

УДК 338.28

**МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ  
СЕКРЕТНОСТИ В ИНТЕРЕСАХ ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

**METHODICAL ASPECTS OF FORMING OF POLICY OF PRIVACY  
FOR THE BENEFIT OF ENSURING  
AN ECONOMIC SAFETY OF THE ORGANIZATIONS**

©Глущенко В. В.

д-р техн. наук, г. Москва, Россия

©Glushchenko V.

Dr. habil., Moscow, Russia

©Глущенко И. И.

д-р эконом. наук

Российский государственный социальный университет

г. Москва, Россия

©Glushchenko I.

Dr. habil.

Russian state social university, Moscow, Russia

*Аннотация.* В статье развиваются методические аспекты формирования политики секретности (тайны и конфиденциальности), исследовано использование секретности как инструмента обеспечения экономической безопасности корпораций, показано их влияние на конкурентное и организационное поведение и, как следствие на эффективность финансового менеджмента организаций, исследованы тайна и конфиденциальность как факторы влияния на финансовый результат организации в рамках различных концепций финансового менеджмента, а также при деятельности организации(корпорации) на различных типах рынков, предложены количественные показатели для оценки влияния секретности на финансовые результаты организации. Целью статьи является развитие методических основ формирования политики секретности (тайны и конфиденциальности) как инструмента обеспечения экономической безопасности организаций (корпораций) в условиях выхода из глобального кризиса. Для достижения поставленной цели решаются задачи:

– исследуется сущность политики секретности (тайны и конфиденциальности) и ее влияние на конкурентное и организационное поведение организаций (корпораций);

– исследуется влияние тайны и конфиденциальности на эффективность ключевых концепций финансового менеджмента;

– развиваются теоретические основы оценки влияния политики секретности (тайны и конфиденциальности) на конкурентоспособность и финансовые результаты корпораций.

Объектом статьи выступает экономическая безопасность организаций (корпораций).

Предметом статьи является политика секретности (тайны и конфиденциальности) как инструмент обеспечения экономической безопасности организаций.

*Abstract.* In article methodical aspects of forming of policy of privacy (a secret and confidentiality) develop, privacy use as instrument of ensuring an economic safety of corporations is researched, their influence on a competitive and organizational behavior and, as a result on efficiency of financial management of the organizations is shown, the secret and confidentiality as factors of influence on a financial result of the organization within various concepts of financial management are researched, and also in case of organization activity (corporation) on various types of the markets, quantitative indices for a privacy impact assessment on financial results of the organization are offered. The purpose of article is development of methodical bases of forming of

policy of privacy (a secret and confidentiality) as instrument of ensuring an economic safety of the organizations (corporations) in the conditions of an exit from world crisis. For achievement of an effective objective problems are solved:

- the essence of policy of privacy (a secret and confidentiality) and its influence on a competitive and organizational behavior of the organizations (corporations) is researched;
- influence of a secret and confidentiality on efficiency of key concepts of financial management is researched;
- theoretical bases of an impact assessment of policy of privacy (a secret and confidentiality) on competitiveness and financial results of corporations develop.

The economic safety of the organizations (corporations) acts as subject of article.

Subject of article is the policy of privacy (a secret and confidentiality) as the instrument of ensuring an economic safety of the organizations.

*Ключевые слова:* политика, секрет, организация, экономика, безопасность, тайна, конфиденциальность, финансы, менеджмент эффект, влияние, результат, концепция.

*Keywords:* policy, secret, organization, economy, safety, secret, confidentiality, finance, management effect, influence, result, concept.

Актуальность статьи определяется тем, что в условиях глобального кризиса для обеспечения экономической безопасности и эффективности управления в корпорациях возрастает значение политики секретности (тайны и конфиденциальности) как инструментов регулирования информации.

Целью статьи является развитие методических основ формирования политики секретности (тайны и конфиденциальности) как инструмента обеспечения экономической безопасности организаций (корпораций) в условиях выхода из глобального кризиса.

Для достижения поставленной цели решаются задачи:

- исследуется сущность политики секретности (тайны и конфиденциальности) и ее влияние на конкурентное и организационное поведение организаций (корпораций);
- исследуется влияние тайны и конфиденциальности на эффективность ключевых концепций финансового менеджмента;
- развиваются теоретические основы оценки влияния политики секретности (тайны и конфиденциальности) на конкурентоспособность и финансовые результаты корпораций.

Объектом статьи выступает экономическая безопасность организаций (корпораций).

Предметом статьи является политика секретности (тайны и конфиденциальности) как инструмент обеспечения экономической безопасности организаций.

В результате глобального кризиса, введения санкций происходит структуризация глобальной экономики. По причине концентрации капитала рынки все в большей мере получают олигополистический характер. Особенностью такого рода рынков является отслеживание действий и стратегий друг друга со стороны конкурирующих корпораций. В этой ситуации повышает роль информационных ресурсов организации.

В начале 21 века информационные ресурсы организаций становятся все более сложными и противоречивыми в тенденциях своего развития. В настоящее время наблюдаются противоречия в развитии информационных ресурсов организации. С точки зрения маркетинга и PR организации нуждаются в распространении информации об их деятельности. Одновременно с этим, с точки зрения снижения рисков деятельности организации целесообразно ограничение распространение информации об организации. Это повышает актуальность формирования информационной политики и политики секретности организаций.

Для управления структурно сложными объектами с начала 20-го века все более интенсивно используется политика. Термин «политика» имеет много определений. Часто

политикой именуют деятельность, направленную на реализацию общих установлений группы людей, которых объединил случай или выбор [1, с. 13; 2, с. 10].

Политикой секретности (тайны и конфиденциальности, закрытости) условимся называть деятельность по ограничению доступа к информации организации, осуществляемую ее владельцами и менеджментом. При этом под политикой секретности может называться и система мероприятий, направленных на регулирование и ограничение информационных потоков во внешней и внутренней среде организаций. В политике секретности могут иметь место консенсусный и конфронтационный подходы.

Консенсусный подход в политике секретности заключается в достижении согласия всеми заинтересованными сторонами по системе мероприятий, направленных на ограничение информации об организации.

Конфронтационный подход в политике секретности состоит в том, что состав системы мероприятий, направленных на ограничение информации об организации формируется в результате противоборства заинтересованных сторон и организаций.

Политика секретности организации влияет на экономическую безопасность организации в силу того, что она влияет на степень определенности условий, в которых конкуренты и структурные подразделения организаций принимают управленческие решения.

Под экономической безопасностью организации понимают состояние его защищенности от негативного влияния внешних и внутренних угроз, дестабилизирующих внешних и внутренних факторов, при которых достигается устойчивая реализация главных коммерческих интересов и достижение целей уставной деятельности организации [3, с. 11].

Отсутствие у конкурентов информации снижает собственные риски соблюдающей тайну коммерческой организации. При этом, с другой стороны, одновременно увеличивается неопределенность и риск конкурентов. В финансовом менеджменте, с одной стороны, стремятся ограничить и строго контролировать доступ, как к внутренним, так и внешним потокам информации об организации, ее планах, ресурсах, партнерах. С другой стороны, в менеджменте стремятся обладать всей доступной информацией о конкурентах, рынках и т. д.

В общем и финансовом менеджменте для ограничения доступа к информации используют понятия служебной и коммерческой тайны, конфиденциальности. Законодательно установлено: «Если сторона благодаря исполнению своего обязательства по договору подряда получила от другой стороны информацию о новых решениях и технических знаниях, в том числе не защищаемых законом, а также сведения, в отношении которых их обладателем установлен режим коммерческой тайны, сторона, получившая такую информацию, не вправе сообщать ее третьим лицам без согласия другой стороны» (ст. 727 ГК РФ).

Согласно ГК РФ (ст. 1465) определяет понятие секрета производства (ноу-хау). В рамках этой статьи определено, что секретом (тайной и конфиденциальностью) производства (ноу-хау) признаются сведения любого характера (производственные, технические, экономические, организационные и другие) о результатах интеллектуальной деятельности в научно-технической сфере и о способах проведения профессиональной деятельности, имеющие действительную или потенциальную коммерческую ценность вследствие неизвестности их третьим лицам, если к таким сведениям у третьих лиц нет свободного доступа на законном основании и обладатель таких сведений принимает разумные меры для соблюдения их конфиденциальности, в том числе путем введения режима коммерческой тайны.

При этом секретом производства не могут быть сведения, обязательность раскрытия которых, либо недопустимость ограничения доступа к которым, установлена законом или иным правовым актом.

Можно говорить, что конфиденциальность отличается от тайны масштабами возникающего в результате разглашения информации ущерба и, как следствие, характером ответственности за последствия разглашения информации, относимой к тайне. Разглашение

тайны может порождать более тяжелые последствия, угрожающие существованию корпорации и/или других больших организаций. Понятие конфиденциальности относится к менее масштабным ущербам, показателям и организациям. Возможный ущерб от разглашения конфиденциальной информации, как правило, не приводит к угрозе существованию организации, но, например, может ухудшать имидж организации.

Федеральный закон от 29.07.2004 №98-ФЗ (ред. от 12.03.2014) «О коммерческой тайне» определяет ответственность за разглашение тайны и нарушение режима конфиденциальности. Разглашение тайны и конфиденциальности может предусматривать уголовную ответственность, гражданскую (имущественную).

Состав и содержание сведений, которые могут составлять служебную или коммерческую тайну, определяется законом и иными правовыми актами. Организации (корпорации) и их менеджеры вправе защищать такую информацию законными способами.

При этом организации и лица, получившие информацию, составляющую тайну, незаконными методами, обязаны возместить причиненные убытки. Такая же обязанность возлагается на работников, разгласивших служебную или коммерческую тайну вопреки трудовому договору, в том числе контракту, и на контрагентов, сделавших это вопреки гражданско-правовому договору.

Часто условия сделки включают положение о том, что стороны обязаны обеспечить конфиденциальность сведений, касающихся предмета договора, хода его исполнения и полученных результатов.

Конкурентные отношения и конкурентное поведение являются одним из внешних источников нарушения безопасности организаций. Теоретические основы конкурентных отношений были исследованы в работе М. Портера [4, с. 10]. Конкуренция рассматривается как движитель развития менеджмента и, в частности, финансового менеджмента организаций. Условимся определять конкуренцию как борьбу или соперничество между некоторым известным числом рыночных субъектов (акторов) за эффективное использование факторов производства, обеспечение доходов и позиций этих акторов на рынке, финансовые позиции и технологическое положение одного из участников этой борьбы более предпочтительное по отношению к конкурирующим экономическими акторами. Проигрыш в конкуренции приводит к снижению экономической безопасности организации.

Организационное поведение направлено обеспечение результативности и эффективности деятельности организации. Поэтому организационное поведение нацелено на регулирование отношений и поведения людей в организации. Организационное поведение всегда должно рассматриваться не только с точки зрения процесса формирования организационной культуры и стереотипов поведения, но, прежде всего, с точки зрения результата эффективности деятельности [5, с. 11].

Структурно организационное поведение можно разделить на внешнее (конкурентное, информационное и т. п.) и на внутреннее (ресурсное, мотивация персонала, финансовое и др.).

Современный финансовый менеджмент сформировался как наука об управлении финансовыми отношениями в различных корпорациях. В качестве ключевых положений финансового менеджмента рассматриваются концепции финансового менеджмента. Под концепцией понимается взгляд на систему финансового менеджмента в корпорациях [6, с. 36]. Финансовое поведение и финансовый менеджмент рассматривается как одно из перспективных направлений развития современных финансов [7, с. 48].

На основе исследования ролей корпораций условимся определять корпорации как сложный субъект финансово-хозяйственной деятельности, в условиях глобализации выполняющий роли по: глобализации экономики, информационного пространства и социально-культурной жизни; концентрации капитала; оптимизации межотраслевого и отраслевого распределения капитала; усилению процессов дифференциации, разделения и специализации труда; повышению рыночной устойчивости корпоративной структуры при

изменении конъюнктуры; унификации требований и межстрановой миграции персонала; интеграции фиктивного и реального капитала; интеграции предпринимательства и управления; дифференциации и децентрализации управления; по получению прибыли и сверхприбыли на основе монополизации рынков; инновационной деятельности по созданию новых товаров, технологий услуг; защите входящих в его структуру предприятий от поглощений; развитию малого и среднего бизнеса; развитию демографических и этно-религиозных процессов; формированию социальной структуры общества» и другие экономические и социальные роли [8, с. 203].

В период кризиса значение организационного поведения, конкурентного поведения, эффективного общего и финансового менеджмента, управления рисками деятельности возрастает [9, с. 64].

Для анализа влияния политики секретности (тайны и конфиденциальности) на эффективность финансового менеджмента организации необходимо более глубоко исследовать сущность фирмы как экономического актора.

В этом контексте для оценки организационного поведения может быть использован критериальный подход к определению сущности фирмы [9, с. 64]. В рамках критериального подхода условимся исследовать влияние тайны и конфиденциальности на показатели (доход, ликвидность, время, риски), которые включаются в критерий оценки эффективности деятельности фирмы.

На основе параметра дохода корпорацию (фирму) можно определить как систему отношений в рамках, которых направление ресурсов в новое предприятие (производство) начинает повышать суммарную доходность (или прибыль).

Если принять за основу конкуренцию как снижение затрат, то теорию фирмы можно сформулировать как систему отношений, когда включение в нее нового предприятия (производства, подразделения) снижает суммарные издержки организации на достижение поставленной цели» (минимизация транзакционных издержек по Р. Коузу).

На основе параметра ликвидности можно определить, что корпорация (фирма) представляет собой систему отношений, которая позволяет повысить ликвидность организации в процессе достижения ее целей.

В рамках критериального подхода к исследованию сущности и конкурентоспособности корпораций предлагается считать целесообразным включение в число рассматриваемых параметров деятельности фактора времени. Сравнительный анализ по параметру времени позволяет определить корпорацию (фирму) как систему отношений, когда включение в нее нового предприятия (производства, подразделения) снижает суммарные затраты времени на достижение поставленной цели всей корпорации как системы организаций.

В рамках «рисковой» теории корпорации можно утверждать, что корпорация (фирма) есть система отношений, когда предприниматель еще способен контролировать всю совокупность рисков (и ущербов), связанных с осуществляемым бизнесом (бизнесами).

Другими словами, рискованная теория фирмы определяет, что границы фирмы определяются возможностью собственников и руководства организации управлять суммарным риском деятельности, сохраняя в процессе управления приемлемые уровни риска в работе корпорации.

По этой причине риску организации в период кризиса должно уделяться повышенное внимание.

Тайна и конфиденциальность, разглашение информации о деятельности организации создают рискованные факторы в ее деятельности. Риски организации прямо влияют на финансы корпораций: из доходов корпорации вычитается ущерб от рисков, в частности риска избыточной открытости или разглашения тайны и конфиденциальности.

Финансовые отношения в корпорациях определяются видом (холдинг, финансово-промышленная группа, трест и другое) и спецификой деятельности [10, с. 28–35] и одновременно рассматриваются как важный фактор обеспечения их конкурентоспособности.

Если менеджмент считают инструмент развития общества, то конкуренция выступает как движущая сила развития самого менеджмента и, в частности, финансового менеджмента. Условимся определять конкуренцию как борьбу или соперничество между некоторым известным числом рыночных субъектов (акторов) за обеспечение доходов и позиций этих акторов на рынке, финансовые позиций и технологическое положение более предпочтительное у одного из участников этой борьбы по сравнению с другими экономическими субъектами [4; 11, с. 173].

При анализе конкуренции принято использовать такие понятия как сравнительные преимущества; конкурентные преимущества, конкурентная позиция, стратегия, конкурентное сечение; силы конкуренции.

Сравнительные преимущества экономического актора определяются тем, что производство им товаров характеризуется относительными преимуществами или недостатками, которые различны для конкретных стран. Сравнительные преимущества организации могут быть явными и скрытыми (тайными, конфиденциальными). Производители, организации из определенных стран могут извлечь выгоды, концентрируя свои ресурсы в тех областях, где их сравнительные преимущества выше.

Конкурентные преимущества (могут быть явными и скрытыми, тайными) включают все то, что позволяет экономическому актору достичь победы в конкурентной борьбе. Факторами достижения конкурентных преимуществ можно считать лучшие потребительские свойства и качество товара, более эффективное производство, хорошо поставленную рекламу и PR, лучшую и разветвленную систему сбыта, обладание патентами и др.

Конкурентная позиция отражает положение субъекта, которое этот субъект занимает в своей отрасли на основании результатов своей деятельности и со всеми их преимуществами и недостатками по сравнению с конкурентами.

Понятие «конкурентная стратегия» рассматривается как синоним деловой стратегии и представляет собой совокупность правил, которым должно следовать любое хозяйственное подразделение организации, если его целью является достижение и поддержание конкурентоспособности в соответствующей отрасли [4; 11, с. 173].

Конкурентное сечение включает массив информации об субъектах, которая отобрана и структурирована таким способом, чтобы выявить и провести сравнительный анализ факторов, определяющих их конкурентную позицию и, в частности, сопоставить структуру доходов, себестоимости продукции различных подразделений, эффективность расходов, объем расходов на рекламу, системы снабжения и сбыта и т. п.

Силами конкуренции называют факторы, которые определяют конкурентную позицию и, которые, можно разделить на внутренние (эндогенные) и внешние (экзогенные) группы факторов, а также на явные и скрытые, латентные (тайные или конфиденциальные).

К внутренним факторам отнесем свойства, составляющие три уровня товара: к первому уровню товара относят основную выгоду или услугу; ко второму уровню относят свойства, качество, внешнее оформление, упаковку, марочное название; к третьему уровню товара относятся: поставка и кредитование, монтаж, послепродажное обслуживание, гарантия; к четвертому уровню товара (услуги) относят факторы стратегического и экологического воздействия. Конкуренция на насыщенных рынках (рынках покупателя) развитых стран ведется в правовом поле, имеет в условиях глобального кризиса жесткий характер и происходит, в основном, на третьем и четвертом уровнях товаров.

К внешним силам конкуренции можно отнести: влияние покупателей; влияние поставщиков; число действующих конкурентов; вероятность или угроза появления новых конкурентов; вероятность или угроза появления новых товаров–заменителей.

Задачей конкурентного поведения и стратегии (по Майклу Портеру) является обеспечение рыночному актору определенных конкурентных преимуществ. При этом анализ конкуренции (позиции, сил конкуренции и др.) выступает как важная составная часть подготовки к формулировке стратегии. Цель анализа конкуренции состоит в том, чтобы оценить, какие изменения в стратегии могут предпринять как сама организация, так и ее

конкуренты. При этом Майкл Портер рассматривает четыре диагностических компонента конкурентной стратегии (будущие цели; предположения; текущая стратегия, возможности).

Корпорация может являться конкурентоспособной, если она хотя бы по одному из ключевых показателей превосходит аналогичные показатели конкурирующих организаций (доход, затраты, ликвидность, время, риски и другое), входящих в критерий оценки эффективности любой фирмы.

Доминирование организации над ее конкурентами выражается и проявляется в том, что определенная корпорация имеет лучшие показатели по всем из названных параметров эффекта других организаций (доход, затраты, риски, ликвидность и время).

Управление рисками может быть упреждающим (предшествующим), в реальном масштабе времени протекающих процессов, последующим. Последующее управление рисками основывается на анализе произошедших событий и фактов хозяйственно–финансовой деятельности.

Считают, что по итогам кризиса должны произойти изменения в философии управления и бизнеса: больше внимания должно уделяться управлению рисками, в том числе информационными рисками. На основе развития управления рисками на всех уровнях иерархии антикризисное управление должно стать предупредительным.

Управление рисками нужно рассматривать как элемент процессов общего и финансового управления. Важное место управление рисками занимает и в контроле предпринимательской деятельности и управления процессами в бизнесе, корпоративном секторе. При этом управление рисками должно учитывать специфику организаций–субъектов финансово–хозяйственной деятельности в период после кризиса.

Наиболее эффективным является упреждающее управление рисками на этапе проектирования операций и систем финансового менеджмента в организации. Проект представляет собой образ будущего системы информационного обеспечения и/или финансового менеджмента организации. Создавая проект информационной открытости организации всегда нужно создавать (как часть общего проекта) проект управления рисками чрезмерной открытости и/или риска нарушения тайны и конфиденциальности.

Нужно учитывать, что в условиях рынка экономические акторы должны проводить политику информационной открытости. При этом чрезмерная открытость и/или нарушение тайны и конфиденциальности в деятельности могут создавать информационные риски (и связанные с ними убытки) и снижать финансовые результаты корпораций.

В процессе проектирования информационного обеспечения финансового менеджмента вся информация об организации (экономическом акторе) может быть представлена в виде суммы открытой информации и информации, составляющей тайну и конфиденциальной информации в деятельности организации.

Информационные риски организации включают риск избыточной открытости и риск нарушения тайны и конфиденциальности.

Цель управления информационными рисками — это идеальный уровень этих рисков и идеальное состояние системы управления этими рисками в будущем.

Цель управления информационными рисками должна обладать всеми свойствами цели. Известно, что цели управления информационными рисками должны обладать свойствами: понятности; однозначности; измеримости; обеспеченности ресурсами; цель должна иметь мотивирующий характер.

Политикой управления информационными рисками можно назвать совокупность социальных, экономических идей и обусловленную ими целенаправленную деятельность акторов рынка по оценке этих рисков, выработке мер по снижению вероятности их реализации или ограничению неблагоприятных последствий (ущерба).

Политикой управления рисками избыточной открытости и/или нарушения тайны и конфиденциальности можно назвать и совокупность мероприятий, направленных на снижение уровня рисков или ущербов в деятельности организации.

Важнейшими факторами, определяющими жизнеспособность и эффективность политики секретности (управления информационными рисками) нужно признать ее соответствие объективным потребностям развития материальной и духовной жизни общества и конкретных организаций, правильный учет реальных конкурентных и рискованных условий, экономических возможностей государства и организации и др. Исходя из этого, политика управления информационными рисками может способствовать повышению эффективности или снижать эффективность управления рисками и финансового менеджмента организации.

Практика управления информационными рисками находит свое конкретное практическое отражение и реализацию в методологии, способах, методах и инструментах такого управления.

Методология управления информационными рисками (как частью финансового менеджмента организации) — это общая теория метода в управлении этими рисками и оценке его результатов.

При этом нужно учитывать, что корпорация представляет собой объединение ряда юридических лиц с учетом распределения функций и ролей, информационных потоков в технологической и экономической деятельности. В настоящее время лидерами в разработках новейших технологий в производстве, управлении являются транснациональные корпорации (ТНК) США и Великобритании.

Важно, что корпорации одновременно входят в структуру мировой и национальной экономик, таким образом «закрепляя» положение государства в международной иерархии и распределении труда. Они одновременно являются и объектами, и субъектами управления рисками. Создание транснациональных корпораций может трактоваться как организационная форма защиты от геополитических и политических рисков национальной экономики. Деятельность корпораций может повышать или снижать геополитический риск национальной экономики.

Финансы корпораций рассматриваются как важный объект исследований [10, с. 28–30]. Основными задачами финансового менеджмента корпораций называют: поиск источников финансирования; поиск объектов вложений временно свободных средств. Информационное обеспечение решения этих задач и информационные риски влияют на эффективность решения этих задач.

Информация о финансовом положении корпорации необходима большому кругу пользователей для принятия экономических решений и отражается в МСФО.

Основными принципами раскрытия финансовой информации корпорациями выступают: достоверность; доступность; оперативность; полнота и регулярность; разумный баланс между информационной открытостью организации (корпорации) и соблюдением тайны и/или конфиденциальности деятельности, коммерческих интересов; соблюдение нейтральности информации (отсутствие преимуществ при ее предоставлении).

В соответствии с отечественным законодательством под раскрытием информации понимается обеспечение информационной открытости в смысле доступности информации всем заинтересованным в этом лицам, независимо от целей получения данной информации, по процедуре, гарантирующей ее нахождение и получение.

При этом согласно ПБУ 12/10 (п. 22, 24, 25, 30, 31) организация раскрывает в пояснениях к бухгалтерской отчетности определенную информацию, в частности, по отчетным сегментам.

В целом раскрытие информации об организации может происходить или осуществляться: на отчетную дату; при разработке бизнес-плана; при выпуске проспекта эмиссии; при публикации статей и отчетов; случайным образом в условиях несанкционированной утечки информации, включая получение инсайдерской информации или экономического шпионажа.

Значение информации и риска ее несанкционированного разглашения информации зависит от ключевых концепций финансового менеджмента.

Концепция в финансовом менеджменте представляет способ определения понимания, теоретического подхода к некоторым сторонам и явлениям финансового менеджмента.

Политика секретности организации влияет на эффективность концепций и всего финансового менеджмента организации в целом.

Концепция денежного потока (используется в рамках инвестиционного анализа) включает количественную оценку связанного с проектом денежного потока и предусматривает: идентификацию денежного потока (его продолжительность и вид); оценку факторов, определяющих величину его элементов; выбор коэффициента дисконтирования; оценку риска (в том числе информационного риска), связанного с данным потоком.

Концепция временной ценности денег основана на том, что денежная единица, доступная сегодня, не равноценна денежной единице, которая может быть доступной через какое-то время, что объясняется действием факторов: инфляции, риска неполучения ожидаемой суммы и оборачиваемости.

Концепция компромисса между риском и доходностью — получение любого дохода в бизнесе всегда сопряжено с риском. Связь между этими двумя взаимосвязанными характеристиками прямо пропорциональная: т. е. чем выше требуемая или ожидаемая доходность, тем выше и степень риска, связанного с возможным неполучением этой доходности.

Концепция стоимости капитала — обслуживание того или иного источника финансирования обходится компании не одинаково, поскольку каждый источник имеет свою стоимость. Секретность в этом вопросе может затруднить конкурентам определение финансового положения организации.

Концепция эффективности рынка капитала, в рамках которой эффективным называют рынок, который характеризуется равнодоступностью информации; отсутствием дополнительных платы за информацию и трансакционных издержек и другими информационными и экономическими факторами.

Концепция асимметричной информации в рамках которой предполагается, что отдельные категории акторов могут формировать и владеть информацией не доступной всем участникам рынка в равной мере. Носителями коммерческой тайны и конфиденциальной информации чаще всего выступают менеджеры и отдельные владельцы компаний. Существование тайной и конфиденциальной информации может создавать информационную асимметрию. Эта асимметрия может использоваться акторами различными способами.

Концепция агентских отношений предполагает, что большинству фирм в той или иной степени присущ разрыв между функцией владения и функцией управления и контроля. Признается, что в целях снижения возможных противоречий между целевыми установками конфликтующих групп, владельцы компании вынуждены нести агентские издержки и должны иметь дополнительную информацию о мотивации менеджмента организации.

Концепция альтернативных затрат основана на предположении о том, что принятие любого решения финансового характера сопровождается отказом от какого-то альтернативного варианта финансирования проектов.

Наличие дополнительной информации позволяет осуществлять наиболее эффективные варианты вложения денег.

Концепция временной неограниченности функционирования экономического субъекта основана на предположении о том, что компания, возникнув однажды не имеет планов ограничить деятельность во времени.

Эта концепция применима не к какому-то конкретному предприятию, а к механизму развития экономики в целом посредством создания самостоятельных конкурирующих между собой фирм.

Разглашение конфиденциальной информации, например, о существовании у собственников в определенный момент прекратить деятельность организации может нанести ей серьезный финансовый ущерб.

При исследовании вопроса о значении тайны и конфиденциальности в финансовом менеджменте организации нужно учитывать, что специфика объекта управления влияет на эффективность общего и финансового менеджмента организаций и корпораций [9].

Финансовый менеджер в своей практической деятельности почти всегда стремится обладать как можно большей информацией как одним из источников власти и снижения неопределенности условий принятия финансовых решений. Однако, при этом важно соблюдать нормы закона, социальные, моральные ограничения, запрет на дестабилизацию рынков и манипулирование ценами.

Кроме тайны и конфиденциальности повысить вероятность неправильных финансовых решений конкурентов в условиях глобальной конкуренции могут информационные мероприятия:

1) по дезинформации путем распространения заведомо неверных данных с целью снижения вероятности раскрытия истинной тайны конкурентами, отвлечения и нерационального использования усилий и ресурсов конкурентов на борьбу с ложной тайной. Часто дезинформацию используют для прикрытия истинных целей при разработке финансовых управленческих решений;

2) по имитации финансовой тайны, которая представляет собой демонстрацию ложных признаков тайны при ее отсутствии как средства вынудить противника принимать более осторожные финансовые решения. При этом в качестве ограничения таких действий по дезинформации конкурентов выступает запрет на манипуляцию рынками.

О практической важности тайны в условиях глобальной конкуренции свидетельствует и расширение промышленного, экономического, финансового шпионажа. Однако с точки зрения задачи данного исследования и анализа информационного риска как экономической и финансовой категории важно дать экономическую ситуационную — применительно к конкурентной ситуации характеристику такого информационного риска.

Ситуационный подход в управлении информационными рисками в финансовом менеджменте организации можно определить как способ мышления об организационных проблемах и их решении, с целью увязать конкретные приемы и концепции с определенными конкретными обстоятельствами деятельности для более эффективного их использования.

Опишем финансовые последствия ситуации несанкционированного раскрытия информации в условиях глобальной конкуренции для деятельности организации. Для этого могут быть предложены следующие ситуационные финансовые характеристики риска раскрытия информации в условиях глобальной конкуренции.

Внезапность условимся описать как вероятность возникновения ситуации неспособности или неподготовленности во времени конкурентов к немедленным адекватным ответным мерам. Внезапность связана с тем, что для реализации ответных мер конкурентам необходимо собрать, обработать, провести анализ информации, принять решение, сконцентрировать необходимые для проведения ответных мер ресурсы, реализовать необходимые мероприятия. В процессе концентрации необходимых финансовых ресурсов может потребоваться вывести из оборота одни активы (или ресурсы), например, деньги, для того, чтобы приобрести другие, например, нужные товары и т. п. Это требует определенных времени и расхода финансовых средств.

Еще более значительным оказывается финансовое влияние внезапности тогда, когда речь идет о создании новых образцов товаров или финансовых инструментов. В этом случае за счет соблюдения тайны могут сохраняться конкурентные преимущества на период времени, равный сумме продолжительностей цикла разработки соответствующего товара (финансового инструмента) и этапа выведения их на рынок, то есть от момента внезапного вывода нового товара на рынок до момента создания и выведения на рынок аналогичного товара конкурентами. Что касается временного интервала, то внезапность в конкурентной борьбе может оцениваться, в области авиации — от 5 до 10 лет, в области

автомобилестроения может составлять несколько лет, в области бытовой электроники это может быть период около года и т. д. [11, с. 173].

При работе на рынке чистой конкуренции при большом количестве продавцов и покупателей, когда ни один из них не может влиять на уровень цен, значение секретности (тайны и конфиденциальности) может уменьшаться и снижаться.

При работе на олигополистическом рынке высокотехнологичных товаров внезапность имеет особое поведенческое и финансовое значение. Это определяется тем, что на таких рынках действует небольшое число организаций (корпораций), оперативно реагирующих на действия конкурентов, а затраты времени и средств на разработку нового товара велики. Необходимость организации в оперативном реагировании на поступающие денежные требования требует от организации создания соответствующих резервных денежных фондов.

Таким образом, внезапность в связи с использованием секретности тем больше, чем больше период времени и/или объем денежных средств (финансовых ресурсов) нужны конкурентам организации для принятия адекватных ответных мер.

Введем понятие эффекта внезапности как абсолютного объемного показателя объема денежных средств (финансовых ресурсов), необходимых для парирования неожиданных, сохранившихся в тайне мероприятий конкурентов. Если величина финансового эффекта внезапности превышает объем резервных денежных фондов и других активов организации, то могут наступать ее несостоятельность и банкротство.

Периодом внезапности условимся называть абсолютный или относительный показатель, указывающий, на какой календарный период или какую долю этапа или цикла разработки, рыночного цикла или жизненного цикла товара, этап сделки организация (корпорация), применившая внезапность, опережает конкурентов. Период внезапности связан и уровнем ликвидности резервных активов конкурентов, и временем, которое потребуется конкурентам для последующего приобретения на вырученные денежные средства необходимых для ликвидации ситуации внезапности физических активов (комплектующих, материалов, доработку товара, изготовление рекламных материалов и т. п.) [11, с. 173].

Известно, что ликвидностью какого-либо актива называют способность этого актива трансформироваться в денежные средства. Степень ликвидности актива определяется продолжительностью периода времени, в течение которого эта трансформация актива (по ценам, близким к рыночным) в деньги может быть произведена.

Экономическая эффективность мероприятий по дезинформации или имитация тайны в условиях глобальной конкуренции может быть рассчитана путем умножения вероятности успеха в дезинформации (имитации тайны) умноженной на объем ресурсов, израсходованных конкурентами напрасно, а также периодом времени, в течение которого дезинформация или имитация тайны будут действовать, снижая или блокируя деятельность конкурентов [12, с. 118–120].

В качестве перспективных направлений дальнейших исследований по тематике статьи (влияние секретности на экономические процессы и финансовые результаты) может рассматриваться и сравнительная характеристика правовых режимов государственной тайны и служебной тайны [13, с. 212–220] как фактор влияния на экономическую безопасность на макро- и микро- уровнях.

Кроме того, большой теоретический и практический интерес может представлять исследование использования секретности в системах мотивации персонала организаций [14, с. 95–100]. Это связано с тем, что некоторые корпорации для минимизации конфликтов между сотрудниками используют секретность в вопросах оплаты персонала организаций. Однако при этом нарушается основной принцип эффективных систем мотивации, который заключается в том, что положение о мотивации персонала должно быть известно, доведено до персонала до начала деятельности. Второй ключевой принцип систем мотивации заключается в том, что система мотивации в раках теории справедливости Джона Стейси Адамса должна признаваться справедливой. Отсутствие информации о мотивации других

сотрудников не позволяет персоналу судить о справедливости системы мотивации. Это может создавать неопределенность в поведении персонала, снижать эффективность систем мотивации и понижать уровень лояльности персонала организации.

В настоящей статье получили дальнейшее развитие исследования авторов, представленные в работе [15]. При этом результаты настоящей статьи показывают, что секретность (тайна и конфиденциальность) оказывают влияние на экономическую безопасность, а поэтому они (секретность, тайна и конфиденциальность) могут рассматриваться не только как правовые категории, но и как категории экономические.

*При формировании политики секретности могут ставиться следующие задачи:*

– минимизации расходов на мероприятия по обеспечению режима секретности (сохранения секретности) информации об организации при условии обеспечения вероятности раскрытия секретной информации не более заданной величины;

– оптимизации (минимизации) суммы расходов организации на обеспечения сохранения секретности (тайны и конфиденциальности) и потерь от избыточной информационной открытости организации;

– при заданном бюджете расходов на обеспечение режима секретности может ставиться задача формирования набора мероприятий, обеспечивающих минимум раскрытия секретной информации организации и др.

В статье развиваются методические основы политики секретности организации, проводится анализ влияния секретности (тайны и конфиденциальности) на экономическую безопасность фирмы, организационное поведение корпорации, эффективность финансового менеджмента организаций, исследовано влияние секретности на эффективность решений в рамках различных концепций финансового менеджмента, а также при деятельности организации (корпорации) на различных типах рынков, предложены количественные показатели для оценки влияния тайны и конфиденциальности на финансовые результаты организации, обсуждается противоречивое влияние секретности на систему мотивации персонала, в статье показано, что секретность, тайна и конфиденциальность могут рассматриваться не только как правовые категории, но и как экономические категории, в заключительной части статьи определены направления дальнейших исследований.

#### *Список литературы:*

1. Политология (проблемы теории). СПб.: Лань, 2000. 384 с.
2. Глущенко В. В. Политология: системно–управленческий подход. Москва: ИП Глущенко В. В., 2008. 160 с.
3. Гапоненко В. Ф., Беспалько А. Л., Власков А. С. Экономическая безопасность предприятий. Подходы и принципы. М.: Издательство «Ось–89», 2007. 208 с.
4. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2010. 592 с.
5. Красовский Ю. Д. Организационное поведение: учебник. М.: Юнити–Дана, 2012. 527 с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент: 3-е изд. М.: Проспект, 2015. 992 с.
7. Глущенко В. В. Глущенко И. И. Финансы. Финансовая политика, маркетинг, менеджмент. Финансовый риск–менеджмент. Ценные бумаги. Страхование. Железнодорожный: ТОО НПЦ «Крылья», 1998. с. 48.
8. Глущенко В. В. Риски инновационной и инвестиционной деятельности в условиях глобализации. Железнодорожный: ООО НПЦ Крылья, 2006. 236 с.
9. Глущенко В. В. Кризисология: общая теория кризиса, образ посткризисного будущего, критериальный подход к исследованию и рискованная теория фирмы, парадигма интеллектуального управления рисками. Москва: ИП Глущенко Валерий Владимирович, 2011. 80 с.

10. Глущенко В. В. Финансы корпораций в условиях глобализации // Финансы и кредит. 2007. №1. С. 28–35.
11. Глущенко В. В. Менеджмент: системные основы. изд. 2-е. Железнодорожный: ТОО НПЦ «Крылья», 1998. 224 с.
12. Козырев В. А., Глущенко В. В., Чихирин О. В. Тайна и конфиденциальность как инструменты менеджмента организаций железнодорожного транспорта // Новая наука: от идеи к результату: Международное научное периодическое издание по итогам Международной научно–практической конференции (29 апреля 2016 г., Сургут) / в 2 ч. Ч. 1. Стерлитамак: РИЦ АМИ, 2016. С. 118–120.
13. Камалова Г. Г. Сравнительная характеристика правовых режимов государственной тайны и служебной тайны // Национальная безопасность / nota bene. 2016. №2. С. 212–220. DOI: 10.7256/2073-8560.2016.2.16877.
14. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Экономика труда инновационной сферы. М.: Глущенко Валерий Владимирович, 2016. 116 с.
15. Глущенко В. В., Глущенко И. И. Тайна и конфиденциальность как структурные элементы организационного поведения // Молодежный научный вестник, январь 2017. Режим доступа: <http://www.mnvnauka.ru/2017/01/Glushchenko3.pdf> (дата обращения 14.01.2017).

*References:*

1. Politologiya (problemy teorii). SPb.: Lan, 2000. 384 p.
2. Glushchenko V. V. Politologiya: sistemno–upravlencheskij podhod. Moscow, Glushchenko V. V., 2008, 160 p.
3. Gaponenko V. F., Bepalko A. L., Vlaskov A. S. Ekonomicheskaya bezopasnost predpriyatij. Podhody i principy. Moscow, Os-89, 2007, 208 p.
4. Porter M. Konkurenciya. Moscow, Vilyams, 2010, 592 p.
5. Krasovskij Yu. D. Organizacionnoe povedenie: uchebник. Moscow, Yuniti–Dana, 2012, 527 p.
6. Kovalev V. V. Vvedenie v finansovyj menedzhment: 3-e izd. Moscow, Prospekt, 2015, 992 p.
7. Glushchenko V. V. Glushchenko I. I. Finansy. Finansovaya politika, marketing, menedzhment. Finansovyj risk–menedzhment. Cennye bumagi. Strahovanie. Zheleznodorozhnyj, Krylya, 1998, p. 48.
8. Glushchenko V. V. Riski innovacionnoj i investicionnoj deyatel'nosti v usloviyah globalizacii. Zheleznodorozhnyj, Krylya, 2006, 236 p.
9. Glushchenko V. V. Krizisologiya: obshchaya teoriya krizisa, obraz postkrizisnogo budushchego, kriterial'nyj podhod k issledovaniyu i riskovaya teoriya firmy, paradigma intellektualnogo upravleniya riskami. Moscow, Glushchenko Valerij Vladimirovich, 2011, 80 p.
10. Glushchenko V. V. Finansy korporacij v usloviyah globalizacii. Finansy i kredit, 2007, no. 1, p. 28–35.
11. Glushchenko V. V. Menedzhment: sistemnye osnovy. izd. 2-e Zheleznodorozhnyj, Krylya, 1998, 224 p.
12. Kozыrev V. A., Glushchenko V. V., Chikhirin O. V. Tajna i konfidencialnost kak instrumenty menedzhmenta organizacij zheleznodorozhnogo transporta. Novaya nauka: ot idei k rezultatu: Mezhdunarodnoe nauchnoe periodicheskoe izdanie po itogam Mezhdunarodnoj nauchno–prakticheskoy konferencii (29 aprelya 2016 g., Surgut). In 2 part. Part . Sterlitomak, RIC AMI, 2016, pp. 118–120.
13. Kamalova G. G. Sravnitel'naya harakteristika pravovyh rezhimov gosudarstvennoj tajny i sluzhebnoj tajny. Nacionalnaya bezopasnost / nota bene, 2016, no. 2, pp. 212–220. DOI: 10.7256/2073-8560.2016.2.16877.

14. Glushchenko V. V., Glushchenko I. I. *Ekonomika truda innovacionnoj sfery*. Moscow, Glushchenko Valerij Vladimirovich, 2016, 116 p.

15. Glushchenko V. V., Glushchenko I. I. Tajna i konfidencialnost kak strukturnye elementy organizacionnogo povedeniya. *Molodezhnyj nauchnyj vestnik*, 2017. Available at: <http://www.mnvnauka.ru/2017/01/Glushchenko3.pdf>, accessed 14.01.2017.

*Работа поступила  
в редакцию 15.01.2017 г.*

*Принята к публикации  
19.01.2017 г.*

---

*Ссылка для цитирования:*

Глущенко В. В., Глущенко И. И. Методические аспекты формирования политики секретности в интересах обеспечения экономической безопасности организаций // Бюллетень науки и практики. Электрон. журн. 2017. №2 (15). С. 194–207. Режим доступа: <http://www.bulletennauki.com/glushchenko-glushchenko> (дата обращения 15.02.2017).

*Cite as (APA):*

Glushchenko, V., & Glushchenko, I. (2017). Methodical aspects of forming of policy of privacy for the benefit of ensuring an economic safety of the organizations. *Bulletin of Science and Practice*, (2), 194–207. Available at: <http://www.bulletennauki.com/glushchenko-glushchenko>, accessed 15.02.2017. (In Russian).