

## ОСТОРОЖНО!!! Недобросовестная конкуренция, или Сказ о лубяной избушке

**В любой** сфере бизнеса возникают ситуации, когда некоторым участникам рынка становится тесно. Одни приспособляются, другие меняют сферу деятельности, третьи прибегают к хищничеству - всё, как в живом мире.

Для того, чтобы не стать обедом для хищника, необходимо быть осведомленным, а также вникать и понимать суть возможных притязаний на суверенитет Вашего бизнеса.

В последнее время в сфере РЦ нередко возникают сложные ситуации: одним участникам становится тесно (по собственной вине), другим кажется, что стало тесно (на основе различной информации в открытых источниках). Как результат – попытки растолкать всех локтями, или добиться неких показателей, прибегая к хитростям. Кто-то берет кредиты в банке, а затем банкротится, **кто-то собирает информацию для интервенции.**

Именно о последнем из перечисленных основных способов недобросовестной конкуренции и пойдет речь. С весны этого года появилось большое количество компаний и/или представительств в интернете, предлагающих весь спектр услуг в сфере комплектации РЦ развлекательным оборудованием. В этом есть частичный обман, но не на этом хотелось бы заострить внимание читателя. Наибольшую опасность представляют компании, которые под невинным предлогом собирают информацию об уже действующих РЦ.

Вот один из слоганов, обещающих увеличение прибыли, который можно найти в интернете, – **«Вы сообщаете нам адрес вашего РЦ, ваши контакты и список оборудования, которое хотите обменять».**

Суть предложения проста и проверена уже не одним десятилетием: оборудование надоедает постоянному клиенту и требуется его ротация. Если компания располагает несколькими РЦ и перечень оборудования в них разный, то есть возможность просто перетасовать оборудование, не прибегая к дополнительным вложениям. Но если РЦ (или даже просто зал аттракционов) один, или перетасовывать

ничего, или ротация уже производилась, то выход – либо Трейд-Ин с поставщиком оборудования, либо самостоятельная продажа оборудования и покупка другого.

Мошенники предлагают решить это головную боль: мол, ротация возможна, и никакой головной боли – **«Наша компания готова выступить как эксперт развлекательного оборудования и помочь провести равноценный обмен».**

Подобного рода предложения должны насторожить бизнесменов. Да, предложение интересное, но КАК, КАКИМ ОБРАЗОМ будет определяться равноценный обмен? Зачем сообщать место расположения РЦ?

Начнем с КАК и КАКИМ ОБРАЗОМ. Не секрет, что цели эксплуатации развлекательного оборудования бывают в целом 2-х типов: в одном случае - это максимальная доходность непосредственно развлекательного оборудования (не взирая на уровень техники, ассортимент и прочее), в другом - максимальная эффективность и новизна, а доходность не на первом месте, так как ее обеспечивают другие услуги.

Что может потребоваться фирме, работающей на новом оборудовании, для его обмена? Только новое оборудование, купленное самостоятельно или через поставщика. То есть такая организация, предложив своё оборудование внутреннему рынку, может не найти на этом рынке подходящее для себя оборудование.

А как быть с ротацией фирмам, работающим на б/у оборудовании? Разумеется, на рынке присутствуют поставщики б/у оборудования и, соответственно, цены на б/у. Но каждый из участников «обмена» уже представляет свою цену каждому аттракциону, исходя из интересов и пристрастий своих клиентов. Какой будет критерий «уровнировки»? Он может быть сугубо субъективный, предложенный «экспертами».

Не надо также забывать и о том, что обмен - это встречная купля-продажа с соответствующим переходом прав собственности. Продав за бесценок, обратно не вернете. Купив брако-

ванное, тоже, обратно не вернете. А эксплуатирующие фирмы чисто технически не способны предоставить гарантию на оборудование, даже если таковая будет заявлена. А кто даст гарантию, что аттракцион не «глючный»? Ведь предлагаться к обмену будут те аттракционы, которые плохо работают, и в ряде случаев - по причине технических неисправностей и брака.

Иными словами, критерия стороннего согласования обмена НЕТ. Собственники могут между собой, один на один, договориться об обмене техники, но это невозможно сделать справедливо с участием третьей стороны или путем кругового обмена с более чем 2-мя участниками обмена.

А теперь самое главное - место расположения РЦ. При обмене место расположения не имеет никакой роли, за исключением вопроса о затратах на транспорт, но это вопрос владельцев РЦ и только.

**Так в чем же опасность подобного предложения?**

Получая информацию о вашем РЦ и перечне техники на обмен, третье лицо без труда может узнать весь перечень оборудования, а также арендные ставки на помещения и, таким образом, оценить привлекательность деятельности раскрученного развлекательного заведения. А на основании этой информации либо тем или иным образом захватить объект, либо продать идею третьей стороне одновременно с комплектом оборудования. В общем, всё, как в русской народной сказке: Лиса подождет, проверит надежность домика Зайки, а потом, располагая большими ресурсами, Зайку выгонит. При заходе на объект третьей стороны, доказать факт недобросовестной конкуренции будет, мягко говоря, сложно. Да и в случае доказуемости, КоАП РФ статья 14.33 грозит всего лишь штрафом от 100 до 500 тысяч рублей. Эта трата может окупиться за несколько месяцев.

**Будьте осторожны в предоставлении информации относительно своего бизнеса, вникайте в суть предлагаемых сделок. Помните, слоганы могут меняться, завлекалки и объяснения - мутировать. Не дайте себя одурачить. Только честная конкуренция способна развить сферу РЦ в России и вывести ее на более качественный уровень.** ■

Дмитрий Шинин,  
компания SHININ Group