

Чек-лист для проверки контрагентов

Примечание: Пожалуйста, примите во внимание, что данный документ был разработан на основе представленного на веб-сайте организации Advanced Medical Technology Association® (AdvaMed® / Адвamed): <https://www.advamed.org/issues/ethics-compliance/global-distributor-compliance-toolkit>

Due Diligence (Процедура должной осмотрительности) — это проверка, которую юридическое лицо или индивидуальный предприниматель должны пройти до заключения договора с ним.

При выборе деловых партнеров для содействия продажам и/или маркетингу и продвижению продукции ожидается, что вы проведете проверку таких партнеров до заключения договоров с ними. Проверка подразумевает под собой сбор важной информации о деятельности контрагента, ключевых лицах, связанных с ним, а также о потенциальных деловых отношениях. Это поможет обеспечить наличие необходимой квалификации, компетентности и надежности контрагентов и соответствие их высоким этическим стандартам, а также соблюдение применимых законов, правил, норм и Кодекса этики / делового поведения Компании (или его эквивалента).

Представленный список содержит информацию, которая может быть учтена при проверке потенциального контрагента и оценке уместности отношений с ним. Нижеследующее не является предписанием и может быть изменено в рамках комплаенс-программы вашей компании.

Деятельность

- ☐ Наименование организации / ФИО индивидуального предпринимателя, юридический адрес, регистрационный номер (ОГРН / ИНН)
- ☐ Количество лет опыта в определенной сфере деятельности
- ☐ Количество сотрудников; количество сотрудников, выделенных на работу с клиентами
- ☐ Ключевая финансовая информация (продажи, прибыль, активы и обязательства)
- ☐ Банковские реквизиты (название и адрес местонахождения банка, иная информация)
- ☐ Рекомендации с рынка (названия и контактная информация)
- ☐ Рейтинги кредитоспособности (при наличии)

Что следует учитывать:

- ✓ Хорошая ли у этого контрагента репутация в обществе?
- ✓ Что может о контрагенте рассказать быстрый поиск в Интернете?
- ✓ Имеется ли у контрагента достаточное количество сотрудников для выполнения соответствующих работ?
- ✓ Сможет ли контрагент производить необходимые платежи в срок?
- ✓ Был ли контрагент привлечен к уголовной / административной / гражданской ответственности?
- ✓ Был ли контрагент привлечен к административной / уголовной ответственности за коррупционное правонарушение?

Ключевые лица

- ☐ Крупные акционеры, учредители / участники / владельцы или партнеры
- ☐ Генеральный директор / члены исполнительного органа
- ☐ Ключевое лицо, ответственное за финансы (например, главный бухгалтер)
- ☐ Ключевое лицо, ответственное за вопросы юридического характера / предупреждения коррупции

Что следует учитывать:

- ✓ Имеют ли эти лица хорошую репутацию в обществе?
- ✓ Что может о них рассказать быстрый поиск в Интернете?
- ✓ Является ли кто-либо из них государственным служащим или должностным лицом?
- ✓ Связан ли кто-либо из них с государственными служащими или должностными лицами?
- ✓ Есть ли у кого-либо из них известные конфликты интересов со своими клиентами?

Потенциальные отношения

- ☐ Продукция, которая будет продаваться этому покупателю
- ☐ Предполагаемый годовой объем продаж, в первый год и следующие 2-3 года
- ☐ Территория и целевые конечные клиенты

Что следует учитывать:

- ✓ Будет ли продукция экспортироваться в другую страну?
- ✓ Будет ли эта сторона готова работать в соответствии с требованиями Кодекса этики / делового

поведения?