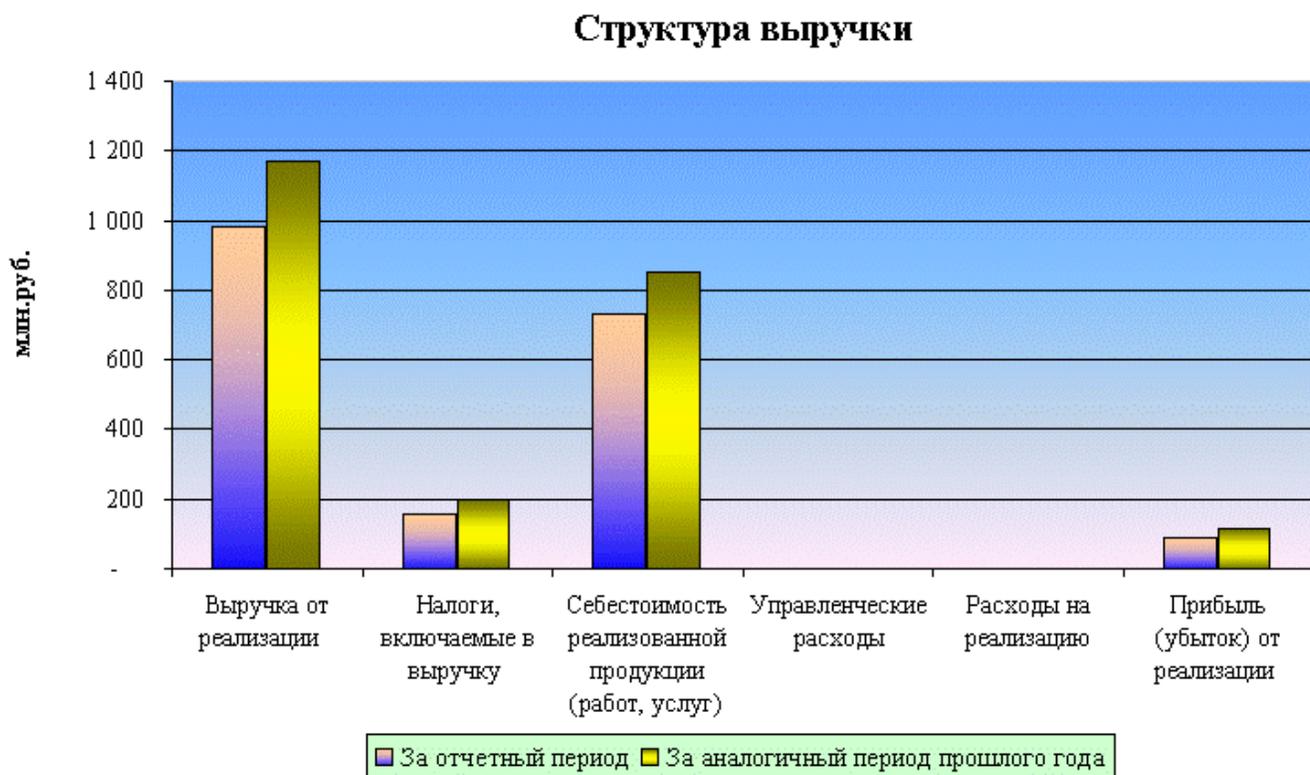


Рисунок 2.1 Структура выручки ООО «БелСпецЭкспорт»

Как видно из рисунка 2.1 налоги, включаемые в выручку от реализации товаров составили 157 млн.руб, в то время как за **2009 год** они составили 198 млн. руб.

Себестоимость реализованной продукции в 2010 году (732 млн.руб.) уменьшилась по сравнению с **2009 годом**, где она составляла 853 млн.руб.

Уменьшилась и прибыль от реализации продукции в 2010 году до 91млн. рублей по сравнению с **2009 годом**, когда она составляла 119 млн.руб. (Рис.2.1)

Рассмотрим также структуру прибыли ООО «БелСпецЭкспорт» - Рисунок 2.2.

Рисунок 2.2 Структура прибыли ООО «БелСпецЭкспорт»

Активы ООО «БелСпецЭкспорт» на конец года увеличились с 494 млн.рублей в начале года до 513 млн.рублей. Это произошло за счет повышения оборотных активов организации.

В то же самое время снизились пассивы ООО «БелСпецЭкспорт» с 121 млн.рублей до 96 млн.рублей на конец **2010 года**.

Поэтому стоимость чистых активов на конец **2010 года** увеличилась и 373 до 417 млн.рублей.

Соотношение стоимости чистых активов и уставного фонда ООО «БелСпецЭкспорт» приведено на Рисунке 2.3.



Рисунок 2.3 Соотношение стоимости чистых активов и уставного фонда ООО «БелСпецЭкспорт»

Проведем анализ финансового состояния ООО «БелСпецЭкспорт». Для этого рассчитаем ряд показателей, характеризующих финансовую устойчивость организации. - Таблица 2.1

Таблица 2.1 Показатели финансового состояния ООО «БелСпецЭкспорт»

№ Наименование показателя пп	На начало года	На конец отчетного периода (момент установления неплатежеспособности)	Норматив коэффициента
------------------------------------	----------------------	--	----------------------------------

12

3

4

5

$$K1 = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие обязательства}} = \frac{\text{Б стр.290}}{\text{Б стр.690} - \text{Б стр.640}}$$

1 **Коэффициент текущей ликвидности K1** 3,950 5,219

K1 >= 1,15

$$K2 = \frac{\text{Собсв. капитал} - \text{Внеоб. активы}}{\text{Оборотные активы}} = \frac{\text{Б стр.490} - \text{Б стр.190} + \text{Б стр.640}}{\text{Б стр.290}}$$

**Коэффициент
обеспеченности
собственными
оборотными средствами
K2** 0,747 0,808

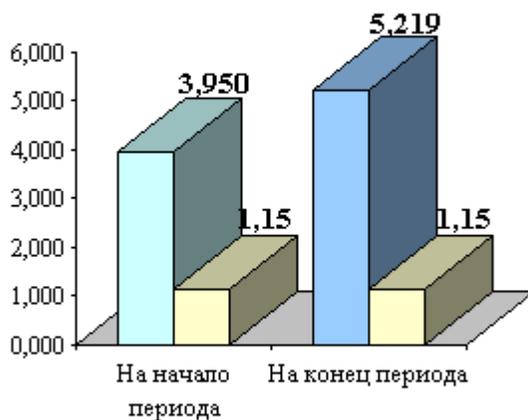
K2 >= 0,2

$$K3 = \frac{\text{Обязательства} - \text{Резервы предст. расх.}}{\text{Валюта баланса}} = \frac{\text{Б стр.590} + \text{Б стр.690} - \text{Б стр.640}}{\text{Б стр.300 (или стр.700)}}$$

**Коэффициент
обеспеченности
финансовых обязательств
активами K3** 0,245 0,187

K3 <= 0,85

Коэффициент текущей
ликвидности, K1



■ K1 ■ минимально допустимое значение

Рисунок 2.4 Финансовое состояние ООО «БелСпецЭкспорт»

**Коэффициент обеспеченности
собственными оборотными
средствами, К2**

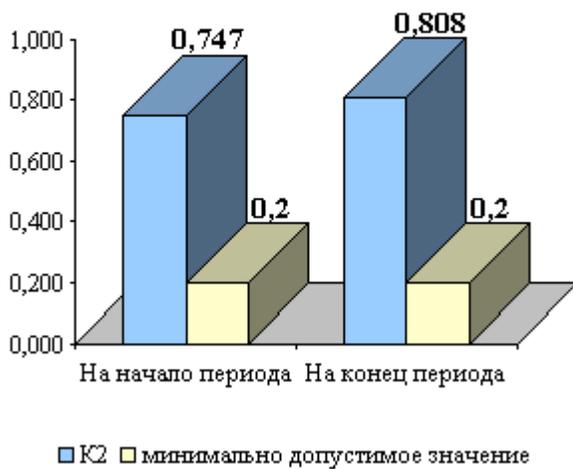


Таблица 2.2 Оценка платежеспособности организации и оборачиваемости ее оборотных средств

Наименование показателя	На начало периода (года)	На момент установления неплатежеспособности (на конец года)	Норматив коэффициента
$K_{абсл} = \frac{\text{Денежные средства} + \text{Финансовые вложения}}{\text{Краткосрочные обязательства}} =$ $= \frac{\text{Б стр. 260} + \text{Б стр. 270}}{\text{Б стр. 690} - \text{Б стр. 640}}$	0,17	0,22	$K_{абсл} \geq 0,2$
Коэффициент абсолютной ликвидности			

$$K_{обс} = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Средняя стоимость оборотных активов}} =$$

$$= \frac{\text{Ф2 стр.010}}{(\text{Б стр.290 гр.3} + \text{Б стр.290 гр.4})/2} \quad 2,44 \quad 2,00$$

Коэффициент оборачиваемости оборотных средств

оборачиваемость оборотных средств снизилась

Наименование показателя	Формула расчета	Значение показателя на начало и конец отчетного года
1	2	3
<p>Рентабельность совокупного капитала (активов) (характеризует, сколько прибыли получено на рубль вложенного капитала)</p>	<p>Прибыль за отчетный период (Ф2 стр.200)</p> $P_A = \frac{\text{Среднегодовая стоимость активов}}{((\text{Б стр.300 гр.3} + \text{Б стр.300 гр.4}) / 2)}$	<p>= 22,0% 12,3%</p>
<p>Рентабельность продаж (характеризует уровень прибыльности продукции)</p>	<p>Прибыль от реализации продукции отчетного периода (Ф2 стр.070)</p> $P_{\Pi} =$	<p>= 12,1% 11,1%</p>

Выручка (нетто) от реализации
продукции в отчетном периоде (Ф2
стр.020)

Продолжение таблицы 2.3

<p>Рентабельность затрат (характеризует окупаемость затрат)</p>	<p>P_z =</p>	<p>Прибыль от реализации продукции отчетного периода (Ф2 стр.070)</p>	<p>= 13,7%</p>	<p>... 12,4%</p>
		<p>Полная себестоимость реализованной продукции</p>	<p>..</p>	
<p>Коэффициент финансовой независимости (автономии) (характеризует, какая часть активов сформирована за счет собственных средств организации)</p>	<p>K ΦH =</p>	<p>Собственный капитал (Б стр.490) Валюта баланса (Б стр.700)</p>	<p>= 75,5%</p>	<p>... 81,3%</p>
<p>Коэффициент устойчивого финансирования (характеризует, какая часть активов баланса сформирована за счет устойчивых источников)</p>	<p>K $y\Phi$ =</p>	<p>Собств.капит.+Долгоср.обязат.+Рез.предст. (Б стр.490+Б стр.590+Б стр.640) Валюта баланса (Б стр.700)</p>	<p>= 75,5%</p>	<p>... 81,3%</p>

Из Таблицы 2.2 видно, что коэффициент абсолютной ликвидности превышает нормативное значение. В то же время оборачиваемость оборотных средств снизилась.

Данные таблицы 2.3 свидетельствуют о том, что рентабельность совокупного капитала (активов), рентабельность продаж, рентабельность затрат на конец **2010 года** снизилась.

Значение коэффициента финансовой независимости (автономии), а также коэффициента устойчивого финансирования увеличилось на конец **2010 года**.

2.2 Коммерческая тайна и организация ее защиты на предприятии

Анализируя работу ООО «БелСпецЭкспорт», можно выделить особенности системы безопасности коммерческой информации.

Главное место в организации надежной защиты секретной информации должно отводиться работе с кадрами. Эта работа должна начинаться со дня приема человека на должность в компании. В данном случае было проведено анкетирование кандидатов.

Анкетированное исследование - это инструмент социологического изучения социальных явлений в их конкретном состоянии с помощью методов, позволяющих производить количественные и качественные сборы, измерения, обобщения, анализ социологической информации.

Данное анкетирование позволяет получить общие сведения о кандидате, уровне образования.

При осуществлении этого исследования был произведен запрос на предыдущее место работы с целью получения характеристики его морально-деловых качеств, а также данных о погашенных судимостях.

При приеме на работу имело место проведение прояснительной работы, информация о соблюдении режима секретности, вознаграждение в успехе выполнения этого режима, а также обучение правилам соблюдения режима секретности, разъяснение ценности секретных материалов.

В ООО «БелСпецЭкспорт» разработано и действует Положение о коммерческой тайне, утвержденное руководителем организации от **19.03.2010 г.**

На ООО «БелСпецЭкспорт» также предусмотрена защита коммерческих тайн фирмы в виде заключения контракта с кандидатом на должность, хотя не все возможные данные, которые относятся к коммерческой информации, были освещены в этом документе. Упущение этого момента может спровоцировать утечку информации, т.к сотрудник не был поставлен в известность.

Как показывает зарубежная практика работы частных фирм, утечка информации зачастую происходит по инициативе их же сотрудников. В мотивационной основе совершаемых поступков, кроме случаев несвоевременного оповещения сотрудника, лежит корысть (получить значительную сумму денег) или месть (не исключая заодно и материальную выгоду), например, со стороны уволенного работника, имевшего доступ к предпринимательской информации.

Руководство данной компании предусмотрело возможную кражу информации на бумажных носителях с помощью:

- Контроля помещений и оборудования (охрана предприятия ЧОП и установка в помещении камеры слежения)
- Отправка почты производится только заказными письмами и письмами с уведомлением о вручении адресату.
- При работе с документами нельзя отлучаться из офиса, а если приходится выходить, то необходимо закрыть дверь на ключ (если в офисе больше нет сотрудников) . Посторонних людей к документам допускают.
- Документы, которые правомерно могут потребовать сотрудники налоговой инспекции или правоохранительных служб, держат отдельно от остальных конфиденциальных бумаг.

Рассмотрев механизм защиты информации на примере работы компании «БелСпецЭкспорт», можно выявить некоторые недостатки данной системы, а также предложить возможные меры по исключению этих недостатков или их минимизации.

В первую очередь, хотелось заметить, что мы рассматривали маленькое предприятие, бюджет которого явно не рассчитан на создание системы безопасности профессионалами, несмотря на то, что безопасность данных - очень важный элемент ведения бизнеса.

Для того чтобы не затрачивать большие средства на работу специализированных агентств, нужно изначально предположить:

- какая информация нуждается в защите;
- кого она может заинтересовать;
- каков “срок жизни” этих секретов;
- во что обойдется их защита.

Затем следует подготовить план по охране коммерческой тайны.

Из нынешнего механизма защиты информации видно, что такая работа была проведена не очень тщательно. Задача данного курсового проекта предложить меры усовершенствования данной системы.

Недостатки

1. Свободный доступ для всех сотрудников к документам, содержащим конфиденциальную информацию.

2. Свободный доступ для всех сотрудников к данным компьютера, отсутствие учетных записей и паролей.

3. Документы физическим способом не защищены.

Предложения по улучшению

1. Организовать порядок работы с конфиденциальными документами, контроль за прохождением секретных документов, контроль за публикациями, рассекречивание и уничтожение конфиденциальных документов, охрана секретов других фирм.

2. Создание систем защиты электронной информации от несанкционированного к ней доступа, обеспечение контроля за использованием компьютером.

3. Установить сейфы или специальные контейнеры для хранения документов.

4. Отсутствие в трудовом контракте сотрудника перечня документов, относящихся к коммерческой тайне

4. Пересмотреть договора о неразглашении и трудовые контракты.

В ООО «БелСпецЭкспорт» практически не уделяется внимание организации конфиденциального делопроизводства, в то время как получение конфиденциальной информации через пробелы в делопроизводстве является наиболее простым и малозатратным способом получения информации.

Таким образом, можно сделать вывод, что система защиты коммерческой тайны в ООО «БелСпецЭкспорт» несовершенна, выявлены определенные ее недостатки, которые в обязательном порядке необходимо учесть и отрегулировать, т.к. от этого в конечном итоге будет зависеть успешное функционирование организации.

3. Совершенствование процесса защиты коммерческой информации в организации

При работе с документами, содержащими охраняемую фирмой информацию, надо соблюдать определенные правила. Это дает весомые гарантии надежной охраны коммерческих секретов и ставит заслон на пути утечки информации.

Эти правила сводятся к следующему:

- 1) строгий контроль (лично или через службу безопасности) за допуском персонала к секретным документам;
- 2) точное установление того, кто конкретно из руководства и служащих фирмы организует и контролирует секретное делопроизводство фирмы, наделение их соответствующими полномочиями;
- 3) разработка инструкции (памятки) по работе с секретными документами, ознакомление с нею соответствующих работников фирмы;
- 4) контроль за принятием соответствующим служащими письменных обязательств о сохранении коммерческой тайны фирмы;

- 5) введение системы материального и иного стимулирования служащих фирмы, имеющих доступ к ее секретам;
- 6) внедрение в повседневную практику механизмов и технологий защиты коммерческой тайны фирмы;
- 7) личный контроль со стороны руководителя фирмы службы внутренней безопасности и секретного делопроизводства.

Многое в деле сохранения секретов организации зависит от самого руководителя. Руководитель обязан уделять должное внимание системе доступа к конфиденциальной информации.

В первую очередь сам руководитель должен соблюдать установленные правила. Кроме того, к нему, помимо общих требований, предъявляются и дополнительные требования в силу его особого служебного положения. На нем лежит ответственность за:

- подбор надежных сотрудников, которые будут иметь допуск к тем или иным документам;
- организацию системы их работы, чтобы исключить возможность ознакомления с документами посторонних лиц;
- выделение помещения и технических средств, которые сделали бы невозможными хищение или копирование документов посторонними.
- постоянное отслеживание своих собственных контактов, не допуская к конфиденциальным документам знакомых и родственников. Известны случаи, когда утечка закрытой информации происходит именно из-за чрезмерного доверия к некоторым людям первого лица организации.

На основании перечня конфиденциальных сведений составляется и ведется классифицированный перечень (список) документов организации, подлежащих защите и обозначению соответствующим грифом ограничения доступа.

Утверждается перечень руководителем.

Установление грифа ограничения доступа является первым и основным элементом защиты документированной информации. Система грифования (маркирования) документов не гарантирует сохранность информации, однако позволяет четко организовать работу с документами, в частности сформировать систему доступа к документам персонала.

Конфиденциальная информация, в том числе коммерческая тайна, как правило, содержится в виде каких-либо документов – традиционных, бумажных, либо электронных. Эти источники информации могут являться объектами неправомерных посягательств и, следовательно, нуждаются в защите. Конфиденциальная информация на крупных предприятиях, предприятиях имеющих нескольких собственников представляет собой более сложный объект защиты.

Все документы в фирме делятся на три категории: входящие, исходящие и внутренние. Первым шагом в *обеспечении защиты информации* является выявление из общей массы документов, содержащих ценную для фирмы коммерческую информацию. Составляется перечень конфиденциальных документов. Затем вводятся степени конфиденциальности информации (или грифы ограничения доступа к документам) и каждому документу присваивается соответствующий гриф. Данный перечень составляется специальной комиссией (в крупных фирмах), либо секретарем-референтом фирмы (специальным сотрудником). Потом он согласовывается с начальниками отделов, служб и утверждается руководителем фирмы. В перечне документов указываются категории работников, которые по должности могут пользоваться этими документами. Гриф ограничения доступа к документу устанавливается на определенный срок. Каждый документ, отнесенный к той или иной степени конфиденциальности должен на титульном (первом) листе иметь в правом верхнем углу пометку о грифе.

Порядок работы с документами, составляющими коммерческую тайну, регламентируется специальной инструкцией по закрытому делопроизводству, которая регулирует порядок документирования и организации работы с конфиденциальными документами, включающей следующие разделы: “Общие положения” - на основе действующего законодательства и нормативно-методических документов определяется понятие коммерческой тайны, устанавливаются цели данной инструкции, определяются люди или подразделения, ответственные за работу с документами, составляющими коммерческую тайну; “Документирование деятельности фирмы, составляющей коммерческую тайну” - определяются виды конфиденциальных документов, порядок их подготовки и оформления, присваиваемые грифы ограничения доступа к документам; “Организация работы с документами” – устанавливается порядок присвоения грифов и правила работы с документами, содержащими коммерческую тайну.

Контроль за соблюдением правил хранения и использования документов, содержащих конфиденциальную информацию, осуществляется с помощью проверок. Они могут быть как регулярными (еженедельными, ежемесячными, ежегодными), так нерегулярными (выборочными, случайными). В случае обнаружения нарушений составляется акт и принимаются меры, позволяющие в будущем предотвратить нарушения такого рода.

Следует контролировать не только документы, содержащие конфиденциальную информацию, но и бумаги с печатями, штампами, бланки. Бланк – лист бумаги с оттиском углового или центрального штампа, либо с напечатанным любым способом текстом (или рисунком), используемый для составления документа. Особое внимание следует уделять охране так называемых бланков строгой отчетности, содержащих номер (серию), зарегистрированных одним из установленных способов и имеющих специальный режим использования.

При документировании конфиденциальной информации система защиты должна начинать функционировать заблаговременно. Конкурент или злоумышленник создает угрозу целостности и сохранности информации путем несанкционированного установления контакта с источником информации или тайного преобразования канала распространения информации в канал ее разглашения.

Разрешительная система доступа представляет собой совокупность правовых норм и требований, устанавливаемых первым руководителем или коллективным органом руководства с целью обеспечения правомерного ознакомления и использования сотрудниками конфиденциальных сведений, необходимых для выполнения служебных обязанностей.

Важно четко и однозначно определить: кто, кого, к каким сведениям, когда и как допускает. *Под допуском понимается* процедура оформления права сотрудника на доступ к сведениям ограниченного распространения и одновременно правовой акт согласия (разрешения) собственника (владельца) информации на передачу ее для работы конкретному лицу. Оформление допуска, т.е. согласие лица на определенные ограничения в использовании информации, носит добровольный характер. Наличие допуска предоставляет сотруднику формальное право работать со строго определенным кругом конфиденциальных документов, баз данных и отдельных сведений. Роль секретаря в предоставлении лицу допуска обычно носит организационный характер, особенно если секретарь выполняет одновременно функции службы персонала, что распространено в некрупных организациях.

К конфиденциальным сведениям допускаются, как правило, лица, проработавшие в организации определенное время и зарекомендовавшие себя с положительной стороны.

Допуск к конфиденциальным документам и информации, составляющим коммерческую тайну, осуществляет первый руководитель. В предпринимательских структурах допуск обычно оформляется соответствующим пунктом в контракте (трудовом договоре), где устанавливаются обязанности сотрудника по сохранению тайны и возможная степень ответственности за разглашение конфиденциальных сведений. Часто дополнительно сотрудник подписывает обязательство, в котором конкретизируется содержание пункта контракта в части определения сферы доверяемой ему тайны и подтверждения знания им порядка работы с конфиденциальной информацией, ее защиты, согласия соблюдать этот порядок.

Обязательство подписывают также лица, участвующие в работе фирмы и располагающие определенными закрытыми сведениями, но не являющиеся ее штатными сотрудниками (например, акционеры, учредители, руководители дочерних предприятий, партнеры, консультанты, эксперты и другие). Допуск может носить временный характер на период выполнения определенной работы и может пересматриваться при изменении профиля работы сотрудника.

Доступ представляет собой практическую реализацию права сотрудника на работу с подобной информацией. Такой доступ в отношении конкретной информации и конкретного сотрудника называется санкционированным, разрешенным и законным.

Очень важно так организовать работу с конфиденциальными документами и контроль за ними, чтобы свести возможность утечки к минимуму, ведь информация попадает в руки людей, большинство которых слабо представляют себе правила работы с документами ограниченного доступа.

Организации конфиденциального делопроизводства в информационной безопасности уделяется, как правило, наименьшее внимание, хотя получение конфиденциальной информации через пробелы в делопроизводстве является наиболее простым и малозатратным способом получения информации.

Приказом руководителя организации (предприятия) назначается должностное лицо (лица), ответственное за учет, хранение и использование документов, содержащих конфиденциальные сведения. Это может быть сотрудник, для которого работа с документами, содержащими КТ, является основной служебной

обязанностью, или секретарь, для которого эти функции будут дополнительными.

При ведении конфиденциального делопроизводства необходимо соблюдать следующие правила:

- присвоение и снятие грифа конфиденциальности должно осуществляться руководством компании;
- обязательная регистрация и учет всех конфиденциальных документов, а также передача их исполнителю под расписку в реестре;
- контроль не только документов, содержащих конфиденциальную информацию, но и бумаг с печатями, штампами, бланками, особенно бланков строгой отчетности, содержащих уникальный номер, зарегистрированных установленным способом и имеющих специальный режим использования;
- организационное выделение конфиденциального делопроизводства из обычного;
- гриф конфиденциальности документа присваивается по наивысшей степени конфиденциальности сведений, в нем изложенных;
- создание конфиденциальных документов производится в изолированных, специально оборудованных помещениях, прием и выдача документов производится через специальное окно, не выходящее в общий коридор или барьер, ограничивающий доступ к рабочим местам лиц, создающих конфиденциальные документы;
- уничтожение конфиденциальных документов, в том числе черновиков, в машинках для уничтожения бумаг (шредерах) в присутствии нескольких человек и с проставлением соответствующих пометок в журналах уничтожения конфиденциальных документов;
- запрещение выноса из контролируемой территории конфиденциальных документов;
- к работе с конфиденциальными документами допускаются только лица, заключившие соответствующие договора о нераспространении коммерческой тайны;
- хранение конфиденциальных документов только в сейфах;
- в делах или в архивах конфиденциальные документы должны храниться отдельно от открытых, по завершении оформления дел на последнем листе делается запись о количестве пронумерованных в нем листов, заверенная соответствующей подписью и печатью;
- включать в документы только минимально необходимую конфиденциальную информацию;

- рассылка конфиденциальных документов должна быть обоснованной и сведена к минимуму;
- система учета (ручная или компьютерная) конфиденциальных документов должна предоставлять необходимые удобства поиска и контроля за местонахождением каждого конфиденциального документа;
- организационно исключить необоснованное ознакомление с документами лиц, не имеющих нужных полномочий;
- отправку конфиденциальных документов производить только заказными или ценными письмами, по каналам специальной связи или осуществлять доставку корреспонденции нарочным из числа сотрудников, допущенных к работе с такими документами;
- контроль за использованием копировально-множительной техники, а также блокирование систем ввода-вывода информации на компьютерах, обрабатывающих конфиденциальную информацию.

Все документы, содержащие конфиденциальные сведения, подлежат учету и специальному обозначению.

Таким образом, на рассматриваемом нами предприятии ООО «БелСпецЭкспорт» можно предложить следующий порядок *создания конфиденциального бумажного делопроизводства*:

1 этап - создание обычного бумажного делопроизводства.

2 этап - определение перечня сведений конфиденциального характера и документов, содержащих конфиденциальные сведения. Разделение сведений на несколько групп по степени конфиденциальности (например: строго конфиденциальные, конфиденциальные, для служебного пользования).

3 этап - утверждение перечня сведений конфиденциального характера у руководства, а также определение порядка и сроков переутверждения данного перечня, а также снижение и снятие грифа конфиденциальности.

4 этап - определение правил конфиденциального бумажного делопроизводства на основе общего бумажного делопроизводства.

5 этап - определение порядка допуска сотрудников к сведениям конфиденциального характера.

6 этап - заключение договоров о нераспространении конфиденциальных сведений между сотрудниками, которые будут допущены к работе с конфиденциальной информацией и руководством организации.

7 этап - создание необходимых нормативных документов (инструкций, должностных обязанностей и так далее).

8 этап - доведение нормативных документов до сотрудников в рамках функциональных обязанностей.

9 этап - создание механизмов контроля за соблюдением конфиденциального делопроизводства.

10 этап - создание механизма ответственности за нарушение правил конфиденциального делопроизводства.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, обобщив все вышесказанное, можно сделать вывод, что владение информацией о конкуренте – один из наиболее действенных способов конкурентной борьбы на рынке. Необходимость решения проблемы утечки конфиденциальной информации связана с выживанием и успешным ведением бизнеса компании.

Усиливается конкуренция между предприятиями (фирмами). Зарубежный опыт показывает: кто не заботится о защите своей коммерческой тайны (секретов), тот теряет до 30% и более возможной выручки либо становится банкротом.

Коммерческая тайна – это производственная, научно-техническая, управленческая финансовая и иная документированная информация, используемая для достижения коммерческих целей (получение прибыли, предотвращение ущерба), которую предприниматель считает конфиденциальной. К конфиденциальным сведениям относятся, прежде всего, идеи, изобретения, открытия, технологии, особенности коммерческой деятельности, позволяющие успешно конкурировать, прибыль фирмы и другое.

До сих пор остаются малоизученными вопросы правового регулирования использования и охраны коммерческой тайны как отдельного вида

конфиденциальной информации, обладающего ее родовым признаком — конфиденциальностью и собственными видовыми признаками; о возможности привлечения работника к ответственности в форме возмещения убытков (а не ущерба) работодателю, причиненных разглашением или использованием его коммерческой тайны. Практически не поднимались в правовой литературе вопросы о возможности конкуренции между работником и работодателем по поводу использования работником коммерческой тайны, знаний умений и опыта, полученных во время работы, а также вопросы позитивной ответственности работников в отношении полученной от работодателя коммерческой тайны и иной конфиденциальной информации и др.

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 должна предусматривать целую систему направлений деятельности, каждому из которых соответствует свой способ защиты.

При формировании на предприятии концепции защиты документации, содержащей конфиденциальную информацию, необходимо, прежде всего, учесть рекомендации и общие правила организации комплексной системы защиты экономической безопасности предприятия.

Проанализировав систему защиты коммерческой тайны в ООО «БелСпецЭкспорт», выявлены определенные ее недостатки, которые в обязательном порядке необходимо учесть, т.к. от этого в конечном итоге будет зависеть успешное функционирование организации.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь
2. Буч Ю.И., Колесникова М.А. Охрана ноу-хау: Справочно-методические материалы. СПб: Госкомитет РФ по высшему образованию, 1995.- 212 с.
3. Гавриш В.А. Практическое пособие по защите коммерческой тайны. Симферополь: Таврида, 1994.- 187 с.

4. Гальперин Л.Б., Полежаева С.П. Ноу-хау: понятия, правовая охрана и договорная реализация. Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1996.- 119 с.
5. Демушкин А.С. Документы и тайна. – М.: ООО «Городец-издат», 2003. – 400 с.
6. Деружинский В.А., Деружинский В.В. Основы коммерческой тайны. – Мн.: ООО «Полирек», 1994. – 126 с.
7. Енин А.В., Ковалевич И.Н., Руденков В.М. Интеллектуальные секреты и безопасность бизнеса: практ. пособие. – Минск: ФУ Аинформ, 2007. – 224 с.
8. Жуков А.В. и др. Все о защите коммерческой информации. М. 1992.
- 9.
10. Зубик В.Б., Зубик Д.В., Седегов Р.С., Абдула А. Экономическая безопасность предприятия (фирмы) / Под ред. Р.С. Седегова, М.И. Плотницкого, А.С. Головачева. – Мн.: Выш. шк., 1998. – 391 с.
11. Иванов А. В., Шлыков В. В. Экономическая безопасность предприятий. – М.: Вираз-Центр, 1995. – 139 с.
12. Ионова О.В., Комиссаров А.А., Малаева Л.З., Судаков А.А. Правовая охрана деловых секретов за рубежом: Обзорная информация. – М.: НПО «Поиск», 2014 – 32 с.
13. 14. Лукашов А.И., Мухин Г.Н. Конфиденциальная информация и коммерческая тайна: правовое регулирование и организация защиты / Под общ. ред. А.И. Лу–кашова. – Мн.: Тесей, 1998. – 128 с.
15. Мазуров В.А. Тайна: государственная, коммерческая, банковская, частной жизни. Уголовно-правовая защита: Учеб. пособие. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и Ко», 2003. – 156 с.
16. Назаров А.В. Основы защиты коммерческой информации и интеллектуальной собственности в предпринимательской деятельности. М.: Юкис, 1991.
17. Некраха А.В., Шевцова Г.А. Организация конфиденциального делопроизводства и защита информации: Учеб. пособие. – М.: Академический проспект, 2007. – 224 с.
18. Новосельцев О.В. Коммерческая тайна (ноу-хау): правовое регулирование и документальное оформление в имуществе предприятия. – М.: ОАО «ИНИЦ

«Патент», 2006. – 59 с.

19. Охрана коммерческой тайны: Сб. нормат. док. / Сост. Г.А. Федорова. – М.: ОАО «ИНИЦ «Патент», 2006 – 22 с.
20. Практика защиты коммерческой тайны в США. – М.: СП Крокос Интернэшнл, 1993. – 248 с.
21. Пронин К.В. Защита коммерческой тайны. – М.: ГроссМедиа, 2006 с. – 144 с.
22. Пуховский В.И. Организация работы по защите коммерческой тайны в Республике Беларусь. Мн.: Академия управления при СМ РБ, 1992. – 24 с.
23. Самотуч(г)а В.А., Андреев С.С. Коммерческая тайна и ее защита. М.: Внешторг, 1992. – 30 с.
24. Секреты коммерческой безопасности (Практические советы предпринимателю). М.: Инфоарт, 1993.
25. Соловьев Э.Я. Коммерческая тайна и ее защита. – М.: Издательство «Ось-89», 2001. – 128 с.
26. Черкасова Е.В. Защита интеллектуальной собственности и коммерческой тайны: учеб.-метод. комплекс. – Минск: Изд-во МИУ, 2005. – 111 с.
27. Чумарин И.Г. Тайна предприятия: что и как защищать. – СПб: ООО «Издательство ДНК», 2001. – 160 с.
28. Экономическая безопасность предприятия: защита коммерческой тайны (практическое пособие для руководителей и специалистов) / Под ред. В.М. Чаплыгина. М.: «Аналитик-пресс», 1991.
29. Ярочкин В.И. Безопасность информационных систем. – М.: Ось-89, 1996. – 320 с.

Размещено на Allbest.ru