

Процедура проверки нескольких тысяч контрагентов занимает менее часа

02.04.2018

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ

«Процедура проверки нескольких тысяч контрагентов занимает менее часа»

*В этом году в программе [Moscow Legal Tech](#) впервые отдельная сессия посвящена автоматизации функции комплаенса. Модерировать ее будет **Александр Хаки**, исполнительный директор CSI Group – российского форензик-бутика, который помимо прочего оказывает компаниям помощь в автоматизации комплаенс-процедур. Накануне конференции, в апрельском *Legal Insight*, мы побеседовали с ним о том, что ждет участников *Moscow Legal Tech* и насколько применение новых технологий снижает затраты на комплаенс.*

Какие функции комплаенса можно автоматизировать уже сегодня?

Прежде всего определимся с тем, что мы подразумеваем под словом «комплаенс» и о каком из его направлений ведем разговор. Комплаенс – это функция, направленная на достижение соответствия деятельности компании законодательству (налоговому, антимонопольному и пр.), а также внутренним нормативным актам (например, кодексу деловой этики компании и пр.). Для международных компаний наиболее значимым направлением комплаенса изначально было противодействие взяточничеству и коррупции, в частности в силу высоких штрафов (например, в рамках FCPA). Именно поэтому, наибольшее количество программных решений реализовано в сфере автоматизации антикоррупционного комплаенса. Среди них можно выделить:

- | формирование и поддержание базы знаний (knowledge database) по всем применимым нормам с указанием сотрудников, отвечающих за соблюдение компанией этих норм;
- | оценку рисков нарушения применимых норм и выработку рекомендаций по принятию превентивных мер;
- | составление дорожной карты действий в случае нарушения применимых норм;
- | отслеживание изменений применимого антикоррупционного законодательства;
- | проверку благонадежности и постоянный мониторинг контрагентов (что особенно актуально, когда у компании тысячи контрагентов и всех их нужно проверять по нескольким десяткам критериев);
- | мониторинг сделок и бухгалтерских транзакций;
- | мониторинг тендерных процедур;
- | обучение большого количества территориально распределенных сотрудников;
- | создание горячих линий (сейчас это уже не только номер телефона и адрес электронной

почты, которые «замыкаются» на паралигала или сотрудника безопасности внутри компании, но и автоматизированные решения, обеспечивающие возможность анонимной коммуникации по поводу нарушения антикоррупционного комплаенса). Правилами хорошего тона считаются: независимость (обычно горячие линии работают на аутсорсинге), анонимность, удобство коммуникации (например, через защищенные мобильные приложения), мониторинг эффективности реагирования со стороны компании, сильная аналитическая составляющая;

онлайн-консультанты (чат-боты внутри корпоративной системы компании, позволяющие в режиме «вопрос-ответ» получить совет по возникшей у сотрудника или контрагента проблемной ситуации).

Затем по аналогии стали появляться корпоративные и сторонние решения для автоматизации других направлений комплаенса.

Затраты компаний на комплаенс растут с каждым годом. По оценке Американской банковской ассоциации, только банки в США тратят на комплаенс около 70 млрд долларов в год. Насколько автоматизация позволяет снизить эти расходы, и не станет ли следствием автоматизации сокращение рабочих мест для юристов – специалистов по комплаенсу?

Как показывает наш опыт, автоматизация комплаенса – это существенные инвестиции вначале (особенно, если разрабатываются собственные решения) и существенная экономия в дальнейшем. Под инвестициями подразумеваются затраты на оценку рисков, привлечение консультантов, создание и тестирование методологии, расходы на разработку софта, а также на обучение его применению. В зависимости от размера компании объем таких инвестиций в России варьируется в диапазоне от нескольких миллионов до нескольких десятков миллионов рублей в год.

В качестве альтернативы можно рассматривать приобретение готовых решений. К

сожалению, пока ни одно из таких решений не покрывает все направления деятельности компании с точки зрения автоматизации комплаенса, а автоматизирует лишь одну или несколько функций.

Эффективность затрат на автоматизацию комплаенса во многом определяется возможностью интеграции модулей в существующую инфраструктуру компании. Например, если вы приобрели замечательное по всем характеристикам решение для проверки контрагентов, которое не интегрировано с вашей ERP-системой (не может получать данные о ваших контрагентах в автоматическом режиме), то существенно снизить расходы не получится. В дальнейшем затраты будут снижаться только за счет отсутствия потребности в найме дополнительного персонала и внешних консультантов, а также по причине уменьшения доли ручного труда и бумажной работы в целом.

Приведем простой пример. Еще пять–семь лет назад зарубежные компании, работающие в России и странах СНГ, вынуждены были платить сторонним консультантам от 5 до 20 тыс. рублей за базовую проверку благонадежности контрагентов и ждать результатов несколько дней. Порой годовой бюджет компаний на эту статью расходов составлял 70–80 млн рублей в год. Такие проверки включали только анализ ограниченного перечня открытых источников информации: данных ФНС, Росстата, ФССП, информации о судебных процессах и пр. Сейчас аналогичная процедура проверки нескольких тысяч контрагентов занимает менее часа. Более того, можно на постоянной основе в онлайн-режиме осуществлять мониторинг изменений по ним. И стоит все это значительно дешевле.

Кроме того, автоматизация позволяет увеличить количество и повысить качество применяемых процедур комплаенс-контроля. Это подтвердит, что ваша комплаенс-политика существует не только на бумаге, но дает ощутимый для компании экономический эффект. Один из недавних ярких примеров успешной автоматизации комплаенс-контроля продемонстрировала компания «МТС», которая еще в 2015 г. внедрила у себя систему мер и процедур по оценке и предупреждению рисков нарушения антимонопольного законодательства. Об этом на нашей сессии расскажет руководитель направления

антимонопольного комплаенса ПАО «МТС» Марина Наволокова.

Как вы оцениваете рынок провайдеров автоматизации в сфере комплаенса в России?

Кто его основные игроки?

Пока мы не видим в России провайдеров, которые специализировались бы на решениях в сфере комплаенса. Как правило, реализовываются какие-то отдельные элементы, например проверка благонадежности контрагентов вместе с мониторингом судебных решений. Одними из самых интересных и удобных решений, безусловно, являются «Интегрум Компании» от «Интегрума», СПАРК от «Интерфакса» и Casebook от «Право.ру». Уже достаточно давно на рынке представлены глобальные решения от Bureau van Dijk, Thomson Reuters, Lexis Nexis и др. В настоящее время появляются сильные новые игроки. Мы проанализировали и сравнили более 20 имеющихся сейчас на рынке решений и расскажем о результатах на [Moscow Legal Tech](#) 20 апреля.

Если говорить о решениях в области автоматизации горячих линий, то, к сожалению, основная часть международных провайдеров не представлена в России. Некоторые компании разрабатывают и внедряют собственные решения на уровне лучших практик, более того, они активно продвигают и популяризируют их среди сотрудников, что в целом повышает эффективность корпоративного комплаенса. Отличный пример – российская группа компаний «АгроТерра», большая часть ее сотрудников работает, в прямом смысле слова, в полях. При этом в компании действует одна из лучших в стране «линий доверия» по вопросам комплаенса с очень серьезной аналитической составляющей.

В последнее время активно продвигаются решения в области автоматизации комплаенса от крупных международных провайдеров, например на базе концепции Enterprise Governance Risk & Compliance от SAS и SAP, а также аналогичное решение от Oracle.

Специфика автоматизации комплаенса в России состоит в том, что компании редко привлекают сторонних консультантов для разработки и внедрения комплексных решений

«под себя». Не в последнюю очередь это связано с высокими ценами на услуги консультантов и невозможностью проведения необходимой «тонкой настройки» под нужды конкретной компании. Позитивным моментом в такой ситуации является появление у ряда компаний собственных корпоративных решений, которые по качеству и предоставляемым возможностям не уступают лучшим мировым образцам. Примером может служить российское подразделение компании Heineken, [руководитель юридической и комплаенс-функции которой Татьяна Одабашян](#) расскажет на нашей сессии **20 апреля** об успешном опыте автоматизации всего комплаенса в России. Поверьте, это действительно позитивный и уникальный опыт.

Расскажите, пожалуйста, о том, что будет обсуждаться на вашей сессии.

Сквозная идея сессии – автоматизация наиболее ресурсоемких процессов комплаенса. Нам интересно обсудить с участниками конференции следующие вопросы:

- | какую область комплаенса они автоматизировали (антикоррупционную – основную для многих зарубежных компаний, налоговую, антимонопольную);
- | почему выбрали именно эту область комплаенса для перехода от ручного труда к автоматизации;
- | каким образом подошли к реализации (самостоятельно или с помощью подрядчика);
- | какие существующие автоматизированные решения рассматривали;
- | с какими сложностями столкнулись, к чьим идеям присматривались;
- | какой результат получили и сколько денег сэкономили;
- | каковы их планы на будущее.

Мы также проанализируем, насколько существующие решения соответствуют нуждам

клиентов, почему вместо их насущных потребностей, разработчики автоматизированных решений во главу угла часто ставят идею и продукт, и обсудим, можно ли путем автоматизации процессов и снижения доли ручного труда разгрузить корпоративных юристов, которые зачастую занимаются комплаенсом в виде общественной нагрузки.

Эта сессия будет интересна представителям корпоративного комплаенса и корпоративным юристам, то есть тем, кто постоянно находится «на передовой» и нацелен на максимально беспроблемное ведение бизнеса компанией.

[Зарегистрироваться на Moscow Legal Tech.](#)

Читайте также интервью с Джоном Мейсоном «[Мы наблюдаем существенный рост применения новых технологий в комплаенсе](#)».

ИНТЕРВЬЮ

НОВОСТИ КОМПАНИЙ