

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2022, №5, Том 14 / 2022, No 5, Vol 14 <https://esj.today/issue-5-2022.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/45ECVN522.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Гладков, Д. О. Проблемы внедрения эффективной системы мер проверки деловых партнеров на примере ООО «Культурные традиции» / Д. О. Гладков // Вестник евразийской науки. — 2022. — Т. 14. — № 5. — URL: <https://esj.today/PDF/45ECVN522.pdf>

For citation:

Gladkov D.O. Problems of implementing an effective system of verification measures for business partners on the example of LLC "Cultural Traditions". *The Eurasian Scientific Journal*, 14(5): 45ECVN522. Available at: <https://esj.today/PDF/45ECVN522.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.).

УДК 314

Гладков Денис Олегович

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Бакалавр «Финансового» факультета
E-mail: D9211121@yandex.ru

Проблемы внедрения эффективной системы мер проверки деловых партнеров на примере ООО «Культурные традиции»

Аннотация. В данной статье рассматривается вопрос, связанный с изучением проблем, возникающих в момент внедрения нововведений, направленных на повышение эффективности мер по проверке деловых партнеров на примере ООО «Культурные традиции». Автором были изучены основные аспекты такого явления, как должная осмотрительность, описана важность ее использования во многих процессах, начиная с выбора подходящего контрагента и заканчивая.

Важное место в данной работе отведено для изучения принципов, при помощи которых возможно достоверно оценить эффективность деловых партнеров касательно их надежности и рентабельности взаимодействия с ними. Кроме того, автором выделены основные меры, которые должны быть применены для того, чтобы утверждать о том, что система взаимодействия с деловыми партнерами находится на удовлетворительном уровне. В данной работе была описана новая система по проверке деловых партнеров для ООО «Культурные традиции», которая может быть использована и другими организациями, при этом она была разработана с учетом текущих проблем по проверке контрагентов и ее аспекты соответствуют нормам по определению эффективности.

В заключительной части работы автором дополнительно подчеркнута значимость применения принципов должной осмотрительности, а также отдельно описана важность использования необходимых административно-правовых аспектов в процессе проверки деловых партнеров и выбора будущих контрагентов для ведения эффективной и устойчивой деятельности, причем указанные принципы могут быть использованы любыми организациями, а не только ООО «Культурные традиции», на примере которого они были выявлены.

Ключевые слова: хозяйствующий субъект; должная осмотрительность; проверка контрагентов; поставщики; ООО «Культурные традиции»; риск-ориентированный подход; деловые переговоры

Введение

Актуальность данной темы обоснована тем, что успех деятельности любого хозяйствующего субъекта зависит от многих факторов внутренней и внешней среды. Развитие рыночной экономики дает возможность каждой организации определять не только механизм собственной работы, но и выбирать деловых партнеров и способы эффективного взаимодействия с ними. В последнее время организации все чаще сталкиваются с рисками взаимодействия друг с другом, к которым можно отнести скачкообразные изменения конъюнктуры рынка, увеличение вероятности неплатежеспособности делового партнера, не легитимность деятельности контрагента. В настоящее время руководители организаций стараются более тщательно подходить к выбору своих контрагентов, так как их действия могут не только нарушить нормальное функционирование предприятия, но и стать причиной более серьезных проблем. Деятельность предприятий общественного питания так же нуждается в тщательном отборе поставщиков, потому что от качества продуктов зависит вкус и безопасность реализуемых блюд, а значит и репутация организации.

Целью данной работы является изучение проблем внедрения эффективной системы мер проверки деловых партнеров на примере ООО «Культурные традиции». При этом можно выделить следующие задачи:

1. Рассмотреть основные проблемы, которые возникают в процессе взаимодействия с деловыми партнерами.
2. Изучить меры по совершенствованию взаимоотношений с деловыми партнерами ООО «Культурные традиции».
3. Дать оценку системе взаимодействия ООО «Культурные традиции» с отдельными поставщиками.
4. Предложить обновленную систему проверки деловых партнеров ООО «Культурные традиции» для повышения эффективности взаимодействия с ними.

Объектом данного исследования выступает система мер проверки деловых партнеров в ООО «Культурные традиции». Предметом — подходы к совершенствованию существующей системы мер проверки деловых партнеров в ООО «Культурные традиции».

1. Материалы и методы

Проявление «должной осмотрительности» является достаточно новой задачей для субъектов экономики, научная база которой только развивается. Для российских организаций основой для выстраивания отношения с контрагентами являются письма Федеральной налоговой службы, а также решения судебных органов власти, в которых устанавливается перечень необходимых мер для установления достаточности проявления должной осмотрительности». Тем не менее, добросовестность контрагентов влияет на показатели деятельности организации, поэтому необходимо подходить комплексно к данному вопросу.

Существенный вклад в исследование делового взаимодействия внесли Сентищева Е.А. [1], Лебедев И.А. [2], Кухарчук Д.В. [3]. При написании работы была использована отечественная и переводная учебная литература, в частности труды Васильевой Е.В. [4], Путиловской Т.С. [5] и многих других научных деятелей, посвященные оценке эффективности деловых переговоров и особенностям их проведения.

При написании работы использовались общенаучные методы общенаучные методы познания, такие как системный подход, статистические методы обработки массивов информации, методы анализа и синтеза. Были широко использованы индуктивный и дедуктивный методы, а также сравнительный анализ.

2. Результаты и обсуждение

Деятельность указанного предприятия напрямую зависит от поставщиков продуктов питания. Было установлено, что в организации отсутствует локальный нормативно-правовой акт, регламентирующий порядок и объем необходимой проверки контрагентов и ответственных за это должностных лиц. На основании проведенного анализа может быть предложена следующая последовательность мер для решения выявленных проблем:

Во-первых, необходимо создать условия для выполнения условий положения об обязательной проверке контрагентов на предмет благонадежности. В соответствии с этим локальным нормативно-правовым актом нужно детализировать должностные обязанности Логиста в области проверки контрагентов и создать специальную систему документооборота. Все необходимые документы должны быть представлены в электронном и бумажном виде. Так же создается единый документ, в который заносятся основные «красные флаги» взаимодействия, дата проведения последней проверки и перечень собранных сведений [6].

Во-вторых, необходимо провести проверку всех контрагентов на предмет благонадежности, используя чек-листы. В результате проверки каждой организации присваивается уровень рискованности, и определяются основные «красные флажки» взаимодействия с ней. Ответственным лицом назначается логист, в должностные обязанности которого входит подбор и проверка поставщиков. Собранные данные должны быть документально подтверждены и занесены в специальную программу с указанием даты проверки и основных рисков. Так как было установлено, что несколько поставщиков находятся в стадии ликвидации или уже исключены из единого государственного реестра юридических лиц, нужно подбирать новых контрагентов [7].

В-третьих, проведенный АВС-анализ помог установить, что структура поставщиков является неэффективной. Для устранения этого недостатка необходимо найти компании, которые бы могли поставлять более широкий ассортимент продукции. Среди существующих поставщиков этому критерию может удовлетворить ООО «Бакалея-Торг», которая может предоставить нам широкий ассортимент продукции, работает на рынке около 10 лет и имеет достаточный уставный капитал. Так же ООО «Бакалея-Торг» получала контракты на государственные заказы. Однако может насторожить тот факт, что данная организация аффилирована с ЗАО «Бакалея» (один руководитель), поэтому необходимо обратить внимание на это при заключении договора, в частности, уточнить участие управляющей организации в выполнении условий договора. Так же к контрагентам группы А необходимо добавить организацию, которая бы поставляла свежие фрукты и овощи, а также продукцию местного производства. На данную позицию могут претендовать несколько компаний: ООО «СХП Москва», ПАО «Тепличное» и ООО «Продбизнес» [8].

Согласно принятому в ООО «Культурные традиции» положению об обязательной проверке контрагентов на предмет благонадежности, последние два претендента могут быть отнесены к высоко рисковому, так как по результатам 95 проверок ПАО «Тепличное» в 2021 году в 93 выявлено нарушения. ООО «Продбизнес» зарегистрирован по адресу массовой регистрации, имеет минимально допустимый уставный капитал и включен в реестр юридических лиц, не предоставляющих отчетность более года. Третий потенциальный контрагент ООО «СХП Москва» может быть отнесен к средне рисковому, так как имеет

достаточный уровень устойчивости и располагает ресурсами для выполнения необходимых поставок [9].

Так же анализ эффективности взаимодействия с поставщиками показал их недостаток во второй группе. Основная цель данной группы: обеспечивать непрерывность деятельности организации в случае сбоя поставок из группы А.

В-четвертых, необходимо организовать непрерывность процесса проверки контрагентов ООО «Культурные традиции», которая может быть достигнута путем установления доверительных отношений с контрагентами, заключением соглашений доступа к необходимой информации, а также мониторингом за тенденциями рынка поставщиков на территории Республики Марий Эл. Об изменениях могут сообщать все сотрудники организации, однако сбор, подтверждение и документирование информации могут осуществлять Логист и Директор по обеспечению экономической безопасности с занесением полученных сведений в соответствующие базы данных. В обязанности Директора по обеспечению экономической безопасности входит разработка дополнительных условий взаимодействия с контрагентом и контроль исполнения [10].

Предложенные в предыдущем пункте меры по совершенствованию структуры поставщиков помогли её оптимизировать исходя из положений ABC-анализа. По итогам проведенной реструктуризации наибольшие поставки осуществляют 2 организации, за которыми необходимо установить постоянный контроль, так как именно они задают развитие ООО «Культурные традиции» [11].

Взаимодействие с этими компаниями является наиболее эффективным, поэтому необходимо тесное сотрудничество в области обеспечения безопасности процессов: доступ к бухгалтерской и финансовой отчетности, разработка новых продуктов или способов доставки, внедрение инновационных технологий. С этими организациями должен быть заключен долгосрочный договор на взаимовыгодных условиях. Изменения так же затронули вторую группу поставщиков, которые являются не менее важными для ООО «Культурные традиции», но могут контролироваться более спокойными и умеренными темпами. Основная цель взаимодействия — увеличение ассортимента предоставляемых услуг и создание резервов в случае невыполнения условий поставщиками группы А. Привлекаются на не долгосрочной основе, чаще всего в «горячий сезон», когда повышается спрос на услуги кафе. Сделки с организациями данной группы имеют средний риск, поэтому основной источник информации о контрагентах — открытые данные и сведения из государственных органов. Исследование внутренних ресурсов и возможностей может заключаться в посещении офиса организации, общении с сотрудниками и руководством, ознакомлении со складскими помещениями и образцами продукции. К третьей группе поставщиков относятся наименее важные, взаимодействие с которыми приносит минимальный эффект [12].

Как мы можем заметить, организации данной группы дублируют ассортимент двух предыдущих, однако их товар обладает определенными специфическими признаками, известными потребителю. Например, напитки, произведенные на территории республики Марий Эл (квас, пиво, газированные напитки), пользуется спросом в жаркую погоду и являются привычными для потребителя, поэтому сохраняется сотрудничество с ООО «Пивоваренная компания Наше пиво».

Предложенная система проверки контрагентов является эффективной, так как соответствует основным критериям эффективности. Для подтверждения данного утверждения приведем примеры реализации основных принципов в ООО «Культурные традиции».

Во-первых, обязанности по проверке контрагентов возложены на определенный круг сотрудников (Логист, Директор по обеспечению экономической безопасности и Главный бухгалтер по вопросам безопасности операций по счетам). Сообщать сведения о предполагаемых признаках недобросовестности поставщиков могут все сотрудники кафе, так как штат небольшой и каждый заинтересован в эффективном использовании ресурсов. Однако основным контролирующим проведение проверки органом является Генеральный Директор, который принимает решение о заключении договора или отклонении данного контрагента. Этот этап так же важен, потому что Генеральный Директор берет на себя ответственность за добросовестность контрагента, с которым будет или уже заключен договор [13].

Во-вторых, все проведенные процедуры проверки оформляются в качестве документов (с подписью ответственного лица, печатью организации, предоставившей сведения) в электронном и бумажном виде и заносятся в базу данных. Должностное лицо, ответственное за правильное оформление документов и осуществляющее ведение базы данных поставщиков, и их основные параметры — Логист. Достоверность собранных сведений, а также соответствие информации на бумажном и электронном носителях проверяет Директор по обеспечению безопасности. В случае несоответствия контрагента признакам благонадежности, проводится внутреннее расследование для установления причин данного факта. Если сотрудник намеренно совершил действие или бездействие в отношении данного контрагента, то ответственность за данное правонарушение возлагается на него. В целях предотвращения получения коммерческого подкупа и иных видов вознаграждений за продвижение заведомо невыгодных для организации поставщиков ответственные сотрудники ежегодно проходят обучение стандартам по борьбе с коррупцией и мошенничеством и подписывают соглашение о соблюдении требований антикоррупционной политики.

В-третьих, в качестве дополнительных условий договора включены такие требования как: соблюдение антикоррупционного законодательства Российской Федерации, информирование о невозможности осуществления поставки не менее чем за 10 рабочих дней, обоснование изменения цены поставляемых товаров, страхование товара, изменения в условия договора должны быть внесены по соглашению сторон в письменной форме. Предложения по внесению дополнительных условий в договор с контрагентом вносит Директор по обеспечению безопасности, так как он обладает профессиональными компетенциями для обоснования этих положений и осуществляет мониторинг деятельности контрагента.

Эффективность проверки контрагентов в ООО «Культурные традиции» зависит, в первую очередь, от добросовестности выполнения своих должностных инструкций логистом, главным бухгалтером и директором по обеспечению экономической безопасности. Поэтому затраты на данный процесс могут быть посчитаны как затраченное время сотрудников на проверку контрагентов, умноженное на их ставку оплаты труда, плюс стоимость запросов в государственные органы для получения информации о контрагенте. Однозначно вычислить результат работы сотрудников в области проявления должной осмотрительности нельзя, так как он имеет косвенный эффект. Если поставщики ООО «Культурные традиции» являются добросовестными, то она законно может получать вычеты по НДС, не подвергаться санкциям со стороны налоговых органов, получать максимальную выгоду взаимодействия с контрагентами от исполненных вовремя и в должном качестве поставок. В противном случае кафе может понести не только материальные потери в виде налоговых санкций или непогашенной дебиторской задолженности, но и потерять симпатии и доверие потребителя. Если поставки осуществляются не вовремя или качество продукта низкое, потребитель не может приобрести определенный набор блюд и напитков или будет не удовлетворен их качеством. Это может вызвать отказ от посещения кафе в будущем, а также распространении негативного мнения о кафе среди потенциальных потребителей.

Заключение

Проявление организацией должной осмотрительности может быть затруднено со стороны самого контрагента путем ограничения доступа к необходимой информации. В данном случае можно попробовать заключить дополнительные соглашения о неразглашении получаемой информации, но в случае отказа рекомендуется прекратить взаимодействие с данным контрагентом.

В организации должен быть выпущен локальный нормативно-правовой акт, который назначает ответственных за проведение проверок лиц, описывает основные способы и объем собираемой информации. Сотрудники, осуществляющие данную деятельность, должны быть осведомлены об обязательном соблюдении антикоррупционного законодательства, а также нести личную ответственность за полноту и достоверность предоставляемой ими сведений. Однако решения о заключении договора с контрагентом принимает на основании предоставленных сведений высшее руководство, осознавая степень рискованности сделки.

В экономике функционируют организации разных размеров, однако любая из них должна осуществлять проверку своих деловых партнеров. Очевидно, что система проверки контрагента крупной корпорации и субъекта малого бизнеса различаются по масштабу и затраченным ресурсам. Поэтому следует определить необходимый уровень проверки, исходя из отношения затрат и получаемого результата. Если с расчетом затрат особых проблем не возникает, так как их можно считать равными оплате труда сотрудников соответствующих отделов и стоимости доступа к информации, то дать оценку результату очень сложно. Он представляет собой полученную выгоду от добросовестного исполнения обязательств контрагентом.

Должная осмотрительность является основным способом защиты организации от потерь, связанных с недобросовестностью контрагентов. Проверка, основанная на риск-ориентированном и антикоррупционных принципах, своих партнеров может быть гарантом добросовестности организации перед налоговыми и иными государственными органами, а также перед потребителями товаров и услуг. Успешный субъект хозяйствования демонстрирует и подтверждает свое устойчивое положение не только высокими финансово-экономическими показателями на данный момент времени, но и отлаженным механизмом работы, этичными принципами ведения бизнеса, проверенными и надежными контрагентами, безупречной репутацией и имиджем, а также прочими положительными атрибутами деловой активности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Сентищева Е.А. Применение иностранного языка при взаимодействии с деловыми партнерами в мультиполярном мире // Молодежь и XXI век — 2021. — С. 134–137.
2. Лебедев И.А. Должная осмотрительность и проверка делового партнера // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2019. — № 4. — С. 63–63.
3. Кухарчук Д.В. Доверие как фактор эффективности делового партнерства // Российский внешнеэкономический вестник. — 2019. — № 6. — С. 118–124.
4. Васильева Е.В. и др. Роль деловых переговоров в системе управления маркетингом // Аграрная наука в XXI веке: проблемы и перспективы. — 2018. — С. 118–120.

5. Путиловская Т.С. Лингвокультурные особенности деловых переговоров // Современное педагогическое образование. — 2021. — № 1. — С. 168–174.
6. Лебедев И.А. Должная осмотрительность и проверка делового партнера // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2019. — № 4. — С. 63–63.
7. Колесникова Е.Н. Как проявить должную осмотрительность в работе с контрагентом после изменений в законодательстве // Финансовый вестник: Финансы, налоги, страхование, бухгалтерский учет. — 2018. — № 3. — С. 46–51.
8. Зубарева Е.В., Борисова Э.Н. Принципы построения системы должной осмотрительности // Problems of the development of modern science: theory and practice. — 2018. — С. 95–100.
9. Бондаренко О.С. Должная осмотрительность как метод обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Юридические и экономические факторы устойчивого развития. — 2022. — С. 29–33.
10. Трунцевский Ю.В. Должная осмотрительность (дью-дилидженс) в деятельности юридического лица // III Моисеевские чтения: Культура и гуманитарные проблемы современной цивилизации. — 2020. — С. 597–602.
11. McDonald N. The role of due diligence in international law // International & Comparative Law Quarterly. — 2019. — Т. 68. — № 4. — С. 1041–1054.
12. Macchi C., Bernaz N. Business, Human Rights and Climate Due Diligence: Understanding the Responsibility of Banks // Sustainability. — 2021. — Т. 13. — № 15. — С. 8391.
13. Macchi C. The climate change dimension of business and human rights: the gradual consolidation of a concept of 'climate due diligence' // Business and Human Rights Journal. — 2021. — Т. 6. — № 1. — С. 93–119.

Gladkov Denis Olegovich

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: D9211121@yandex.ru

Problems of implementing an effective system of verification measures for business partners on the example of LLC "Cultural Traditions"

Abstract. This article discusses the issue related to the study of problems arising at the time of the introduction of innovations aimed at improving the effectiveness of measures to verify business partners on the example of LLC "Cultural Traditions". The author studied the main aspects of such a phenomenon as due diligence, described the importance of its use in many processes, starting with the selection of a suitable counterparty and ending with.

An important place in this work is devoted to the study of the principles by which it is possible to reliably assess the effectiveness of business partners regarding their reliability and profitability of interaction with them. In addition, the author highlights the main measures that should be applied in order to assert that the system of interaction with business partners is at a satisfactory level. In this paper, a new system for checking business partners for LLC "Cultural Traditions" was described, which can be used by other organizations, while it was developed taking into account the current problems of checking counterparties and its aspects comply with the standards for determining efficiency.

In the final part of the work, the author additionally emphasizes the importance of applying the principles of due diligence, and also separately describes the importance of using the necessary administrative and legal aspects in the process of checking business partners and selecting future counterparties to conduct effective and sustainable activities, and these principles can be used by any organizations, not only LLC "Cultural Traditions", for example which they have been identified.

Keywords: business entity; due diligence; verification of counterparties; suppliers; LLC "Cultural traditions"; risk-oriented approach; business negotiations