

## Экономическая безопасность компании

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 3 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 02.02.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

### Программа обучения

#### День 1

Организация безопасной договорной работы. Противодействие откатам и коммерческому подкупу

#### Договорная работа и безопасность

- Организация безопасной договорной работы на предприятии. Инструкция о договорной работе. Централизация или делегирование полномочий. Процедуры внутреннего согласования. Выдача доверенностей. Работа с допсоглашениями
- Распределение зон ответственности между подразделениями и должностными лицами предприятия в договорной работе. Матрица компетенций
- Информатизация и цифровая трансформация бизнес процессов, связанных с договорной работой и сделками. Применение технологий искусственного интеллекта в договорной работе
- Особенности договорной работы в условиях санкционного давления и неопределенности, а также в процессе антикризисного управления. Минимизация издержек. Безопасность закупок при дистанционных (удаленных) методах работы
- Особенность безопасной договорной работы в период

- проведения специальной военной операции. Взаимодействие с организациями из недружественных стран;
- Виды риска при заключении различных типов договоров (продажа, оказание услуг, закупка, ремонт, строительство и т.д.)
  - Организация конкурентных закупок на предприятии. Основные требования федеральных законов № 44-ФЗ и № 223-ФЗ к безопасной договорной работе
  - Организация контроля за выполнением условий договора как элемент безопасной договорной работы. Мониторинг информации по контрагентам. Создание алгоритмов реагирования на невыполнение контрагентами договорных обязательств
  - Система внутренних проверок, финансовых расследований и иные процедуры в договорной работе

#### Противодействие откатам: вычисление, специфика, системный подход

- Понятие «откат» и коммерческий подкуп в законодательстве и обычаях делового оборота. Состав правонарушений и типовые схемы «откатов» в предпринимательской деятельности
- Виды юридической ответственности за действия, классифицирующиеся как «откат» и коммерческий подкуп. Процедуры привлечения к ответственности работника, замешанного в «откатах»
- Методика проведения «антиоткатного» аудита на предприятии. Оценка эффективности принимаемых мер по противодействию «откатам» и коммерческому подкупу
- Определение бизнес-процессов и должностей с повышенными рисками «откатов». Закупочная деятельность как процесс, наиболее подверженный риску «откатов»
- Вычисление лиц, имеющих личную выгоду при выполнении должностных обязанностей. Психологические приемы вычисления. Использование ролевых игр. Методы выявления лжи в процессе коммуникаций (профайлинг)
- Противодействие «откатам» и коммерческому подкупу в закупочной деятельности. Использование технических средств безопасности для доказательства заинтересованности работника в сделке и личных договоренностей с контрагентом. Поиск информации в Интернете. Способы легализации

- «оперативной» информации
- Вычисление личной заинтересованности работника при анализе договорной работы на предприятии. Косвенные признаки «откатов» при анализе взаимоотношений с контрагентами
  - Методика тайного покупателя при оценке заинтересованности работников и объективности ценовой политики при выборе контрагента
  - Создание системы «обратной связи» на предприятии. Телефоны доверия, горячие линии, беседы с увольняющимися работниками, контакты с несостоявшимися поставщиками и иные способы получения обратной связи
  - Кадровая политика в отношении работников, занимающих должности с повышенными рисками «откатов». Мероприятия при подборе кадров. Мотивация. Формирование команды. Ротация кадров. Разбивание полномочий на части

## День 2

Конкурентная разведка. Оценка надежности контрагента и безопасности коммерческих предложений

Организация работы с информацией. Методология и этапы

- Построение информационно-аналитической работы на предприятии. Понятие «конкурентная разведка», ее цели, задачи и направления. Что такое OSINT? Правовое прикрытие ведения конкурентной разведки. Этичность при сборе информации
- Корректировка методик оценки надежности контрагента в современных условиях экономической и политической ситуации, а также санкционного давления. Оценка возможностей контрагента работать в условиях неопределенности. Тенденции, связанные с закрытием и ограничением доступа к информации
- Корректировка критериев оценки контрагентов в условиях проведения специальной военной операции. Оценка надежности контрагентов, работающих по параллельному импорту
- Методы сбора информации. Классификация и оценка

информации. Принятие управленческих решений в условиях избыточности информации, ее неточности и недостоверности. Принципы работы Big Data. Применение искусственного интеллекта в конкурентной разведке

- Этапы конкурентной разведки. Систематизация работы по сбору информации о контрагенте. Автоматизация и цифровая трансформация процесса сбора и анализа информации
- Субъекты конкурентной разведки. Аутсорсинг информационно-аналитических услуг. Получение информации от детективов, адвокатов, журналистов и т.д.

## Ресурсы и практическое использование

- Обзор основных государственных информационных ресурсов и процедуры работы с ними
- Документы и информация, представляемые контрагентом. Получение информации с сайта организации
- Обработка неофициальной информации. «Серые» базы данных по юридическим и физическим лицам. Использование ресурсов невидимой части интернета для конкурентной разведки;
- Особенности получения информации по физическим лицам. Изменения в законодательстве об обработке персональных данных, вступивших в силу в 2024-2026 годах. Особенности обработки персональных данных, разрешенных субъектом персональных данных для распространения. Введение уголовной ответственности за незаконную обработку персональных данных
- Понятие цифровой след физического лица. Сбор информации о физических лицах в социальных сетях
- Обзор международных информационных ресурсов для сбора и анализа информации по зарубежным контрагентам
- Получение информации «оперативными методами». Применение методов социальной инженерии для получения информации. Мотивация человека на передачу информации. Визуальное наблюдение, осмотр помещений и местности
- Методы анализа информации. Анализ конкурентной среды. Алгоритм определения надежности контрагентов. Риск-ориентированный подход при оценке надежности организации. Понятие «Due Diligence» в законодательстве

- Обзор основных информационно-аналитических систем (продуктов), используемых в конкурентной разведке. Формирование корпоративных баз данных

## Всесторонняя оценка контрагентов. Анализ заключаемых сделок

- Оценка учредительных документов контрагента. Анализ атрибутов и фирменного стиля. Оценка возможности кризисных ситуаций. Применение на практике эмпирических законов
- Финансовый анализ бухгалтерских документов контрагента с целью определения экономической устойчивости и платежеспособности организации. Оценка надежности контрагента в условиях антикризисного управления
- Методы риск-менеджмента, применяемые при оценке надежности контрагента и безопасности коммерческих предложений
- Оценка контрагента с позиции налоговых рисков. Понятие «коммерческая осмотрительность» при взаимоотношениях с контрагентами
- Оценка контрагента с позиции коррупционных рисков. Вычисление аффилированности и конфликта интересов. Антикоррупционные оговорки в тексте договора. Комплаенс процедуры;
- Анализ контрагента с позиции административных возможностей и регуляторных рисков
- Оценка контрагента с позиции мошеннических рисков и вывода активов. Риск заключения «ненужного договора». Оценка экономической целесообразности договора
- Оценка контрагента с позиции соблюдения требований антимонопольного законодательства. Антимонопольный комплаенс в законодательстве. Выбор контрагентов на основе конкурсных процедур. Понятие картель и ограничение конкуренции
- Оценка контрагента с позиции санкционных рисков. Информационные ресурсы, позволяющие оценить санкционные последствия сделки
- Анализ контрагента и сделки с позиции требований ЦБ и Росфинмониторинга. Понятие «подозрительная сделка» в нормах федерального закона 115-ФЗ

- Анализ безопасности коммерческих предложений и договоров. Изучение инициаторов проекта, их интересы и деловую репутацию. Верификация представителей. Изучение механизма получения прибыли. Анализ первого контакта. Поведенческие аспекты при выявлении ненадежного партнера
- Анализ договора. Оценка ценообразования, контроля качества, конфиденциальности, штрафных санкций и иных условий договора
- Рекомендации по подготовке аналитических справок и отчетов по итогам оценки надежности контрагентов и безопасности коммерческих предложений

## День 3

Защита от мошенничества. Управление дебиторской задолженностью и урегулирование конфликтов интересов в договорной работе

Защита компании от мошеннических операций

- Классификация мошеннических действий в законодательстве РФ. Отличие мошенничества от иных преступлений против собственности. Понятие «обман» и «злоупотребление доверием»
- Влияние цифровой трансформации предприятия на мошеннические схемы. Обзор программно-технических продуктов, применяемых при цифровизации бизнес-процессов, позволяющих вычислять мошеннические схемы
- Использование технологий искусственный интеллект, позволяющих выявлять мошеннические операции
- Общий план мероприятий по противодействию мошенничеству. Предупреждение, обнаружение, расследование. Определение должностей с мошенническими рисками. Организационно-контрольные и кадровые меры по предупреждению мошенничества
- Наиболее типичные сценарии корпоративного мошенничества со стороны наемных работников. Мошеннические действия со стороны исполнительных органов управления предприятием
- Методики анализа бизнес процессов с позиции мошеннических

- и коррупционных рисков. Составление карты рисков на предприятии. Разработка и введение специальных антимошеннических (антикоррупционных) процедур
- Организация охраны товарно-материальных ценностей и создание пропускного режима на предприятии. Вычисление мошеннических схем в процессе инвентаризации активов и товарно-материальных ценностей
  - Признаки корпоративного мошенничества, выявляемые на основе анализа поведения работников. Понятие симптомов мошенничества, применительно к человеческому фактору
  - Взаимодействие предприятия с правоохранительными органами по выявленным фактам мошенничества

## Работа с дебиторской задолженностью

- Создание системы управления дебиторской задолженностью на предприятии. Зоны ответственности (матрица компетенции) подразделений и должностных лиц по взысканию долга
- Организация мониторинга неплатежей и финансовых рисков в договорной работе. Автоматизация и цифровая трансформация договорной работы. Сверки взаиморасчетов с контрагентами. Комиссия по управлению дебиторской задолженностью и особенность ее работы
- Гарантии выполнения финансовых обязательств. Основные способы управлением риска неплатежа. Особенность работы с банковскими гарантиями, залогами, поручителями, гарантийными письмами и иными механизмами предотвращения дебиторской задолженностью. Договор факторинга. Обеспечительный платеж. Страхование рисков неплатежей
- Особенность претензионно-исковой работы в современной политической и экономической ситуации, а также в условиях санкционного давления
- Типы организаций – должников по причинам возникновения долга. Способы работы с каждым типом должника
- Юридические способы взыскания долга. Обзор судебной практики 2025-2026 годов по взысканию дебиторской задолженности. Судебный приказ. Договор цессии и иные способы переуступки долга
- Психологические способы взыскания долга. Формирование



- психологических портретов лиц, принимающих решение о погашении дебиторской задолженности и способы воздействия на них. Манипулирование и иные психологические приемы
- Имиджевые приемы воздействия, применяемые при работе с должниками. Законные способы формирования отрицательного имиджа. Некоторые приемы PR, применяемые на практике. Черные списки компаний-должников
  - Использование административного ресурса по урегулированию дебиторской задолженности;
  - Взаимоотношения со службой судебных приставов по взысканию долга. Права, обязанности и полномочия судебного пристава
  - Медиация, как вид посреднических услуг по досудебному урегулированию споров по взысканию долга. Правовая основа деятельности медиаторов

## Конфликт интересов в договорной работе

- Понятие «конфликт интересов» в антикоррупционном и ином законодательстве. Виды конфликтов интересов в закупках. Обязанность организаций, осуществляющих закупки, принимать меры по предотвращению и урегулированию конфликтов интересов
- Методика анализа ситуации в закупках, попадающая под понятие «конфликт интересов». Порядок предотвращения и урегулирования конфликта интересов. Применение мер дисциплинарного и иного воздействия к его участникам
- Формирование базы типовых ситуаций, содержащих факты личной заинтересованности. Определение признаков наличия личной заинтересованности в сделке
- Прямые и косвенные признаки аффилированности при анализе взаимоотношений с контрагентами
- Методика «тайного покупателя» при оценке личной заинтересованности работников и объективности ценовой политики при выборе контрагента
- Создание системы «обратной связи» на предприятии. Телефоны доверия, горячие линии, беседы с увольняющимися работниками, контакты с несостоявшимися поставщиками и иные способы получения обратной связи





Moscow  
Business School  
Leadership Energy