

сайт или информация в СМИ может рассказать о компании гораздо больше, чем предполагается. Необходимо помнить, что компанию можно напичкать всевозможной современной техникой – камерами, системами безопасности, – но все равно это не поможет избежать утечки информации. Важно, чтобы сами сотрудники были заинтересованы в работе в данной организации. Как известно, человек – самое слабое звено. Это, наверное, самое важное, что необходи-

цию на дискету или флешку. Необходимо мотивировать сотрудников, чтобы у них даже мысли не возникало о том, чтобы навредить своей компании. Это основной способ защиты информации.

Утечка может происходить не нарочно, а из-за невнимательности и некомпетентности сотрудников. Многие сотрудники не знают, что работают с конфиденциальной информацией и запросто о ней рассказывают, не подозревая о том, что вредят своей фирме.

Конкурентная разведка может включать в себя услуги по защите предприятия от враждебного поглощения, ведь располагая информацией о «противнике» можно предпринять превентивные меры защиты.

мо помнить руководителю. 90% утечки информации из компании происходит через работников. Даже рядовой сотрудник может скинуть всю информа-

Поэтому все сотрудники должны быть осведомлены о неразглашении коммерческой тайны. Сотрудникам надо доверять, но не забывать проверять.

Откуда берутся кадры-«разведчики»?

60% сотрудников нашей компании – это те, кто служил в правоохранительных органах и спецслужбах. Однако оставшиеся 40% – это молодые люди, которые пришли к нам сразу после учебы в вузах и прошли многомесячную программу подготовки. Я придерживаюсь мнения, что найти способного, но неопытного сотрудника и обучить его бывает куда проще и эффективнее, нежели переделывать бывшего сотрудника спецслужб под специфику работы в бизнесе.

Я сам служил в органах безопасности, но, не найдя там перспектив роста и материальной поддержки, решил реализовать себя в бизнесе. К тому времени у меня уже был опыт подобной работы, поэтому решил обратиться именно к этой сфере. За рубежом эта сфера деятельности очень развита, почти в каждой компании есть служба конкурентной разведки. Примером могут быть компании Motorola и Xerox. ◀

ВЫГОДНЫЙ КОНТАКТ

– уникальное издание, содержащее максимум актуальной информации о компаниях, работающих в сфере «бизнес для бизнеса». Этот полноцветный глянцевый каталог объединяет в себе все, что связано с успешным и эффективным ведением бизнеса:

- ▶ организацию рабочего пространства офиса, склада или магазина
- ▶ современные решения в области ИТ, интернет-поддержка
- ▶ обеспечение информационных и транспортных потоков
- ▶ компьютеры, оборудование, канцтовары
- ▶ безопасность бизнеса, связь
- ▶ страхование, юридическое и банковское сопровождение, аудит и консалтинг
- ▶ логистика и таможня
- ▶ наем и обучение персонала и многое другое, в чем ежедневно нуждается каждая фирма.

Узнать подробности о проекте и принять участие в нем можно позвонив по телефону (812) 438-14-20



◀ код доступа

К ВЫГОДЕ

(812) 438-14-20

v y g o d a @ t o p - m a n a g e r . r u

