

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

2021, №5, Том 13 / 2021, No 5, Vol 13 <https://esj.today/issue-5-2021.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/55ECVN521.pdf>

**Ссылка для цитирования этой статьи:**

Еделькина, А. Г. Процесс проверки контрагентов как важный элемент комплаенс / А. Г. Еделькина // Вестник евразийской науки. — 2021. — Т. 13. — № 5. — URL: <https://esj.today/PDF/55ECVN521.pdf>

**For citation:**

Edelkina A.G. Countering corruption risks of interaction with counterparties in the anti-corruption compliance system. *The Eurasian Scientific Journal*, 13(5): 55ECVN521. Available at: <https://esj.today/PDF/55ECVN521.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.).

УДК 314

**Еделькина Анастасия Геннадьевна**

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия

Факультет «Экономика и бизнес»

Магистрант

E-mail: [nastyaedl@mail.ru](mailto:nastyaedl@mail.ru)

РИНЦ: [https://elibrary.ru/author\\_profile.asp?id=1107647](https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=1107647)

## **Процесс проверки контрагентов как важный элемент комплаенс**

**Аннотация.** Изменение мировых тенденций ведения бизнеса и большое количество вызовов, перед которыми стоят отечественные организации, не смогли обойти стороной Правительство Российской Федерации. Мировой опыт корпоративного управления показывает, что невозможно обеспечить приток иностранных инвестиций и успешное развитие компаний без эффективной системы управления. Такая система помогает определить цели компании и методы их достижения, а также постоянно контролировать деятельность компании. Высококачественное корпоративное управление обеспечивает доступ к рынкам капитала и снижает его стоимость, дает инвесторам уверенность в том, что предоставляемый ими капитал, увеличит капитализацию компании и не будет присваиваться руководителями корпораций, советом директоров или контролирующими акционерами; что инвесторы будут заинтересованы в увеличении прибыли компании на справедливых и равных условиях. Внедрение международных стандартов корпоративного управления, которые заслуживают доверия и понятны для любых инвесторов, способствует повышению его качества в российских компаниях. Комплаенс-контроль позволяет не только следить за соблюдением законодательства и требований иных регуляторов и контрагентов, но и «воспитывать» добросовестное поведение. Благоразумность контрагентов и их добросовестное поведение являются гарантом долгих и надежных отношений с заказчиком, дает начало эффективному взаимодействию. Современные экономические условия предполагают взаимодействие организации с различными контрагентами. Покупатели, кредиторы, поставщики, арендодатели — это лишь часть контрагентов, с которыми ежедневно сталкивается организация. В рыночной экономике невозможно осуществлять свою деятельность изолированно от других, поэтому каждая организация в своей работе сталкивается с контрагентами, ведь от них зависит надежность и эффективность долгосрочных взаимоотношений.

В своей хозяйственной деятельности фирмам необходимо собирать информацию о потенциальных контрагентах, это является неотъемлемым процессом деятельности. В этой связи внедрение системы комплаенс-контроль становится необходимым для ряда крупных

предприятий, чтобы владение бизнесом было защищено, минимизировалась возможность систематических нарушений при взаимодействии с сотрудниками компании, контрагентами и регуляторами всех уровней. Таким образом, компании стремятся не только повысить привлекательность для инвесторов и клиентов, но и создать корпорацию с сильной корпоративной культурой, не допускающей нарушения каких-либо требований.

Автором исследования изучаются существующие подходы к реализации функции комплаенс и управлению операционными рисками и соответствующее нормативно-правовое регулирование в условиях изменяющейся экономики. Проводится анализ особенностей реализации функции комплаенс по взаимодействию с контрагентами, предлагаются пути их совершенствования. Особое внимание автор уделяет совершенствованию функции комплаенс, как инструменту управления отдельными рисками, связанными с взаимодействием с контрагентами и передачей персональных данных.

**Ключевые слова:** комплаенс-контроль; проверка контрагентов; оценка; комплаенс; международные стандарты; экономика; корпоративное управление; контрагент

### Введение

Система комплаенс, согласно Национальной Ассоциации Комплаенс — это «международная система противодействия угрозам и управления рисками, которая обеспечивает соответствие деятельности организации (компании) требованиям государственных органов, саморегулируемых общественных и иных организаций, соответствие нормам права, правилам, рекомендациям и стандартам, регламентирующим деятельность организации (компании)».

В данном исследовании особое внимание обращено на реализацию функции комплаенс. Обратимся к стандарту ISO 19600:2014, согласно которому комплаенс функция — это лицо/лица, ответственные за соблюдение компанией законодательных и регуляторных требований (комплаенс), в том числе, комплаенс-функцию можно рассматривать непосредственно как результаты деятельности указанных лиц в сфере комплаенс менеджмента. В то же время Международная комплаенс-ассоциация рассматривает саму категорию «комплаенс» как функцию: комплаенс является «независимой функцией, которая выявляет, оценивает, предлагает соответствующие рекомендации, отслеживает и предоставляет отчеты в отношении комплаенс-риска».

Непроверенная и бесконтрольная работа с контрагентами может обернуться серьезными финансовыми потерями, такими как сомнительная дебиторская задолженность и штрафные санкции поставщиков за невыполнение договорных условий. Все это может привести к несостоятельности и банкротству предприятия. Контрольные процедуры по благонадёжности контрагентов являются важной операцией, и к ним нужно подходить внимательно. Основным принципом при проверке контрагента считается проявление должной осмотрительности. Такой мониторинг служит способом уменьшения рисков заключения убыточных сделок, дает возможность обезопасить себя от сомнительных соглашений.

Актуальность исследования сопровождается трудностями в адаптации зарубежных наработок к отечественной практике. Теоретико-методологической основой и информационной базой исследования являются материалы исследований консалтинговых компаний Deloitte, KPMG, отечественные и зарубежные исследования, посвященные вопросам реализации функции комплаенс, интеграции бизнес-процессов и оценке эффективности

принимаемых проектов, законодательная база России и основные регулирующие акты США, Великобритании, стандарты ISO, COSO.

Выводы, полученные в результате проведенной работы, могут найти практическое отражение не только при совершенствовании системы комплаенс в отечественных организациях, но и при внедрении и автоматизации функции комплаенс в других компаниях.

## 1. Материалы и методы

Актуальность поднимаемых проблем и необходимость изучения потенциала функции комплаенс в управлении определенными операционными рисками обусловили выбор этой темы для написания научной публикации.

При написании научной публикации были использованы научные методы, которые основаны на требованиях объективного и всестороннего факторного анализа финансового состояния организации: монографический, абстрактно-логический, системно-структурный. Кроме того, работу составляют общие положения системного подхода к анализу экономических процессов в деятельности хозяйствующего субъекта, принципы дедукции и индукции в обработке информации, общие принципы моделирования экономических систем.

Вопросы, связанные с функционированием системы комплаенс и ее совершенствованием (в том числе подходы по работе с контрагентами), поднимаются авторами книг, публикаций, представителями бизнеса, на научных конференциях и в корпоративных исследованиях как в России, так и за рубежом. Указанную проблему поднимали В.И. Авдийский<sup>1</sup>, В.М. Безденежных, А.С. Родионов [1], К.А. Степанова [2], Г.Ф. Ширяева, В.И. Макарова [3], С.В. Шарохина, О.Е. Пудовкина [4], А.А. Анькина [5].

Информационная база содержит отечественную и переводную литературу, статистическую информацию, представленную в публикациях ведущих аудиторских компаний большой четвёрки, таких как KPMG и PwC, а также информацию из внутренних документов хозяйствующего субъекта и интернет-источников.

## 2. Результаты и обсуждение

Проверка благонадежности контрагента является одним из основных направлений комплаенса. Понятие «должная осмотрительность» не имеет закрепленного в законодательстве определения. Но свое отражение данный принцип нашел в ст. 401 ГК РФ, в соответствии с которой «лицо признается невиновным, если при той степени заботливости и осмотрительности, какая от него требовалась по характеру обязательств и условиям оборота, оно приняло все меры для надлежащего исполнения обязательства»<sup>2</sup>.

Введенная с 19.08.2017 года в Налоговый кодекс РФ ст. 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов»<sup>3</sup> также

---

<sup>1</sup> Авдийский В.И. Риски хозяйствующих субъектов: теоретические основы, методология анализа, прогнозирования и управления. Ч. 1. Учебное пособие. М.: Финуниверситет, 2013–224 с.

<sup>2</sup> Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26.01.1996 № 1 4-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

<sup>3</sup> Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31.07.1998 № 146-ФЗ // Собрание законодательства РФ. № 31. Ст. 54.1.

включила понятие должной осмотрительности и подчеркнула, что собранные в ходе проверки контрагента материалы будут доказывать факт проведения налогоплательщиком действий для предотвращения возникновения упущенной выгоды (потерь в размере упущенной выгоды) и убытков в размере наложенных налоговых штрафов.

Важную составляющую деятельности компании составляют различные мероприятия, маркетинговые процедуры, которые, зачастую, сопровождаются сотрудничеством с государственными служащими [6].

Комплаенс позволяет усовершенствовать функционирующие бизнес-процессы так, чтобы владение бизнесом было защищено, минимизировалась возможность систематических нарушений при взаимодействии с сотрудниками компании, контрагентами и регуляторами всех уровней. COMPLIANCE подразумевает непрерывную работу с сотрудниками для того, чтобы их реальные действия соответствовали регламентам бизнес-процессов.<sup>4</sup> Здесь также уместно говорить о системе трех линий защиты, когда на первом уровне происходит непосредственно оценка текущих рисков, управление ими, в то время как вторая линия позволяет оптимизировать и предлагать создание новых контрольных процедур по управлению рисками, оценивает эффективность существующей системы контроля. Деятельность же комплаенс службы в свою очередь безусловно должна подвергаться проверке службой внутреннего аудита. Именно данная модель является наиболее устойчивой по мнению Института внутренних аудиторов. Однако при таком взаимодействии следует уделять внимание отсутствию конфликта интересов между подразделениями, включенными в линии защиты, а также дублирования их полномочий.

Согласно опросу о роли подразделения комплаенс в бизнес-процессах компании, проведенному KPMG в своем исследовании «Комплаенс в СНГ: актуальные задачи и автоматизация» были получены следующие результаты: комплаенс-подразделение выполняет такие процессы как обучение и консультирование по вопросам комплаенс (50 % и 58 % соответственно), в 43 % респондентов комплаенс является исполнителем в процессах проведения корпоративных расследований, в 38 % — разработка и обновление матрицы рисков, 36 % — обработка и предоставление обратной связи по горячей линии. COMPLIANCE-функция, представляя собой согласующее подразделение большинства опрошенных компаний, участвует в наиболее рискованных бизнес-процессах: благотворительная и спонсорская помощь (по 35 % соответственно), заключение крупных сделок и проведение операций, выходящих за рамки корпоративных процедур и политик (40 % и 37 % соответственно), заключение договоров с контрагентами (46 %). Также в результате опроса было выявлено, что комплаенс-подразделения большинства опрошенных компаний участвуют в процессах, направленных на выявление рискованных сотрудников и контрагентов: проверка благонадежности контрагентов (36 %) и управление конфликтом интересов (30 %).

Проверка контрагентов в 84 % реализуется централизованно (с вовлечением единственного подразделения) и в большинстве случаев на себя такую роль берет подразделение безопасности (33 %), в свою очередь, только в 8 % опрошенных компаний сотрудник, ответственный за комплаенс, участвует в процессе проверки.

В зависимости от количества проверяемых контрагентов и размера их бизнеса выбирается модель проводимой проверки. Централизованная проверка характеризуется тем, что в процесс вовлечено одно подразделение, которое отвечает за проверку потенциальных (действующих) контрагентов по установленному перечню критериев, точно привлекая

---

<sup>4</sup> Степанова К.А. Роль и функции системы комплаенс в организации, в условиях неоднозначности интерпретации. // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. No 3–1(67). С. 164–166.

экспертов из других департаментов для решения спорных вопросов. Децентрализованная проверка осуществляется посредством сбора и анализа информации по различным аспектам деятельности контрагентов или одновременным вовлечением различных подразделений для совершения проверки [7].

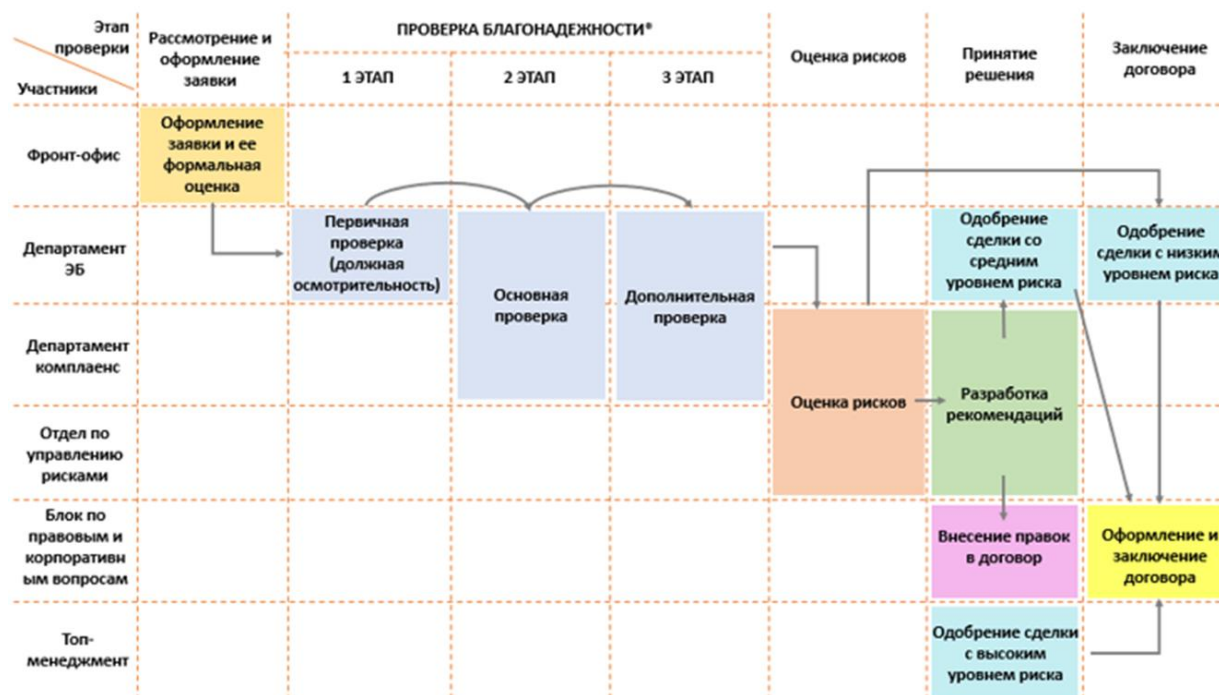
В соответствии с результатами исследования значительная часть (37 %) проводит проверку контрагентов только при первичном заключении договора и всего 1 % составляет доля компаний, которые проводят непрерывный мониторинг изменений состояния делового партнера, используя автоматизированные инструменты. 57 % опрошенных компаний проводят проверку всех контрагентов, при этом 39 % отбирают для проверки только тех, кто не соответствует установленным критериям (риск-ориентированный подход). Чаще всего к таким критериям относят вид предоставляемых услуг (товаров), стоимость контракта, уровень идентифицируемого риска по результатам оценки анкеты контрагента и вид деятельности контрагента.

Для проверки контрагента 80 % компаний используют открытые источники в интернете, 72 % приобретают коммерческие базы данных (СПАРК, Lexis Nexi, D&B и т. д.), 71 % используют информацию, которая была предоставлена непосредственно контрагентом, 47 % используют источники службы безопасности и 31 % компаний опираются на рекомендации, сформированные на рынке. При первичной оценке рисков контрагентов 57 % используют специальные формы анкетирования, 30 % не практикуют это и только 2 % проводят анкетирования в отношении отдельных контрагентов (например, высокорисковые контрагенты).

Независимо от того, какое бизнес-подразделение проводит основную проверку контрагента, процесс взаимодействия с комплаенс-функцией и ее применения должен быть документирован и налажен на практике. Так, комплаенс-функция может быть привлечена к проверке контрагентов для оценки и документирования комплаенс-риска, консультированию, а также должна обладать полномочиями инициации такой проверки для оценки процесса адаптации контрагента к меняющейся среде. Таким образом несмотря на то, что по статистике, комплаенс специалисты участвуют в проверке контрагентов реже, чем Департамент безопасности и экономической безопасности, автором не рекомендуется передача данных полномочий Департаменту комплаенс, а лишь оптимизировать процесс проверки контрагента таким образом, чтобы Департамент комплаенс участвовало в проверке в качестве независимого советника и помощника [8]. Например, для одобрения сделки с контрагентом, имеющим средний и высокий риск, может быть рекомендовано ее согласование с комплаенс-подразделением, а также использовании комплаенс-функции для разработки рекомендаций по сотрудничеству с данным контрагентом. Комплаенс-функция также будет применяться при разработке и проведении тренингов для контрагентов со средним уровнем риска, а также проведении внутренних тренингов для сотрудников, участвующих в процессе проверки контрагентов; разработке рекомендаций относительно санкционной политики; организации работы горячей линии таким образом, чтобы она была оптимальным каналом связи контрагентов с представителями Компании. На рисунке 1 автором изображена подробная схема процедуры проверки потенциального контрагента перед заключением с ним договора сотрудничества.

Автором было отмечено, что комплаенс-функция в роли представителей Департамента комплаенс участвует в проверке контрагента на благонадежность и в оценке рисков такого сотрудничества для Компании. Также рекомендации, разработанные по результатам проведенного анализа, учитываются Департаментом экономической безопасности при

одобрении сделок со средним уровнем риска и топ-менеджментом при одобрении сделок с высоким уровнем риска.



**Рисунок 1.** Схема процедуры проверки потенциального контрагента перед заключением с ним договора сотрудничества (разработано автором)

При этом отнесение к определенной группе по уровню риска целесообразно проводить с использованием рекомендаций, приведенных в таблице 1. Отметим, что сделки с контрагентами, которые отнесены к группе катастрофического риска, недопустимы. При выявлении указанных в таблице 1 признаков рекомендуется отклонить предложение о сотрудничестве.

**Таблица 1**  
**Рекомендации по оценке и управлению рисками неблагонадежности контрагентов**

Степень риска	Причина отнесения к группе	Рекомендации по сотрудничеству
Средний	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Негативный опыт работы с контрагентом в среднесрочном периоде, из-за отказа последнего от исполнения заключенного договора, наличием проблемной дебиторской задолженности, неисполнением в срок либо некачественным исполнением договорных обязательств по ранее действовавшим договорам;</li> <li>- наличие просроченной (свыше 3-х месяцев) дебиторской задолженности;</li> <li>- компания меньше 3 лет на рынке;</li> <li>- есть текущие арбитражные разбирательства о взыскании с контрагента задолженности;</li> <li>- сайт, зарегистрированный на контрагента, не существует или не работает;</li> <li>- рейтинг сайта низкий;</li> <li>- организация относится к малому бизнесу;</li> <li>- высокая волатильность выручки/затрат, не свойственная отрасли;</li> <li>- фактический и юридический адреса не совпадают;</li> <li>- малорентабельные активы;</li> <li>- минимальный уставной капитал;</li> <li>- признаки банкротства.</li> </ul>	<p>Покупателям рекомендовано-минимальная предоплата, поиск и обновление информации о контрагенте. Поставщикам рекомендовано-максимальная предоплата и периодическое обновление информации о контрагенте.</p>

Степень риска	Причина отнесения к группе	Рекомендации по сотрудничеству
Высокий	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Причастность владельцев и руководителей контрагента к деятельности контрагентов Компании, являющихся проблемными должниками, либо которые характеризуются катастрофическими рисками;</li> <li>- представитель Компании предлагает использовать свои связи с органами государственной власти;</li> <li>- наличие нарушений действующего законодательства при регистрации (перерегистрации) контрагента;</li> <li>- наличие судебных разбирательств с высоким риском банкротства, приостановлении деятельности контрагента;</li> <li>- наличие признаков, характерных для отмывания нелегальных доходов;</li> <li>- негативный опыт работы с контрагентом в краткосрочном периоде, из-за необоснованного отказа от заключенного, полученного в результате тендера контракта, неисполнением в срок либо некачественным исполнением договорных обязательств по ранее действовавшим договорам;</li> <li>- нулевой бухгалтерский баланс за предшествующие годы;</li> <li>- контрагент зарегистрирован по адресу массовой регистрации юр. лиц.</li> </ul>	<p>Всем участникам рынка рекомендовано ограничить деловые отношения, постоянно мониторить статус надежности Компании, ограничить возможность контрагента действовать от лица Компании.</p> <p>Покупателям: 100 % отсрочка оплаты.</p> <p>Поставщикам: 100 % предоплаты.</p>
Катастрофический	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Компания не прошла гос. регистрацию; или отсутствуют необходимые лицензии и/или разрешения на отдельные виды деятельности;</li> <li>- установление признаков криминальной организации;</li> <li>- установление совершения действующими руководителями/ топ-менеджментом мошеннических действий с активами или причастности к таким действиям;</li> <li>- на сотрудничестве с Компанией настаивает представитель органов гос. власти;</li> <li>- предоставление контрагентом заведомо ложных сведений, имеющих существенное значение для его выбора, заключения и исполнения сделки.</li> </ul>	<p>Отказ от сотрудничества.</p> <p>Направление уведомления в правоохранительные органы по факту выявленных правонарушений.</p>

Составлено автором<sup>5</sup>

Рассмотрим предлагаемую автором схему проверки контрагентов с функциональной точки зрения. В целом лучшей практикой можно считать следующий алгоритм, изображённый на рисунке 2.



**Рисунок 2. Схема проверки контрагентов с организационно-правовой точки зрения (составлено автором<sup>6</sup>)**

<sup>5</sup> Проверенные контрагенты [Электронный ресурс] // Safe Partner URL: <http://datacompany.ru/?p=275> (дата обращения: 10.11.2021).

<sup>6</sup> Процесс проверки контрагентов как важный элемент комплаенс-системы компании [Электронный ресурс] // KPMG URL: <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/ru/pdf/2018/Risk-Consulting/ru-ru-check-of-contractor-as-compliance-element.pdf> (дата обращения: 13.11.2021).

Важно отметить циклический характер процесса проверки контрагентов, который должен реализовываться в связи с необходимостью постоянной адаптации к изменяющейся внешней и внутренней среде: изменения в стратегии Компании, пересмотр ключевых для Компании характеристик контрагента, изменение требований регуляторов или организационно-правовой структуры контрагента.

Таким образом, с определенной периодичностью, например, раз в год необходимо проводить полный анализ контрагента «с нуля», независимо от длительности и результатов сотрудничества с ним (рекомендация дана на основе позиции директора департамента налогового и правового консультирования ООО «РОСЭКСПЕРТИЗА»<sup>7</sup>).

Выбор подхода зависит от характеристики и статуса контрагента:

- Агент.
- Поставщик.
- Клиент.
- Дистрибьютер.
- Подрядчик.
- Консультант или посредник.
- Партнер в рамках совместного предприятия.

Работа с каждым типом контрагента требует адаптации проводимых мероприятий, их глубины и частоты. Очевидно, что для проверки нового контрагента, риски которого в рамках первичной оценки были оценены как высокие требуют значительно большего количества запрашиваемых и исследуемых данных для принятия решения.

Можно рекомендовать следующий перечень ключевых мероприятий, перечисленных в таблице 2, для принятия решения отдельно для каждого типа контрагента, с которыми взаимодействует хозяйствующий субъект в ходе своей деятельности (помимо указанных во второй главе характеристик). Рекомендуется также обращать внимание на неочевидные красные флаги, которые могут выявляться в текущей деятельности, но остаться незамеченными при первичной проверке:

- контрагент предлагает помощь во взаимодействии с лицами, замещающими государственные должности, или органами государственной власти;
- контрагент требует нестандартную структуризацию платежей;
- в процесс оказания услуг вовлекается третья сторона, на счет которой требуется перевести большую часть платежа;
- услуги, которые обязуется предоставить компания, не совпадают с указанными по ОКВЭД;
- контрагент не дает согласие на проведение аудита деятельности.

---

<sup>7</sup> Черник И.Д. Как часто нужно проверять документы контрагента // Налоговые споры. 2015. № 12. С. 25.



Таблица 2

**Перечень ключевых мероприятий для принятия  
решения по сотрудничеству с отдельным контрагентом**

Тип контрагента	Особенности проверки
Агент/ дистрибьютер	<ul style="list-style-type: none"><li>- длительность функционирования на рынке;</li><li>- проверка контрагентов второго уровня на добросовестность*;</li><li>- возможность проведения аудита;</li><li>- соответствие финансовых и трудовых ресурсов масштабам деятельности компании;</li><li>- доля рынка;</li><li>- задолженность по налогам**.</li></ul>
Поставщик	<ul style="list-style-type: none"><li>- проверка сертификатов соответствия и других документов (сертификат СТ-1, лицензии);</li><li>- присутствие в реестре недобросовестных поставщиков;</li><li>- задолженность по налогам;</li><li>- судебные разбирательства в сфере экономических преступлений;</li><li>- присутствие в реестре СМП;</li><li>- достаточность производственных мощностей, если поставщик является производителем;</li><li>- соответствие ТЗ.</li></ul>
Клиент	<ul style="list-style-type: none"><li>- обязательная идентификация,</li><li>- проверка учредительных документов для юр. лиц;</li><li>- проверка наличия согласия на обработку персональных данных.</li></ul>
Подрядчик	<ul style="list-style-type: none"><li>- наличие разрешительных документов, лицензий;</li><li>- организация охраны труда;</li><li>- квалификация привлекаемых рабочих;</li><li>- членство в СРО (при необходимости);</li><li>- достаточность (и наличие) необходимого оборудования;</li><li>- соответствие ТЗ;</li><li>- задолженность по налогам.</li></ul>
Консультант	<ul style="list-style-type: none"><li>- деловая репутация;</li><li>- рейтинги;</li><li>- отзывы;</li><li>- членство в СРО;</li><li>- соответствие ТЗ;</li><li>- задолженность по налогам.</li></ul>

*\*Несмотря на официальную позицию ФНС и Верховного суда РФ<sup>8</sup> о том, что при отсутствии доказательств подконтрольности контрагента компании, компания не несет ответственность за его недобросовестные действия, махинации контрагента с расчетами могут негативно сказаться на репутации Компании [9].*

*\*\*Возможный признак фирмы-однодневки, основание для дополнительных налоговых проверок, основание для отказа в возмещении суммы уплаченного НДС.*

*Разработано автором*

Требуется ввести документирование или хранение на серверах Компании досье на выбранных для сотрудничества контрагентов, включающего как минимум проверку благонадежности и подтверждение должной осмотрительности, что позволит отстоять собственную позицию при проверках налоговых органов.

Учитывая, что автором предлагается использование обновленной модели риска контрагента, а также объем собираемой, обрабатываемой и хранимой информации по каждому

<sup>8</sup> Обзор судебной практики Верховного суда Российской Федерации [Электронный ресурс] // Верховный суд РФ URL: [https://www.vsrp.ru/Show\\_pdf.php?Id=11275](https://www.vsrp.ru/Show_pdf.php?Id=11275) (дата обращения: 12.11.2021).

контрагенту, представляется целесообразным рассмотреть готовые решения по проверке контрагентов, которые можно интегрировать с уже существующей платформой.

Такое предложение позволит сократить трудозатраты и временные затраты на выбор подхода к проверке конкретного типа контрагента, так как модель риска уже будет встроена в платформу, и информация будет автоматически собираться из уже существующих источников (Big data, Интерфакс), в то же время благодаря уже используемому потенциалу интеллектуального анализа Big Data можно частично отказаться от элементов готового решения и сэкономить на приобретаемом продукте [10].

Например, используя бенчмаркинг, автор проанализировал опыт компании Ростелеком, которая в сотрудничестве с компанией SAS, внедрила скоринговый продукт для анализа рисков как физических, так и юридических лиц в том числе на предмет проверки контрагентов. Одновременно, некоторые продукты смогут покрыть потребности Компании в сфере анализа рисков ОД/ФТ. Эффективность внедрения такого инструмента будет описаны ниже.

### Заключение

Мировой опыт корпоративного управления показывает, что невозможно обеспечить приток иностранных инвестиций и успешное развитие компаний без эффективной системы управления. Высококачественное корпоративное управление обеспечивает доступ к рынкам капитала и снижает его стоимость, дает инвесторам уверенность в том, что предоставляемый ими капитал увеличит капитализацию компании и не будет присваиваться руководителями корпораций, советом директоров или контролирующими акционерами. Риск невыполнения контрагентами своих обязанностей высок, их деятельность может отражаться на деятельности организации как в лучшую, так и в худшую сторону. Зачастую такое поведение приводит к снижению инвестиционной привлекательности среди иностранных инвесторов.

В условиях развития современных экономических отношений и рыночной инфраструктуры в Российской Федерации, организация эффективных взаимоотношений с контрагентами является особенно важным для осуществления управления предприятием с целью достижения экономического успеха и исполнения финансовых обязательств перед государством.

Некачественная работа предприятия с контрагентами может обернуться серьезными финансовыми потерями, такими как сомнительная дебиторская задолженность и штрафные санкции поставщиков за невыполнение договорных условий. Все это может привести к несостоятельности и банкротству предприятия.

Проверка контрагента является важной операцией, и к ней нужно подходить внимательно. Основным принципом при проверке контрагента считается проявление должной осмотрительности.

Такие контрольные мероприятия служат способом уменьшения рисков заключения убыточных сделок, с помощью данных проверок можно обезопасить себя от сомнительных соглашений. Дело в том, что для успешной деятельности компании необходимо установить высокий уровень экономической безопасности, охранять коммерческую тайну.

Так как последствия сделок с недобросовестными контрагентами могут нанести серьезный ущерб деятельности компании, то следует с осмотрительностью проводить оценку каждого потенциального контрагента, либо лиц, которые ответственны за сотрудничество с

ними. Это положительно скажется на уровне экономической безопасности предприятия и позволит осуществлять свою экономическую деятельность с максимальной эффективностью.

В заключение сказать о том, что вопросы организации взаимодействия с контрагентами в целях обеспечения комплаенс-контроля предприятия позволяют не только снизить риски компании, но и улучшить показатели ее деятельности. От того, насколько совершенная система комплаенс взаимодействию с контрагентами, зависит эффективность работы предприятия.

Таким образом, формирование политики комплаенс-контроля по работе с контрагентами для предприятия — это не только необходимость обезопасить себя и обеспечить стабильность ведения хозяйственной деятельности.

## ЛИТЕРАТУРА

1. Безденежных В.М., Родионов А.С. Проактивный риск-ориентированный подход в сценарном планировании деятельности хозяйствующих субъектов [Электронный ресурс] // Экономика. Налоги. Право. 2017. № 6. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proaktivnyy-risk-orientirovannyy-podhod-v-stsenarnom-planirovanii-deyatelnosti-hozyaystvuyuschih-subektov> (дата обращения: 10.11.2020).
2. Степанова К.А. Роль и функции системы комплаенс в организации, в условиях неоднозначности интерпретации. // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. No 3–1(67). С. 164–166.
3. Ширяева Г.Ф., Макарова В.И. Совершенствование внутреннего контроля на предприятии // Вестник Евразийской науки, 2019 № 2, <https://esj.today/PDF/31ECVN219.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
4. Шарохина С.В., Пудовкина О.Е. Взаимосвязь функциональных подсистем корпоративного управления // Вестник Евразийской науки, 2020 № 1, <https://esj.today/PDF/13ECVN120.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ. DOI: 10.15862/13ECVN120.
5. Анькина А.А. Управление рисками в деятельности финансовых организаций: зарубежный и российский опыт // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, № 3 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/117EVN317.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.
6. Князюк Н.Ф., Невмержицкий П.И. Управление рисками соответствия (compliance risks) // Бизнес-образование в экономике знаний. 2017. № 1(6).
7. Марфицына М.С., Юрьева Л.В. Анализ международных моделей управления рисками // Аудит и финансовый анализ. 2019. № 2. С. 139.
8. Моисеева А.В. Обзор международных и национальных стандартов в области управления рисками // Молодой ученый. 2017. № 10. 261–264 с.
9. Орбинский А.С. Система комплаенс-контроля в условиях замедления роста экономики и усиления геополитических рисков // Государственное и муниципальное управление. Ученые записки СКАГС. 2017. № 2. С. 1–8.
10. Грачева Е.С. Учет рисков при проверке благонадежности делового партнера // Современные научные исследования и инновации. 2016. № 5. С. 47–52.

**Edelkina Anastasia Gennadievna**

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia

E-mail: [nastyaedl@mail.ru](mailto:nastyaedl@mail.ru)

RSCI: [https://elibrary.ru/author\\_profile.asp?id=1107647](https://elibrary.ru/author_profile.asp?id=1107647)

## Countering corruption risks of interaction with counterparties in the anti-corruption compliance system

**Abstract.** Changes in global business trends and a large number of challenges faced by domestic organizations could not be ignored by the Government of the Russian Federation. The global experience of corporate governance shows that it is impossible to ensure the inflow of foreign investment and the successful development of companies without an effective management system. Such a system helps to determine the company's goals and methods of achieving them, as well as constantly monitor the company's activities. High-quality corporate governance provides access to capital markets and lowers its cost, gives investors confidence that the capital they provide will increase the company's capitalization and will not be appropriated by corporate executives, the board of directors or controlling shareholders; that investors will be interested in increasing the company's profits on fair and equal terms. The introduction of international standards of corporate governance, which are trustworthy and understandable for any investor, helps to improve its quality in Russian companies. Compliance control allows not only to monitor compliance with legislation and the requirements of other regulators and counterparties, but also to "educate" conscientious behavior. The prudence of the counterparties and their conscientious behavior are the guarantors of a long and reliable relationship with the customer, and gives rise to effective interaction. Modern economic conditions presuppose the interaction of the organization with various counterparties. Buyers, lenders, suppliers, landlords are just some of the counterparties that an organization encounters on a daily basis. In a market economy, it is impossible to carry out its activities in isolation from others, therefore, each organization in its work encounters counterparties, because the reliability and efficiency of long-term relationships depend on them. In their economic activities, firms need to collect information about potential counterparties, this is an integral process of activity. In this regard, the implementation of a compliance control system becomes necessary for a number of large enterprises to protect business ownership and minimize the possibility of systematic violations when interacting with company employees, counterparties and regulators of all levels. Thus, companies strive not only to increase the attractiveness for investors and clients, but also to create a corporation with a strong corporate culture that does not violate any requirements. The author of the study examines the existing approaches to the implementation of the compliance function and operational risk management and the corresponding legal regulation in a changing economy. The analysis of the peculiarities of the implementation of the compliance function for interaction with counterparties is carried out, and ways of their improvement are proposed. The author pays special attention to improving the compliance function as a tool for managing individual risks associated with interaction with counterparties and the transfer of personal data.

**Keywords:** compliance control; verification of counterparties; assessment; compliance; international standards; economics; corporate governance; counterparty