

"Бизнес-разведка" № 24

ВСТУПЛЕНИЕ РОССИИ В ВТО И РЫНОК ДЕЛОВОЙ РАЗВЕДКИ

Круглый стол

Международный форум «Технологии безопасности - 2007»

7 февраля 2007 года

Организаторы: Группа компаний «Амулет», журнал «Бизнес-разведка»

Владимир Светозаров

Главный редактор журнала «Бизнес-разведка»

Впервые за последние годы встреча по проблемам деловой разведки проходит в довольно камерном, узком формате. Это объясняется тем, что тема сегодняшнего круглого стола, может быть, звучит и масштабно, но в то же время наполнена вполне практическим, прагматическим смыслом и требует откровенного обсуждения, что ждет в рынок деловой разведки после вступления России в ВТО. Собственно рынок конкурентной/деловой разведки охватывает почти все сферы национальной экономики, все отрасли, где есть конкуренция. Практически все эксперты сходятся во мнении, что наше вступление в члены ВТО приведет к заметному обострению конкуренции во многих отраслях, и некоторые из них, такие как сельхозмашиностроение, автомобильная промышленность, фармацевтика, вообще могут оказаться на грани исчезновения. Приведет ли усиление конкуренции к повышению спроса на услуги деловой/конкурентной разведки?

Предполагается, что зарубежные компании более охотно будут идти на российские рынки. Возникает вопрос: придут они со своей инфраструктурой, включая специалистов бизнес-разведки, маркетологов, или предпочтут опираться на местные квалифицированные и более дешевые кадры специалистов? Произойдет ли переток кадров из российских в зарубежные компании? Можно ли ожидать каких-либо изменений в методологии, способах конкурентной разведки в нашей стране под влиянием западного опыта, международных стандартов?

Есть и правовые вопросы, в частности, способность интеграции нашего законодательства, касающегося бизнес-разведки, в мировую правовую систему. Наконец, получат ли наш компании более благоприятный доступ на зарубежные рынки аналогичных услуг?

Вот круг, вопросов и проблем, наверное, не полный, которые я предлагаю на обсуждение. И по традиции – первое слово генеральному директору Службы безопасности «Амулет» Александру Крылову.

Александр Крылов

Генеральный директор Службы безопасности «Амулет»

Прежде всего, хочу выразить удовлетворение, что относительно новая сфера бизнеса – деловая разведка – все меньше пугает общественность, и все больше становится востребованной наряду с другими, более традиционными и привычными услугами, которые предлагают растущий российский рынок. В своем профессиональном цехе мы уже пережили первоначальный этап, когда многое строилось на энтузиазме отдельно взятых личностей. «Дикий Запад» в нашей сфере заканчивается. Бизнес-разведка как информационное обслуживание все более глубоко вплетается в бизнес-технологии, становится их важным компонентом.

Мы регулярно встречаемся в сугубо профессиональном составе, причем, не для продвижения собственных услуг, а для обсуждения общих для нас проблем, для выявления новых тенденций и явлений на нашем рынке, которые, возможно, мы ранее не замечали. Мне представляется, что именно такой формат встреч наиболее продуктивен, во всяком случае на ближайшее время. Это, конечно, не исключает, что мы когда-то соберем представителей разных сфер бизнеса и расскажем о нашем товаре, о том, как его покупать, как его заказывать, существуют ли здесь правовые ограничения, и т.д. Но

сегодня, я повторю, для нас важно обсудить в профессиональной среде стоящие перед нами проблемы.

Что касается сегодняшней темы, то она мне представляется следующим образом: в российском бизнесе происходят реальные изменения, и ВТО их только подсвечивает, подсказывает. Пресса уделяет нам больше внимания. Появляется больше причин и поводов пользоваться нашими услугами. Полагаю, что внимание к нашей отрасли усилится. И, прежде всего, внимание будет уделяться со стороны разных контролирующих органов. Это объективная сторона вопроса.

Мы уже ежедневно с этим сталкиваемся, особенно в последнее время. Связано это с тем, что банки, государственные учреждения и другие организации, имеющие базы конфиденциальных данных, не всегда могут обеспечить их защиту, и много доверительной информации поступает на рынок. Это было и ранее. Но сейчас этой проблеме уделяется повышенное внимание со стороны государства и общественности. При проверках надо быть готовым к вопросам типа «откуда у вас эти базы данных?». Ответ вроде того, что «приобрел на рынке» сегодня уже никого не устраивает.

Мы еще не готовы отделить «черную», «серую» часть информации от легальной. Тем более, не готов это сделать наш клиент. Он ставит конкретный срок для конкретной разведывательной акции, его интересует конечный результат, за который он платит. Приход России в ВТО на первых порах ничего не изменит, разве что сделает государственный прессинг еще более жестким.

Вчера здесь, на форуме «Технологии безопасности», была организована встреча с коллегами из ряда зарубежных стран. По проблемам технической защиты бизнеса они внятно отвечали на все вопросы. Но на вопрос, есть ли у них параметры, протоколы, четкие правила, регламентирующие легальную бизнес-разведку, которыми нам можно было бы воспользоваться здесь, в России, они не смогли ясно и определенно ответить, ограничившись общей репликой «в рамках существующего законодательства можно делать все».

Мы уже не раз отмечали, что российское законодательство отстает от развития бизнес-разведки. Общество и законодатели не готовы отрегулировать правовое поле таким образом, чтобы нам можно было нормально работать. Боюсь, что законопроект, который сейчас может поступить в Думу, будет носить в основном запретительный характер.

Внешние обстоятельства диктуют нам достаточно жесткие правила игры. Даже на уровне терминов. В международном праве есть такое понятие - «открытый источник». Нам предлагают им пользоваться. Я предлагаю взамен термин «легально доступный источник» - это не «открытый», это иной источник информации.

Мы не должны бездумно проглатывать терминологию, навязываемую извне. Есть опасность, что нас загонят в законодательные термины, настолько ограничивающие профессиональную деятельность, что нам останется только читать газеты. Необходимо самим вырабатывать профессиональную терминологию. Например, активно использовать термин «легально доступный источник», который значительно шире термина «открытый источник».

Сергей Кузнецов
независимый эксперт

При вступлении в ВТО надо обратить внимание на отсутствие антидемпингового законодательства (равно как и перспектив его появления в скором будущем). Приход на российский рынок безопасности крупных международных игроков может угрожать серьезным, «под ноль», демпингом с их стороны, особенно в первые несколько лет. Известны зарубежные банки, предоставляющие своим филиалам возможность работать на новых рынках без прибыли многие годы. Такой вариант развития событий нельзя исключить и на рынке деловой разведки.

Уровень лоббизма зарубежными корпорациями в Федеральном собрании таков, что трудно надеяться на появление закона, который бы поставил барьер перед демпинговой стратегией западных конкурентов. К сожалению, отечественное бизнес-сообщество настолько разобщено, что собрать интеллектуальный и финансовый пул для противостояния этой стратегии не представляется возможным в обозримом будущем. За исключением нескольких отраслей, которые успешно лоббировали переговорный процесс с ВТО, все другие сферы российской экономики после вступления в ВТО могут серьезно пострадать.

Предполагаю, что законодательство по конкурентной разведке не появится вообще, поскольку конкурентная разведка - всего лишь одна из разновидностей того, что за

рубежом называют «open source intelligence» (разведка по открытым источникам). Российское законодательство пишется «по Монтецкье», т.е. отражает сиюминутные настроения и финансовые потоки вокруг законодательного органа. Нет заказчика - нет закона. В результате, не нарушать таким образом принятые законы просто нельзя. Например, направляя почтой письмо за рубеж, мы нарушаляем законодательство об охране культурных ценностей, поскольку на каждую марку требуется разрешение Министерства культуры. То же самое относится к персональным данным. Любой кадровик, если следовать букве закона, уголовник-рецидивист. Действующий вариант закона о персональных данных следует рассматривать как еще один рычаг правоохранительных органов для дополнительных поборов и прочей хозрасчетной деятельности.

Коррупционность, зависимость наших судей от властей, от т.н. «заносящих», известна. Если конкурентам понадобиться «прибить» конкретную российскую компанию, работающую в сфере деловой разведки, то сделать это будет не сложно, поскольку бизнес у нас почти сплошь «серый», а законодательство оставляет практически неограниченную свободу усмотрения судам.

Что касается перспектив выхода на зарубежные рынки, то наши компании, специализирующиеся на деловой разведке, едва ли смогут со своим опытом успешно там работать. Все дело в маркетинге, знании менталитета зарубежных заказчиков и требуемой высокой деловой репутации. Реально выходить и работать можно только на рынках стран-членов СНГ.

Иностранные компании даже на внешних рынках стараются работать с известными им фирмами (например, Дан энд Брэдстрит или Group4) и избегать криминала, тем более в неизвестном им исполнении. В этой связи российские игроки этого "рынка" должны искать сильных зарубежных партнеров, менять систему менеджмента, развивать информационно-технологические и поисково-аналитические навыки персонала и строить собственные корпоративные хранилища. Неизбежно возрастет спрос на внутренние услуги проверки делового партнера (due diligence), возможен и аутсорсинг таких услуг. Вероятна утечка мозгов и кадров российских игроков рынка безопасности и деловой разведки в иностранные компании любого профиля с более высокой корпоративной культурой.

Есть и другая проблема: она связана с низкой юридической культурой работы наших фирм. Соблюдение персоналом компаний действующих законов далеко от идеала. Значительная часть людей, приходящих в бизнес-разведку из правоохранительных органов, приносят с собой цинизм и низкую юридическую подготовку. В отличие от серьезных иностранных коллег практически ни одна российская компания не выдает информационный документ, который был бы приемлем в судах. Вместо отчетов предъявляются некоторые устные соображения, опирающиеся на нелегально полученные базы данных, наружку, прозвонку, прослушку и прочие не совсем правомерные и этичные методы. Мне приходилось заниматься проверкой юридической чистоты и этичности работы консультантов в корпоративных структурах по бизнес-разведке. Положение, мягко говоря, далеко от идеала.

Я предполагаю, что предстоящий выход на иностранных игроков и растущий прессинг со стороны правоохранительных организаций потребует серьезной правовой переподготовки персонала компаний, занимающихся деловой разведкой, усиления в первую очередь юридических служб. Исследования, отчеты, которые готовятся для заказчика, в идеале должны быть приемлемыми для предъявления в ходе судебного регулирования, особенно, если речь идет о конфликте между хозяйствующими субъектами.

Любой отчет, подготовленный одним специалистом, как правило, слаб. Аналитические отчеты должны готовить проектные группы. Их преимущество в многостороннем подходе к изучаемому вопросу, в возможностях произвести более конкурентоспособный материал, нежели отчет одиночки. Я уверен, что фирмы с низкой корпоративной культурой управления уйдут с рынка безопасности. В разведку лучше ходить командой...

У нас очень низкая культура управления и низкая производительность труда. Если производительность можно как-то повысить, внедряя новейшие технологии, то культура управления на многие годы останется серьезной проблемой. Это, прежде всего, проблемы внутри самих компаний, в том числе проблема лояльности аналитиков, когда ценного сотрудника можно переманить через кадровые агентства на фирму конкурента.

Очевидно, что иностранные заказчики потребуют от российских предприятий сферы безопасности и деловой разведки чистой и этичной работы и результатов, приемлемых для работы в российских и иностранных судах. Я вижу неизбежное усиление юридической и этической компоненты работы в области деловой разведки, в частности, в области сбора приемлемых в судебном состязании доказательств и недопущения различных форм недобросовестной конкуренции, в том числе ненаказуемых. Это потребует создания и

усиления юридических служб и переподготовки всех аналитиков и оперативных работников в области юриспруденции.

Особое внимание нужно обратить на вероятное изменение после вступления России в ВТО уровня защиты интеллектуальной собственности и тот факт, что последние 15 лет заметная доля российских патентов (более 60% в 2005 годы) получена иностранными правообладателями на российские технологии, в том числе двойного назначения. Возрастают технологические и патентные риски практически любого российского предприятия производственного профиля (особенно может пострадать ВПК). Это гарантирует возрастание спроса на услуги патентной разведки, в частности, с целью оспаривания заградительных патентов. Для справки, заградительный патент берется для обеспечения остановки производства настоящих и потенциальных конкурентов. Патентными исками сейчас могут быть прекращены практически все российские производства. Вероятен заметный рост интереса к созданию аналитических служб, подготовке изобретателей и услугам технологического консультирования (изобретения на заказ).

По мнению аналитиков мэра Москвы 90% российских предприятий испытывают негативные последствия вступления России в ВТО и лишь малая их доля сможет адаптироваться к условиям глобальной конкуренции. Региональные предприятия пострадают в большей степени. Кроме отдельных высокотехнологичных и сырьевых компаний, ориентированных не только на внутренний рынок, пострадают практически все. Выход – в изменении системы управления и повышении конкурентоспособности. Возрастет спрос на переподготовку топ-менеджеров и персонала аналитических подразделений и консультационные услуги в области реорганизации бизнеса. В этой связи возможно вялое возрастание спроса на внешние услуги деловой и конкурентной разведки.

Некоторые эксперты прогнозируют, что работа резидентов РФ после вступления России в ВТО будет относительно облегчена за счет административного ресурса и высокого уровня коррупции, роль которых в процессе вступления будет снижаться. Мне видится, что никаких существенных изменений в ближайшие 20-30 лет не предвидится, так что нерезидентам работать в условиях российского беспредела и после нашего вступления в ВТО будет достаточно сложно.

Александр Крылов

Генеральный директор Службы безопасности «Амулет»

Коллега говорил о необходимости стремиться к таким результатам информационной работы, которые можно было бы представить на суде. Как мне представляется, клиентам бизнес-разведки нужны в первую очередь не процессуально чистые факты, не доказательства для суда, а просто реальные факты, убедительно показывающие, что на деле представляет собой конкретная фирма или персона. Я вспоминаю, как много лет назад в научно-исследовательском институте МВД СССР занимался вопросами организованной преступности. И тогда в ряде случаев признаки, неопровергимо указывающие на принадлежность объекта изучения к преступному миру, с правовой точки зрения оказывались ничтожными и судом отвергались. В США, например, известны факты, когда руководители мафиозных, преступных структур, живут на свободе, поскольку у полиции нет улик, достаточных для прокурорского обвинения и передачи дела в суд. Но информация о таких персонах доводится до сведения общественности, и, скажем, для бизнеса ее вполне хватает, чтобы не иметь с ними никаких дел.

Не нужно обладать большими аналитическими способностями, чтобы определить, скажем, для небольшой фирмы уровень их обналички по некоторым параметрам – зарплата и прочее. Но доказать это в суде чаще всего невозможно. Так выстроено наше законодательство. Мы проанализируем некоторые открытые параметры. А с ними иди некуда. Мы не можем их опубликовать, не можем нести в суд и, не дай бог, в налоговую инспекцию.

Владимир Соломанидин

Генеральный директор «Власта-Корнсалтнг», член Совета директоров Всемирной ассоциации детективов и представитель этой Ассоциации в России и странах СНГ

Я согласен с Александром Крыловым, что мы должны действовать в легальных рамках. Легальность, законность профессиональной деятельности – эта проблема волнует и наших зарубежных коллег, постоянно обсуждается на заседаниях Всемирной ассоциации

детективов, Причем там ситуация даже более сложная, чем в России. В ряде стран законодательство настолько жесткое, что ставит профессиональную деятельность в сфере деловой разведки на грань полного паралича.

Надо стараться не выходить за рамки закона. В термине «легально доступный источник» нет никакого криминала. Тем более, что солидные заказчики информации сами заинтересованы в том, чтобы информация добывалась законными средствами, чтобы аналитический отчет был легален.

О работе в России зарубежных компаний. По нашему профилю это «Кролл», «G4» и некоторые другие, хорошо известные международные корпорации. Эти компании тоже должны действовать в рамках закона. Они это понимают, создавая зарубежные филиалы, декларируя свои возможности. Это не просто реклама, и это не блеф. Они должны быть определенным образом легализованы, зарегистрированы в стране пребывания, соблюдать не только законы страны пребывания, но и свои законы. И это проблема для них. Например, по американскому законодательству компании не имеют права платить чиновникам, где бы и с какой целью это бы ни происходило. Это уголовно-наказуемое деяние. По этой причине зачастую информация, которую они готовят, качественно не выдерживает никакой критики.

Говорить, что мы слабы, не верно. Просто надо добиваться, чтобы наша работа подходила под международные стандарты. Она должна быть легальной, красивой оформленной, что называется – «на уровне». Тогда зарубежные заказчики будут обращаться в первую очередь к российским структурам.

Думаю, что крупные зарубежные конкуренты не будут здесь демпинговать. Их расценки по сравнению с нашими – запредельные. Они предпочитают находить местных операторов в стране пребывания и с их помощью собирать информацию.

Сужение нашей деятельности законодательными рамками – общая тенденция во всем мире. Поэтому так востребованы аналитические способности, профессионализм, наличие команды.

«Легально-доступные источники» – я поддерживаю использование этого термина. При этом формулировки должны быть взвешены, достаточно осторожны. «Мы можем предположить, но не можем утверждать» вот формула, которой за рубежом широко пользуются. Если утверждать однозначно, формально, то можно попасть под удар.

Сергей Иванов

Директор компании «Амулет-Инфо»

Картина нарисована грустная. Согласен с коллегами - она действительно такая. Действительно, в русле общей тенденции легализации бизнеса в России рынок информационной безопасности идет том же направлении. Вот один пример из жизни, реальной практики. Проводим сейчас среди членов Ассоциации российских банков (АРБ) такую акцию: предложили им бесплатно получать самые банальные справки из ФНС по ЕГРЮ - юридическим лицам, но сверх этого - уже за деньги. Получаем множество запросов, часто по филиальной банковской сети из разных районов России. Ком таких справок растет. О чём это говорит? О том, что если раньше ценность информации определялась чекистом, нажимающим те или иные кнопки, то затем запросы стали носить векторный характер – дайте информацию в таком-то конкретном аспекте.

Сегодня, на мой взгляд, наполнение информационного продукта стало более-менее стандартным. 50% ценности продукта - в его содержании, другие 50% - в его легитимности.

Банки, которые обращаются в «Амулет-Инфо», достаточно крутые, чтобы самим получить информацию. Но дело не в самой информации, а в ее легализации. Главное, чтобы информация имела законное происхождение, имела конкретную ссылку на легальный источник, в данном случае на «Амулет-Инфо».

Еще один пример. На уровне АРБ была сделана попытка продавить доступ к информации по паспортам, что мотивировано бумом потребительского кредитования, необходимостью проверки потенциальных клиентов. Обратились в МВД, но внятного ответа так и не получили. Банки готовы оплатить доступ этим данным. Технологии доступа к базам через пулы – понятны. Тем не менее, генералы разрешения не дают. Видимо, по инерции мышления. Наверное, пройдет много времени, может быть сменятся поколения, прежде чем все поймут, что нет никакого криминала, никакой угрозы в том, чтобы предоставить бизнесу возможности пользоваться имеющимися у государства базами данными.

Михаил Мачнев

Директор по аналитике и информации корпорации «Юнивэй Менеджмент»

Уже почти десять лет, как моя работа так или иначе связана с конкурентной разведкой, но в последние полтора года я оказался на «стороне заказчика» - потребителя услуг предприятий бизнес-разведки. Компания «Юнивэй Менеджмент» – один из крупнейших в России производителей коньяка и иной алкогольной продукции, имеющий свои активы также в Европе. На предприятии я отвечаю за информационно-аналитическое обеспечение, существенной частью которого является КР.

Позвольте высказать несколько соображений по поводу вопросов, обозначенных на сегодняшнем круглом столе.

В чем разница между нашими менеджерами и иностранными, к которым «примыкают» и российские, обучавшиеся по западным методикам? В контексте сегодняшнего круглого стола в том, как они формулируют для конкурентной разведки свои информационные потребности. Это - две большие разницы, как говорят в Одессе.

У подготовленных по западным методикам клиентов запросы на аналитические отчеты на 50-70%, если не на 80% - результат классических маркетинговых исследований и лишь остальное - предмет для конкурентной разведки. Плотное общение с заокеанскими контрагентами компании убеждает, что ответы на вопрос «а что это за фирма?» они запрашивают и находят не у частных детективных агентств и не у предприятий, специализирующихся на КР, а обращаясь в маркетинговые и аудиторские компании.

В частности, одна из крупнейших американских винодельческих компаний, желая узнать поподробнее об одном из российских субъектов, поступила очень просто. Они обратились не в какой-нибудь Кролл или Дэн энд Брэдстрит, а просто поинтересовались, каким банком эта фирма пользуется: «мы пойдем к аудиторам этого банка, чтобы получить информацию о вашей компании».

Это не единичный случай, а довольно распространенная на Западе практика. У них другая информационная культура, иные, отличные от российских, информационные потребности. Это различие точно фиксируется. Это та проблема, которая может возникнуть, если вступление в ВТО приведет к раскрытию информационных возможностей, массовому приходу западных компаний на наши рынки, а наших, дай Бог, - на иностранные рынки.

Чтобы придать требуемым для моего руководства отчетам характер и форму, необходимо самому работать системным интегратором, совмещать в одном отчете субъектные отношения – то, что на рынке КР называется справкой - и исследования рынка. Это ни хорошо, ни плохо. Это факт. Увы, но среди российских предприятий, специализирующихся на КР, я не нашел ни одну организацию, которая бы могла полностью ответить на вопросы, возникающие у руководителей, собственников компаний, где я работаю.

Будучи профессионалами информационно-аналитической деятельности, мы сами не принимаем решений в производственном, финансовом, торговом и т.д. бизнесе. Наша задача – поддержка решений руководства бизнеса. Значит, необходимо понимать друг друга, разговаривать на одном языке, знать информационные потребности и уметь их переводить на язык технологий информационно-аналитической работы. Один путь – «воспитание» отечественного бизнесмена, - то, что мы активно делали в 90-ые годы, объясняя ему значение информации, формируя информационные потребности. И другой путь – самим учиться искусству реализации их информационных потребностей, что требует новых навыков в смежных отраслях, таких как юриспруденция, маркетинг, стратегический менеджмент, математический анализ. Это тот путь, по которому если пойдет профессионал КР, то выиграет в конкуренции с коллегами по рынку.

И о том, о чем здесь уже говорили: о нашей профнепригодности на зарубежных рынках. С этим трудно спорить. Но дело не в квалификации, а в том, что мы другие в смысле методологии и технологий нашей работы. Далеко не факт, что приходящему в Россию крупному или среднему инвестору в любой сфере экономики будут не нужны те данные, под которые «заточено» большинство компаний, присутствующих на рынке информационно-аналитических исследований. О том, что в России бизнес-среда отличается от западной, иностранцы понимают быстро. И тому, что маркетинговые исследования требуют дополнений в формате «чтобы добиться успеха, надо идти туда-то и говорить с тем-то, а вот с этими не связываться ни под каким видом» учатся быстро. Но проблема в том, что технологии и ресурсы получения подобной информации ограничиваются границами нашей страны... да и сфера применения – тоже.

И последнее. Как изменится клиентская база российских предприятий конкурентной разведки, после вступления России в ВТО? Количество – не знаю, но качественно – смею предположить. У клиентов начнут изменяться информационные потребности, поскольку

будет меняться менеджмент. Предприятия с грузом советского прошлого проиграют, если не поменяют менеджмент. Новый менеджмент – это новые информационные потребности, новые типы запросов, принципиально новые заказы компаниям, оказывающим услуги конкурентной разведки. Будут ли они к этому готовы?

Рынок конкурентной разведки начинает у нас структурироваться. Четче проявляется специализация различных предприятий. Растет спрос на разные продукты. И этот спрос стремятся удовлетворить различные субъекты рынка конкурентной разведки. Но пока полного понимания между заказчиком и исполнителем нет. Увы.

Юрий Адашкевич

Заместитель генерального директора, Специальная Информационная служба (СИнС)

ВТО – инструмент закрепления статус-кво в сфере разделения труда: сохранить за развитыми странами преимущество на обладание высокотехнологичными и экологичными производствами, остальное – аутсайдерам.

Что может ожидать в этой связи рынок безопасности? Там ведь тоже высокотехнологичные товары. В сфере технических средств безопасности более-менее понятно, действительно иностранцы могут задавить. Возможности демпинга, лоббирования, инвестирования у них немалые.

Конкурентная же разведка (КР) тоже производит высокотехнологичный товар, но только очень своеобразный. Зарубежным компаниям работать у нас очень сложно, слишком сильны национальные особенности. На самом деле иностранцы давно уже на нашем рынке, но работают только через российских партнеров и ВТО вряд ли изменит ситуацию. Можно согласиться с тезисом С.Кузнецова насчет «недобросовестного властного контроля» российских предприятий КР, однако что касается попыток иностранных компаний активно заниматься сбором информации в России, хотя бы и из открытых источников, то родная контрразведка - наш естественный союзник, ибо вряд ли ей это понравится.

В плане выхода на международный рынок не разделяю пессимизма Кузнецова. Мы уже давно там, правда, только опосредовано и пока в роли «галерников». У нас была возможность достоверно убедиться, что крупные зарубежные компании просто перепродают наш товар с громадной наценкой (цена может возрасти в 10-15 раз), но только тщательно его «переупаковывают» в соответствии с особенностями западного мышления и восприятия. Я имею в виду и особенности перевода на иностранный язык его носителем, и форму подачи материала. Но фактура остается прежней.

М.Мачнев прав, что «мы другие», но «другие» не в смысле технологий и подходов, а в смысле упаковки, подачи товара, восприятия. Возьмите, к примеру, нашумевшую там комедию «Борат» (была запрещена в нашем прокате) – полный дебилизм и не смешно, а западный зритель стонет от восторга. Они – другие.

Кстати, еще о технологиях: в откровенных беседах «они» признаются, что не все там так просто и прозрачно, нет и полной идиллии с законодательством и властями.

По поводу возможности использования товара в судах. Да, запросы такого рода иногда поступают и если мы готовы производить такой товар, то это расширит линейку и добавит солидности фирме, но все-таки, в основном требуется информация и аналитика, пригодные для принятия управленческих решений в бизнесе.

Юрий Когут

Генеральный директор компании Ситкон (Украина)

Мы не испытываем проблем с выходом на зарубеж, в частности, через Всемирную ассоциацию детективов. Привожу один пример. Приходит наш коллега, который всю жизнь проработал в Германии, с деликатной просьбой. У него крупная сделка на много миллионов, и он хочет проверить деловую репутацию контрагента в Германии с использованием методов конкурентной разведки. Вышел на зарубежных коллег. Получаю установочные данные на этого немца, сведения о банковских связях. В справке говорится, что согласно открытой информации, имеющейся в прессе, против объекта и его бизнеса возбуждены судебные иски на сумму в миллионы евро. Мой клиент удивляется, неужели можно такое накопать в открытых источниках? Оказывается, можно.

Другой пример. Заказчик из Сибири просит собрать информацию о бизнесмене в Крыму, который хочет продать завод. Стоит ли иметь с ним дело? В течение недели выяснил, используя разрешенные пути сбора информации, что объект изучения отчеты в финансовые органы не подавал, юридический адрес – частная квартира, никакого завода

не имеет. Просто замышлялась афера.

Таких заказов сегодня очень много, и они в основном касаются этической стороны. Так, пришел запрос от московского банка навести справки об одном лице – не занимается ли он отмыванием денег и не вовлечен ли в финансирование террористической деятельности. В течение недели подготовил информацию, из которой явствует, что данный человек дважды сидел в тюрьме (разбои) и в принципе может иметь отношение к упомянутым банком действиям.

Сегодня технологии работы с открытой информацией позволяют удовлетворять запросы клиентов в странах СНГ и за рубежом. Ничего нарушать не надо. Я сторонник законных методов. Мы занимаемся разработкой программных комплексов, позволяющих работать с доступными базами данных.

Бизнес вышел на уровень, когда его интересует этический момент. Наша работа заключается в превентивном предупреждении руководителей перед принятием решения.

Сергей Козлов

Директор Агентства экономической безопасности

По роду деятельности не раз приходилось убеждаться, что конкурентная разведка – это работа головой, а не молотком по сейфу. На мой взгляд, нам давно пора расстаться с нетленным образом «безупречного западного бизнесмена», который несет нам свет знаний и какие-то гуманные формы бизнеса, просвещая «дремучую» Россию. Все несколько по иному. Очевиден вариант, что наших профессионалов конкурентной разведки попытаются сузить до задачи «работы молотком по российским сейфам». Масса примеров, что многие западные бизнесмены и на своих, и на наших рынках ведут себя далеко не цивилизованно. Один из возможных вариантов: западные компании, заточенные под свои информационные потребности, постараются использовать наших профессионалов в роли "галерников", которые за минимальную плату должны будут приносить им любую информацию.

Нам незачем заниматься самобичеванием, поскольку потенциал специалистов конкурентной разведки очень высок. И это наш плюс, что мы работаем на своей родной земле. Я против того, чтобы западный бизнесмен приходил и навязывал нам свои правила игры на нашей земле. Принимая их у себя, мы вправе диктовать им свои условия, свои правила игры.

Я говорю от имени среднего бизнеса, где нет еще западного менеджмента, где вопросы конкурентной разведки во многом решаются за счет личных знакомств. Одно из направлений работы Агентства экономических новостей – помочь в создании служб безопасности на предприятиях среднего бизнеса. Практически всякое предприятие выступает заказчиком на формирование у себя подразделения бизнес-разведки. Это объясняется тем, что рынок становится все более конкурентным. А также опасениями, что на рынок придут крупные западные фирмы, занимающиеся деловой разведкой, что они будут заниматься здесь черным рейдерством, который в ходу у российских компаний, что будут использовать методы, которые не могут в правовом и этическом отношении применять у себя на родине.

Я поддерживаю идею об этическом кодексе для профессионалов конкурентной разведки в нас в России. Должна быть корпоративная солидарность в деле противостояния стремлению западных компаний превратить нас в «галерников».

Закон о персональных данных позволяет защитить наших людей. Государство дает нам законодательно оформленные правила игры, которые мы можем использовать с учетом российского профессионального опыта, национального мировоззрения. Это позволит нам уравнять возможности с теми западными компаниями, которые придут сюда. Им еще предстоит адаптироваться к российской специфике, хорошо нам известной.

Считаю, что наш рынок очень перспективный, быстро растущий. И прекрасно, что в нашей среде проводятся профессиональные обсуждения, что есть журнал, объединяющий специалистов конкурентной разведки. Уверен, что мы сможем оперативно реагировать на те изменения, которые будут происходить с приходом западных компаний.