**UPITNIK: Popis pokazatelja znakova upozorenja („crvenih zastavica“) za industriju**[[1]](#footnote-1)

*Vaši zaposlenici u marketingu, prodaji, obradi narudžbi i nabavi moraju biti upoznati s ovim pokazateljima „crvenih zastavica“ da bi mogli odigrati svoju ulogu u prepoznavanju sumnjivih poslovnih transakcija ili upita za proizvodima. Objasnite zaposlenicima što trebaju napraviti ako uoče nešto sumnjivo.*

*Odgovori na dolje navedena pitanja dat će vam smjernice za postupanje u slučaju kakve sumnje te kada je prikladno obratiti se glavnom službeniku za usklađenost u vašem poduzeću i / ili državnom tijelu u području strateške kontrole trgovine.*

* Poznajete li svojeg klijenta? Ako ne, je li teško naći informaciju o njemu/njoj?
* Je li klijent ili krajnji korisnik povezan s vojnom ili obrambenom industrijom?
* Je li klijent ili krajnji korisnik povezan s bilo kojim vojnim ili vladinim istraživačkim tijelom?
* Ako ste već surađivali s ovim klijentom – je li ovo njihov uobičajeni zahtjev?
* Odgovara li proizvod poslovnom profilu klijenta?
* Daje li klijent neuvjerljivo objašnjenje zbog čega mu treba roba s obzirom na uobičajeno poslovanje klijenta ili tehničku sofisticiranost robe?
* Čini li se da je klijent upoznat s proizvodom i njegovim značajkama ili postoji očigledan nedostatak tehničkog znanja?
* Daje li klijent nevoljko jasne odgovore na komercijalna ili tehnička pitanja koja su uobičajena u poslovnim pregovorima?
* Daje li klijent nevoljko izjavu o krajnjoj uporabi ili su informacije nedostatne u usporedbi s ostalim poslovnim pregovorima?
* Odbija li klijent uobičajene usluge instalacije, obuke ili održavanja?
* Postoje li neuobičajeni zahtjevi za prekomjernom povjerljivošću o krajnjem odredištu ili klijentima ili specifikaciji robe?
* Je li potrebno neuobičajeno pakiranje ili deklaracija?
* Je li pravac ili način otpreme neuobičajen?
* Je li klijent naručio pretjeranu količinu rezervnih dijelova ili druge robe koja je vezana uz proizvod, ali ne i njegovu navedenu krajnju uporabu?
* Nudi li klijent neuobičajeno povoljne uvjete plaćanja poput znatno više cijene?
* Je li klijent voljan platiti u gotovini?
* Je li mjesto postavljanja u području koje je pod strogom kontrolom ili je neuobičajeno s obzirom na vrstu opreme koja se postavlja?
1. Prilagođeno prema: “Popis savjetodavnih pitanja za industriju,” Sporazum iz Wassenaara, 2003., <http://www.wassenaar.org/wp-content/uploads/2016/08/List-of-Advisory-Questions-for-Industry.pdf>. [↑](#footnote-ref-1)