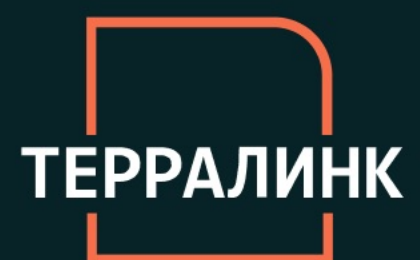




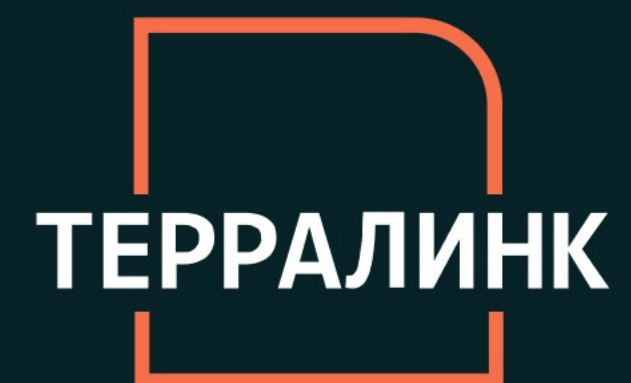
I Клиентская конференция

2026



Денис Саранцев

TeamLead, менеджер продукта
«Конструктор документов»



Контрагент под контролем

Мониторинг рисков в договорной работе

Репутация — ключевой актив бизнеса



Один проблемный контрагент = много проблем для бизнеса

Что может пойти не так?

- Обязательства останутся невыполненными
- Сделка обернётся спорами и дополнительными расходами
- Репутация компании тоже может пострадать

Проверяем риски до того, как они станут проблемами

Система мониторинга помогает заранее выявлять тревожные сигналы по контрагентам и принимать взвешенные решения о сотрудничестве

О ТерраЛинк



30+ лет

на рынке РФ

6000+

проектов цифровизации

600+

довольных клиентов

Экспертиза в областях

- Управление ресурсами предприятия
- Управление документооборотом
- Импортозамещение
- Разработка решений композитной архитектуры



Денис Саранцев

TeamLead, менеджер продукта «Конструктор документов»

Ключевой опыт

- Многолетний опыт разработки и внедрения СЭД
- Система мониторинга проблемных клиентов корпоративного портфеля

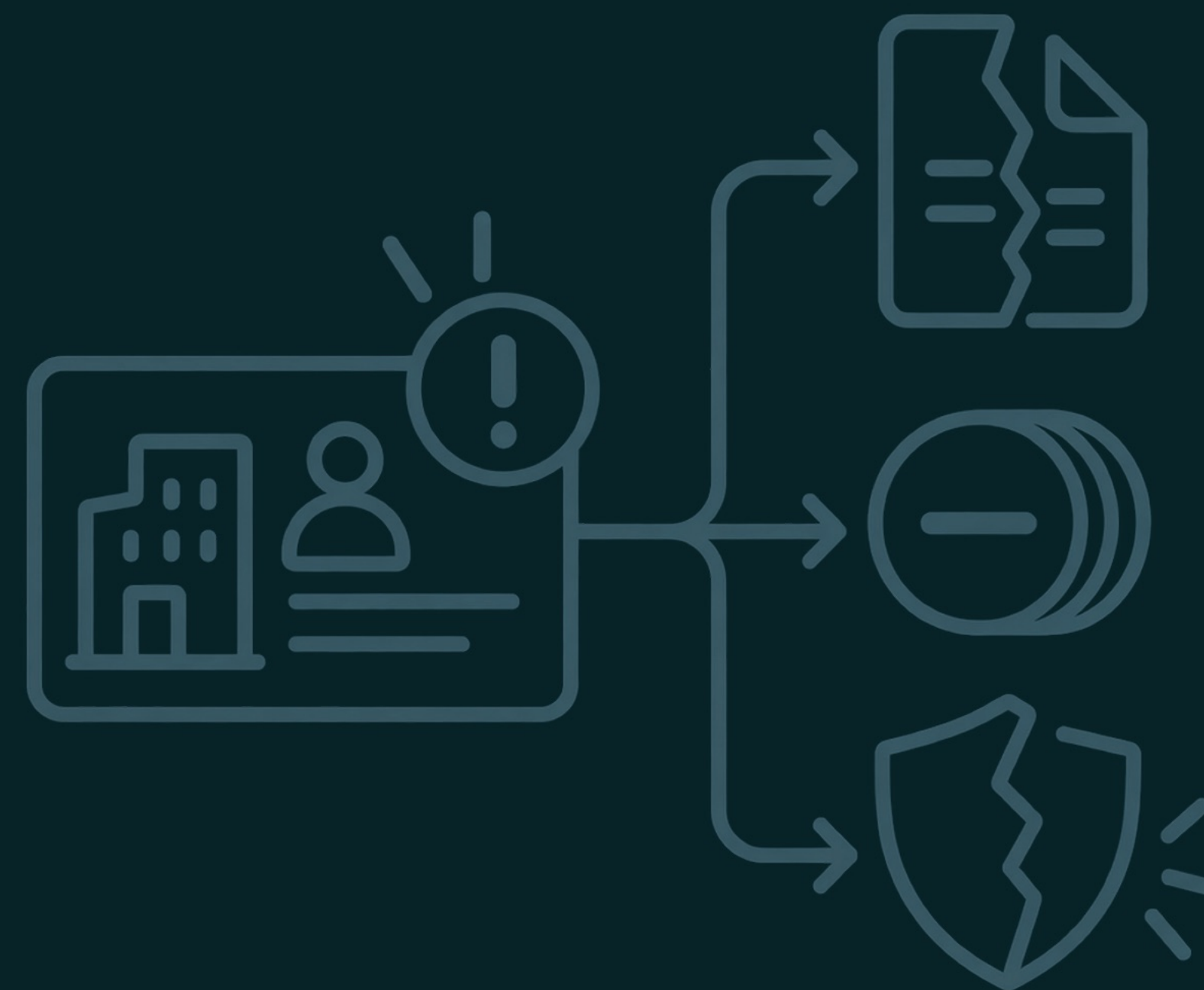
Процессы и задачи верификации

- Каналы сбора данных о контрагентах
- Хранилище данных
- Критерии и механизм выборки событий
- Статусы контрагентов и процессы их присвоения
- Планы мероприятий



Из проектного опыта

- Информация о контрагентах из внутренних систем
- Хранилище данных построено в БД
- Система управления показателями, статусами и процессами на платформе Documentum BPM
- Кастомизированное Documentum Taskspace приложение



Процессы и функции



Основные процессы

- Утверждение статуса
- Обсуждение и утверждение мероприятий
- Механизм отключения негативного показателя

Основные функции приложения

- Управление контрагентами
- Автоматический и ручной ввод показателей
- Контроль мероприятий по контрагенту

Современные подходы



Возможности реализации мониторинга контрагентов в системе подготовки договоров (CLM) на Pyrus



Конструктор договоров ТерраЛинк



- Создание документов в конструкторе по заданным шаблонам
- Автоматическое заполнение реквизитов из корпоративных систем
- Интеграции «под капотом»

Документ

Приложения

История

Имитация страницы

Типовая форма № Т-6 (версия №2)

Чек-лист

ДОГОВОР № {Общие сведения.Регистрационный номер} поставки товара

г. Москва

23 марта 2026

3

Комментарии

{Общие сведения.Юридическое лицо}, именуемое в дальнейшем Поставщик, в лице {Общие сведения.Подписант:ФИО в родительном падеже}, действующего на основании {Общие сведения.Доверенность подписанта}, с одной стороны, и {Общие сведения.Контрагент}, именуемое в дальнейшем Покупатель, в лице {Общие сведения.Подписант Контрагента:ФИО в родительном падеже}, действующего на основании {Общие сведения.Доверенность Контрагента}, с другой стороны, вместе именуемые Стороны, заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1.

ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1.

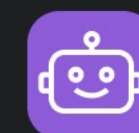
Поставщик обязуется передавать Покупателю товары в обусловленные настоящим Договором сроки, а Покупатель обязуется принимать передаваемые товары, именуемые в дальнейшем товар, и своевременно производить их оплату на условиях настоящего Договора.

2

Сбор данных



- Из открытых источников
- Агрегаторов: СПАРК, Casebook, Контур
- Поиск с помощью ИИ



ИИ-бот аналитик 12:31

✓ Утверждено

этап 2: добавлен(а) Служба безопасности

Анализ контрагента ООО "РОМАШКА"

Критерии, веса и баллы (расчётная оценка):

1. Финансовое состояние (вес 25%): ● Прибыль снижается, финансовая устойчивость под вопросом. (0 баллов)
2. Долговая и платёжная дисциплина (вес 20%): ● Долги до 5% от выручки. Требуется контроль. (15 баллов)
3. Судебная история (вес 20%): ● 1–2 иска в год на сумму < 10% от выручки. Некритично. (20 баллов)
4. Репутация, СМИ (вес 10%): ● Отсутствие публичного профиля, компания не представлена в СМИ и рейтингах. (5 баллов)
5. Стоп-факторы, налоговые риски и реестры неблагонадёжности (вес 15%): ● 1–2 признака (массовый адрес, частая смена директора). Требуется проверка. (10 баллов)
6. Отраслевые рейтинги (вес 10%): ● Вне рейтингов. Отсутствие отраслевого признания. (0 баллов)

Оценка рисков контрактирования



ИИ-бот Pyrus выполняет оценку рисков с учётом:

- Анализа текста документа
- Анализа данных о контрагенте
- Матрицы рисков из раздела базы знаний

Анализ договора

Выявленные ошибки и несоответствия:

- В п. 4.1 и 4.2 не заполнены размеры неустойки (указаны прочерки "___%")
- В п. 4.2 не заполнена ссылка на пункт договора (указан прочерк "п. ___")
- В п. 2.3.1 (обязанности Заказчика) не заполнены условия обеспечения доступа (прочерки)
- В разделе 6 "Реквизиты и подписи сторон" у Исполнителя не заполнены р/с, кор/счёт, БИК
- Сумма договора в договоре (12 200 руб.) не совпадает с суммой в форме (10 000 руб.)
- В договоре указан срок "с 24.08.2026 бессрочно", а в форме указаны даты начала (18.08.2026) и окончания (24.08.2026) — несоответствие сроков
- В договоре не указаны ФИО и должность руководителя Исполнителя

Рекомендации по исправлению:

- Заполнить размеры неустоек в п. 4.1 и 4.2
- Заполнить ссылки на пункты договора
- Заполнить условия обеспечения доступа в п. 2.3.1
- Заполнить банковские реквизиты Исполнителя
- Привести сумму договора в соответствие с формой
- Согласовать сроки договора с данными формы

Мероприятия для уменьшения рисков



ИИ-бот Pyrus рекомендует мероприятия для митигации рисков:

- Доработать карточку договора
- Выбрать другого контрагента
- Изменить текст договора
- Добавить согласующих в процесс

Зона надёжности: **Низкая надёжность**

Максимальная защита или отказ от сделки.

Обязательные пункты договора

1. Стандартная ответственность сторон (неустойка 0,05–0,1% за просрочку).
2. Приёмка по Акту в течение 5 рабочих дней.
3. Конфиденциальность (NDA) с базовым сроком 3 года.
4. Права на ИС переходят к Заказчику.
5. Подсудность по месту нахождения истца (или по вашему адресу).
6. Аванс не более 30% или банковская гарантия на сумму аванса.
7. Штрафы за просрочку — повышенная неустойка 0,1–0,3% в день.
8. Чёткая процедура мотивированного отказа от приёмки (сроки, форма).
9. Запрет на привлечение субподрядчиков без вашего письменного согласования.

Архитектура системы верификации



Процесс создания договора



Один риск — разные решения



ИИ-бот Pyrus помогает разным подразделениям понять, что делать с выявленным риском

Бизнесу

принять решение о сотрудничестве

Логистике

учесть риски при работе с поставщиками

Договорному отделу

проверить контрагента до сделки

Юристам

выбрать меры для защиты компании

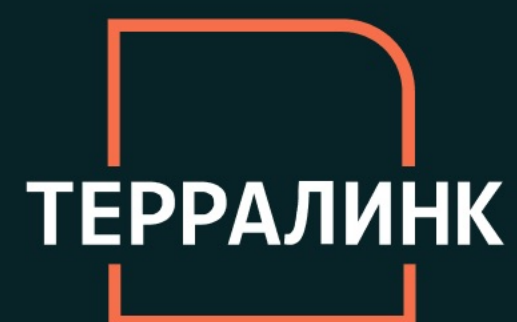
В чём сила?



- Автоматический сбор данных о контрагенте
- Анализ рисков с помощью ИИ-инструментов
- Рекомендации по дальнейшим действиям
- Реализация процессов на low-code платформе Pyrus
- Быстрый старт системы для вас



Ваши вопросы



Денис Саранцев

TeamLead, менеджер продукта
«Конструктор документов»

