

**МЫ СВЕДЕМ К МИНИМУМУ
РИСКИ В ВАШЕМ БИЗНЕСЕ**

КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА



СИДКОН
КОНСАЛТИНГОВАЯ КОМПАНИЯ



**БЮРО ПРОТИДІЙ
КОМЕРЦІЙНИМ
ЗЛОЧИНАМ ТА КОРУПЦІЇ
ICC UKRAINE**

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА



Конкурентная разведка сфокусирована на **выявлении и предотвращении** конкурентных угроз, которые возникают постоянно.

Промышленный шпионаж — одна из форм недобросовестной конкуренции, применяемая на всех уровнях экономики, начиная с небольших предприятий и заканчивая государствами.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА

Главное отличие **конкурентной разведки** от **промышленного шпионажа** состоит в законности методов получения информации.



Рынок конкурентной разведки в Украине только формируется.



Украинская история развития конкурентной разведки ближе к американской модели, чем к европейской, поскольку в конкурентной разведке в Украине как и в США большой процент бывших сотрудников спецслужб.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА. ИСТОРИЯ РАЗВИТИЯ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

В Украине отсутствует законодательство, которое регулирует открытость различных категорий данных.

Так, в нашей стране невозможно получить информацию об акционерах (владельцах) компаний.

Если раньше подобную информацию в определенной степени абсолютно бесплатно раскрывала Национальная комиссия по ценным бумагам и фондовому рынку Украины в общедоступной информационной базе данных эмитентов, то сейчас и эта информация об акционерах и финансовых показателях деятельности АО стала закрытой.

В Украине получение информации является длительной процедурой, так как заинтересованным компаниям приходится самостоятельно собирать и анализировать информацию, проводить проверку контрагентов. Соответственно, это становится под силу только крупным компаниям, способным содержать сильную службу безопасности. Зачастую оказывается, что необходимая информация, которая должна быть в открытом доступе, держится государством в секрете.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Система конкурентной разведки это разведывательный цикл, состоящий из четырех нижеуказанных этапов.

Определение целей и задач.

Сбор данных.

Анализ данных.

Предоставление результатов (выводов и рекомендаций).

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Использование методов и технологий разведки делает возможным предпринять предупредительные меры и снизить вероятность наступления кризиса или снизить возможный ущерб.

Контрразведка – одно из важнейших направлений работы по обеспечению экономической безопасности компании. Ее задача – пресечение попыток получения и использования жизненно важной информации о компании.

Если конкурентная разведка, по сути, **ищет друзей**, в том числе и среди врагов, то контрразведка **ищет врагов**, в том числе и среди друзей.



СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

ПРИМЕР

В апреле 2007 года суд итальянского города, где расположена штаб-квартира Ferrari, признал двух бывших работников этой компании виновными в промышленном шпионаже. По словам представителя обвинения, сотрудники Ferrari Анджело Сантини и Мауро Яккони, уволившись из фирмы в 2002 году, перешли на работу в компанию Toyota. Однако перед своим увольнением они скачали файлы с конфиденциальной информацией о разработках Ferrari в области проектирования болидов Формулы-1, которые впоследствии были переданы представителям японского автопроизводителя. Полученные данные были использованы японцами при создании болида Toyota FT103y.



СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Основные инструменты промышленного шпионажа

- подкуп
- шантаж
- кража (документов или продукции)
- диверсия
- тайное физическое проникновение на объект конкурента
- внедрение агента на предприятие или в страну конкурента
- хищение информации с помощью незаконного использования технических средств снятия информации



По мнению ряда исследователей, во многих случаях **предприятия малого и среднего бизнеса** к промышленному шпионажу прибегают потому, что **не обучены методам конкурентной разведки**, а зачастую и вообще **не знают об их существовании**.

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ КОНКУРЕНТНОЙ РАЗВЕДКИ

Наиболее эффективные мероприятия конкурентной разведки :

- введение конкурентов в заблуждение,
- работа на Интернет-форумах (наблюдение, выявление манипулирования, пропаганда, поиск союзников, привлечение к сотрудничеству),
- ведение информационных войн и акций «черного» PR в СМИ и Интернете,
- мирный и боевой блоггинг.



СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Предприниматель всегда должен помнить, что **конкуренция – это жестокая борьба за выживание**, не просто за рынки сбыта, источники сырья, но и, в подавляющем большинстве случаев, борьба, **направленная на уничтожение конкурента любой ценой.**

При этом недобросовестные конкуренты прибегают к разным формам мошенничества.

Чтобы принять решение о том, работать или не работать на том или ином рынке, у компании должно быть **достаточно потенциала**, позволяющего **оценить риски** и принять оптимальное решение.



ПРИМЕР

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Приведем один из примеров важности предварительной работы с потенциальными контрагентами.

В консалтинговую компанию обратилась фирма, которая планировала поставить крупную партию товара. К предполагаемому партнеру уже выехали представители этой фирмы. Проведенный анализ показал, что компания, которая должна была продать товар, никогда ранее его производством не занималась, складских и других помещений не имела. Кроме того, никаких ресурсов, которые бы свидетельствовали, что компания занималась подобными видами деятельности, не было. Все негативные аспекты, которые сопровождали компанию во время проверки, были также очевидны.

Компания-мошенник предполагала схему организации недобросовестной сделки следующим образом: она требовала 100% предоплату за поставку товара. Чтобы показать, что поставки начаты и договор исполняется, клиенту поставлялось 10-15% товара очень плохого качества. После этого следовало исчезновение компании с рынка, а вместе с ней и остальных 85-90% заявленной в договоре продукции. Жертвами таких действий уже успели стать несколько компаний.

На основе подготовленной аналитической информации украинская компания-импортер успела отказаться от сделки, что позволило сэкономить довольно крупную сумму.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Как показывает практика, **компенсировать потери** от недобросовестной сделки и **вернуть перечисленные средства** в судебном порядке невозможно.

Как правило, **недобросовестные контрагенты закладывают в договоры такие пункты, которые препятствуют честному рассмотрению спора.**



Сегодня конкуренция становится все более агрессивной, а методы ее осуществления все более жесткими. Мировой опыт показывает, что повышение уровня экономического развития неизбежно ведет к обострению конкурентной борьбы и, как следствие, к появлению все более "изошренных" форм недобросовестной конкуренции.


На украинском рынке представлен весь спектр недобросовестной конкуренции: от средств получения конкурентных преимуществ до обмана и шантажа и даже посягательства на жизнь

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Одной из форм, в которой проявляется недобросовестная конкуренция, является прямое физическое подавление – преступные посягательства на жизнь и здоровье владельцев или персонала предприятия.

К сожалению, случаи физического уничтожения довольно часто происходят в экономической жизни страны.

Полицейские сводки свидетельствуют об увеличении числа убийств деловых людей.



Убийство в 1996 году народного депутата Евгения Щербаня, контролировавшего огромную корпорацию "Атон", включавшую в себя более 100 предприятий, в данном случае очень показательно. Хотя компания "Атон" существует и поныне, от былой мощи транснациональной корпорации, как ее называл сам Евгений Щербань, не осталось и следа.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

В последнее время во всем мире, а также и в Украине приобретает популярность такое направление промышленного шпионажа, как **кибершпионаж**.



В настоящее время, по разным оценкам, до **35%** **экономических потерь** компаний и банков связано с промышленным или корпоративным шпионажем.

Крупные отечественные компании уже тратят на разведку до **20%** прибыли ежемесячно.

ПРИМЕР

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Вот один из примеров современной практики недобросовестных действий в сфере инвестирования и кредитных отношений.

*Некий инвестиционный фонд "I***" (далее – IF), выступая в роли кредитора, предлагает долгосрочный кредит от нескольких сотен тысяч до нескольких сотен миллионов евро на строительство автодорог, гостиничных комплексов, развлекательных центров, водопроводов и т.д.*

На стадии подготовки договора и заключения контракта клиенту предлагается совершить ряд обязательных платежей на подставные фирмы. Эти суммы якобы должны компенсировать затраты на регистрацию договора, финансовые консультации, покрыть различного рода комиссионные, представительские расходы и т.п. Иногда такие платежи достигают 5–10% от суммы обещанного кредита. После того, как платежи совершены и кредитор убедился, что перед ним наивный клиент, он продолжает и далее под различными предлогами выманивать у него деньги.

Когда наступает время выдачи кредита, у клиента начинаются проблемы. Процедура предоставления кредита затягивается на неопределенный срок, и, наконец, он понимает, что его попросту "кинули". Выясняется, что клиент подписал фальшивый договор, а такого кредитодателя вообще не существует.

Фонд "работает" по всему миру.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

Один из ярких примеров – афера, связанная с группой компаний "Элита-Центр", в которой пострадало около 12 тысяч человек. Потенциальные жертвы были поражены красотой офиса и скоростью получения прибыли, но мало кто обращал внимание на потенциальные риски. Только после начала судебного разбирательства многие узнали, что компания никогда ничего не эффективно не построила, но деньги и время были потеряны. Очевидно, что судебное решение не вернет обманутым покупателям вложенные средства.



СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

МОЖНО ЛИ НЕ ПОПАСТЬСЯ НА КРЮЧОК МОШЕННИКОВ?

Несомненно, имеется масса примеров, когда элементарная проверка благонадежности инвестиционного партнера на этапе подготовки инвестиции дала возможность уйти от финансовых потерь.



Именно на игре на доверии и возможной выгоде построены мошеннические схемы: предлагаются чрезвычайно привлекательные проценты по вкладам, перспективы изменения личного положения или возможностей организации, удобства от использования технических или технологических новинок, чудодейственные лекарства и т. д., и т. п.

Одним из активных направлений недобросовестных практик стала **деятельность разнообразных структур**, предлагающих услуги страхования и накопления, связанные с выводом средств за рубеж.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

ПРИМЕР

Одна из зарубежных страховых компаний предлагает услугу страхования жизни, не имея при этом лицензии на осуществление страховой деятельности в стране регистрации.

Первоначальный взнос составляет от 3 до 6 тыс. долл. В дальнейшем эти взносы надо пополнять. При регулярной оплате взносов уже через пять лет клиент может получить 180 тыс. долл. Компания выписывает соответствующие полисы.

Схема продажи полисов строилась по системе многоуровневого сетевого маркетинга. Суть ее заключалась в том, что застраховавшиеся в фирме клиенты получают определенные бонусы за каждого застрахованного родственника или знакомого.

Пирамида рассчитана на состоятельных людей. Клиенты рассуждают – "раз нужно вложиться по-крупному, значит, и фирма серьезная". Ее представители собирают взносы во многих странах – в Грузии, Казахстане, Узбекистане, Киргизии, Турции, России, Ливане, Сирии, Индии, Афганистане.

При наступлении страхового случая, естественно, выплаты не производятся.

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА. АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНОГО ПАРТНЕРА

Вот пример, вот как выглядит "портрет" одного из типичных представителей, с которым иметь коммерческие отношения **НЕ РЕКОМЕНДУЕТСЯ**



Альдо Феррари официально представляется президентом «International World Investment Loans»

Феррари неоднократно привлекали к уголовной ответственности за участие в преступном сговоре и отмывании денег, добытых преступным путём

Противоправная деятельность Феррари и контролируемых им «предприятий» довольно широко освещалась в масс-медиа Италии и других стран Евросоюза, начиная с 1998 года

Деятельность «Фонда» Феррари находится под постоянным наблюдением Интерпола и итальянской полиции

Во многих европейских странах, как и в самой Италии, Фонд находится в т.н. «Black List» («Чёрном списке»), как мошенническая организация

СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

На первое место при деловых отношениях, как правило, ставится **надежность и пунктуальность партнера.**

Бизнесмен прежде всего должен быть уверен в своем партнере.

Затем уже следуют такие факторы, как качество товара, цена и финансовые условия.

Опыт показывает, что лишь немногие из тех, кто принимает финансовые и имущественные решения, понимает, с чего начинается экономическая безопасность его фирмы.

Практические действия по защите денежных и товарных средств фирмы начинают предприниматься лишь после их утраты.

**ПЕРВОЕ ПРАВИЛО:
НУЖНО ВСЕГДА СОМНЕВАТЬСЯ В ПАРТНЕРЕ.**

Элементарная осмотрительность уберезет не только от заведомо криминальных посягательств, но и от ущерба, который может нанести малоопытный партнер.

ВТОРОЕ ПРАВИЛО: НЕОБХОДИМО ИЗУЧИТЬ ПОТЕНЦИАЛЬНОГО ПАРТНЕРА

Для изучения потенциального партнера предстоит отказаться от ложной скромности и не стесняться задавать партнеру вопросы, ответы на которые подтвердили бы его надежность. Не нужно опасаться проявлять интерес к финансовому состоянию и репутации партнера.

Если его помыслы чисты, то к вопросам своего коллеги он отнесется с пониманием и правильно оценит его действия по обеспечению собственной экономической безопасности.



СОВРЕМЕННАЯ КОНКУРЕНТНАЯ РАЗВЕДКА ДЛЯ БИЗНЕСА.

ТРЕТЬЕ ПРАВИЛО, ГЛАВНОЕ: О ПАРТНЕРЕ НАДО ЗНАТЬ КАК МОЖНО БОЛЬШЕ, НО КАК МОЖНО МЕНЬШЕ ОТ НЕГО САМОГО.

Изучать партнера собственными силами можно, но это обходится дорого и времени занимает много.

Поэтому бизнесмены, инвесторы, кредиторы изучают своих партнеров через специальные агентства, которые целенаправленно собирают, обрабатывают и подают информацию о репутации и финансовой надежности субъектов предпринимательской деятельности.

Эта информация продается клиентам в виде бизнес-справок. В различных странах и агентствах их могут называть по-разному, но содержание одно – **информация об интересующем предприятии**, необходимая для принятия обоснованного решения о целесообразности вступления в деловые отношения и выбора правильной финансовой схемы.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

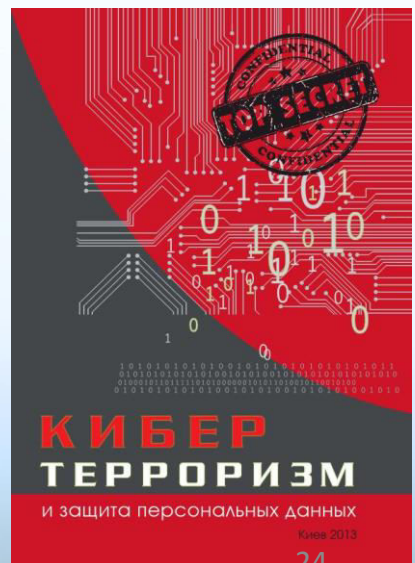
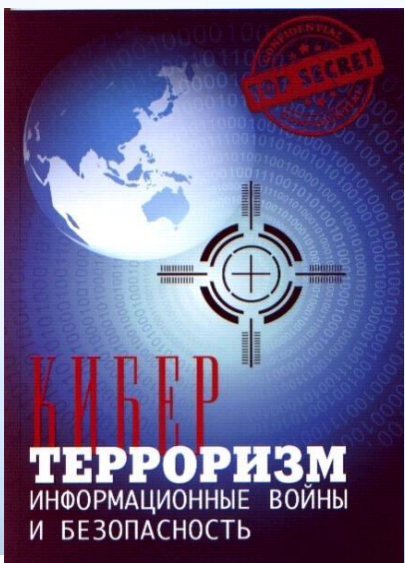
Недобросовестная конкуренция является неотъемлемой частью экономической жизни, избежать ее невозможно ни в одной стране мира. Вместе с тем, в каждой стране ее практическое проявление имеет свои особенности. Это зависит от многих факторов, в частности: степени развития экономики, законодательного регулирования, ментальных особенностей и т.д.

Для украинского общества недобросовестная конкуренция является практическим воплощением принципа конкуренции. Поэтому риски для предпринимательства очень высоки.

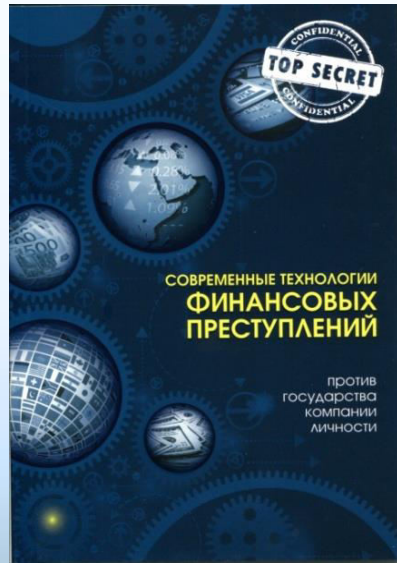
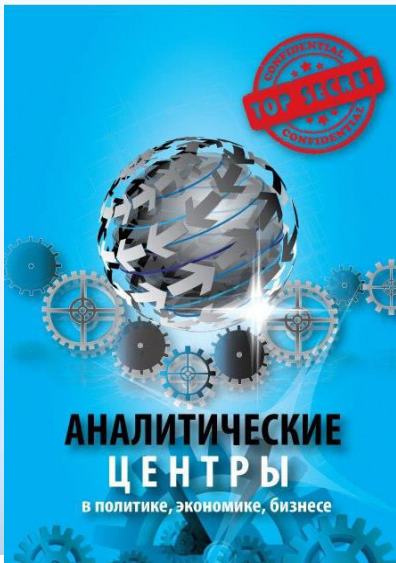
Масштабы распространения недобросовестной конкуренции таковы, что от разных ее проявлений, которые попадают в правовое поле, страдает каждое четвертое предприятие.

Получить максимальную защиту способен только тот, кто соответствующим образом вооружен.

▶ НАШИ ИЗДАНИЯ



▶ **НАШИ ИЗДАНИЯ**



СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!

Наши контакты:

Адрес:

03115, Украина, г. Киев, пр. Победы, 121-Б, оф. 224

Тел/факс: +38 (044) 220-29-82 / 78

office@sidcon.com.ua

www.sidcon.com.ua