

МОНОГРАФИЯ

ФИНАНСОВЫЙ  
УНИВЕРСИТЕТ

ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Д.А. Николаев  
С.С. Фешина

# ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ



ИЗДАТЕЛЬСТВО  
Прометей

УДК 330.131.7  
ББК 65.290-09  
Н63

**Авторы:**

*Николаев Дмитрий Александрович* — канд. экон. наук, доцент, доцент Департамента экономической безопасности и управления рисками Факультета экономики и бизнеса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации;

*Фешина Стэлла Сергеевна* — канд. экон. наук, доцент, доцент Департамента экономической безопасности и управления рисками Факультета экономики и бизнеса Финансового университета при Правительстве Российской Федерации.

**Рецензенты:**

*Ариба Отари Ионович* — канд. полит. наук, депутат Государственной Думы Федерального Собрания Российской Федерации, член Комитета Государственной Думы по государственному строительству и законодательству, председатель Комиссии Государственной Думы по вопросам контроля за достоверностью сведений о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, представляемых депутатами Государственной Думы, мандатным вопросам и вопросам депутатской этики;

*Ноздрачев Андрей Евгеньевич* — председатель Центрального совета учреждений по подготовке кадров российских охранно-сыскных структур.

**Николаев Д.А.**

**Н63** Предпринимательские риски в российской экономике: монография / Д.А. Николаев, С.С. Фешина. — М.: Прометей, 2021. — 176 с.: ил.

ISBN 978-5-00172-127-7

Целью данной монографии является рассмотрение предпринимательских рисков в условиях современной экономики. Авторы, подчеркивая невозможность полноценного ведения предпринимательской деятельности в безрисковой среде, обратили внимание на сущность риска как категории, обозначили различные подходы к определению этой категории, а также отразили современную методологию анализа, оценки и управления рисками. Большое внимание уделено проблематике финансовых рисков, в том числе вопросам инвестиционных рисков, рисков банкротства и необходимости адаптации существующих методов оценки риска банкротства для конкретных макроэкономических условий. В монографии также нашли отражение вопросы взаимодействия с контрагентами (риски контрагентов).

Монография может быть полезна студентам, аспирантам, преподавателям, а также широкому кругу специалистов, интересующихся вопросами анализа, оценки и управления рисками.

ISBN 978-5-00172-127-7

© Николаев Д.А., Фешина С.С., 2021  
© Издательство «Прометей», 2021

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>Предпринимательские риски и их роль в современном бизнесе .....</b>	<b>4</b>
<b>Финансовые риски и их влияние на предпринимательство ....</b>	<b>20</b>
<b>Инструменты и методы управления финансовыми рисками .....</b>	<b>30</b>
<b>Качественный анализ рисков .....</b>	<b>40</b>
Методы поиска .....	41
Поддерживающие методы .....	44
Анализ сценариев .....	48
Функциональный анализ .....	52
<b>Количественные методы анализа рисков .....</b>	<b>56</b>
<b>Риски инвесторов, связанные с формированием долгосрочного капитала с помощью инструментов фондового рынка .....</b>	<b>70</b>
Прозрачность инструмента.....	76
Гарантии безопасности начального и начисленного капитала .....	77
Валовая доходность негосударственных пенсионных фондов.....	79
<b>Концепция риска банкротства.....</b>	<b>90</b>
<b>Комплексная модель финансового анализа компаний и прогноза банкротства .....</b>	<b>107</b>
Модели для оценки вероятности дефолта компаний .....	109
Модели на основе финансовой отчетности.....	111
<b>Дью дилидженс как инструмент системы управления комплаенс-рисками.....</b>	<b>123</b>
<b>Закон о взяточничестве Великобритании (УКВА) и его влияние на реализацию функции комплаенс.....</b>	<b>131</b>
<b>Закон о коррупции за рубежом и его влияние на выполнение функции соблюдения.....</b>	<b>138</b>
<b>Основные проблемы соблюдения санкций США при заключении сделок с российскими партнерами .....</b>	<b>158</b>
<b>Список использованных источников .....</b>	<b>170</b>

## **ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ РИСКИ И ИХ РОЛЬ В СОВРЕМЕННОМ БИЗНЕСЕ**

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, предпринимательская деятельность является самостоятельной деятельностью, осуществляемой на свой страх и риск, направленной на систематическое получение прибыли от использования имущества, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке. Таким образом, риск — это понятие, тесно связанное с предпринимательской деятельностью.

Есть много определений риска. Ключевая их идея заключается в том, что любой риск — это вероятность более низкого фактического дохода от инвестиций, чем ожидаемый доход. В случае предпринимательской деятельности, если риск реализован, предприниматель получает меньший доход или даже убыток.

Существуют разные виды риска. Среди них кредитный риск, процентный риск, политический риск, операционный риск, репутационный риск, коммерческий риск, посреднический риск и т. д. Последние два являются предметами этой части монографии.

Коммерческий риск — это риск, возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или приобретенных предпринимателем.

Основными причинами коммерческих рисков являются:

- снижение продаж из-за падения спроса на товары, продаваемые компанией, вытеснения конкурирующих товаров, ограничений продаж;

- увеличение закупочной цены товара при реализации проекта компании;

- неожиданное уменьшение объема закупок по сравнению с запланированным, что уменьшает масштаб всей операции и увеличивает себестоимость проданных товаров (за счет условно фиксированных затрат);

- потеря товара;
- потеря качества продукции при переработке (транспортировке, хранении), что приводит к снижению цены;
- увеличенные издержки обращения по сравнению с запланированными в результате уплаты штрафов, непредвиденных пошлин и отчислений, что приводит к снижению прибыли.

Коммерческие риски включают риски, связанные с:

- продажей товаров (услуг) на рынке;
- перевозкой грузов;
- приемом товаров (услуг) покупателями;
- платежеспособностью покупателей.

Коммерческий риск — это достаточно широкое понятие. Как правило, коммерческие риски — это любые риски, непосредственно связанные с предпринимательской деятельностью. Очевидно, что конкретные коммерческие риски варьируются в зависимости от специфики бизнеса. В управлении проектом для выявления коммерческих рисков проекта предлагается ответить на ряд вопросов. Учитывая, что любой бизнес — это тоже проект, мы рассматриваем эти вопросы более подробно. Эти вопросы помогают построить реестр бизнес-рисков, например, с помощью метода мозгового штурма или метода экспертного опроса.

Существует несколько методов управления коммерческими рисками<sup>1</sup>:

- избежание риска;
- принятие риска;
- специальные методы снижения риска.

Избежание риска не является эффективным средством борьбы с рисками. Оно приемлемо только в условиях повышенного риска. Компания может избегать любые угрозы,

---

<sup>1</sup> Султанов, И.А. Способы минимизации коммерческих рисков / И.А. Султанов // Projectimo.ru [сайт]. URL: <http://projectimo.ru/upravlenie-riskami/kommercheskie-riski.html> (дата обращения: 20.12.2020).

но при этом она не зарабатывает и не теряет прибыль. Принятие риска также имеет недостатки. Такая политика подразумевает финансовые возможности и намерение руководства покрывать последствия, используя свои собственные ресурсы. Это не всегда рационально. Коммерческие риски управляются специальными средствами, предполагающими достижение результатов путем их снижения.

Существует несколько основных методов снижения коммерческих рисков, таких как:

- диверсификация;
- ограничение;
- диверсификация внешнего и внутреннего страхования.

Под диверсификацией понимается процесс распределения состава деловых и правовых отношений, средства между различными объектами взаимодействия, которые не связаны друг с другом и имеют разные характеристики. Существуют разные виды диверсификации.

*Диверсификация поставщиков.* Как правило, для каждого продукта проводится тендерная процедура. В результате один основной и несколько дублирующих потенциальных поставщиков определены и представлены контрагентам.

*Диверсификация ассортимента.* Предполагается включение в ассортимент продаваемых товаров позиций компании с разнонаправленным спросом на нее со стороны различных групп потребителей.

*Диверсификация перевозчиков, покупателей и т. д.* Она позволяет переживать колебания, вызванные объективными и субъективными нарушениями контрактных обязательств со стороны перевозчиков. В отношении диверсификации покупателей необходимо отметить, что она позволяет снизить негативные последствия социально-экономических колебаний.

Ограничения широко распространены среди способов снижения коммерческого риска. Ограничение включает

в себя использование системы, которая ограничивает транзакцию при возникновении или обнаружении определенных условий. Методы ограничения могут ограничивать:

- максимально возможный объем сделок с одним контрагентом;
- максимально возможный объем запасов;
- максимально возможный коммерческий кредит одному покупателю.

Все методы снижения риска имеют свои издержки. Диверсификация и ограничения относительно недороги, но их эффективность имеет свои особенности. Страхование коммерческих рисков является относительно дорогим методом борьбы с коммерческими угрозами, но оно широко используется и считается эффективным методом. В результате его реализации сам риск не уменьшается, он передается (или частично передается) за плату в страховую компанию. Коммерческие риски традиционно хорошо застрахованы. Их виды определяются двумя большими группами: внешнее и внутреннее страхование. Методы внешней формы страхования используются для:

- транспортных рисков;
- логистических рисков;
- рисков, связанных с платежами от клиентов и т. д.

Внутренние методы страхования используются, когда источники риска остаются в самой компании. Для этих методов создаются специальные фонды. Они формируются за счет прибыли. Возмещение убытков, понесенных в случае рисков, осуществляется с использованием этих источников. Типы рисков, которые подлежат внутреннему страхованию, включают склады, риски управления и некоторые виды форс-мажорных обстоятельств.

Страхование коммерческих рисков в практике взаимодействия компаний со страховыми компаниями имеет множество способов реализации. Следующие методы и формы являются наиболее распространенными.

*Страхование грузов.* Традиционные и достаточно развитые методы страхования в России попадают в эту катего-

рию. На страховом рынке есть достаточно опытные и надежные операторы. Различные методы страхования грузов включают договорные отношения для отдельных отправок, для каждой партии или соглашения на определенный период. В договоре страхования предусмотрены варианты: «от всех рисков», «от одного (частного) несчастного случая».

*Страхование риска неплатежа (для товарного кредита).* Объектом договора со страховщиком является имущественный интерес поставщика товаров и услуг, связанный с вероятностью неуплаты дебиторской задолженности за поставки потребителю. Способы страхования этого риска зависят от факторов возможных угроз: политического, коммерческого или финансового уровня.

*Страхование недопоставки.* Договор страхования заключается покупателем товара с целью защиты от этих рисков.

*Страхование форс-мажорных обстоятельств.* Состав страховых случаев для каждого из договоров этого типа уникален. Страхование может быть подвержено риску пожара, землетрясения, наводнения, молнии и т. д.

Основные вопросы, которые необходимо учитывать в процессе анализа коммерческих рисков, можно обобщить следующим образом<sup>1</sup>:

- коммерческая жизнеспособность (имеет ли проект общий коммерческий смысл для всех сторон?);
- строительные риски (возможно ли завершить проект вовремя и в рамках бюджета?);
- риски выручки (будут ли операционные доходы такими же, как прогнозировались?);
- операционные риски (способен ли проект работать при запланированном уровне производительности и стоимости?);
- риски входящих поставок (возможно ли получить сырье или другие материалы по прогнозируемым ценам?);

---

<sup>1</sup> Yescombe, E.R. Principles of Project Finance / E.R. Yescombe. 2nd Edition. Academic Press, 2014. P. 200. ISBN 978-0-12-391058-5.



- незастрахованные риски (Существуют ли значительные риски, не покрытые страховкой?);
- экологические риски (какое влияние проект окажет на окружающую среду?)
- риск остаточной стоимости (что происходит с проектом после окончания проектного соглашения?)
- несоответствие контракта (правильно ли согласованы проектные контракты?);
- спонсорская поддержка (есть ли необходимость в дополнительных спонсорских ресурсах?);
- риски для ответственного лица / заказчика (обоснованы ли они?);
- причины неудачи (отражает ли проект какие-либо общие причины неудачи?);
- потеря по умолчанию (какой уровень убытков может ожидать кредитор, если проект фактически является дефолтом?).

Разумно добавить еще один важный вопрос в список выше, касающийся посредников или подрядчиков, так как уровень надежности партнеров существенно влияет на бизнес-риски. Рассмотрим подробнее этот риск.

Посредник определяется как человек, который вступает в контакт с двумя или более торговыми сторонами. В бизнес-контексте посредником обычно является канал для товаров или услуг, предлагаемых поставщиком потребителю. Следовательно, посредник может выступать в качестве канала для законной экономической деятельности, незаконного подкупа или их комбинации. В международных деловых операциях посредниками могут быть агенты, торговые представители, консультанты или консалтинговые фирмы, поставщики, дистрибьюторы, посредники, субподрядчики, франчайзи, партнеры по совместным предприятиям, дочерние компании и другие деловые партнеры, включая юристов и бухгалтеров<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Typologies on the Role of Intermediaries un International Business Transactions: Final Report of Working Group on Brib-

Существует как минимум три причины использования посредников:

- местная специфика;
- специализация и положительный эффект от масштаба;
- законодательные ограничения.

*Местная специфика.* Если компания планирует открыть свое представительство за границей, необходимо будет воспользоваться услугами посредника. Зарубежное законодательство может значительно отличаться от национального. Незнание закона никого не оправдывает. Несоблюдение закона может иметь серьезные последствия. В этом случае посредником может быть местная компания, которая соглашается купить франшизу на определенных условиях. Кроме того, местный франчайзи ведет бизнес в соответствии с местным законодательством. То же самое может относиться не только к законодательству, но и к культурным особенностям потребления. Например, если рассматривать ресторанный бизнес, то местная специфика может оказать существенное влияние на меню ресторана. Как правило, важный вопрос местной специфики решается партнерством с местной компанией.

*Специализация и положительный эффект от масштаба.* Положительный эффект от специализации известен в экономике давно, а теория сравнительного преимущества была сформулирована Давидом Рикардо еще в начале XIX века. На уровне компании теория работает следующим образом: невозможно решать все вопросы одновременно, особенно если речь идет о небольшой компании. Крупная компания может позволить себе иметь огромный штат юристов и бухгалтеров. Для малого бизнеса экономически неэффективно иметь постоянных юристов и адвокатов. Они могут представлять компанию

---

ery in International Business Transactions: 9 October 2009 // OECD: [site]. P. 5. URL: <https://www.oecd.org/daf/anti-bribery/43879503.pdf>

в суде, например, не чаще одного раза в год. То же самое относится и к бухгалтерскому учету. Может быть неэффективно иметь штат бухгалтеров для составления простой налоговой декларации и уплаты налогов один раз в год. В этом случае аутсорсинг используется, когда бизнес-проблемы решаются другими компаниями за адекватную плату.

*Законодательные ограничения.* Некоторые виды деятельности запрещены без лицензии или без использования лицензированного посредника. Например, в соответствии с российским законодательством для доступа к организованным торгам на бирже необходимо воспользоваться услугами профессионального участника рынка ценных бумаг (брокера). Брокеры открывают счета для физических лиц и регистрируют их на бирже. В России несколько сотен брокеров, и торговля на любой бирже без посредничества запрещена.

В случаях, описанных выше, местная франчайзинговая компания, внешняя бухгалтерская фирма и брокеры являются посредниками. Иногда можно и отказаться от их использования (хотя это было бы нерационально). В некоторых случаях это невозможно.

Необходимо отметить, что использование посредников чревато определенными рисками. Рассмотрим, каковы эти риски и как компании могут их минимизировать.

Первый риск — это утечка коммерческой информации. Сотрудничая с посредниками (франчайзи, сторонний бухгалтер и т. д.), необходимо предоставить им определенную конфиденциальную информацию. Это может быть план продаж, план инвестиций, информация о поставщиках и т. д. Конечно, невозможно избежать предоставления определенной информации. Но необходимо ограничить риски, возникающие в таком случае. Также необходимо подписать соглашение, предусматривающее пункт о неразглашении информации и ответственности за нарушение этого пункта. Чтобы подготовить такой контракт, предприниматель может обратиться к юристу по аутсорсингу.

Также важно ограничить уровень доступа к информации, которую получают внешние подрядчики. Компании должны предоставить уровень доступа, чтобы посредники могли получить доступ только к необходимой информации. Кроме того, на рынке предлагаются специальные программные решения, позволяющие фиксировать все действия на корпоративных компьютерах.

Второй риск — это риск нарушения обязательств посредником. В более широком смысле это может быть риск дефолта посредника.

Конечно, неисполнение договорных обязательств имеет судебную защиту. Если контрагент не выполнил свои обязательства, то эта проблема может быть рассмотрена в суде. Проблема в том, что судебная защита — это длительный процесс. Участие в процедуре банкротства контрагента является еще более длительным процессом. В это время согласованные обязательства остаются невыполненными, и это становится проблемой компании. Например, если внешний бухгалтер по какой-либо причине не подготовил финансовую отчетность и налоговую декларацию, компания будет вынуждена платить штрафы за нарушение условий подачи налоговой декларации.

Если контрагент является поставщиком и по какой-то причине отказывается выполнять свои обязательства, это событие может повлиять на весь производственный процесс и иметь гораздо более серьезные последствия, чем штрафы. Диверсификация посредников (если это возможно) и правильный выбор посредников смогут снизить риск в подобных случаях.

Следующими рисками являются репутационные риски и риск причастности к коррупции. Например, компания пользуется услугами конкретной аудиторской фирмы. Аудиторская фирма добросовестно выполняет свои обязательства, и нет никаких оснований прекращать деловые отношения. Однако в какой-то момент становится общеизвестным, что эта аудиторская фирма участвовала в подготовке ложных отчетов для других клиентов. Даже

если отчеты конкретной компании достаточно надежны, она находится под подозрением и наносит ущерб репутации. Нечто подобное произошло в 2001 году в США с аудиторской фирмой «Arthur Andersen» из-за финансовой отчетности для энергетической компании Enron.

Кроме того, в сотрудничестве с посредниками может возникнуть риск причастности к коррупции. Недобросовестные аудиторские компании могут шантажировать своих клиентов, предлагать им мошенничество с отчетностью и т. д. Чтобы минимизировать риск, компании должны применять процедуры должной осмотрительности при выборе посредников (дью дилидженс). Надлежащая проверка, в целом, помогает снизить риск контрагента.

В современном деловом мире концепции должной осмотрительности и корпоративного управления становятся все более важными. Обе концепции расширились с точки зрения их объема и значения. Они охватывают многие аспекты корпоративного поведения. Более того, из-за корпоративных скандалов, которые продолжают освещаться в средствах массовой информации и демонстрируют необходимость улучшения корпоративного управления, все организации, независимо от их размера или местоположения, должны рассматривать эти вопросы как первостепенные. Понимание и уважение к должной осмотрительности и корпоративному управлению имеют абсолютный деловой смысл<sup>1</sup>.

По опыту Великобритании и США традиционно комплексная проверка включает и должную осмотрительность, который имеет отношение к ключевым бизнес-операциям, а также к операционным процессам. Должная осмотрительность стала нормой при принятии решений в отношении:

---

<sup>1</sup> Spedding, L.S. Due Diligence Handbook: Corporate Governance, Risk Management and Business Planning / L.S. Spedding — CIMA Publishing, 2009. P. 22. ISBN 978-0-7506-8621-1

- совместных предприятий;
- слияний и поглощений;
- выбора подходящих партнеров;
- выбора правильной юрисдикции или местоположения;
- покупки и продажи активов.

Процедура дью дилидженса первоначально появилась в Соединенных Штатах в Законе о ценных бумагах 1933 года. Дью дилидженс изначально был связан с разъяснением ряда вопросов об эмитенте и отражением этой информации в проспекте ценных бумаг. Кроме того, термин «должная осмотрительность» распространился и стал применяться во многих сферах бизнеса. Российское законодательство вообще не определяет должной осмотрительности. Только один раз этот термин использовался в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда от 12 октября 2006 года в контексте необоснованных налоговых льгот. Невозможность должной осмотрительности при выборе контрагентов может привести к неоправданным налоговым льготам и санкциям со стороны государства. Поэтому дью дилидженс является важным явлением не только в Великобритании и США, но и в России.

Должная осмотрительность в наиболее общей форме включает в себя<sup>1</sup>:

- финансовый дью дилидженс;
- юридический дью дилидженс;
- коммерческий дью дилидженс;
- кадровый дью дилидженс;
- управленческий дью дилидженс;
- налоговый дью дилидженс;
- пенсионный дью дилидженс;
- экологический дью дилидженс;

---

<sup>1</sup> Howson, P. Due Diligence. The Critical Stage in Mergers and Acquisitions / P. Howson. London: Routledge, 2003. ISBN 9780566085246.

- дью дилидженс в сфере ИТ и технологий производства;
- дью дилидженс в сфере интеллектуальной собственности;
- технологический дью дилидженс;
- антимонопольный дью дилидженс;
- страховой дью дилидженс и дью дилидженс в сфере управления рисками.

Такой длинный список объясняется тем, что при слияниях и поглощениях важно изучать объект покупки до совершения сделки. В результате сделки объект покупки становится частью общего бизнеса, то есть отрицательные характеристики объекта становятся частью общего бизнеса. Если в ходе комплексной проверки выявляются отрицательные характеристики, это не обязательно влечет за собой отказ от сделки, но может повлиять на цену. Главное, чтобы все негативные характеристики объекта были выявлены и оценены.

Очень важно оценить контрагента для снижения посреднических рисков, поэтому нет смысла применять такой широкий спектр критериев. Более того, не вся необходимая информация для такой оценки может быть общедоступной. Главное, что для комплексной проверки требуются высококвалифицированные специалисты, привлечение которых не всегда экономически целесообразно. Рассмотрим, какие критерии могут быть использованы для проведения дью дилидженс в условиях российской экономики усилиями одного человека. Сделаем это на примере российского юридического лица. Возможно, использовать аналогичные подходы можно и в других юрисдикциях.

Прежде всего, для проведения комплексной проверки потенциального посредника необходим индивидуальный налоговый номер, состоящий из 10 цифр для всех российских организаций. Его можно найти на соответствующих информационных сайтах или в портфолио организации. Далее, используя этот номер, необходимо обратиться

в Единый государственный реестр юридических лиц на сайте [www.egrul.nalog.ru](http://www.egrul.nalog.ru). Сайт предоставляет доступ к выписке из Единого государственного реестра юридических лиц в электронном виде, заверенной электронной подписью Федеральной налоговой службы России. Документ содержит большой объем правовой информации о потенциальном контрагенте, в том числе: дату и место регистрации, юридический адрес, информацию о директоре и учредителе, информацию о видах экономической деятельности и т. д.

В данной информации с точки зрения оценки будущего посредника следует обратить внимание на:

- срок регистрации (Чем дольше, тем лучше, скорее всего, у компании большой послужной список);

- информацию о директоре и учредителе (Совпадает ли она с информацией, которую компания сообщает о себе? «Красным флагом» можно рассматривать факт того, что компания недавно сменила директора и учредителя одновременно. Такое событие почти эквивалентно созданию нового субъекта бизнеса, а предыдущая история и отзывы клиентов теряют свое значение);

- виды экономической деятельности и их количество (В этом перечне не должно быть слишком много позиций. В любом случае, они должны быть тесно связаны друг с другом. Компания не может одновременно заниматься продажей одежды, предоставлением информационных услуг и строительством зданий);

- неточные информационные записи (Важно, чтобы в реестре их не было. Если есть такая запись, это очень плохой знак. Это означает, что Федеральная налоговая служба ранее проверила компанию и выявила несоответствие. Лучше отказаться от сотрудничества с таким контрагентом).

На сайте [www.egrul.nalog.ru](http://www.egrul.nalog.ru) есть раздел «Деловые риски: проверьте себя и своего контрагента». Этот ресурс помогает выяснить, может ли директор вашего контрагента быть дисквалифицирован. Он также помогает найти



информацию о задолженности по налогам, предстоящих реорганизациях, банкротстве и т. д. Информация о потенциальном контрагенте в любом из этих разделов указывает на его испорченную деловую репутацию. Это значительно увеличивает риск работы с такой компанией.

Еще одна полезная услуга, предоставляемая Федеральной налоговой службой, — «Прозрачный бизнес». Она доступна на сайте [www.pb.nalog.ru](http://www.pb.nalog.ru). Открытые данные по уплате налогов и сборов различными компаниями, предоставленные Федеральной налоговой службой, помогают оценить контрагентов. Если налоговое бремя контрагента за предыдущий налоговый период, согласно открытым данным Федеральной налоговой службы, значительно отстает от среднего по отрасли, это может указывать на несправедливую практику уклонения от уплаты налогов. Тогда, имея низкую налоговую нагрузку, этот контрагент с большей вероятностью будет проверен Федеральной налоговой службой. Соответственно, и компании, работающие с таким контрагентом, также будут проверены. Чтобы избежать риска, компании должны отказаться от сотрудничества с потенциальными контрагентами с чрезмерно низкой налоговой нагрузкой по сравнению со средним показателем по отрасли.

Сайт Федеральной службы судебных приставов позволяет компаниям сверять исполнительные листы с их потенциальными контрагентами. Возможна проверка юридических и физических лиц, например, директоров или учредителей. Исполнительный лист особенно часто связан с неуплатой штрафов, долгов или налогов. Конечно, исполнительный лист не исключает заключения договора. Однако это свидетельствует о деловой репутации потенциальных контрагентов. Компании должны учитывать эту информацию при принятии решения о сотрудничестве.

Следующим важным источником информации для комплексной проверки является [www.fedresurs.ru](http://www.fedresurs.ru). Это единый федеральный реестр юридически значимой

информации о фактах деятельности субъектов хозяйствования и индивидуальных предпринимателей. Важную информацию о банкротстве юридических и физических лиц можно найти на сайте. По понятным причинам лучше отказаться от сотрудничества с контрагентами, находящимися в процессе банкротства.

Анализ арбитражных дел также помогает минимизировать потенциальные риски с контрагентами. Используя индивидуальный налоговый номер контрагента, компании могут найти информацию об арбитражных делах, в которых контрагент принимал участие. Компания может участвовать в арбитражном деле в качестве истца, ответчика или третьего лица. Каждое арбитражное дело содержит текст решения суда. Очень важно понять суть дела: почему потенциальный контрагент был вовлечен в это дело, какое решение было принято судом. Само участие в судебном процессе не означает ничего плохого для контрагента и компании, работающей с ним. Но если потенциальный контрагент систематически проигрывает в судебных процессах, например, за невыполнение договорных обязательств, то лучше отказаться от сотрудничества с ним. Весьма вероятно, что договорные отношения будут нарушены таким недобросовестным контрагентом.

Финансовая экспертиза может основываться на финансовой отчетности, предоставленной Государственной статистической службой (Росстат). Все субъекты хозяйствования в Российской Федерации обязаны своевременно представлять бухгалтерские отчеты в специализированные органы. Финансовая отчетность может помочь получить стандартную информацию о капитале, доходах и расходах и т. д.

Желательно, чтобы профессиональный бухгалтер интерпретировал данные бухгалтерского учета для владельцев или заинтересованных сторон. Но даже без помощи профессионального бухгалтера можно узнать о масштабе бизнеса контрагента, пользуясь его финансовой отчетностью и необходимыми несложными показателями.