

Интернет-журнал «Отходы и ресурсы» <https://resources.today>
Russian Journal of Resources, Conservation and Recycling

2022, Том 9, № 4 / 2022, Vol 9, No 4 <https://resources.today/issue-4-2022.html>

URL статьи: <https://resources.today/PDF/06ECOR422.pdf>

DOI: 10.15862/06ECOR422 (<https://doi.org/10.15862/06ECOR422>)

Ссылка для цитирования этой статьи:

Кстенин, В. С. Проверка благонадежности делового партнера как метод предупреждения рисков и угроз корпоративного мошенничества хозяйствующего субъекта розничной торговли / В. С. Кстенин, А. А. Волков // Отходы и ресурсы. — 2022. — Т. 9. — № 4. — URL: <https://resources.today/PDF/06ECOR422.pdf> DOI: 10.15862/06ECOR422

For citation:

Kstenin V.S., Volkov A.A. Business partner verification as a method for preventing risks and threats of corporate fraud by a retail business entity. *Russian Journal of Resources, Conservation and Recycling*. 2022; 9(4): 06ECOR422. Available at: <https://resources.today/PDF/06ECOR422.pdf>. (In Russ., abstract in Eng.) DOI: 10.15862/06ECOR422

УДК 314

Кстенин Виталий Сергеевич

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Бакалавр «Финансового» факультета
E-mail: kstenin01@mail.ru

Волков Андрей Андреевич

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Москва, Россия
Бакалавр «Финансового» факультета
E-mail: volkarena@gmail.com

Проверка благонадежности делового партнера как метод предупреждения рисков и угроз корпоративного мошенничества хозяйствующего субъекта розничной торговли

Аннотация. В рамках данной статьи авторами рассматривается компания АО «ВкусВилл» с позиции надежности и добросовестности ее поставщиков. В рамках большого ассортимента товаров, авторами фокусируется внимание на отрасли хлебобулочных изделий, поскольку данный вид продукции пользуется наибольшим спросом и является базовым для любого представителя пищевого ритейла. Для применения метода due diligence авторами были выбраны два поставщика: ПАО «Русский хлебозавод» (РХ) и ПАО «Социнновация» (СИ). В данной статье приводится сравнение этих двух организаций. Авторами разработаны чек-листы для проверки контрагентов на благонадежность. Подробно рассматриваются наиболее важные аспекты ритейла: правовой, налоговый, финансовый и маркетинговый. Сравнения представлены в виде таблиц, к каждой из которых дано пояснение. Кроме того, авторами были проанализированы уровни правового, финансового, налогового рисков контрагентов для определения наиболее благонадежного контрагента. Также в рамках данной статьи авторами приводится формула, с помощью которой можно рассчитать оценку эффективности контрагентов АО «ВкусВилл». После этого авторы приводят расчет затрат на совершенствование метода проверки контрагентов и ущерба для АО «ВкусВилл» от срыва поставок хлебобулочных изделий. Исходя из полученных результатов был рассчитан общий показатель экономической эффективности и сделан вывод об экономической деятельности компании АО «ВкусВилл». Поскольку система проверки контрагентов на благонадежность

обеспечивает наиболее эффективное функционирование компании, АО «ВкусВилл» необходимо совершенствовать данный механизм и уделять ему большее внимание. Для достижения поставленной цели был подобран список литературы, позволяющий сформировать наиболее полное представление об изучаемом объекте и предмете.

Ключевые слова: анализ компании; благонадежность; деятельность организации; должная осмотрительность; дью дилидженс; комплексный анализ; контрагент; управление рисками; проверка контрагентов; риск-ориентированный подход; экономика; хозяйствующий субъект; экономическая безопасность

Введение

Актуальность выбранной темы заключается в том, что выбор наиболее подходящего партнера является одним из наиболее важных этапов развития любой компании. В современных условиях невозможно представить агентов рынка вне тесной взаимосвязи между друг другом. Возникающие деловые отношения как с юридическими, так и с физическими лицами, составляют основу ведения какой-либо деятельности. В настоящее время, несмотря на наличие различных критериев и процедур проверки контрагентов на благонадежность, совершенного механизма не существует. Учитывая тот факт, что взаимосвязь с контрагентами носит высокие риски для предпринимателя, необходимо уделять особое внимание механизму проверки партнеров, поскольку в случае несвоевременного выявления рисков компания может столкнуться с такими последствиями, как потеря прибыли, снижение репутации и прочее.

Торговая отрасль в большинстве представлена компаниями с большим штатом сотрудников, что существенно увеличивает риски мошенничества. Также важным и уникальным фактором процветания экономической преступности среди сотрудников, преимущественно руководителей высшего звена, является высокая степень асимметрии информации, которую активно используют торговые компании в свою пользу. Большое количество способов реализации изощренных мошеннических схем сотрудниками торговых компаний предопределяет необходимость детального изучения наиболее актуальных разновидностей корпоративного мошенничества в торговом бизнесе.

Целью исследования является изучение и совершенствование процесса проверки благонадежности контрагента для российского ретейлера.

Объектом работы является механизм проверки благонадежности контрагента в России.

Предметом работы является процесс осуществления проверки благонадежности поставщика на примере АО «ВкусВилл».

1. Материалы и методы

При написании научной публикации авторами использовались следующие методы: сравнительный, статистический, математический анализы, анализ и обобщение нормативно-правовых актов и документов, научных исследований и статей, табличные и графические способы визуализации статистических данных.

В связи с выдвинутой целью можно определить следующие задачи настоящей работы:

1. Рассмотреть теоретическую базу, регулирующую процесс проверки благонадежности делового партнера.
2. Проанализировать особенности осуществления проверки контрагента на основании процедуры Due Diligence.

3. Провести проверку благонадежности делового партнера, предложить разработки в данном направлении и оценить их эффективность на примере АО «ВКУСВИЛЛ».

При написании данной статьи использовались работы таких авторов, как Лепся В.В. [1], Шевченко Т.А. [2], Захарина Ю.С. [3], Бугайцовой Е.Н. [4], Бычковой С.М. [5] и других.

Информационной базой исследования послужили Конституция РФ, Федеральные законы РФ, указы Президента РФ, постановления и распоряжения Правительства РФ, Интернет-ресурсы (официальные сайты) и зарубежные источники по тематике работы.

2. Результаты и обсуждение

Для освещения практической стороны анализа была выбрана сеть «ВкусВилл», который продает продукцию только под собственной торговой маркой, что положительно влияет на цену. Однако, согласно политике компании, одну категорию продуктов поставляет сразу несколько поставщиков для сохранения конкуренции среди производителей и улучшения качества предлагаемого товара [6].

В рамках большого ассортимента магазина была выбрана отрасль хлебобулочных изделий, потому что данный вид продукции является базовым для любого представителя пищевого ритейла. Это товар первой необходимости, спрос на него постоянный.

Для применения метода due diligence были выбраны два поставщика хлебобулочных изделий, представленные на полках магазина «ВкусВилл». В рамках анализа будут рассмотрены различные направления деятельности контрагентов и будет сделан вывод о том, следовало ли с ними заключать партнерское соглашение [7].

Первый из них, ООО "Рузский хлебозавод" (РХ), является градообразующим предприятием и располагается в г. Руза (Московская область). На полках магазина можно встретить различную выпечку данного производителя, начиная от бородинского хлеба и заканчивая ромовой бабой.

Второй действующий контрагент сети «ВкусВилл», выбранный для проверки — ООО "Социнновация" (СИ). Компания зарегистрирована в Москве, и представлена в магазине несколькими категориями пищевой продукции, одна из которых — цельно зерновой хлеб.

Данные две компании конкурируют между собой в отделе хлебобулочных изделий магазина в рамках дифференцированной политики «ВкусВилла», следовательно, они удовлетворяют потребностям магазина и не нуждаются в проведении маркетингового анализа [8].

Необходимо учитывать, что помимо выбора наилучшего поставщика, компания должна рассматривать и его благонадежность. Для этого на основании процедуры due diligence составляется перечень показателей, в соответствии с которым анализируется тот или иной контрагент. Ранее упоминалось, что для ритейла наиболее важными являются правовой, финансовый, налоговый и маркетинговый аспекты. Именно на основании них были разработаны чек-листы для проверки контрагентов на благонадежность.

Для начала необходимо проанализировать правовой аспект: в рамках данной работы был сформирован ряд показателей, проверить которые можно без использования дополнительных инфо

рмационных ресурсов (табл. 1).

Таблица 1

Чек-лист правового due diligence [9]

№	Признак	Источник	Потенциальный контрагент	
			PX	СИ
1	Государственная регистрация	https://egrul.nalog.ru/index.html	+	+
2	Отсутствие публикаций в «Вестнике государственной регистрации»	https://bankrot.fedresurs.ru/?attempt=1	-	+
3	Проверка юридического лица в списках на банкротство	https://www.kartoteka.ru/poisk_soo_bshcheniya_o_bankrotstve/	+	+
4	Проверка руководителя юридического лица в перечень дисквалифицированных	https://service.nalog.ru/disfind.do	+	+
5	Проверка адреса регистрации на «массовость»	https://service.nalog.ru/addrfind.do	+	+
6	Проверка юридического лица в реестре недобросовестных поставщиков в реестре недобросовестных подрядных организаций	http://zakupki.gov.ru/epz/dishonestsupplier/quicksearch/search.html	+	+
7	Наличие лицензии на данный вид деятельности	Сайт поставщика или https://zachestnyibiznes.ru	+	+

В случае, если хотя бы у одного показателя будет отрицательное значение, специалисту, ответственному за проверку контрагента, будет необходимо приложить пояснительную записку, в которой несоответствие тому или иному критерию будет подтверждено.

В рамках анализа было выявлено наличие публикаций в «Вестнике государственной регистрации» у компании «Русский хлебозавод», в которых юридическое лицо информирует об уменьшении уставного капитала на 40 %, что с большой вероятностью свидетельствует о выходе участника из общества и не несет в себе серьезных рисков для принимающей стороны.

Из таблицы также видно, что показатели обоих поставщиков удовлетворяют критериям процедуры.

Следующим этапом проверки является финансовый due diligence, где рассматриваются основные показатели хозяйствующего субъекта. Проведем экспресс-анализ финансового due diligence (табл. 2).

Таблица 2

Чек-лист финансового due diligence [10]

№	Показатель	Среднее по отрасли		Значение	
		PX	СИ	PX	СИ
1	Финансовая устойчивость				
1.1	Коэффициент автономии (финансовой независимости)	0,4	0,5	0,3	0,4
1.2	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,1	0,3	-0,1	0,3
1.3	Коэффициент покрытия инвестиций	0,6	0,6	0,3	0,4
2	Платежеспособность				
2.1	Коэффициент текущей ликвидности	1,5	1,7	0,3	1,3
2.2	Коэффициент быстрой ликвидности	1	1	0,5	1,2
2.3	Коэффициент абсолютной ликвидности	0,07	0,07	0,04	0,003
3	Эффективность деятельности				
3.1	Рентабельность продаж, %	4,3	4,8	3,3	23,2
3.2	Норма чистой прибыли, %	1,5	2,5	1,5	20,5
3.3	Рентабельность активов, %	4,1	7,9	8,1	14,3

В финансовом анализе важную роль играет значение среднего показателя по отрасли, потому что нормативное значение для деятельности по ОКВД 10.71 "Производство хлеба и мучных кондитерских изделий, тортов и пирожных недлительного хранения" определить достаточно сложно. Для анализируемых контрагентов он различается, так как считается по данным компаний в определенном диапазоне выручки, который соответствует для каждого из поставщиков.

В первом разделе изучаются коэффициенты финансовой устойчивости. Они позволяют судить об устойчивости организации и о степени сбалансированности средств. Из таблицы видно, что показатели обоих рассматриваемых контрагентов отклоняются от нормы, но у компании «Социнновации» они более приближены к средним по отрасли.

Во втором разделе анализируются показатели платежеспособности. Этот анализ направлен на оценку способностей фирмы своевременно погашать свои обязательства перед другими организациями. На основе результатов данного анализа можно судить о том, способна ли фирма справиться со своими долгами и насколько она близка к банкротству. По полученным данным более стабильной вновь оказывается компания «Социнновации», при этом нельзя говорить о критическом положении «Русский хлебокомбинат», так как отклонение показателей незначительное.

В третьем разделе анализируется уровень эффективности деятельности организации. Из этого анализа можно сделать вывод о том, насколько рационально осуществляется ведение бизнеса и насколько привлекательной является компания как финансово надежный контрагент. Оба поставщика «ВкусВилла» могут быть охарактеризованы как развивающиеся компании.

Следующий этап — это налоговый due diligence, также сюда была включена информация о судебных разбирательствах, чтобы проверить факты нарушения законодательства со стороны поставщика (табл. 3).

Таблица 3

Чек-лист налогового due diligence [11]

№	Признак	Источник	Потенциальный контрагент	
			РХ	СИ
1	Отсутствие в реестре по неуплате налогов и/или непредоставлению налоговой отчетности больше года	https://service.nalog.ru/zd.do	+	+
2	Проверка в Банке данных исполнительных производств Федеральной службы судебных приставов	http://fssprus.ru/iss/ip/	+	+
3	Проверка юридического лица на участие в судопроизводстве	https://zachestnyibiznes.ru	-	-

«Социнновации» и «Русский хлебозавод» непосредственно задействованы в судебных разбирательствах, при заключении с ними соглашений следует учитывать данный аспект. Однако при анализе арбитражного судопроизводства, участниками которого были поставщики, не было выявлено критических нарушений со стороны компаний.

Минусом процедуры due diligence является то, что на основании данной процедуры сложно сделать конкретные выводы по тому или иному поставщику, то есть рассматривая перечень контрагентов невозможно будет сказать, какой из них более надежный.

Именно поэтому на основании проверки была разработана риск-ориентированная система оценки полученных результатов, которая облегчит выбор делового партнера. В рамках нее будут оценены уровни рисков по направлениям due diligence [12].

Процесс выбора контрагента — это всегда выбор между множествами вариантов, а даже с учетом того, что у «ВкусВилла» дифференцированный подход к данному вопросу, необходимо провести оценку поставщиков и ранжировать все возможные варианты.

В рамках данной работы предлагается использовать риск-ориентированный подход для определения наиболее благонадежных контрагентов: на основании процедуры due diligence следует распределить потенциальных поставщиков на определенные группы риска.

В соответствии с ранее предложенными перечнями оценки благонадежности делового партнера в сфере пищевого ритейла были разработаны критерии оценки рисков (табл. 4–6) [13].

Данный подход позволит компании определить слабые стороны контрагента, на основании чего выстраивается определенная схема взаимодействия с ними. Ранжирование деловых партнеров позволяет не только заключить сделку с наиболее стабильными компаниями, но и выстроить стратегию по управлению рисковыми ситуациями в соответствии с наиболее «теплым» сектором поставщика¹.

При систематическом проведении данной процедуры минимизируется вероятность наступления того или иного риска.

Таблица 4

Уровень правового риска контрагента [14]

Уровень риска	Критерий
Низкий	При соответствии всем критериям (по критериям 2,4 может быть отрицательный ответ) *
Средний	При положительном ответе по критериям 1,5,7, по иным пунктам ответ может быть любым
Высокий	При отрицательном ответе по всем критериям за исключением 1,7**

** ответ считается отрицательным, если данные по критерию отсутствуют; ** при отрицательном ответе по критериям 1,7 юридическое лицо не рассматривается как потенциальный контрагент*

Далее необходимо рассмотреть уровень финансового риска контрагента, представленный в таблице 5.

Таблица 5

Уровень финансового риска контрагента [14]

Уровень риска	Критерий
Низкий	По каждой из характеристик 2/3 показателей выше среднего по отрасли
Средний	По двум из характеристик только 1/3 показателей выше среднего по отрасли или По одной из характеристик все показатели меньше среднего по отрасли
Высокий	По двум характеристикам значение всех показателей ниже среднего по отрасли*

** юридическое лицо не рассматривается в качестве потенциального контрагента, если по трем характеристикам все показатели ниже среднего по отрасли*

Учет налоговых рисков обязателен для рассмотрения рисков крупного хозяйствующего субъекта. В этой связи рассмотрим данный риск в таблице 6.

Таблица 6

Уровень налогового риска [14]

Уровень риска	Критерий
Низкий	Все три критерия положительны
Средний	При отрицательном значении критериев 2,3 решение по уровню риска принимается на основании экспертного мнения проверяющего*
Высокий	

** при отрицательном ответе по критерию 1 юридическое лицо не рассматривается как потенциальный контрагент*

¹ Бакулина А.А., Тихон В.И. Дью дилидженс как инструмент благонадежности контрагента // Учет. Анализ. Аудит, № 4, 2018.

На основании предложенных критериев была проведена оценка рисков «Социнновации» и «Русский хлебокомбинат» по каждому из направлению проведенной процедуры due diligence. Результаты представлены в таблице 7.

Таблица 7

Оценка рисков контрагентов АО «ВкусВилл» [15]

Вид due diligence	Уровни рисков потенциальных контрагентов	
	РХ	СИ
Правовой	Низкий	Низкий
Финансовый	Высокий	Средний
Налоговый	Средний	Средний

Оценка контрагентов по уровню рисков предполагает большую выборку поставщиков, однако в данной работе проводится сравнительный анализ только двух деловых партнеров «ВкусВилла», что не позволяет сделать полноценный вывод о наиболее подходящем производителе хлеба для магазина.

По данным таблицы можно заключить, что «Русский хлебозавод» является достаточно рискованным поставщиком. На основании данного факта следует провести более комплексную оценку производителя, оценить возможность срыва поставки и ущерба от невыполнения обязательств по договору. Если качество и стоимость его продукции для магазина являются наиболее привлекательными, то необходимо разработать систему управления рисками, связанными с контрагентом, что подразумевает пересмотр условий соглашения, определения поставщика с наиболее схожим коммерческим предложением для сокращения последствий от форс-мажорных обстоятельств и страхования договора поставки.

В результате регулярной комплексной проверки контрагентов и постоянного обновления стратегии риск-менеджмента по факту проведенного анализа достигается значительный экономический эффект.

Затраты по данному методу оценки поставщиков складываются из содержания отдела по проверке контрагентов, в обязанности которых также включается анализ рисков и построение схемы их минимизации, из покупки доступа к платным ресурсам по проверке контрагентов (например, СПАРК или Контур.Фокус), а также из переменных издержек, связанных с содержанием данного отдела. С другой стороны, рассмотрим самое критическое состояние — это ущерб от срыва поставок.

Для оценки эффективности от предложенной системе оценки контрагентов АО «ВкусВилл» необходимо воспользоваться формулой 1:

$$Э_э = \frac{У}{З}, \text{ где} \quad (1)$$

Э_э — экономическая эффективность от реализации мероприятий;

У — величина предотвращенного ущерба;

З — затраты.

Данная формула не дает комплексную оценку для предложенных новшеств в перспективе, однако, в рамках данной работы она способна отразить целесообразность инвестиций.

Для начала рассчитаем необходимые затраты для создания системы проверки контрагентов и оценки рисков (табл. 8). Стоит учитывать, что значения данных показателей приблизительно оценены.

Таблица 8
Затраты на совершенствования метода проверки контрагентов для АО «ВкусВилл»²

Затраты на создание системы проверки поставщиков	1 месяц, руб.
Заработная плата 15-ти сотрудников отдела	1 500 000
Дополнительные информационные и программные ресурсы	500 000
Другие издержки	4 000 000
Итого	6 000 000

В рамках данного анализа за расчетный период был взят месяц, потому что минимум столько необходимо компании, чтобы увеличить объем закупки у производителя-конкурента в случае, если один из них сорвет поставку.

Следующий этап — оценка издержек. Допустим, что в условиях дифференцированного подхода, на полках представлены два производителя с равной долей и ценами на товар. Для расчета ущерба примерно оценим следующие показатели (табл. 9).

Таблица 9
Оценка ущерба для АО «ВкусВилл» от срыва поставок хлебобулочных изделий²

Количество проданного хлеба в одном магазине за день, шт.	Количество магазинов «ВкусВилл» в Москве и МО	Количество дней	Средняя цена за хлеб, руб.	Себестоимость, руб.	Чистый ожидаемый ущерб, руб.
250	783	30	50	25	146 812 500

На основе проанализированных ранее данных о величине затрат предполагаемых на реализацию мероприятий и возможного ущерба от действий недобросовестного поставщика, по формуле 3 можно рассчитать общий показатель экономической эффективности [16]:

$$\mathcal{E}_3 = \frac{146\,812\,500}{6\,000\,000} = 24,47 \text{ руб.}$$

Итак, полученный результат означает, что на 1 руб. затрат на совершенствование системы проверки благонадежности подрядчиков получен экономический эффект в размере 24,47 руб., что доказывает большую значимость внедрения новшеств.

В результате можно сделать вывод о том, что реализация предложенных мероприятий по совершенствованию метода due diligence позволит АО «ВКУСВИЛЛ» ранжировать поставщиков по уровню риска, оценивая те последствия, которыми можно управлять в рамках взаимодействия.

Несмотря на то, что данные подсчеты не могут полностью отразить реальную картину действий фирмы в двух предложенных направлениях, можно однозначно говорить о том, что необходимо учитывать все аспекты взаимодействия с контрагентами и управлять связанными с ними рисками.

Заключение

Таким образом, в данной работе были рассмотрены основные аспекты и критерии проверки благонадежности контрагентов. При помощи доступных ресурсов была проведена проверка для поставщиков АО «ВкусВилл», которая основана на методике due diligence. Согласно этой процедуре, были составлены чек-листы для анализа наиболее важных аспектов во взаимодействии с контрагентами, в данном случае, речь идет о взаимодействии АО «ВкусВилл» с его основными поставщиками хлебобулочных изделий ООО «Русский

² Официальный сайт ВкусВилла URL: <https://vkusvill.ru/> (дата обращения 29.10.2022).

хлебозавод» и ООО «Социнновация». В результате проведенного сравнения поставщиков РХ и СИ между собой, можно прийти к выводу о том, что поставщик СИ является наиболее благонадежным и приоритетным для взаимодействия и дальнейшего сотрудничества. Помимо этого, был проведен анализ затрат компании на совершенствование методов проверки контрагентов и оценка ущерба от срыва поставок. Исходя из полученных результатов, можно прийти к выводу о том, что, действительно, действующий механизм проверки контрагентов на благонадежность необходимо совершенствовать с целью повышения эффективности деятельности компании и снижения затрат на проверку партнеров. Кроме того, были сформулированы рекомендации по совершенствованию данного механизма. И все же, несмотря на наличие просчетов в процедуре проверки контрагентов на благонадежность, АО «ВкусВилл» удается вести достаточно успешную деятельность и удовлетворять потребителей качеством продаваемой продукции.

ЛИТЕРАТУРА

1. Лепсая В.В. Развитие системы внутреннего контроля как элемента экономической безопасности хозяйствующего субъекта // Вестник Евразийской науки. — 2022 № 1. — URL: <https://esj.today/PDF/20ECVN122.pdf>.
2. Шевченко Т.А., Слукин С.В. Способы проверки контрагентов для обеспечения экономической безопасности предприятия // Инновации. Наука. Образование. — 2020. — № 22. — С. 1511–1519.
3. Захарин Ю.С. Сущность и концепции дью-дилидженса // Экономика и политика современной России: актуальные вопросы, достижения и инновации: сборник статей Международной. — 2022. — С. 39.
4. Бугайцова Е.Н., Макарьева В.Ю. Процедура дью-дилидженс: отличия от аудита // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные. — 2020. — С. 39.
5. Бычкова С.М. Основные подходы к стандартизации Дью Дилидженс как сопутствующей аудиту услуги // ББК 65.052 А43. — 2020. — С. 349.
6. Крылова Т.В. и др. Факторы успеха и особенности стратегий быстрорастущих компаний (на примере "ВкусВилл") // Азимут научных исследований: экономика и управление. — 2021. — Т. 10. — № 2(35). — С. 215–218.
7. Ипполитова В.А., Седова М.Т. SWOT-АНАЛИЗ АО "ВкусВилл " // Научные исследования как основа инновационного развития общества. — 2019. — С. 192–194.
8. Доценко К.А. Анализ сети “ВкусВилл” // Инновации. Наука. Образование. — 2020. — № 15. — С. 12–26.
9. Колесников С.Н. и др. «Вкусвилл»: статистика и логистика — секрет успеха // Информационные технологии. — 2018. — Т. 3. — С. 4РЛ.
10. Мартиросян С.В., Яковлева Н.В. Факторный анализ рентабельности на примере АО «ВкусВилл» // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2022. — № 3–2(85). — С. 21–24.

11. Григоренко О.В., Садовнича И.О. Специальная процедура комплексной проверки — дью дилидженс: актуальные вопросы теории и практики // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 9, № 4 (2017) <http://naukovedenie.ru/PDF/23EVN417.pdf>.
12. Прасолов В.И., Богуславская А.А. Совершенствование методов проверки контрагентов в целях повышения уровня экономической безопасности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. — 2018. — № 8. — С. 3–3.
13. Бакулина А.А. Дью Дилидженс как инструмент благонадежности контрагента // Учет. Анализ. Аудит. — 2018. — Т. 5. — № 4. — С. 78–93.
14. Трунцевский Ю.В. Должная осмотрительность (дью-дилидженс) в деятельности юридического лица // III Моисеевские чтения: Культура и гуманитарные проблемы современной цивилизации. — 2020. — С. 597–602.
15. Якубова А.А. Основные направления дью дилидженс и источники необходимой информации для их проведения // Скиф. Вопросы студенческой науки. — 2019. — № 4(32). — С. 168–171.
16. Shvets O., Vuchkova S. Отличительные особенности этапов проведения процедуры Дью Дилидженс. — 2021.

Kstenin Vitaly Sergeevich

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: kstenin01@mail.ru

Volkov Andrey Andreevich

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow, Russia
E-mail: volkarena@gmail.com

Business partner verification as a method for preventing risks and threats of corporate fraud by a retail business entity

Abstract. Within the framework of this article, the authors consider the company JSC "VkusVill" from the standpoint of the reliability and integrity of its suppliers. As part of a large range of products, the authors focus on the bakery industry, since this type of product is in the greatest demand and is basic for any food retailer. To apply the due diligence method, the authors selected two suppliers: PJSC "Ruzsky Khlebozavod" (RH) and PJSC "Sotsinnovation" (SI). This article compares the two organizations. The authors have developed checklists for checking contractors for reliability. The most important aspects of retail are considered in detail: legal, tax, financial and marketing. Comparisons are presented in the form of tables, each of which is explained. In addition, the authors analyzed the levels of legal, financial, tax risks of counterparties to determine the most trustworthy counterparty. Also, within the framework of this article, the authors provide a formula with which you can calculate the assessment of the effectiveness of counterparties of VkusVill JSC. After that, the authors give a calculation of the costs of improving the method of checking counterparties and the damage to JSC "VkusVill" from the disruption of the supply of bakery products. Based on the results obtained, a general indicator of economic efficiency was calculated and a conclusion was made about the economic activity of the company JSC "VkusVill". Since the due diligence system of counterparties ensures the most efficient functioning of the company, VkusVill JSC needs to improve this mechanism and pay more attention to it. To achieve this goal, a list of references was selected to form the most complete picture of the object and subject under study.

Keywords: company analysis; reliability; organization activity; due diligence; due diligence; complex analysis; counterparty; risk management; counterparty verification; risk-based approach; economics; business entity; economic security