

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

2023, Том 15, № s1 / 2023, Vol. 15, Iss. s1 <https://esj.today/issue-s1-2023.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/86FAVN123.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Черкасова, А. Д. Особенности проведения проверок благонадежности контрагентов на предприятии лесоперерабатывающей отрасли / А. Д. Черкасова // Вестник евразийской науки. — 2023. — Т. 15. — № s1. —

URL: <https://esj.today/PDF/86FAVN123.pdf>

For citation:

Cherkasova A.D. Features of conducting due diligence checks of counterparties at the enterprise of the timber industry. *The Eurasian Scientific Journal*. 2023; 15(s1): 86FAVN123. Available at:

<https://esj.today/PDF/86FAVN123.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 338

Черкасова Анастасия Дмитриевна

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
«Финансовый» факультет
E-mail: a.cherkasova2014@yandex.ru

Научный руководитель: **Рогулин Юрий Павлович**

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Факультет «Экономики и бизнеса»
Доцент Департамента экономической безопасности и управления рисками
Кандидат экономических наук
E-mail: URogulin@fa.ru

**Особенности проведения проверок
благонадежности контрагентов на предприятии
лесоперерабатывающей отрасли**

Аннотация. Данная публикация посвящена рассмотрению проверки благонадежности деловых партнеров на примере лесоперерабатывающей компании «Свеза Кострома». На сегодняшний день «СВЕЗА Кострома» — «динамично развивающееся лесоперерабатывающее предприятие. Автор отмечает, что спецификой лесоперерабатывающей деятельности, влияющей на проведение проверок благонадежности деловых партнеров НАО «СВЕЗА Кострома», является и наличие широкой сети партнеров. Также он акцентирует внимание на том, что зарубежные партнеры приветствуют проведение предприятием «СВЕЗА Кострома» процедуры проверки контрагентов. В частности, данный факт связан с возможностью получения иностранными компаниями гарантии, что поставляемая продукция (березовая фанера) легальная и качественная. Поскольку процедура дью дилидженс начала применяться на предприятии около 6 лет назад, и на государственном уровне такая деятельность не регламентирована, поэтому лесоперерабатывающее предприятие занималось разработкой собственного документа по комплексной проверке деловых партнеров в рамках дью дилидженс. Однако автор утверждает, что важно иметь в собственном реестре и выбирать при заключении контракта такого делового партнера, который будет отвечать требованиям надежности и обеспечивать оптимальные условия сотрудничества. При проверке партнеров в рамках дью дилидженс НАО «СВЕЗА Кострома» проводит шесть основных видов анализа различных сторон деятельности компаний, которые достаточно подробно представлены в рамках данной работы. Все перечисленные в статье пути проверки деловых партнеров НАО «СВЕЗА Кострома» необходимы для оценки различных сторон деятельности и для определения степени их благонадежности. Это позволит в дальнейшем заключить безопасную

и выгодную сделку с партнером. Заключительная часть статьи посвящена выводам относительно особенностей проведения проверки благонадежности партнеров в лесоперерабатывающей отрасли.

Ключевые слова: благонадежность контрагентов; лесоперерабатывающая отрасль; деловые партнеры; дью дилидженс; комплексная проверка; экономическая безопасность; добросовестная конкуренция; риски

Введение

Осуществление проверок деловых партнеров на благонадежность важно для предприятий любой отрасли, в том числе и для предприятий лесоперерабатывающей отрасли. Такие проверки должны быть комплексными и включать в себя анализ всех сторон деятельности потенциальных и действующих партнеров, что поможет предотвратить наступление неблагоприятных событий в виде финансовых, репутационных и иных потерь.

Для рассмотрения и анализа процесса проверки благонадежности деловых партнеров путем применения дью дилидженс, выбрано лесоперерабатывающее предприятие «СВЕЗА Кострома», входящее в состав группы компаний «СВЕЗА» — лидера на рынке изготовления и реализации фанеры. НАО «СВЕЗА Кострома» было основано около века назад как фанерный завод и в советский период являлось одним из наиболее эффективно работающих предприятий как в своем регионе, так и по стране в целом.

После того, как в 2000 году компания «СВЕЗА» приобрела контрольный пакет акций костромского лесоперерабатывающего предприятия, изменилась политика организации. Она получила направленность на модернизацию производства, повышение качества и расширение ассортимента продукции. Предприятием «СВЕЗА Кострома» были получены международные сертификаты ISO 9001, FSC CoC, EN (CE-mark), BFU-100, подтверждающие качество выполняемой работы.

Так, целью данной статьи является рассмотрение особенностей проведения проверки благонадежности контрагентов на примере лесоперерабатывающей деятельности компании «Свеза Кострома».

Объект исследования — «Свеза Кострома».

Предмет исследования — особенности проведения проверки благонадежности контрагентов на примере лесоперерабатывающей деятельности компании «Свеза Кострома».

1. Методы и материалы

При написании научной публикации авторами использовались следующие методы: сравнительный, статистический, табличные и графические способы визуализации статистических данных.

Для достижения данной цели в работе были поставлены следующие задачи:

- проанализировать объемы закупок и продаж НАО «СВЕЗА Кострома»;
- рассмотреть разработанную предприятием «СВЕЗА Кострома» систему процедуры дью дилидженс;
- выделить основные процедуры, проводимые в рамках проверки благонадежности контрагентов;

- оценить влияние дью дилидженс на эффективность деятельности «СВЕЗА Кострома».

Исследование основывается на теоретических и методологических положениях, разработанных отечественными авторами, в частности Швец О.В. [1], Одинцов В.О. [2], Воронин М.А. [3], Касьянова С.А. [4], Алабина Т.А. [5] и другими.

2. Результаты и обсуждения

На сегодняшний день «СВЕЗА Кострома» — «динамично развивающееся лесоперерабатывающее предприятие (чистая прибыль по итогам 2022 года составила 1,56 млрд руб. и показала рост на 2 % по сравнению с 2021 годом, а производственные мощности по ДСП/ЛДСП составили 110 000 м³, по фанере — 250 000 м³ за минувший год.), продукция которого завоевывает прочные позиции на рынках России, стран Западной Европы и США. Продукция используется в строительстве небоскребов и олимпийских объектов, производстве магистральных автоприцепов и высокоскоростных поездов, создании экологичной мебели»¹.

Объемы закупок и продаж лесоперерабатывающего предприятия у российских и зарубежных партнеров за последние три года показывают рост масштабов деятельности компании, что видно из таблицы 1:

Таблица 1

Объемы закупок и продаж НАО «СВЕЗА Кострома» за 2020–2022 года

Год	Объем закупок сырья, м ³	Объем реализованной продукции, м ³
2020	640	256
2021	680	272
2022	700	280

Составлено автором²

НАО «СВЕЗА Кострома» использует самые современные станки и высокоточные приборы: линии лущения и сушки RAUTE (страна поставщик — Финляндия), линии обрезки Schelling и Holzmann (страна поставщик — Германия), оборудование для ребросклеивания Hashimoto (страна поставщик — Япония). Кроме того, за рубежом существуют и компании — постоянные покупатели березовой фанеры для перепродажи в дальнейшем строительным, мебельным и другим компаниям. В связи с растущим спросом на березовую фанеру иностранных покупателей круг потенциальных партнеров также расширяется [6].

Следовательно, около половины партнеров — это иностранные компании, в которых система дью дилидженс более развита. Именно поэтому, зарубежные партнеры приветствуют проведение предприятием «СВЕЗА Кострома» процедуры проверки контрагентов. В частности, данный факт связан с возможностью получения иностранными компаниями гарантии, что поставляемая продукция (березовая фанера) легальная и качественная. Однако, и проверка самих иностранных партнеров также важна для обеспечения экономической безопасности лесоперерабатывающего предприятия.

Другая часть партнеров — российские компании. К ним относятся в основном поставщики сертифицированной (FSC) и менее дорогой несертифицированной древесины (березы). Наибольшее внимание НАО «СВЕЗА Кострома» уделяет именно поставщикам

¹ Официальный сайт ООО «СВЕЗА-Лес» URL: <http://www.sveza.ru> (дата обращения: 12.04.2023).

² Методические рекомендации НАО «СВЕЗА Кострома».

несертифицированной древесины, так как риск поставки нелегально заготовленной продукции высок.

Кроме того, к российским партнерам компании относятся и поставщики фанеры, несущие ответственность за доставку товара операторам.

Следовательно, спецификой лесоперерабатывающей деятельности, влияющей на проведение проверок благонадежности деловых партнеров НАО «СВЕЗА Кострома», является и наличие широкой сети партнеров. Это позволяет предприятию быстро обрабатывать заказы и практиковать большие объемы поставок. С другой стороны, тяжелее проверять благонадежность таких партнеров и своевременно реагировать на возникающие угрозы.

Следовательно, важно иметь в собственном реестре и выбирать при заключении контракта такого делового партнера, который будет отвечать требованиям надежности и обеспечивать оптимальные условия сотрудничества.

Стоит отметить, что для проверки партнеров в рамках дью дилидженс лесоперерабатывающей компанией к работе привлекаются отдельные сотрудники: аудиторы, финансовые аналитики, юристы, часть из которых — собственный персонал компании и часть — наемные эксперты и консультанты [7].

Также, специфичным является то, что проверка благонадежности деловых партнеров основывается на положениях Лесного кодекса РФ. Деятельность, например, поставщиков древесины НАО «СВЕЗА Кострома» регулируется Главой 2 «Использование лесов» — статьями о составлении лесной декларации, введении ограничений использования лесов, заготовке древесины.

Итак, проверку деловых партнеров на благонадежность необходимо проводить комплексно со всех сторон и с учетом специфики деятельности НАО «СВЕЗА Кострома», чтобы обеспечить достаточную эффективность проверки.

Документ должной добросовестности разработан предприятием «СВЕЗА Кострома» в 2010 году для проверки российских партнеров с целью защиты от финансовых и репутационных потерь в случае возникновения риска неблагонадежности делового партнера, а также с целью расширения экспортных поставок (страны Европы полагаются на данный документ, подтверждающий должную добросовестность партнеров, а, следовательно, и самой компании, осуществляемой легальные поставки качественной фанеры) [8].

При проверке партнеров в рамках дью дилидженс НАО «СВЕЗА Кострома» проводит шесть основных видов анализа различных сторон деятельности компаний: операционный анализ, финансовый анализ, анализ налогового положения, правовой анализ, анализ положения на рынке, анализ влияния компании на окружающую среду.

Разработанная предприятием «СВЕЗА Кострома» система процедуры дью дилидженс (рис. 1) в каждом виде анализа предусматривает рассмотрение основных объектов проверки и необходимость такой проверки (выявление рисков), а также различные варианты и способы выявления неблагонадежности партнера. Помимо этого, за ту или иную процедуру проверки ответственность несет определенный сотрудник. Стоит также отметить, что по большей части процедура дью дилидженс на предприятии разработана для проверки благонадежности именно поставщиков.

Данными процедурами проверки занимаются как штатные сотрудники предприятия, так и привлеченные сотрудники специализированных (аутсорсинговых) компаний в области маркетинговых услуг, аудита и права.



Рисунок 1. Схема проведения процедуры дью дилидженс на предприятии «СВЕЗА Кострома» (разработано автором)

Для упрощения восприятия шести основных процедур проверки дью дилидженс на предприятии «СВЕЗА Кострома» были составлены таблицы по методическим рекомендациям.

Первая процедура — операционный анализ. Осуществляется путем личного взаимодействия НАО «СВЕЗА Кострома» с партнерами (запрос документов), работой с государственными органами (ФНС, Росреестр, ГИБДД), а также проводятся выезды на место осуществления предпринимательской деятельности контрагента с целью подтверждения, отраженной в учредительных документах вида деятельности.

Данная процедура необходима лесоперерабатывающему предприятию для формирования общего мнения о бизнесе компании, ее внутреннем устройстве, видах деятельности и законности такой работы. В дальнейшем это влияет на исполнение обязательств партнерами, а также на качество березовой фанеры НАО «СВЕЗА Кострома» (зависит от поставляемых ресурсов, оборудования и т. д.) [9].

Вторая процедура — Финансовый анализ. Проводится сотрудниками компании (аудитором и финансистом) в основном путем изучения и анализа данных всех форм бухгалтерской отчетности, предоставленных партнером (либо полученных на официальном сайте компании, либо из системы «СПАРК»).

Процедура проводится для определения платежеспособности потенциального партнера и уровня его финансовой устойчивости, чтобы в дальнейшем обеспечить своевременность оплаты договорных обязательств и не допустить нанесения материального ущерба самому лесоперерабатывающему предприятию от банкротства и ухода с рынка важного партнера [10].

Третья процедура — Анализ налогового положения партнера. Осуществляется финансистом и специалистом по экономической безопасности путем направления запросов в налоговые органы по местонахождению партнера (предоставление сведений об уплате налогов), использования баз данных, а также путем выезда на предприятие для подтверждения места регистрации.

Анализ налогового положения необходим с целью недопущения в дальнейшем налоговых споров, связанных с вычетом (возмещением) НДС. В связи с тем, что ответственность за выбор контрагента полностью лежит на НАО «СВЕЗА Кострома», оно

должно быть заинтересовано в оценке рисков и налоговых последствий, которые могут возникнуть в результате сотрудничества с сомнительными контрагентами.

Четвертая процедура — Правовой анализ. Осуществляется юристом путем запроса у контрагентов различных форм и гарантий исполнения обязательств, путем изучения публичных разбирательств (данные на сайте «РосПравосудие» и на портале «СудАкт»), а также законность осуществления деятельности партнера (наличие запретов и ограничений).

Правовой анализ необходим с целью предотвращения заключения договоров с партнерами, не имеющими право на осуществление деятельности, что может привести к неисполнению договорных обязательств и уходу с рынка партнера по причине приостановления деятельности.

Пятая процедура — Анализ положения на рынке. Проводится маркетологом путем личного взаимодействия с партнером, путем опроса экспертов рынка, мониторинга мест продаж, опроса потребителей (продукции или услуги) партнера, а также при помощи открытых источников сети Интернет (сайт компании при наличии, рейтинговые оценки РБК, Интерфакса, РИА рейтинга, а также профессиональные форумы) [11].

Данная процедура необходима для понимания, что партнер — ведет добросовестную конкуренцию (благонадежный) и является наиболее подходящим для НАО «СВЕЗА Кострома» по всем параметрам.

Шестая процедура — Анализ влияния деятельности компании на окружающую среду. Важен в дальнейшем для покупателей березовой фанеры и проводится при помощи специалиста по технической безопасности и юриста. Сотрудники взаимодействуют непосредственно с самим партнером в части предоставления сертификатов, информации (отчетов) о расходах на контроль за состоянием окружающей среды. Кроме того, при помощи официальных данных на сайте «РосПравосудие» и на портале «СудАкт» изучаются судебные дела, связанные с причинением вреда окружающей среде (незаконная вырубка леса), направляются запросы в Департамент Лесного хозяйства, Департамент природопользования и охраны окружающей среды.

Специалисты оценивают своевременность устранения нарушений, выявленных аудиторами и госорганами (Росприроднадзор, Ростехнадзор), чтобы удостовериться в законности действий партнеров, их исполнительности и обеспечить производство экологически чистой березовой фанеры.

Все перечисленные пути проверки деловых партнеров НАО «СВЕЗА Кострома» необходимы для оценки различных сторон деятельности и для определения степени их благонадежности. Это позволит в дальнейшем заключить безопасную и выгодную сделку с партнером.

В связи с расширением производства предприятия, завоеванием высоких позиций на рынке переработки леса (березы), растет и число потенциальных партнеров, которые играют важную роль в деятельности НАО «СВЕЗА Кострома». Работа с благонадежными партнерами позволяет непрерывно и безопасно функционировать цепочке использования лесных ресурсов.

Однако, по данным сайта «РосПравосудие»³, при расширении круга партнеров, в деятельности лесоперерабатывающего предприятия все же присутствуют судебные дела, связанные с несостоятельностью партнеров или с неисполнением ими обязательств НАО «СВЕЗА Кострома».

³ Официальный сайт «РосПравосудие» URL: <https://rospravosudie.com/act-нао+свеза+кострома-q/section-acts/> (дата обращения: 12.04.2023).

Кроме того, процедура дью дилидженс начала применяться в России менее 10 лет назад (на предприятии около 6 лет назад), и на государственном уровне такая деятельность не регламентирована, поэтому лесоперерабатывающее предприятие занималось разработкой собственного документа по комплексной проверке деловых партнеров в рамках дью дилидженс.

Основываясь на вышеперечисленных факторах, можно сказать, что система проверки контрагентов НАО «СВЕЗА Кострома» имеет свои недостатки, в результате устранения которых можно будет добиться повышения эффективности действующей системы.

Так, например, часть сотрудников при проведении процедуры дью дилидженс привлекается со стороны и может не разбираться в специфике проверки партнеров в сфере лесопромышленного комплекса (при проверке поставщиков специалист может не обратить внимание на качество поставляемой древесины — соответствие возраста и местонахождения делянок), что может повлиять на выводы по проверке и рекомендации по дальнейшей работе с поставщиком. Помимо этого, юристы, аудиторы, финансовые аналитики и другие консультанты работают не совместно, а каждый проводит собственный анализ соответствующей стороны деятельности партнера. Следовательно, при возникновении вопросов на стыке проверки разных сторон деятельности партнеров (например, юридической стороны и налоговой), трудно организовать взаимодействие консультантов, что может привести к расхождению итоговых заключений, отчетов. Составлением отчетов и итогового заключения занимается руководитель отдела безопасности, которому также сложнее взаимодействовать с каждым сотрудником-экспертом по-отдельности, а не комплексно со всеми [12].

Кроме того, существует и еще одна проблема в организации процедуры дью дилидженс для предприятия «СВЕЗА Кострома» — это достоверность информации, которую используют сотрудники при проведении операционного, финансового, правового анализа, анализа налогового положения и положения на рынке, а также анализа влияния компании на окружающую среду. Использование недостоверных источников может привести к искажению результатов процедуры дью дилидженс и, в дальнейшем, к неэффективному принятию решения о сотрудничестве с деловым партнером.

Итак, недостатки действующей системы проверки партнеров лесоперерабатывающей компании «СВЕЗА Кострома» влияют на уровень безопасности предприятия и возможности экспортного потенциала. Для устранения таких недостатков необходимо совершенствование системы проведения процедуры дью дилидженс в рамках взаимодействия с партнерами.

Выводы

Проверка партнеров для лесоперерабатывающего предприятия имеет свои особенности. Одной из основных причин этого является то, что компания НАО «СВЕЗА Кострома» имеет широкую сеть партнеров на международном и национальном уровнях. Проверка каждого партнера требует значительных ресурсов, времени и денежных средств.

Кроме того, компания является связующим звеном в цепочке использования лесных ресурсов. Это означает, что любые проблемы в работе с данными ресурсами могут оказать влияние на бизнес-процессы компании. Поэтому, ответственный подход к проверке деловых партнеров путем применения процедуры дью дилидженс для предприятия крайне необходим.

Выявленные недостатки в системе проведения процедуры дью дилидженс для НАО «СВЕЗА Кострома» заключаются в организации работы персонала (собственного и аутсорсингового) и достоверности информации, которая предоставляется для итогового отчета о заключении или не заключении сделки с партнером.

Для улучшения организации работы персонала можно провести дополнительные тренинги, которые помогут усовершенствовать навыки и знания сотрудников. Кроме того, можно обратить внимание на систему мотивации персонала, чтобы сотрудники более ответственно подходили к своим обязанностям.

Достоверность информации, которая предоставляется для итогового отчета, также является важным аспектом. Для того чтобы улучшить этот аспект, можно использовать более надежные источники информации при проведении процедуры дью дилидженс. Также можно проводить дополнительную проверку полученной информации, чтобы снизить риски неправильных решений.

Таким образом, проведение проверки партнеров является важным аспектом успешной работы любой компании, особенно той, которая имеет широкую сеть партнеров. Однако, для того чтобы этот процесс был эффективным, нужно уделять внимание не только техническим аспектам, но и организационным и кадровым.

ЛИТЕРАТУРА

1. Швец О.В. Эволюция понятия «Дью Дилидженс» в контексте моделей бухгалтерского учета // Учет, анализ и аудит: новые задачи в обеспечении безопасности и ответственность перед бизнесом. — 2020. — С. 457–470.
2. Одинцов В.О. Значение процедуры дью-дилидженс в процессе слияний и поглощений // Экономика и предпринимательство. — 2019. — № 2. — С. 1058–1060.
3. Воронин М.А., Швец О.В. Особенности проведения и основные направления совершенствования нормативного регулирования процедуры дью дилидженс в России // Актуальные проблемы бухгалтерского учета, анализа и аудита. — 2019. — С. 13–17.
4. Касьянова С.А., Грицай К.В. Дью дилидженс и аудит: сходства и различия // Развитие цифровой экономики в Союзном государстве Беларуси и России: достижения, проблемы, перспективы. — 2021. — С. 101–103.
5. Алабина Т.А., Городскова Т.А. Дью-дилидженс как инструмент оценки объекта инвестирования // Современные тенденции развития инвестиционного потенциала в России. — 2022. — С. 7–11.
6. Копытин Е.Е., Орлова М.Г. Возможности применения процедуры дью-дилидженс во внешнеэкономической деятельности // Актуальные вопросы государственного регулирования внешнеэкономической деятельности: отечественный и зарубежный опыт. — 2021. — С. 144–149.
7. Сериков В.В. Сравнительная характеристика дью дилидженс и аудита // Проблемы и перспективы развития экономического контроля и аудита в России. — 2019. — С. 30–34.

8. Асеев Д.А. Актуальные вопросы применения системы проверки контрагентов дью дилидженс в хозяйствующем субъекте // Вестник евразийской науки. — 2022. — Т. 14. — № 5. — С. 41.
9. Бакулина А.А. Дью Дилидженс как инструмент благонадежности контрагента // Учет. Анализ. Аудит. — 2018. — Т. 5. — № 4. — С. 78–93.
10. Бычкова С.М., Швец О.В. Применение «Дью дилидженс» для финансовой безопасности организации // Холодильная техника и биотехнологии. — 2020. — С. 167–169.
11. Швец О. Отличительные особенности этапов проведения процедуры Дью Дилидженс // International scientific conference on accounting, ISCA 2021. — 2021. — С. 131–136.
12. Захарин Ю.С. Сущность и концепции дью-дилидженса // Экономика и политика современной России: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей Международной. — 2022. — С. 39.

Cherkasova Anastasia Dmitrievna

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: a.cherkasova2014@yandex.ru

Academic adviser: **Rogulin Yuriy Pavlovich**

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

Features of conducting due diligence checks of counterparties at the enterprise of the timber industry

Abstract. This publication is devoted to reviewing the due diligence of business partners on the example of the timber processing company Svezha Kostroma. Today, SVEZA Kostroma is “a dynamically developing timber processing enterprise. The author notes that the presence of a wide network of partners is the specifics of timber processing activities that affect the conduct of due diligence of business partners of NJSC SVEZA Kostroma. He also draws attention to the fact that foreign partners welcome the procedure for checking counterparties by SVEZA Kostroma. In particular, this fact is related to the possibility for foreign companies to obtain a guarantee that the supplied products (birch plywood) are legal and of high quality. Since the due diligence procedure began to be applied at the enterprise about 6 years ago, and such activities are not regulated at the state level, therefore, the timber processing enterprise was developing its own document on due diligence of business partners. However, the author argues that it is important to have in your own register and choose, when concluding a contract, such a business partner who will meet the requirements of reliability and provide optimal conditions for cooperation. When checking partners within the framework of due diligence, NJSC SVEZA Kostroma conducts six main types of analysis of various aspects of companies' activities, which are presented in sufficient detail within the framework of this work. All the ways of checking business partners of NJSC SVEZA Kostroma listed in the article are necessary to evaluate various aspects of the activity and to determine the degree of their reliability. This will allow in the future to conclude a safe and profitable deal with a partner. The final part of the article is devoted to the conclusions regarding the specifics of the due diligence of partners in the timber industry.

Keywords: reliability of counterparties; timber industry; business partners; due diligence; comprehensive check; economic security; fair competition; risks