



Конкурентная разведка: семинары, обучение, тренинги, практические занятия.

О компании | Услуги агентства | Стоимость услуг | Интерактивная заявка | Форум | Контакты

Навигация

- Главная страница
- Страницы
- Статьи
- Наши опросы
- Поиск по сайту
- Личный кабинет

Агентство

- Услуги агентства
- Наши консультанты
- Наши партнеры
- Наши контакты
- Форум практиков конкурентной разведки.
- Модуль SmartSearch
- Ссылки
- Пресс-релиз.
- Реклама на сайте.

Разделы статей

- ◇ IT - безопасность
- ◇ Аналитика
- ◇ Из жизни российского бизнеса
- ◇ Интересное
- ◇ Информационные технологии
- ◇ Конкурентная разведка
- ◇ Наши статьи
- ◇ Статьи наших консультантов
- ◇ Экономическая безопасность
- ◇ Юридическая страничка

Календарь новостей

«« Март 2007 »»						
Пн	Вт	Ср	Чт	Пт	Сб	Вс
			1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

Статьи

Экономическая безопасность Кто вы - "Тихие хамы"?

Понедельник, 11 Декабрь 2006

Мошенники - люди, мошенники-поставщики, мошенники-покупатели... Как разобраться в этом хитроspлетении?

Отрывок из книги Криницына О.А. «Коммерческая контрразведка – мифы и реальность»



КТО ВЫ – «ТИХИЕ ХАМЫ» ?

«Упаси нас Боже, жить во времена перемен...» говорили древние, справедливо полагая, что когда-нибудь такое время настанет. Все меняется в этом мире, развиваясь в соответствии с материалистическим и диалектическим Законом отрицания отрицаний и Законом спирали – все новое отрицает старое и развивается по спиралевидной линии, неизменно возвращаясь

назад и опять вырываясь вперед.

Прошли те времена конца 80-х и 90-х годов, когда как грибы плодились кооперативы, товарищества и т.д., которые пытались накормить ненасытную гидру дефицита – удовлетворить потребность обнищавшего и оголодавшего народа, днями и ночами шли, варили, клепали, продавали и покупали. Прошли времена того правового беспредела, когда сделки заключались в сауне и на честное слово. Как правило, завершались рукопожатием партнеров. Когда «кидали» и обманывали «пачками», продавали «воздух» вагонами и цистернами, и это было в почете. Когда к должникам приезжали не судебные приставы, а «отмороженные на голову» коротко стриженные, спортивного вида ребята и эффективнее любого Арбитражного суда взыскивали дебиторскую задолженность и процентную ставку во много раз превышающую банковскую ставку рефинансирования. Мы ушли от этого. Теперь мы живем в правовом государстве, со стабильной экономикой. Да, это так, но давайте внимательно посмотрим вокруг и осознаем, на каком витке спирали мы находимся сейчас?

«Тихие хамы», именно так называет автор этой статьи мошенников, которые, как и 10-20 лет назад наводняли, и как ложка дегтя, чернили бизнес в России. Чем руководствуются мошенники? Примитивность их мышления известна и давно понятна – «срубить», (именно «срубить, а не заработать, при чем любым путем, и как можно быстрее) денег, а дальше, хоть Всемирный потоп. Дальнейшее развитие ситуации их теоретически не интересует, за исключением практической встречи с правоохранительными органами.

С мышлением «тихих хамов», мы разобрались, а вот методами и способами достижения своих целей, мошенники готовы «заткнуть за пояс» любого Кио и Копперфильда пока еще нет.

По мнению экспертов Информационно-аналитического агентства «Разведка в сфере бизнеса», большинство преступлений, связанных с мошенничеством остаются скрытыми от официальной статистики, охватывающей только 20-25% преступных деяний в сфере мошенничества. Многие компании предпочитают решать проблему и возникшие конфликты своими силами, не привлекая правоохранительные органы, опасаясь раскрытия в ходе следствия и судебного разбирательства системы безопасности организации и выявления собственных нарушений закона. Помимо этого, компания, подвергаясь мошенничеству, старается не допустить подрыва репутации в глазах клиентов и партнеров. В сложившихся условиях противодействие мошенничеству становится настоящей проблемой.

Мы опустим мошенничество, используемое отдельными типами для обмана старушек, детей, и просто наших с вами соотечественников, мы так же не будем рассматривать мошенничество в области высоких технологий, платежных систем и банковской сферы. Предлагаю Вашему вниманию рассмотреть несколько схем мошенничества в сфере бизнеса.

Итак, приступим:

ВСЕ МАЛЬЧИКИ ДЕЛАЮТ ЭТО...

Тендеры. Тендеры были придуманы и введены для руководства закупочной деятельностью крупных предприятий, выполнявших гос. заказы, либо в частные управляющие компании для минимизации расходов, организации, объективного взгляда и оценки услуг и товаров, предлагаемых извне, и самое главное – обезопасить себя от мошенников. Т.е. создать «прозрачную» и контролируруемую систему торгов. Эту полезную практику переняли многие компании и ввели ее в обязательные условия в закупки.

«Но где же здесь мошенники?», спросите вы. Тссс...да вот же они, стоят в очереди на участие в тендере, в галстуках, важные, в руках документы, в карманах сотовые телефоны и визитные карточки. Давайте понаблюдаем за происходящим:

Городская администрация города «N», объявила о проведении тендера на закупку

Регистрация

Поиск по сайту

Наш опрос

Какие услуги Вас интересуют больше?

- Проверка потенциальных партнеров, их надежности
- Проверка партнеров - нерезидентов РФ
- Мониторинг и анализ рынков
- Продажа и сопровождение софта
- Разведка конкурирующих компаний
- Мониторинг прессы по различным вопросам
- Услуги для работодателей, безопасность персонала

Всего голосов: **68**
Результат опроса

Подписка на новости

Подпишитесь на новости от Агентства «РСБ»

Ваше Имя

Ваш e-mail

HTML Win

Счетчики посещений

Я	40
Hot Top	
Hits.....	157
Pages.....	831
Hosts.....	33
Visitors.....	39

масел и смазок для городского автобусного парка. Компания «Х», подала заявку на участие в тендере. По условиям тендера, основополагающим фактором победы в тендере – стоимость и оперативность поставки масел и смазок, а так же наличие собственного или арендованного маслохранилища. Руководство компании «Х» не имея ни нефтебазы, ни личных связей в тендерном комитете, начинает действовать по двум направлениям.

1. Заинтересованные лица «выходят» на некоторых руководителей тендерной комиссии. За определенное вознаграждение (выражается деньгами, подарками, услугами, процентом от сделки, борзыми щенками и т.д.). Получают необходимую (инсайдерскую) информацию об участвующих компаниях, о «проходных» ценах. Заручаются «лоббированием» своих интересов, организуют двухстороннюю оперативную связь и взаимодействие и т.д.

2. «Х» создает четыре разные компании, (А, В,С,Д), которые подают заявку на участие в тендере. Цены растут в геометрической прогрессии. Естественно, что самые низкие цены и условия поставки, будут у компании «А». Заключается договор с одной из нефтебаз на аренду емкостей, при чем всеми пятью компаниями (Х, А, В, С, Д). Что бы читателю ориентироваться в ценах на масло, предоставленных компаниями, приведем пример:

- Моторное масло М10ДМ. Компания «А» предложила его за 19 тыс. рублей за тонну. Отсрочка платежа до 60 дней.
- Компания «Х» предложила М10ДМ за 27 тыс. рублей за тонну. 80 % предоплата.
- Остальные компании В, С, Д от 29 до 35 тыс. рублей за тонну. 100 % предоплата. Цены заоблачные.

Тендерная комиссия на закрытых торгах вскрывают конверты, рассматривает предложения, и естественно выбирают компанию «А», а как дублирующую, (страховочную) компанию - «Х». Остальные компании либо не доходят до рассмотрения заявок, либо по различным причинам (неправильно оформленные документы, цены, не та подпись, не своевременно пришедшая или потерявшаяся заявка и т.д.), сходят с «дистанции».

Начинается самая интересная, завершительная часть «маркезонского балета». Выигравшая компания «А», через некоторое время «сходит с дистанции, не состоянии выполнять свои обязательства. В «дело» вступает компания-дублер «Х».

Получается все как в русской поговорке «И волки сыты, и овцы целы»...только вот бюджет городской казны значительно опустошен. Но это уже другая история.

«Я НУ О-О-ЧЕНЬ КРУТОЙ!»

Коллеги автора рассказали смешную и одновременно грустную историю:

В фирму является солидный господин и ведет беседу, из которой становится ясно, что президент крупного банка – его лучший друг, финансовый директор солидной фирмы – его зять, российский премьер-министр лично с ним советуется, а знакомый завхоз души в нем не чаёт. После этого вам предлагается совершить ту или иную коммерческую сделку. Для этого нужно всего лишь дать деньги, под совместную деятельность в обмен на гарантии, в том числе правительственные – любой из соседних трех стран или пяти правительств банановых Республик. Вам и гарантии покажут, сделанные кустарно, но довольно-таки добротно.

В данной ситуации не рекомендуем сразу гнать визитера в шею. Он обычно хорошо осведомлен о деятельности в сфере, в которой предлагает сделку. Его следует хорошенько расспросить. Сделка может оказаться вполне эффективной. Единственное, чего ему не хватает, несмотря на дружбу с президентами и завхозами – денег. Пообещайте ему скромный комиссионный процент – и он, скорее всего, согласится. А вы, берите сделку в свои руки.

«А У ВАС ЕСТЬ ТАКОЙ ЖЕ, НО С ПЕРЛАМУТРОВЫМИ ПУГОВИЦАМИ?»

Не перестает удивлять доверчивость отдельных граждан. Да что там граждан... целых компаний!

Именно это и является благодатной почвой для мошенников. К посреднику обращается малоизвестная фирма, с просьбой помочь купить определенный товар. Этот товар она готова купить по достаточно высокой цене и очень срочно. Деньги готовы передать сразу же, после получения товара.

«Совершенно случайно», через некоторое время, к посреднику обращается продавец, который предлагает точно такой же товар, но весьма недешево. При этом требует 100% предоплату и уплаты значительной неустойки, в случае отказа от получения товара.

Посредник, сломы голову мчится к покупателю, заключает с ним договор с аналогичным размером неустойки (но без предоплаты), а затем подписывает контракт с поставщиком и оплачивает товар. Когда посредник привозит товар покупателю, то фирма-покупатель оказывается «пустышкой», без уставного фонда и с липовой печатью, а ее офис арендован подставными лицами. Посредник остается с товаром, купленным по баснословной цене, и несет неизбежные убытки, в то время как продавец и «покупатель» делят полученный «доход».

Практически такая же схема работает при реализации неликвидной продукции.

В заключении хочется сказать, что на сегодняшний день, мы встречаемся не с мошенниками-бродягами типа лисы Алисы и кота Базилио, которые «разводили» не менее замечательного деревянного мальчика Буратино. Сегодня к нам стучатся, как правило, хорошо подготовленные, имеющие не одно высшее образование мошенники, которые имеют интеграцию и слияние не только с криминалом, но и органами власти. Что бы Вам не оказаться в роли мальчика Буратино, напоследок хотелось бы дать еще один ценный совет:

Многие признаки мошенничества, начинают появляться еще на этапе подготовки договора, но раз Вы уже на этапе подписания, то вот наиболее очевидные из них:

- искажение в договоре реквизитов партнера

- небрежность оформления договора, стремление оговорить ряд пунктов устно
- оформление договорных условий, позволяющих клиенту толковать их в выгодном для себя плане
- отсутствие в договоре гарантий возврата кредита
- оформление права подписи договора во время его заключения
- отсутствие оговоренного в договоре механизма контроля над его исполнением
- заключение договора с заведомо невыполнимыми условиями
- предоставление гарантий негодными средствами
- расплывчатость формулировок об ответственности за задержку платежей и разрешение конфликтов
- изменение содержания договора без согласования с компаньонами
- наличие допечаток на одном из экземпляров договора
- неконкретность штрафных санкций, сроков выплаты кредита и процента по ним
- отсутствие ряда документов, прилагаемых к договору
- торопливость при подписании договора, создание нервной обстановки
- предоставление лживой страховой сделки, позволяющей отказаться от выплаты страховой суммы
- предположение "ввести в долю доходов" представителю вашей фирмы
- заключение договора через людей, не имеющих права подписи, и т.п.

Если Вы заметили один из таких признаков – задумайтесь, два – отправляйте «партнера» по известному Вам адресу, три и более – вызывайте милицию.

Автор:



[Вернуться назад](#)

Дизайн сайта - 2A-Design