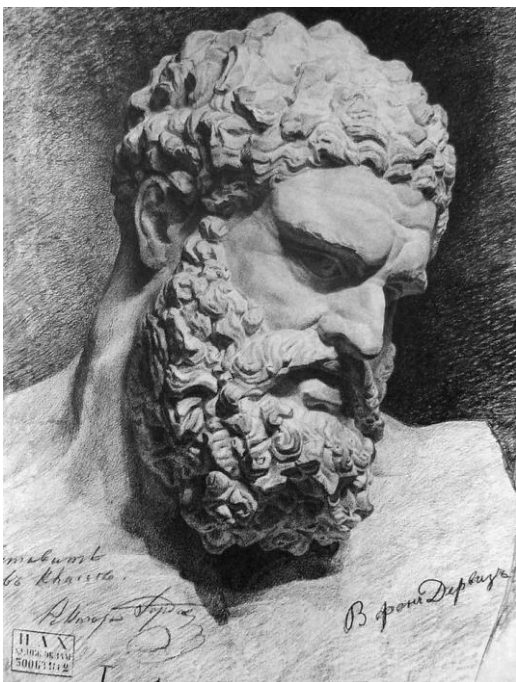




Экономическая безопасность



Нелинейные методы защиты экономической,
финансовой и кадровой безопасности

Тема № 3

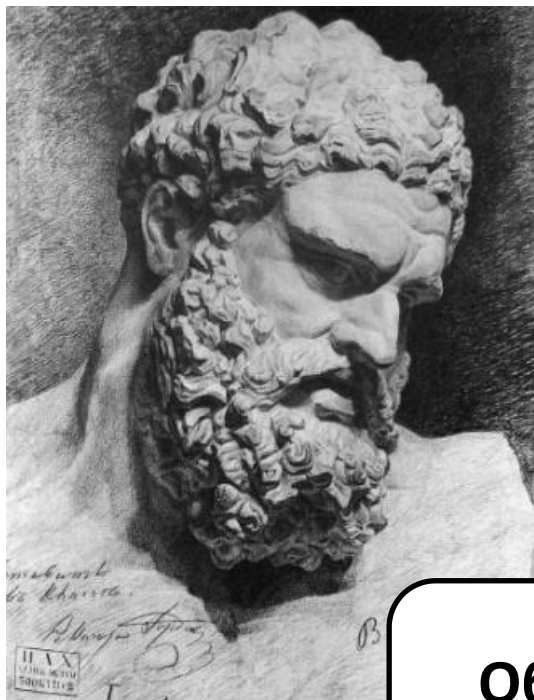
Методика изучения контрагентов

Лекция, 2 часа



Оглавление

1. Общие принципы ответственного выбора контрагентов, источники информации
2. Первоначальные действия по изучению потенциальных контрагентов
3. Отраслевая специфика и углубленное изучение контрагентов
4. Мониторинг контрагентов и сопровождение сделок



Геракл, герой

На примере банковской деятельности!

**Общие принципы ответственного выбора
контрагентов, источники информации**

В своих документах Базельский комитет по банковскому надзору рекомендовал финансово-кредитным учреждениям руководствоваться принципом: «Знай своего клиента!» Это абсолютно правильный подход, который основан на анализе многолетних ошибок в сфере кредитования, приведших к существенным экономическим потерям и, даже, краху отдельных банков.

Это прагматичный подход, основанный на здравом смысле, по этой причине его можно сделать более общим – «Знай своего контрагента!» и использовать в любой сфере бизнеса.

Правильно сформированный принцип в самом начале деятельности – это залог последующих грамотных действий, ведь в современном мире существуют не только достаточные, но даже избыточные возможности для всестороннего изучения как физического, так и юридического лица. Однако контрагенты изучаются всегда в конкретных целях и под определенным ракурсом, чтобы обезопасить предприятие от потенциально существующего риска контрагента.



BANK FOR INTERNATIONAL SETTLEMENTS



Committee on Banking Supervision

Базель I, Базель II, Базель III

Источники информации о потенциальных контрагентах



ГМЦ Росстата

Статистические данные
Обновления: ежемесячно,
балансы — ежегодно



Отчетность Эмитентов
Обновление: ежеквартально



ФНС РФ

**Учредители,
регистрационные данные**
Обновление: ежедневно



Банки РФ
Обновление: ежемесячно



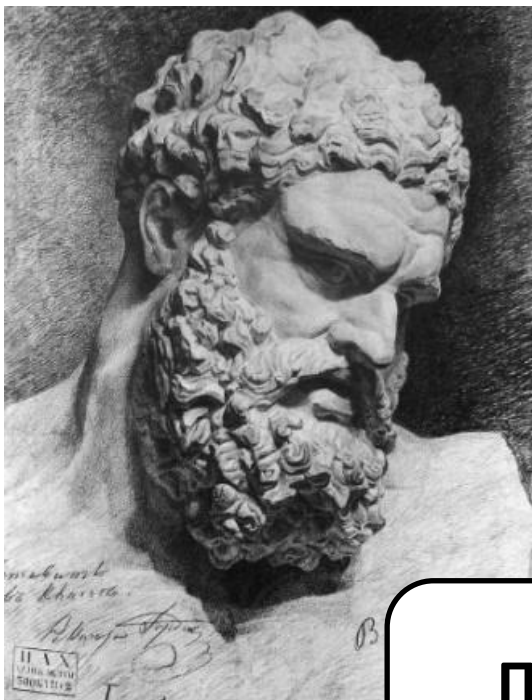
Арбитражные суды
Обновление: ежедневно



Казначейство РФ

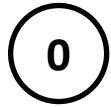
Государственные контракты
Обновления: ежедневно

- Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ)
- Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРПО)
- Регистр компаний Российского статистического агентства
- Федеральная база данных годовой бухгалтерской отчетности предприятий и организаций (БД БОО)
- Информационно-справочная система Высшего арбитражного суда (БАРС)
- Вестник государственной регистрации ФНС
- Реестр сообщений о финансовом оздоровлении (банкротствах)
- Реестр государственных закупок Министерства экономического развития
- Реестр недобросовестных поставщиков Федеральной антимонопольной службы



Геракл, герой

Первоначальные действия по изучению потенциальных контрагентов



Предварительная стадия



Наша фирма

- a) К вам обратилась неизвестная компания;
- b) Проверка по собственным базам данных с целью получения информации о том, не являлся ли данный контрагент ранее партнером нашей фирмы;
- c) Проверка, не являлся ли данный контрагент партнером нашей фирмы, но под другими реквизитами;
- d) В случае, если являлся, то изучение истории взаимоотношений с целью получения данных фактографического характера;
- e) При наличии полномочий (договора) проверка данного контрагента по учетам бюро кредитных историй в отношении юридических ли...



Контрагент

Варианты:

- a) Контрагент был нашим партнером;
- b) Контрагент был нашим партнером, затем был реорганизован;
- c) Контрагент не скрывает данного факта;
- d) Контрагент скрывает данные факты по причинам, которые могут охарактеризовать его негативно;
- e) Контрагент может проходить по существующим нашим собственным базам данных недобросовестных партнеров...

- 1 Изучение документов, составление плана проверки
- 2 Проверка реальности существования контрагента



<https://www.nalog.ru/rn77/>

- Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ)
- Единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей (ЕГРПО)

Варианты:



Наша фирма

- a) Потенциальный контрагент действительно существует;
- b) Заинтересованные лица незаконно действуют от имени реального контрагента;
- c) Контрагент изменил атрибуты, а старые не уничтожил. Их незаконно используют заинтересованные лица;
- d) Заинтересованные лица действуют от имени несуществующей организации...



Контрагент

- 3 Проверка полномочий контактных лиц
- 4 Проверка финансовых полномочий контактных лиц
- 5 Поиск официального сайта и его изучение

6

Изучение представленных контрагентом документов

7

Сопоставление представленных документов с другими источниками достоверной информации (база данных годовой бухгалтерской отчетности, данные внешнего аудита, реестр сообщений о финансовом оздоровлении и т.д.)

Варианты:



Наша фирма

- a) Контрагент представил достоверные финансовые документы;
- b) Контрагент представил недостоверные финансовые документы;
- c) Контрагент представил достоверные данные о своих деловых клиентах;
- d) Контрагент представил недостоверные документы о своих деловых клиентах...



Контрагент

8

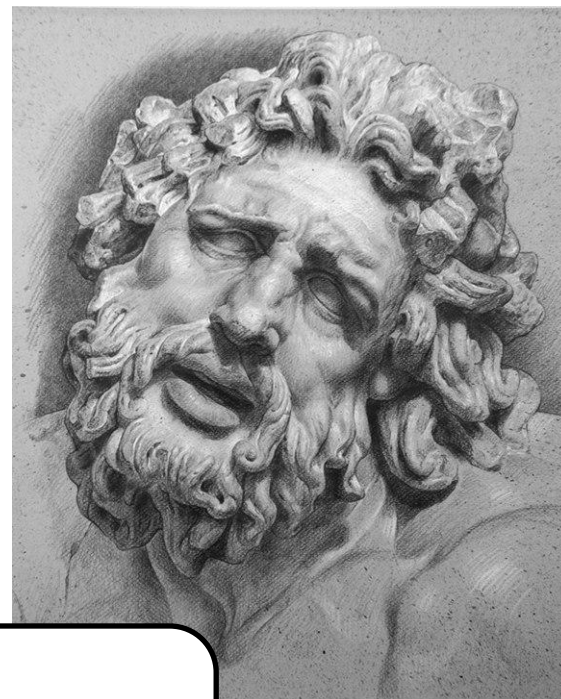
Проверка данных об арбитражной практике контрагента

9

Проверка данных о фактических и юридических адресах контрагента

10

Выбор источников для изучения финансового состояния, производственной деятельности контрагента и других возможных аспектов

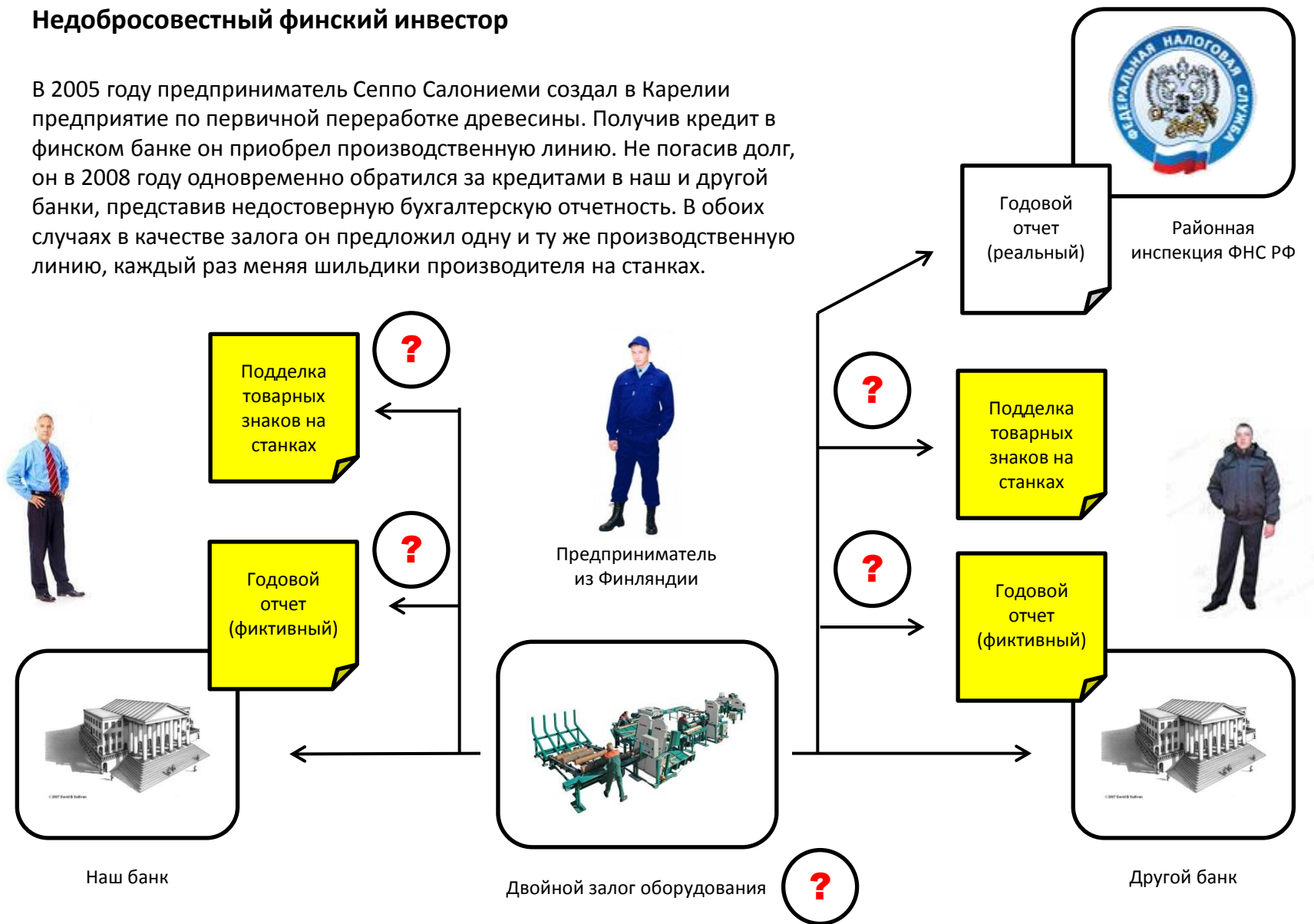


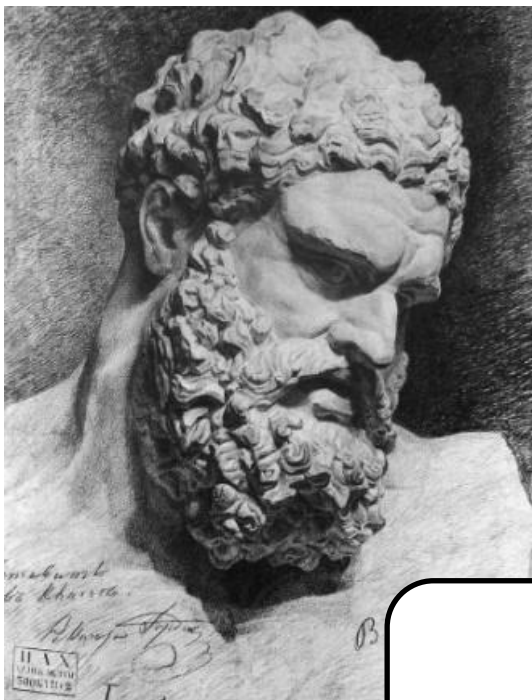
Лаокоон, жертва

Кейс – ситуация из современного бизнеса

Недобросовестный финский инвестор

В 2005 году предприниматель Сеппо Салониemi создал в Карелии предприятие по первичной переработке древесины. Получив кредит в финском банке он приобрел производственную линию. Не погасив долг, он в 2008 году одновременно обратился за кредитами в наш и другой банки, представив недостоверную бухгалтерскую отчетность. В обоих случаях в качестве залога он предложил одну и ту же производственную линию, каждый раз меняя шильдики производителя на станках.





Геракл, герой

**Отраслевая специфика и углубленное
изучение контрагентов**

В систему комплексного внешнего (банковского) анализа кредитоспособности потенциального заемщика входят следующие позиции:

- Предварительный экспресс-анализ;
- Комплексная оценка кредитоспособности;
- Анализ кредитных рисков;
- Анализ обеспечения по кредиту;
- Аналитическое обоснование возможности, безопасности и целесообразности выдачи кредита заемщику и условий его предоставления;
- Оперативный анализ (мониторинг) кредитоспособности;
- Ретроспективный анализ результатов кредитования.

Присвоение ссуде соответствующей категории качества фактически является оценкой риска, на основании которой банк принимает решение о формировании резерва на возможные потери с целью минимизации отрицательного эффекта потенциального дефолта заемщика на финансовое состояние банка. Как правило, для 1 и 2 категорий риска мониторинг заемщика сосредотачивается на анализе финансовой информации. Для ссуд 3 категории качества необходим более объемный и интенсивный мониторинг. Ссуды 4 и 5 категорий качества, в случае принятия решения о кредитовании, должны подлежать жесткому мониторингу и администрированию залогового обеспечения.

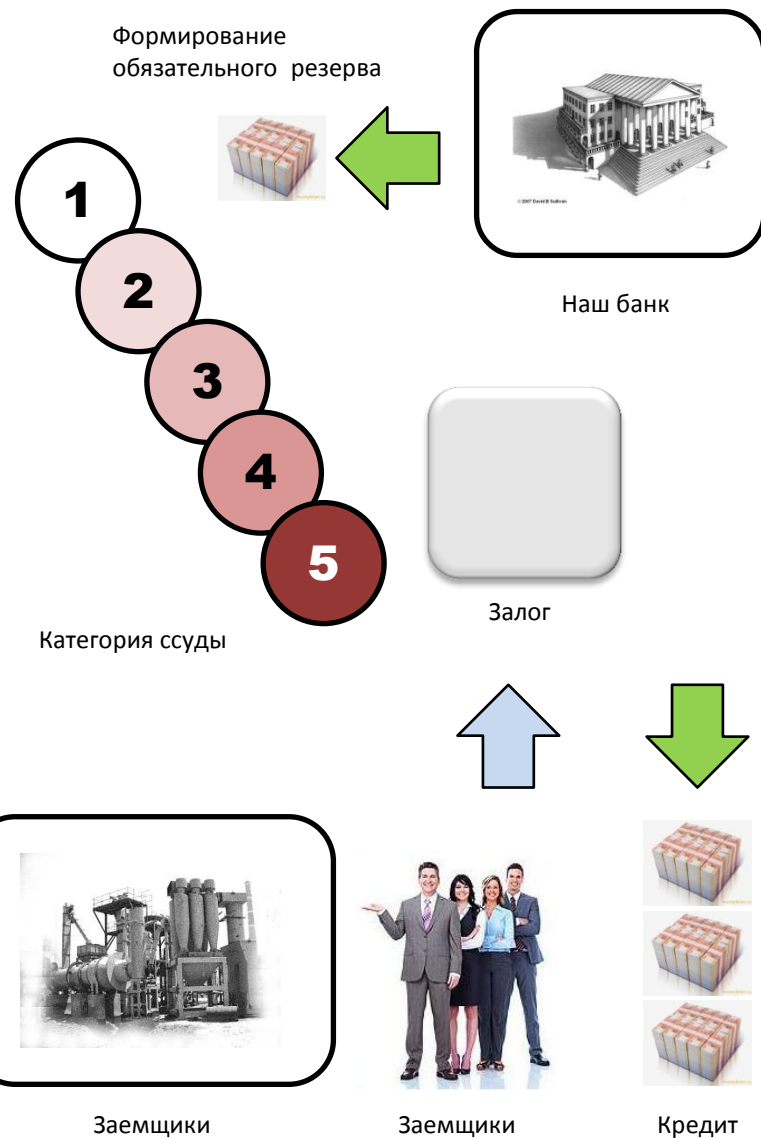
При этом особую актуальность приобретает оценка характера и стоимости обеспечения. Следует также отметить, что по любым ссудам твердые залоги (ликвидные объекты, пакеты акций или доли предприятий) в сочетании с личными поручительствами собственников всегда будут более приемлемыми для финансово-кредитного учреждения, чем товары в обороте. Размер залога может быть существенно больше размера предоставляемой ссуды.

Классификация банковских ссуд по уровню кредитного риска по Д.А. Ендовицкому и др.

Категория	Название ссуды	Характеристика ссуды	Уровень риска
1.	Стандартная	Кредитный риск отсутствует	0%
2.	Нестандартная	Умеренный кредитный риск	1-20%
3.	Сомнительная	Значительный кредитный риск	21-50%
4.	Проблемная	Высокий кредитный риск	51-100%
5.	Безнадежная	Отсутствует вероятность возврата ссуды	100%

Данная система существует для минимизации и управления **кредитным риском** в процессе текущей деятельности банка.

В прикладном значении, она также позволяет рассчитать размер выделяемого резерва на ссуду при вынесении профессионального суждения об отнесении конкретного кредита к одной из пяти категорий качества, применяемых в банках.



Комплексная оценка кредитоспособности заемщика базируется на:

- a) оценке области деятельности организации и рынка выпускаемой продукции;
- b) анализе экономического потенциала организации;
- c) анализе всех источников финансирования хозяйственной деятельности заемщика; анализе и оценке финансовых результатов деятельности предприятия;
- d) анализе организационно-управленческой базы;
- e) оценке деловой репутации компании-заемщика и ее менеджеров;
- f) анализе объема, структуры и стабильности денежных потоков.

При этом применяются различные методы и методики анализа. Они сформированы по следующим группам:

качественные, количественные, нефинансовые, финансовые, смешанные, коэффициентные, прогнозные.

Существенно сложнее структура экономического анализа кредитоспособности группы взаимосвязанных организаций, которые может быть объединены юридически, либо существовать де-факто. Экономический анализ таких организаций холдингового типа состоит из пяти взаимосвязанных блоков. Помимо этого проводится также правовой анализ группы и анализ по линии службы безопасности. Проводится изучение возможных фактов перераспределения средств внутри группы.

Особенности отраслевых кредитных рисков – **маркетинговый подход**

Потребительский рынок – отдельные лица и домохозяйства, покупающие или приобретающие иным способом товары и услуги для личного потребления.

Рынок товаров промышленного назначения – рынок предприятий (деловой рынок), совокупность организаций и частных лиц, приобретающих продукты, которые используются для производства других продуктов. Основные отличия от потребительского рынка:

1. Меньшее число покупателей.
2. Присутствие крупных покупателей.
3. Тесные отношения продавца и потребителя. Внутренние тендеры потребителя для осуществления закупок.
4. Географическая концентрация покупателей.
5. Вторичность спроса. Спрос определяется в конечном счете спросом на потребительском рынке.
6. Неэластичность спроса на товары промышленного назначения в краткосрочном плане.
7. Большие колебания спроса на товары промышленного назначения.
8. Профессиональная подготовленность покупателей.
9. Влияние на решение о закупках нескольких сотрудников покупателя.
10. Формализованные (договорные) отношения продавца и покупателя.
11. Прямые закупки сложного и дорогостоящего оборудования непосредственно у производителя.
12. Взаимные закупки, в том числе закупки из давальческого сырья.
13. Лизинг.

Рынок услуг – любое мероприятие или выгода, которую одна сторона может предложить другой и которая в основном неосвязаема и не приводит к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде.

Рынок страхования – это система взаимодействия страховщика и страхователя, направленная на взаимный учет интересов и потребностей. Это специфическая финансовая услуга, которая удовлетворяет потребности людей и организаций в обеспечении экономической безопасности.

Рынок банковских услуг – специфическая деятельность по организации денежного оборота и предоставлению клиентам различных банковских продуктов.

Рынок информационно-справочных ресурсов – удовлетворение потребностей частных лиц и организаций в информации справочного характера, которая носит неоднородный характер в силу категорий сведений, целей их использования и носителей информации.

Рынок транспортных услуг и коммуникаций – специфическая деятельность по организации транспортировки частных лиц, сырья, комплектующих и конечных продуктов в различных целях, а также организация передачи информации в целях обеспечения общения между частными лицами, организациями и учреждениями в различных целях.

Домовладения, индивидуальные предприниматели и компании **имеют типовые особенности,**



© 2007 David B Sullivan

Государственные и
муниципальные органы



Частные лица/домовладения



Учреждения различного
профиля



Государственные
военизированные службы



Промышленные предприятия



shutterstock

Строительные предприятия



Предприятия различных видов транспорта

отраслевые, региональные и иные риски...

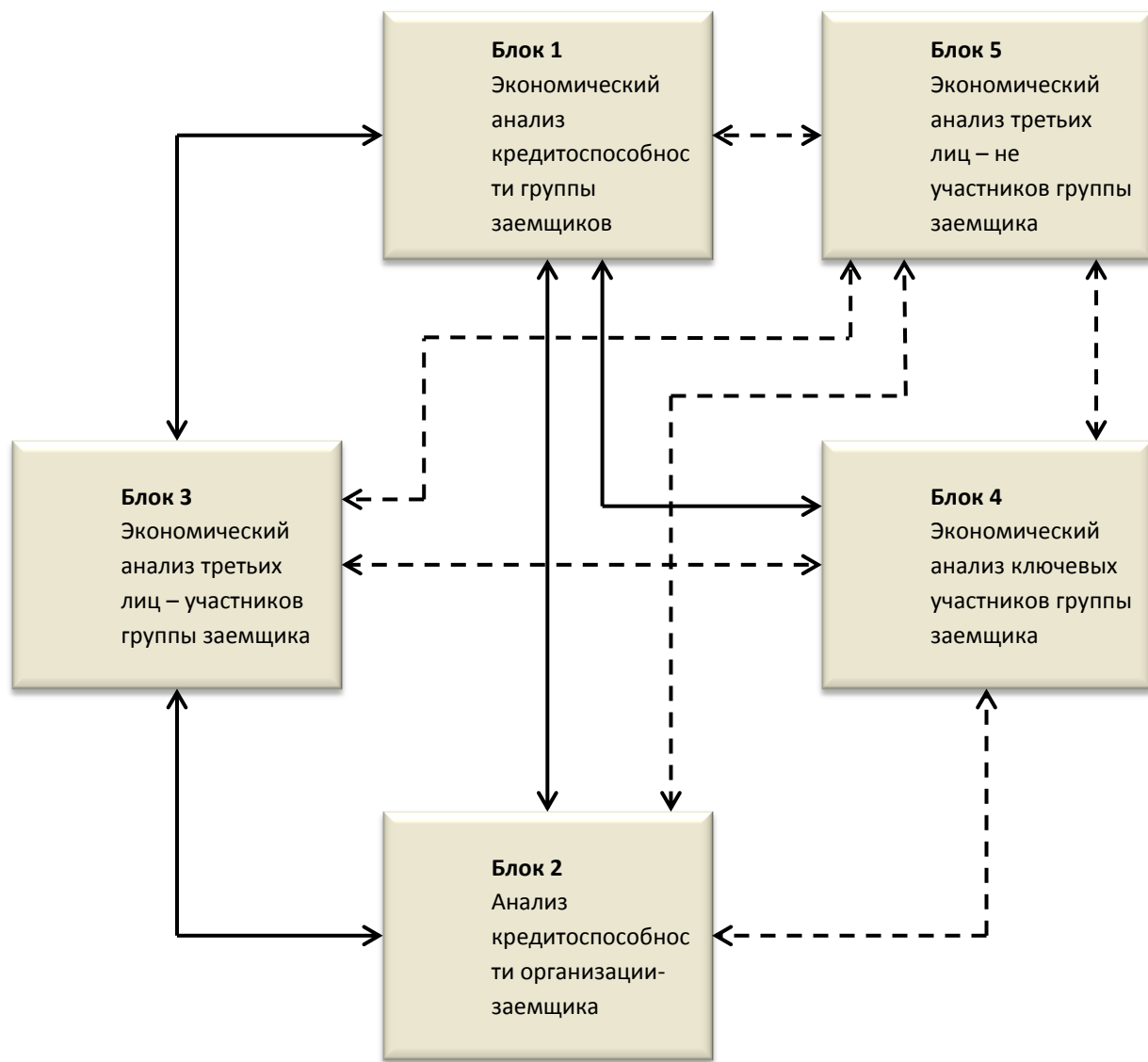
В соответствии с требованиями регулятора (Банка России), банки руководствуются следующими данными официальной отчетности заемщиков – юридических лиц:

- Годовая бухгалтерская отчетность в полном объеме;
- Публикуемая отчетность за три последних завершенных финансовых года;
- Бухгалтерский баланс;
- Отчет о прибылях и убытках на последнюю отчетную дату.

Кроме этого банки пользуются иной информацией, которую принимают во внимание:

- Отчетность, составленная в соответствии с МСФО;
- Управленческая отчетность и иная управленческая информация;
- Ежеквартальный отчет эмитента ценных бумаг о существенных фактах;
- Данные о движении денежных средств;
- Данные о просроченной дебиторской и кредиторской задолженностях, не погашенных в срок кредитах и займах, о просроченных собственных векселях заемщика;
- Данные о наличии в составе долгосрочных и краткосрочных финансовых вложений задолженности и вложений в доли (акции) юридических лиц, которые находятся на стадии ликвидации или в отношении которых возбуждено дело о банкротстве;
- Справки об открытых счетах в кредитных организациях либо выписки из банковских счетов об остатках денежных средств на счетах;
- Справки об отсутствии у заемщика картотеки неоплаченных расчетных документов по всем открытым счетам, выданные обслуживающими эти счета кредитными организациями, а также справки налоговых органов об отсутствии задолженности перед бюджетами всех уровней и государственными внебюджетными фондами;
- Сведения о существенных событиях, затрагивающих производственную и финансово-хозяйственную деятельность заемщика, произошедших за период с последней отчетной даты до даты анализа финансового состояния заемщика;
- Иные доступные сведения, в т.ч. о наличии положительной (отрицательной) кредитной истории, отраслевой, страновой и региональный риски, положение заемщика в отрасли, его деловая репутация и др.

Никогда не следует стесняться попросить у потенциального заемщика предоставить информацию!



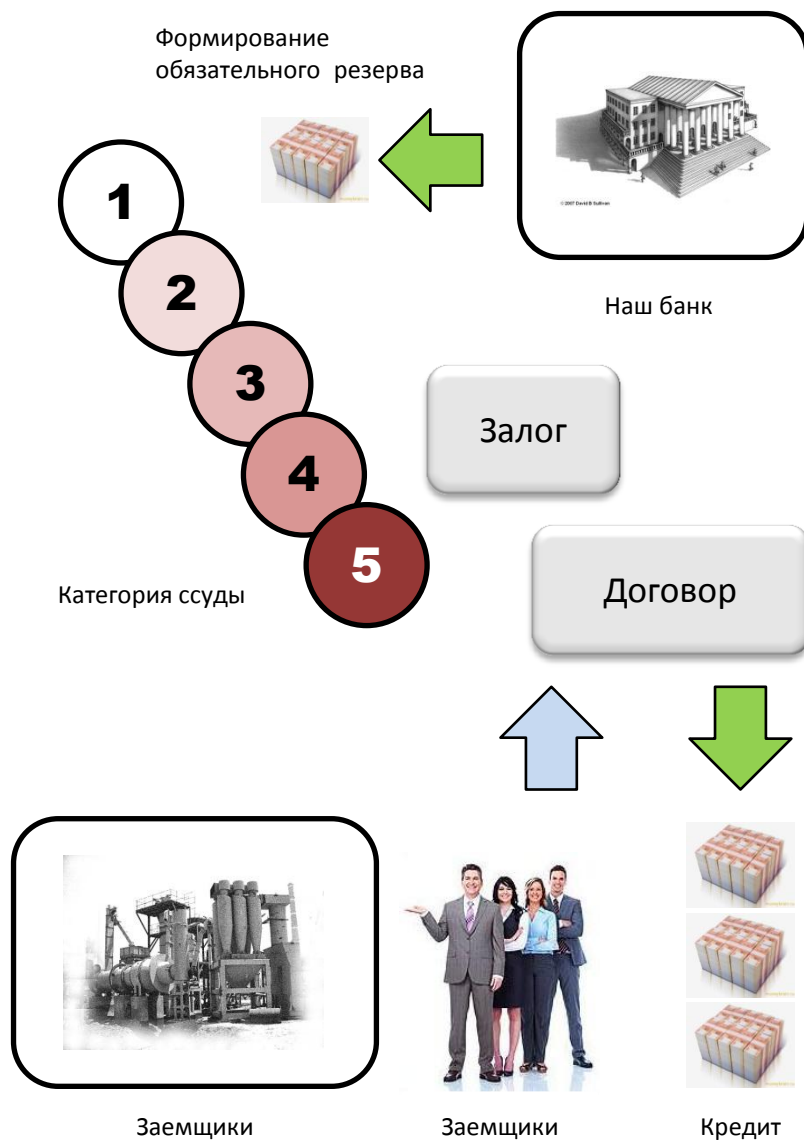
Структура анализа кредитоспособности группы взаимосвязанных организаций по Д.А. Ендовицкому и др.

Правовое и залоговое обеспечение сделок

При совершении сделки кредитования следует учитывать, что заемщик заинтересован в получении кредита.

Банк также заинтересован в выдаче кредита, но он также заинтересован в возвратности этих средств и получении бонуса. В целях обеспечения возвратности банк проводит изучение потенциального заемщика и определяет категорию ссуды. Если категория позволяет выдать кредит, то банк определяет необходимость и размер формируемого резерва, а также иные условия сделки, которые закрепляются в двустороннем договоре. Одним из таких условий может быть залог, который заемщик передает на определенный срок кредитору. Наиболее распространенными залогами являются:

- а) Объекты недвижимого имущества;
- б) Объекты движимого имущества, включая товары в обороте;
- в) Ценные бумаги, включая пакеты акций и доли/паи в имуществе заемщика;
- г) Личное поручительство собственников...



Зачем нужен мониторинг сделок кредитования

КЕЙС



Государство создало ОАО «Объединенная мукомольная компания». Минсельхоз передает на ответственное хранение по договорам в элеваторы и зернохранилища на всей территории страны **государственный резерв зерна**, а функции мониторинга сохранности зерна в каждом месте хранения поручает «Объединенной мукомольной компании». Компания один раз в квартал формирует государственную комиссию, состоящую из представителей заинтересованных организаций. Комиссия проверяет наличие и условия хранения зерна.

Достаточно часто такие комиссии фиксируют отсутствие от 4 до 12 тысяч тонн зерна из резервного фонда правительства в отдельных местах хранения. Директора элеваторов самовольно его продают и не успевают пополнить до очередной проверки.



Проблемы с недобросовестными заемщиками

- Предоставление утерянного или украденного паспорта третьего лица;
- Предоставление иных подложных документов и справок;
- Использование недееспособных или заинтересованных лиц (умственно неполноценные, алкоголики, наркоманы, бомжи за вознаграждение или по принуждению);
- Указание о себе ложных персональных данных, предоставление ложной информации о месте работы, занимаемой должности и доходах;
- Умолчание клиентом о себе сведений о заведомой неплатежеспособности;
- Оформление ложного товарного кредита по предварительному сговору между заемщиком и продавцом без получения товара;
- Отрицание факта получения кредита со ссылкой на утрату на тот период паспорта или иных документов;
- Получение заемщиком кредита без намерения его последующего возврата, попытка скрыться от кредитора;
- Разнообразные ухищрения при получении услуг связи;
- Регистрация компании-однодневки;
- Использование в качестве обеспечения товара, которого в действительности не существует;
- Использование в качестве залога имущества, которое уже находится в залоге в других лиц;
- Использование в качестве залога имущества, приобретенного заведомо противоправным путем;



- Присвоение товарного кредита без намерения поставки товара или иной продукции;
- Намеренное нецелевое использование кредита с попыткой создания видимости неисполнения обязательств третьими лицами;
- Создание видимости наступлении обязательств непреодолимой силы (форс-мажорных обстоятельств), помешавших выполнить обязательства;
- Создание видимости наступления ситуации банкротства в силу появления неожиданных рыночных факторов (ложное банкротство) и др.

АНАЛИТИКА



РЕКОМЕНДАЦИИ

Организация процесса кредитования в компании

- 1) В компании (банке) должен быть разработан и нормативно закреплён разумный порядок выбора потенциальных контрагентов;
- 2) Сотрудники компании с порядком должны быть должным образом ознакомлены;
- 3) Контрагенты должны отвечать достаточным требованиям к конкретной профессиональной деятельности;
- 4) Экономические показатели потенциальных контрагентов должны соответствовать регулятивным или нормативным требованиям;
- 5) При отборе все потенциальные контрагенты должны быть тщательно и всесторонне изучены;
- 6) При проведении государственных закупок факт существования победителей должен быть подтверждён;
- 7) Процесс изучения должен быть разделён между конкретными подразделениями компании;
- 8) Итоговый документ о возможности/невозможности сотрудничества должны завизировать руководители профильных подразделений компании;
- 9) При положительном первичном заключении и подписании контракта действия контрагента по его выполнению должны контролироваться;
- 10) При последующих сделках ключевые данные о партнере должны предварительно обновляться;
- 11) В случае ненадлежащего исполнения сотрудниками компании своих обязанностей при выборе контрагента, они должны нести справедливую ответственность.

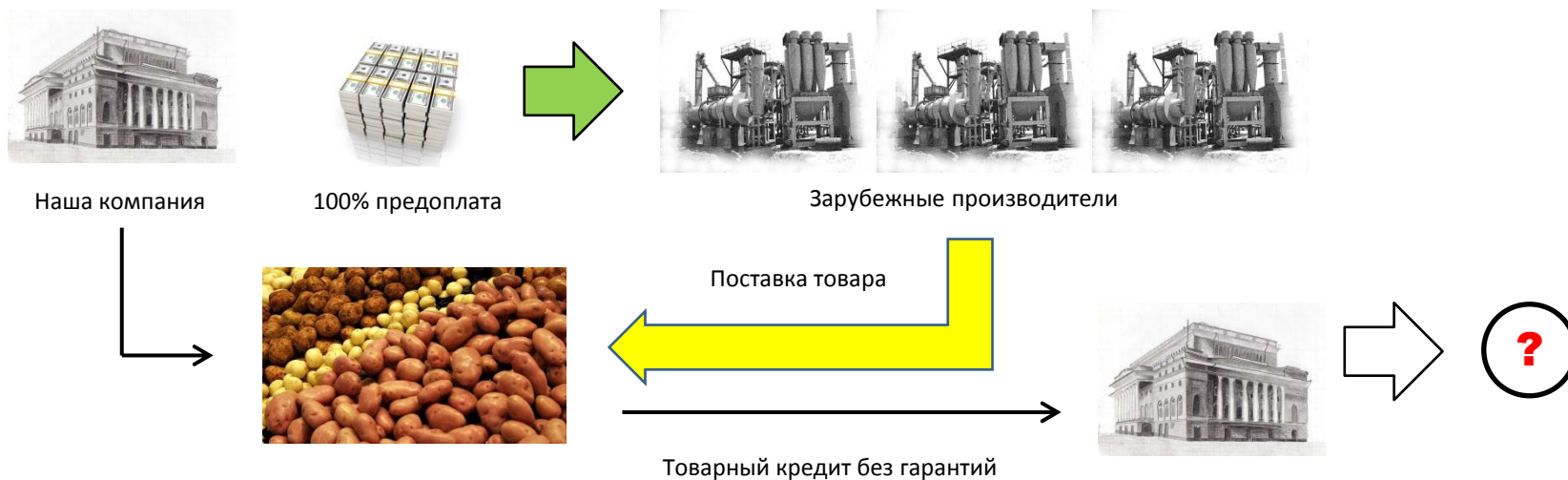


Геракл, герой

Мониторинг контрагентов и сопровождение сделок



Мониторинг – контроль целевого использования кредита и соблюдения заемщиком иных обязательств по кредиту





Наш банк



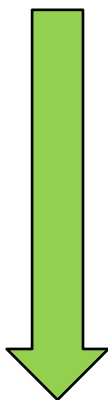
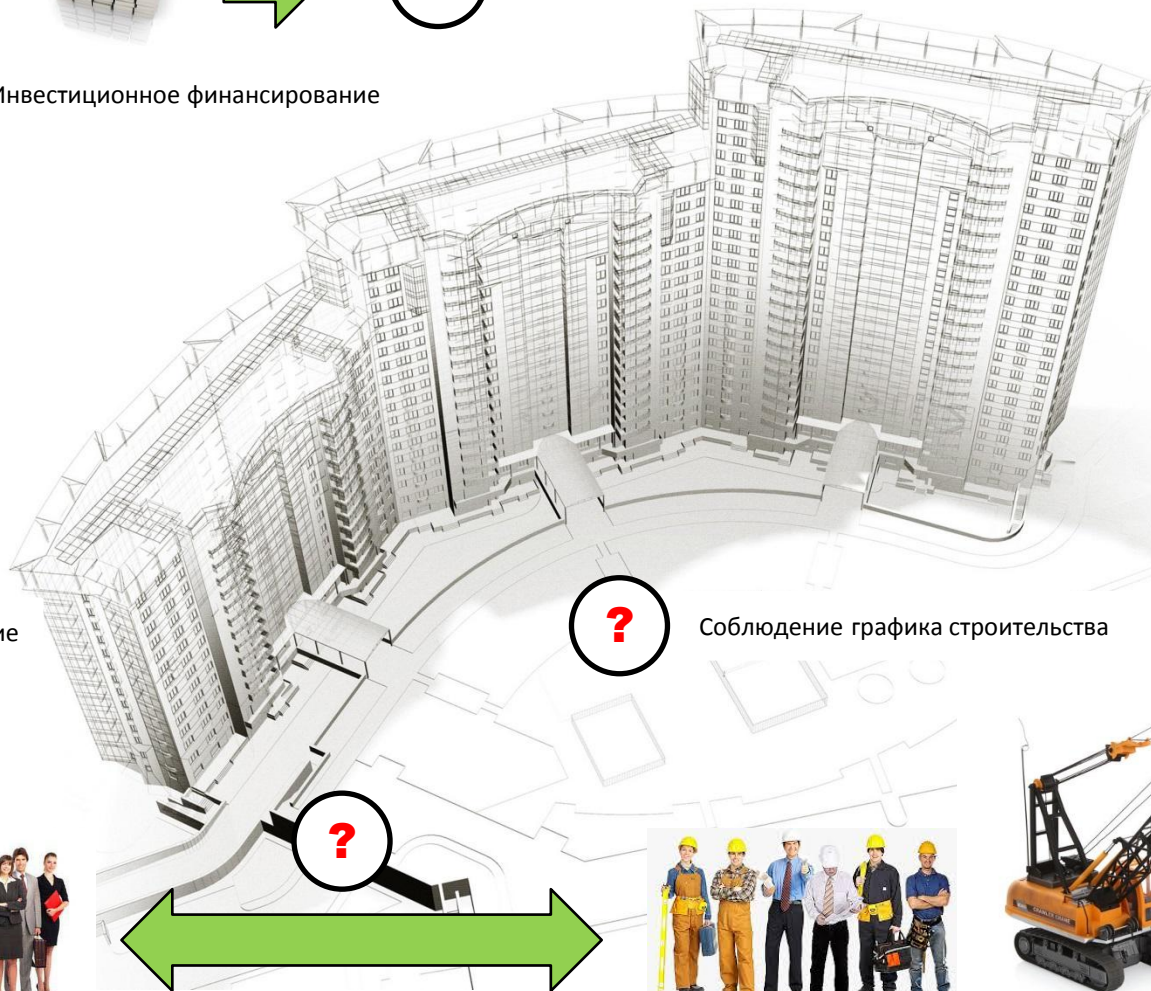
Инвестиционное финансирование



Залог



Мониторинг



Ипотечное кредитование



Дольщики



Соблюдение графика строительства



Взаимное соблюдение обязательств



Строительная компания





Наш банк

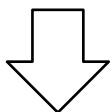
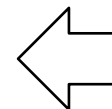


Кредитная линия

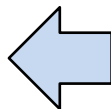


Автомобильный салон

Техобслуживание и ремонт

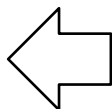


Мониторинг

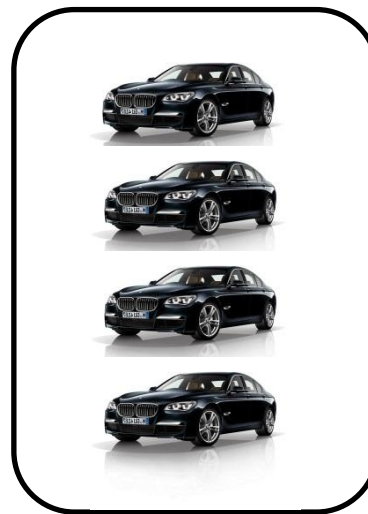


Обеспечение

Товары в обороте



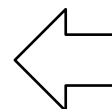
Состоявшиеся продажи



Возобновляемый остаток



Ожидаемые поставки



Вопросы и задания для самоконтроля

- 1) Сообщите об известных Вам принципах ответственного поведения предприятия при выборе контрагента.
- 2) Дайте примерный перечень легитимных источников информации о потенциальных контрагентах.
- 3) Сообщите о первоначальных мерах предприятия по изучению информации о потенциальных контрагентах.
- 4) Расскажите об известных Вам стандартах изучения контрагентов, действующих в российских учреждениях и на предприятиях.
- 5) Сообщите об известных принципах ответственного поведения предприятия при организации мониторинга контрагента при сопровождении сделок.



Библиография

1. Пособие по майнору;
2. Авдийский В.И., Дадалко В.А. Теневая экономика и экономическая безопасность государства. 2010. М. Альфа-М;
3. Ендовицкий Д.А., Бахтин К.В., Ковтун Д.В. Анализ кредитоспособности организации и группы компаний. 2012. М. Кнорус;
4. Мхитарян С.В. Отраслевой маркетинг. 2006. М. Эксмо.