

# Аутсорсинг услуг деловой разведки

Роман В.Ромачев

генеральный директор ООО «Р-Техно»

директор интернет-проекта «Технологии разведки для бизнеса» - [www.it2b.ru](http://www.it2b.ru)

e-mail: [roman@romachev.ru](mailto:roman@romachev.ru)

тел.: +7.095.158.25.23

моб.: +7.903.213.0287

*Информация – продукт скоропортящийся, ею нельзя запастись впрок. И если вы несколько месяцев назад благополучно сотрудничали с компанией (предоставляли ей кредит, отсрочку платежа, либо другие выгодные условия), то сегодня ситуация может измениться в корне. Сегодня, клиент может оказаться не в состоянии выполнять оговоренные ранее обязательства, поэтому стоит провести повторную проверку на платежеспособность контрагента. Об особенностях информационного аутсорсинга рассказывает следующая статья.*

Слово "аутсорсинг" происходит от английских out - "вне" и source - "источник". Термин этот означает передачу части функций организации, сотрудникам, формально не состоящим в штате компании.

О том, что современному, быстро развивающемуся бизнесу необходимы услуги деловой разведки никто сейчас спорить не будет, уже все руководители убедились, насколько важно владеть информацией об окружающей бизнес среде: конкурентах, партнерах, политике государства, криминальной обстановке и т.п. Принимать управленческие решения в условиях полного информационного голода равносильно игре в русскую рулетку, поэтому рано или поздно каждый менеджер приходит к осознанию необходимости получения полноценного информационно-аналитического обеспечения. И чем раньше это осознание придет, тем меньше подводных камней будет на пути развития бизнеса.

Как быть, организовать свой отдел, либо воспользоваться услугами специализированных организаций? Что лучше? Как правило, перед такими тупиковыми вопросами стоят руководители. Почему же «тупиковыми» - спросите вы? Да лишь потому, что при организации собственного отдела, руководство компании столкнется с рядом сложностей, а обращение к внешним консультантам всегда затягивается в виду наличия ряда стереотипов, таких как: недоверие, дороговизна вопроса, возможность утечки информации и т.п. Таким образом, каждый день, когда происходит принятие решения, руководство рискует оступиться и набить большую шишку.

Давайте попытаемся разобраться во всех плюсах обращения к внешним компаниям специализирующихся на информационном обеспечении:

## **Плюсы аутсорсинга**

### **1. Финансовая сторона вопроса**

Организация собственного отдела, или хотя бы найм одного специалиста повлекут за собой следующие финансовые затраты:

- Рабочее место (площадь, мебель, компьютер, интернет-трафик, рабочие принадлежности и т.п.);
- Заработная плата (не менее \$1000 в месяц);
- Информационное обеспечение (сейчас на рынке существует более 100 баз данных различных государственных органов и ведомств, СМИ и т.п., которые регулярно обновляются, либо доступ к ним производится на платной основе. Цена таких баз колеблется от \$50 до \$1000 и более. При этом вы встретитесь с такой сложностью как их

постоянное обновление. Таким образом, затраты в год могут достигать \$5000-\$10000 и более).

Итого: при учете, что в компании работает один специалист затраты достигают \$20000 в год, и это лишь минимум!

Компании специализирующиеся на деловой разведке, сейчас предлагают абонентское обслуживание организациям от \$600 в месяц, что составляет \$7200 в год! Плюс - появляется возможность не уплачивать единый социальный налог с заработной платы специалиста, а оплата информационного обслуживания списывается в затраты, тем самым снижается налогооблагаемая база. Почувствуйте разницу!

## **2. Человеческий фактор**

Найм специалиста по деловой разведки дело не одного дня, поиск подобного профессионала может длиться и полгода! К тому же, какого первоклассного специалиста вы бы не нашли, он в первую очередь человек, который может заболеть, уйти в отпуск и т.п., в то время как информация нужна практически 24 часа в сутки! Обращаясь к аутсорсеру, вы получаете обслуживание 365 дней в году!

И не забывайте старую поговорку – «Одна голова хорошо, а две лучше!», как правило в специализированных компаниях, над сбором, анализом информации работает не один человек, что само собой повышает качество отчета.

## **3. Безопасность и конфиденциальность**

- Согласно российскому законодательству, сотрудники ИМНС и аналогичных гос.структур обязаны при запросе тех или иных регистрационных данных о юридическом лице, оповестить компанию в отношении которого был сделан запрос, тем самым Вы рискуете «засветиться». При сборе информации через посредника – аутсорсера, ваша компания остается в тени.
- Как известно, технологии сбора информации могут включать в себя как неэтичные, так и прямо говоря незаконные методы, не исключено, что вашему специалисту покажется, что использование незаконного метода сбора информации при выполнении задания окажется единственным выходом из ситуации, и в случае обнаружения незаконных действий, ущерб понесет не только сотрудник, но и вся компания в целом: окажется запачкана ее репутация, не исключено возбуждение уголовного дела и т.п.! Заказывая же информацию на стороне, вы оградите себя и свою организацию от возможных судебных разбирательств, так как это уже будет головной болью компании выполнявшей заказ.
- Условие конфиденциальности является одним из важных. И первый вопрос, который заказчик задает исполнителю – «А не попадет ли отчет выполненный для меня в сторонние, конкурирующие структуры?» Да, на рынке деловой разведки существуют не добропорядочные компании, которые продают отчеты конкурирующим организациям. Здесь можно порекомендовать следующее:
  - а) Обязательно заключайте договор, в котором прописаны условия конфиденциальности;
  - б) Спрашивайте у исполнителя наличие положения о коммерческой тайне. Как это не звучит парадоксально, но многие компании занимающиеся обеспечением безопасности, совершенно не уделяют внимания собственной безопасности, отсюда и утечка информации! Сам текст, содержащийся в положении, уже является коммерческой тайной, но показать клиенту сам факт наличия такого документа нужно!

- в) Обращайтесь в компанию, которая существует не один день, которая дорожит своей репутацией.

## **Особенности информационного аутсорсинга**

### **1.Предоплата за услугу**

Представьте себе следующую картину:

*Из особо достоверных источников, вы узнали, что в соседнем лесу зарыт клад. Не долго думая, Вы нанимаете штат работяг, покупаете оборудование, снаряжение и выдвигаетесь всей командой в лес искать тот самый клад. После недели поисков, перерыв все, вы понимаете, что клада в лесу нет. Взглянем на все это с финансовой точки зрения, вы потратили деньги на: оборудование, зарплату работникам, а также затратили собственное время. Естественно, зная о том, что в лесу клада нет, вы бы не стали выкидывать деньги в пустую и организовывать поисковую экспедицию.*

Эта история схожа с работой информационных агентств. Агентство не будет ждать пока вы разбогатеете благодаря найденному кладу, либо полученной информации. Зачастую, заказчик может сказать: «Извините информация об этом юр.лице уже не нужна, так как мы передумали с ними сотрудничать!». И исполнитель «перерыв пол леса», затратив на это силы и время остается ни с чем. Именно поэтому, при заказе информационных услуг приготовьтесь внести 100% предоплату, и лишь для особых, VIP-клиентов, предоплата может опуститься до 80%!

### **2.Дайте мне гарантии!**

Вернемся к предыдущему примеру, исполнитель заказа не несет никаких гарантий, что выкопает вам в лесу клад! Поэтому, ни одно агентство, никогда не даст Вам 100%-ых гарантий в том, что соберет все интересующие Вас сведения. Да оно будет работать, стараться, затратит на это время, силы, средства, но при этом подобная информация может отсутствовать в природе вообще! Помните старую поговорку – «Отсутствие информации тоже информация!»

### **3.Наличие баз данных, не есть деловая разведка**

Типичная ситуация:

*Предприниматель, получив по электронной почте письмо-спам с предложением купить базы данных государственных органов, либо уже купив их на «Горбушке, Митинке, Совке», начинает сам пытаться составлять бизнес-справки на своих контрагентов, а при нехватке каких-либо интересующих сведений, обращается к информационной компании с просьбой помочь собрать недостающую информацию, говоря при этом, что те сведения которые он собрал 100% достоверны и проверить их не надо.*

Это заблуждение! Базы данных являются лишь маяком, указателем при составлении бизнес-справки, либо аналитического отчета по компании! Информация размещенная в них, зачастую является не достоверной либо вовсе устаревшей! Задача качественной работы информационного агентства заключается в сборе не только достоверной, но и актуальной информации на сегодняшний день. Если у Вас не достаточно навыков в сборе, верификации информации, то не теряйте свои силы и время, обращайтесь к специалистам, чьим хлебом и является подобная работа!

#### **4.Информация нужна уже «вчера»**

Обратите пожалуйста внимание на минимальные сроки подготовки информационных отчетов:

- Бизнес-справка на российскую компанию – не менее суток
- Бизнес-справка на зарубежную компанию – не менее суток
- Аналитический отчет на российскую компанию – не менее 2-х суток
- Аналитический отчет на зарубежную компанию – от 3-х до 10 дней
- Справка на физическое лицо – не менее суток

И естественно, при вашем звонке с требованием предоставить информацию через час, исполнитель может развести руки, так как:

- Работа начинается после поступления денег на счет, а перевод может длиться сутки и более;
- На подготовку отчета, который содержит достоверные сведения, необходимо время, о чем было указано выше.

Суммируя все выше сказанное, вы никак не сможете получить интересующую вас информацию через час! И этот фактор, необходимо учитывать.

Чтобы все временные задержки связанные с переводом денег были сведены к минимуму, рекомендуем вам пользоваться абонентским обслуживанием. При котором, выполнение заказа начинается сразу же после вашего звонка!

Таким образом, аутсорсинг услуг деловой разведки является сегодня важной ступенью развития предпринимательства! Как показывает опыт, к помощи компаний занимающихся сбором информации прибегают как малые, средние, так и крупные организации, имеющие многомиллионные обороты. В таком случае, дополнительная информация извне в сочетании с информацией собранной собственной информационно-аналитической службой, дает более объемную и достоверную информацию, а также позволяет контролировать работу своих сотрудников.