

Семинар Конкурентная разведка. Анализ надежности контрагента и безопасности коммерческих предложений Онлайн-трансляция- Москва

Конкурентная разведка. Анализ надежности контрагента и безопасности коммерческих предложений

Онлайн, 24 августа 2022

1 день

8 академических часов

Сертификат

Этот курс можно изучать очно!

[Подробнее](#)

Вид

Семинар

Артикул

МС17299

Справка

Стоимость обучения

14 700 руб.

Стоимость обучения не облагается налогом (НДС).

Вид обучения

Семинар

Формат обучения

Онлайн-трансляция

Другие форматы обучения

Этот курс можно изучать очно! [Подробнее](#)

Срок обучения

1 день

Продолжительность обучения

8 часов

Дата и время

24 августа 2022

Другие даты

- 24 августа 2022

Время обучения

с 10:00 до 17:30

Место проведения

г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Документы по окончании обучения

Образец сертификата об участии в семинаре Москва
Сертификат об участии в семинаре.

Что входит в стоимость

Методический материал.

Описание

Для кого предназначен

Руководителей, директоров по безопасности, специалистов безопасности, начальников отдела внутреннего контроля, внутренних аудиторов, менеджеров по HR, юристов.

Особенности программы

Конкурентная разведка – проводимые в рамках закона и с соблюдением этических норм сбор и обработка данных из различных источников для выработки управленческих решений с целью повышения конкурентоспособности коммерческой организации. На семинаре участники изучат методы сбора, оценки информации, перевод ее в сведения. Будут рассмотрены вопросы проверки надежности организации перед заключением гражданско-правовых отношений, проведен обзор информационно-аналитических систем, представленных на рынке.

В заключении состоится практикум: оценка участниками семинара надежности своей компании по методикам, предложенным преподавателем.

Видеоанонс

Мероприятие проходит в рамках курса повышения квалификации:

- Политика экономической безопасности предприятия

Программа

Конкурентная разведка. Анализ надежности контрагента и безопасности коммерческих предложений.

- построение информационно-аналитической работы на предприятии. Понятие «конкурентная разведка», ее цели, задачи и направления. Что такое OSINT? Правовое прикрытие ведения конкурентной разведки. Этичность при сборе информации;
- корректировка методик оценки надежности контрагента в условиях кризиса и пандемии. Применение теории авоса к оценке возможностей контрагента работать в условиях неопределенности;
- методы сбора информации. Классификация и оценка информации. Принятие управленческих решений в условиях избыточности информации, ее неточности и недостоверности. Принципы работы Big Data. Применение элементов искусственного интеллекта в конкурентной разведке;
- этапы конкурентной разведки. Систематизация работы по сбору информации о контрагенте. Автоматизация и цифровая трансформация процесса сбора и анализа информации;

- субъекты конкурентной разведки. Аутсорсинг информационно-аналитических услуг. Получение информации от детективов, адвокатов, журналистов и т.д.;
- обзор основных государственных информационных ресурсов и процедуры работы с ними;
- документы и информация, представляемые контрагентом. Получение информации с сайта организации;
- обработка неофициальной информации. «Серые» базы данных по юридическим и физическим лицам. Использование ресурсов невидимой части интернета для конкурентной разведки;
- особенности получения информации по физическим лицам. Изменения в законодательстве о персональных данных, вступивших в силу в 2021 году. Особенности обработки персональных данных, разрешенных субъектом персональных данных для распространения;
- понятие цифровой след физического лица. Сбор информации о физических лицах в социальных сетях;
- обзор международных информационных ресурсов для сбора и анализа информации по зарубежным контрагентам;
- получение информации «оперативными методами». Применение методов социальной инженерии для получения информации. Мотивация человека на передачу информации. Визуальное наблюдение, осмотр помещений и местности;
- методы анализа информации. Анализ конкурентной среды. Алгоритм определения надежности контрагентов. Риск-ориентированный подход при оценке надежности организации. Понятие «Due Diligence» в законодательстве;
- обзор основных информационно-аналитических систем (продуктов), используемых в конкурентной разведке. Формирование корпоративных баз данных;
- оценка учредительных документов контрагента. Анализ атрибутов и фирменного стиля. Оценка возможности кризисных ситуаций. Применение на практике эмпирических законов;
- финансовый анализ бухгалтерских документов контрагента с целью определения экономической устойчивости и платежеспособности организации. Оценка надежности контрагента в условиях антикризисного управления;
- оценка контрагента с позиции налоговых рисков. Понятие «должная осмотрительность и осторожность» при взаимоотношениях с контрагентами;
- оценка контрагента с позиции коррупционных рисков. Вычисление аффилированности и конфликта интересов. Антикоррупционные оговорки в тексте договора. Комплаенс процедуры;
- анализ контрагента с позиции административных возможностей и регуляторных рисков;
- оценка контрагента с позиции мошеннических рисков и вывода активов. Риск заключения «ненужного договора». Оценка экономической целесообразности договора;
- оценка контрагента с позиции соблюдения требований антимонопольного законодательства. Антимонопольный комплаенс в законодательстве. Выбор контрагентов на основе конкурсных процедур. Понятие картель и ограничение конкуренции;
- оценка контрагента с позиции санкционных рисков. Информационные ресурсы, позволяющие оценить санкционные последствия сделки;
- анализ контрагента и сделки с позиции требований ЦБ и Росфинмониторинга. Понятие «подозрительная сделка» в нормах федерального закона 115-ФЗ;
- анализ безопасности коммерческих предложений и договоров. Изучение инициаторов проекта, их интересы и деловую репутацию. Верификация представителей. Изучение механизма получения прибыли. Анализ первого контакта. Поведенческие аспекты при выявлении ненадежного партнера;
- анализ договора. Оценка ценообразования, контроля качества, конфиденциальности, штрафных санкций и иных условий договора;
- рекомендации по подготовке аналитических справок и отчетов по итогам оценки надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений.

Спикеры



КРЕОПАЛОВ Владимир Владиславович

Кандидат технических наук, эксперт-практик в области безопасности предпринимательской деятельности, доцент кафедры информационной безопасности Московского государственного университета экономики.



Комаров Вадим Николаевич

Эксперт по корпоративной безопасности, генеральный директор ООО «Технологии Безопасности Бизнеса». Советник по внутреннему контролю и безопасности ГК «Robocash group», ГК «Невада» и ТОО «Магнум».

В настоящее время является членом Государственной экзаменационной комиссии на факультете "Анализ рисков и экономическая безопасность" в Финансовом Университете при Правительстве РФ.

Входит в список рейтинга «5000 наиболее популярных и узнаваемых лиц в России» по мнению Аналитического центра Brand Analytics.



ПАНКРАТЬЕВ Вячеслав Вячеславович

Полковник юстиции в запасе, заведующий кафедрой безопасности в Университете государственного и муниципального управления, эксперт в области корпоративной безопасности и управлению рисками, преподаватель-консультант, автор и ведущий обучающих программ (MBA, Executive MBA, открытые семинары, корпоративные мероприятия, индивидуальные консультации) по проблемам защиты бизнеса более чем в десяти учебных заведениях России. Автор книг и методических пособий по безопасности предпринимательской деятельности. Независимый консультант в области корпоративной безопасности. Разработчик методик аудита безопасности предприятия и создания КСБ в корпоративных стандартах безопасности.