

**Метод проверки российских и зарубежных контрагентов для
минимизации экономических рисков в бизнесе международных
грузоперевозок**

*Шибakov Дмитрий Павлович
Генеральный директор ООО «ТВЕ»
Санкт-Петербург, Россия*

**Screening method of Russian and foreign counterparties to minimize
economic risks in the business of international cargo transportation**

*Shibakov Dmitrii
General Director TWE LLC
St. Petersburg, Russia*

Аннотация. Экспедиторские компании, работающие в сфере международных грузоперевозок, тесно взаимодействуют со множеством российских и зарубежных подрядчиков. Важность проверки контрагентов при выборе обеспечивается не только требованием налоговых органов, но значительными финансовыми и репутационными рисками в случае заключения договора с недобросовестным контрагентом. В данной статье описан практический метод проверки российских и зарубежных компаний, применяемых в экспедиторской компании ООО «ТВЕ». Автор указывает государственные и частные источники информации, определяет порядок их проверки и дает рекомендации, на что необходимо обращать внимание в отчетах. Сложность проверки заграничных контрагентов заключается в том, что необходимо знать не только источники, но и уметь правильно интерпретировать результаты с учетом локальной специфики, что может потребовать помощи со стороны профессиональных агентств. В данной статье предложен алгоритм проверки зарубежных юридических лиц, оптимальный с точки зрения временной и денежных затрат. Важно помнить, что проверка контрагентов — это не одноразовая активность перед заключением договора. По этой причине процесс проверки должен быть регламентирован и иметь назначенное лицо, ответственное за его своевременную инициацию, контроль и документацию.

Annotation. Forwarding companies operating in the field of international cargo transportation work closely with many Russian and foreign contractors. The importance of checking counterparties when choosing is ensured not only by the requirement of the tax authorities, but also by significant financial and reputational risks in the case of concluding a contract with an unscrupulous counterparty. This article describes a practical method of checking Russian and

foreign companies used in the forwarding company “TVE” LLC. The author indicates public and private sources of information, determines the procedure for their verification and gives recommendations on what to pay attention to in the reports. The difficulty of checking foreign counterparties lies in the fact that it is necessary to know not only the sources, but also to be able to correctly interpret the results taking into account local specifics, which may require assistance from professional agencies. This article proposes an algorithm for checking foreign legal entities that is optimal in terms of time and money costs. It is important to remember that checking counterparties is not a one—time activity before concluding a contract. For this reason, the verification process should be regulated and have a designated person responsible for its timely initiation, control and documentation.

Ключевые слова: проверка контрагента, должная осмотрительность, логистика, экспедиторские услуги, экономическая безопасность, международные грузоперевозки.

Keywords: counterparty verification, due diligence, logistics, forwarding services, economic security, international cargo transportation.

Цель: Описать оптимальный метод выбора и взаимодействия с российскими и иностранными контрагентами в бизнесе международных грузоперевозок.

Методы: Анализ релевантной литературы, общей и частной практики, методов и алгоритмов, разработанных в ООО «ТВЕ», с участием автора статьи.

Введение:

Выбор контрагента является первым шагом в процессе всего взаимодействия. На этом этапе, помимо оценки по критериям, относящимся напрямую к предоставляемым услугам перевозки или таможенного оформления, например стоимость и условия, крайне важно провести проверку контрагентов на добросовестность. Иными словами — проявить должную осмотрительность и осторожность при выборе. При этом критично не только проверить, но и задокументировать результаты, т.к. при налоговой проверке в любой момент и за любой период могут потребоваться доказательства проявления осмотрительности.

Пренебрежение тщательной проверкой контрагента в бизнесе грузоперевозок грозит не только финансовыми и налоговыми рисками, но и рисками срыва сроков или самой поставки, пропажи груза, что впоследствии приведет к судебным искам со стороны клиента и, конечно, репутационному ущербу.

При международных грузоперевозках привлекаются подрядчики как с территории Российской Федерации, так и зарубежные компании. Проверка российских контрагентов является значительно проще благодаря наличию открытых информационных баз по юридическим лицам на русском языке, а также возможности запросить дополнительную

информацию у налоговых служб и любых других государственных проверяющих органов от лица компании — налогового резидента РФ. Однако существуют доступные способы качественной проверки и зарубежных партнеров.

В данной статье описан оптимальный практический метод, применяемый в экспедиторской компании ООО “ТВЕ”. За пять лет работы с более сорока подрядчиков, в том числе с более пятнадцатью международными, не было ни одного прецедента недобросовестного исполнения своих обязательств или споров, которые закончились бы судебными разбирательствами.

Литературный обзор (Literature Review):

При анализе релевантных научных работ встречается разбор теоретических и практических аспектов проявления осмотрительности и осторожности при выборе контрагентов (Акатьева, 2014) [2], описание способов совершенствования методов проверки (Прасолов, Богуславская, 2018; Серебряник, Золотухина, 2016, Еделькина, 2021) [3,5,8], адаптация алгоритмов проверки в соответствии с требованиями налоговых органов (Пантелеева, Пантелеева, 2017) [4]. В более современных статьях все чаще встречаются такие понятия, как Комплаенс и ДьюДилидженс. Основные выводы в работах сходятся в следующем:

- 1) проверка контрагента является неотъемлемой частью современного бизнеса;
- 2) проверка является одним из инструментов минимизации рисков при заключении договора;
- 2) проверку можно осуществлять самостоятельно или при помощи сторонних сервисов;
- 3) получение положительных заключений по всем критериям проверки не является гарантией надежности партнера, однако сам факт проверки свидетельствует о проявлении должной осмотрительности;
- 3) требуется постоянное усовершенствование методов проверки;
- 4) требуется постоянный мониторинг деятельности контрагента на протяжении всего экономического цикла.

Все эти выводы также поддерживают методологию проверки контрагентов, предложенной в данной статье.

Несмотря на то, что тема принципов, методов и процедур выбора контрагентов широко освещается в научных трудах исследователей с различных сторон, специфика работы логистических и экспедиторских компаний не учитывается и не встречается в литературе.

1. Порядок проверки контрагента в Российской Федерации

Для проверки отечественных компаний прежде всего потребуется ИНН — уникальный номер налогоплательщика, который присваивается

юридическим и физическим лицам, а также индивидуальным предпринимателям. Как только становится известен ИНН, все остальные идентификаторы (КПП, ОГРН/ОГРНИП, ОКВЭД и др.) можно узнать из официальных государственных источников.

На основе своей профессиональной деятельности автор рекомендует следующий порядок проверки российского контрагента:

- 1) ФНС России — Предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП (egrul.nalog.ru);
- 2) Сервисы проверки СБИС (sbis.ru) и Rusprofile (rusprofile.ru);
- 3) Дополнительные официальные государственные источники и коммерческие системы проверки контрагентов.

Такой порядок определен тем, что именно сайт ФНС России является главным официальным первичным источником информации об организациях, который обновляется по мере внесения изменений в базу налоговой службы без задержек. Сторонние сервисы могут представлять устаревшую информацию, что может привести к неверным выводам о компании, поэтому начинать проверку всегда стоит с первоисточника.

Далее, сервисы СБИС и Rusprofile агрегируют информацию сразу со множества открытых государственных источников. По мнению автора, эти сервисы составляют наиболее полные и достоверные отчеты с наименьшими задержками после обновления информации, а также имеют удобный интерфейс для работы.

В заключительном третьем пункте можно использовать любые дополнительные распространенные сервисы. Ниже автор приведет примеры государственных и частных сервисов.

1.1 ФНС России — Предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП (egrul.nalog.ru)

Основной целью использования сервиса “Предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП” является получение выписки из соответствующего реестра в форме электронного документа, которую предстоит внимательно проанализировать на этапе проверки контрагента.

ВЫПИСКА
из Единого государственного реестра юридических лиц

09.01.2023

№ ЮЭ9965-23-
5448789

дата формирования выписки

Настоящая выписка содержит сведения о юридическом лице

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТВЕ"

полное наименование юридического лица

ОГРН 1 1 8 6 0 2 7 0 0 8 9 3 6

включенные в Единый государственный реестр юридических лиц по состоянию на

« 09 » января 20 23 г.

число месяц прописью

год

№ п/п	Наименование показателя	Значение показателя
1	2	3
Наименование		
1	Полное наименование на русском языке	ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ "ТВЕ"
2	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1186027008936 20.09.2018
3	Сокращенное наименование на русском языке	ООО "ТВЕ"
4	ГРН и дата внесения в ЕГРЮЛ записи, содержащей указанные сведения	1186027008936 20.09.2018

Рисунок 1. Выписка из ЕГРЮЛ на примере ООО "ТВЕ", часть первой страницы [10].

Каждое поле в данной выписке представляет собой ценность и может вести к определенным выводам. Ниже представлен перечень параметров, на которые стоит обратить внимание, с указанием возможных рисков на различных этапах взаимодействия.

1) Соответствие информации в выписке с предоставляемыми данными самой компанией и данными, указанными в договоре

Название компании (поле 1), адрес (поле 7), полное имя генерального директора (поле 19), любые цифровые коды и др. должны полностью совпадать с информацией в выписке. Например, изменение одной буквы в имени директора или указание неполного адреса в договоре уже может расцениваться как расхождение.

2) Возраст компании

В поле 11 указана дата регистрации компании. Очевидно, что желательно выбирать партнеров, чье юридическое лицо успешно функционирует какое-то продолжительное время и не менее 3-х лет. Если такой опции нет, то заключение договоров с организацией, которая

существует менее 6 месяцев, может вызвать дополнительные вопросы со стороны налоговых органов.

3) Смена регистрирующего и контролирующего органа и региона регистрации

В выписке есть раздел “Сведения о регистрации” и “Сведения о регистрирующем органе по месту нахождения юридического лица”. В первом разделе указан ОГРН (поле 10), в котором 4-й и 5-й знак обозначают порядковый номер субъекта РФ. Во втором разделе указывается текущая налоговая инспекция (поле 13) с адресом (поле 14), а также ГРН (поле 15), в котором также 4-й и 5-й знак обозначают номер региона. Если регион регистрации отличается от текущего, то крайне важно запросить у потенциального подрядчика причину этого изменения.

4) Гражданство генерального директора и/или учредителя

Предпочтительным является гражданство Российской Федерации ввиду того, что граждане других стран имеют возможность скрыться за рубежом в случае судебных разбирательств.

5) Список лиц, имеющих право действовать от имени юр. лица

Из выписки можно узнать список лиц, имеющих право действовать без доверенности от имени юр. лица. Как правило, Устав компании наделяет Генерального директора таким правом. Представитель контрагента также может действовать на основании доверенности. Важно знать, какое именно основание использует ваш потенциальный подрядчик. Если это доверенность — необходимо запросить копии доверенности в качестве подтверждения и проверить их валидность. Если подписантом со стороны контрагента является лицо, которое не ссылается на действующую на момент подписания доверенность и не имеет право подписи — такой договор признается недействительным.

6) Выполнение роли генерального директора одним из учредителей

Это условие более релевантно для небольших компаний с оборотом до 100 млн. руб. в год и является предпочтительным, но не обязательным. Оно связано с определением субсидиарной ответственности. Если генеральный директор и учредитель — это одно лицо, то вопросов о том, кто несет ответственность за убытки и задолженности не возникает. В ином случае генеральный директор может быть ответственным лицом, если убытки стали результатом его действий или бездействия, что дает в то же время возможность директору доказать обратное и перенести всю ответственность на учредителей, сославшись на то, что его действия были строго ограничены требованиями собственников. В любом случае в возможном конфликте с таким подрядчиком возникает риск того, что процесс его разрешения, например, в рамках суда, может быть сильно осложнен определением ответственного лица.

7) Размер уставного капитала

Минимальный размер уставного капитала для регистрации юридического лица в Российской Федерации - 10 тыс. руб. На практике было выявлено, что федеральная налоговая служба может проявлять особый интерес к контрагентам с таким уставным капиталом, поэтому контрагенты с более крупным уставным капиталом при прочих равных условиях будут предпочтительнее.

8) Участие зарубежных физ. и юр. лиц

Наличие зарубежных компаний в числе собственников должно привлечь внимание при выборе подрядчика не только из-за сложности привлечения к ответственности через судебную систему в случае спорных ситуаций, но и по причине усиления государственного курса на ужесточение контроля за зарубежными компаниями.

9) Указанные коды ОКВЭД

ОКВЭД — общероссийский классификатор видов экономической деятельности, который указывается при регистрации юридического лица или индивидуального предпринимателя. Возможно указать несколько ОКВЭД, но основным может быть выбран только один. Выбирая контрагента необходимо обратить внимание на то, чтобы основной ОКВЭД организации совпадал с тем видом работ или услуг, которые они будут предоставлять. В случае, если главный ОКВЭД и предоставляемая услуга лежат в разных областях, например, компания по грузоперевозкам указывает рекламную деятельность в качестве основного ОКВЭД, то это с большой долей вероятности привлечет внимание налоговой или других контролирующих органов. Если соответствующий оказываемым услугам код не встречается и в дополнительных ОКВЭД, то такая компания становится субъектом № 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" и, конечно, не может рассматриваться как контрагент.

Подводя итог по выписке из ЕГРЮЛ, указанные в ней данные являются официальными, актуальными и полными, и в случае любых расхождений с другими документами, именно данные из выписки признаются достоверными. По информации из выписки уже можно сделать выводы, которые приведут к отказу в сотрудничестве, например отсутствие нужных кодов ОКВЭД в перечне, как описано выше в пункте 9.

1.2 Сервисы проверки СБИС (sbis.ru) и Rusprofile (rusprofile.ru)

Сервисы СБИС “Все о компаниях и владельцах” и Rusprofile являются агрегаторами информации о российских юридических лицах и предпринимателях с открытых официальных государственных источников. Таких сервисов существует довольно много, но как уже было отмечено выше, СБИС и Rusprofile, по мнению автора статьи, имеют наиболее удобный интерфейс для работы, а также оперативно обновляют информацию.

Агрегаторы помогают отследить изменения, происшедшие с юридическим лицом, а также отобразить дополнительную информацию об организации не только из Федеральной налоговой службы, но и более чем 15 источников, например, Федеральной службы государственной статистики, Федерального арбитражного суда РФ, Федеральной службы судебных приставов, Федеральной нотариальной палаты, Центрального банка РФ и других [6]. Вся информация сопоставляется и представляется в виде готовой аналитики.

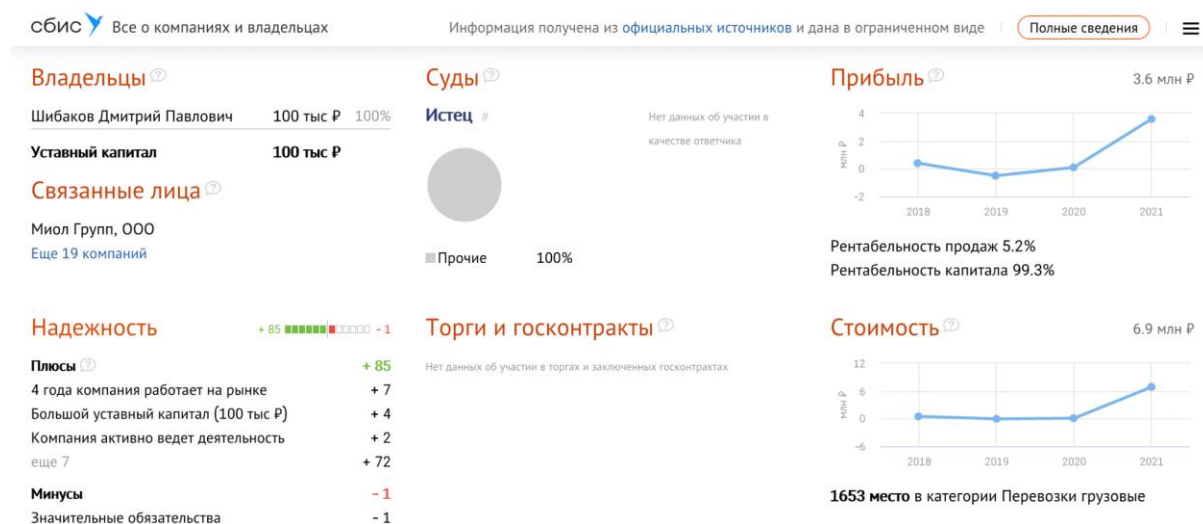


Рисунок 2. Отчет от СБИС на примере ООО “ТВЕ”, часть первой страницы [7].

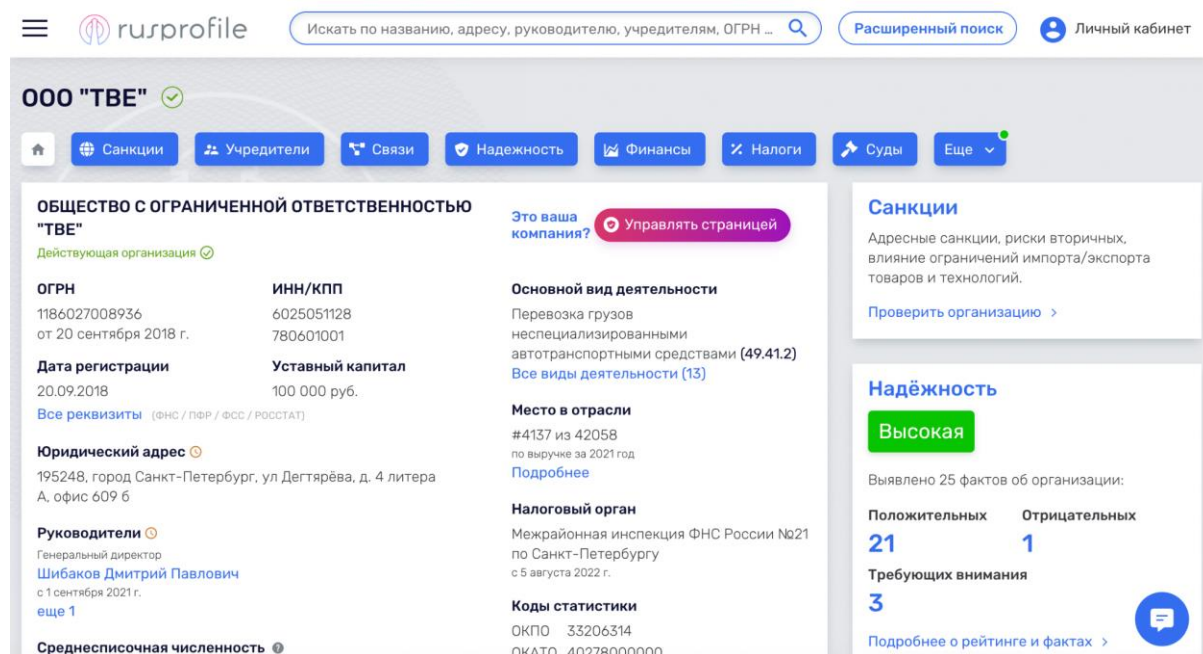


Рисунок 3. Отчет от Rusprofile на примере ООО “ТВЕ”, часть первой страницы [1].

Автор статьи предлагает обратить внимание как минимум на следующие параметры для оценки потенциального контрагента:

- 1) Показатели и динамика выручки и прибыли

Сами показатели выручки и прибыли могут иметь погрешность в абсолютных значениях, однако порядок цифр и их динамика важны для общей оценки контрагента. Например, если несколько лет подряд компания показывает убыток, это может свидетельствовать об уклонении от уплаты налогов.

2) Участие в судах

Если компания участвовала в судах как истец или ответчик — это будет отображено на сайтах-агрегаторах. Для оценки стоит разобрать эти дела, понять суть спора и роль организации в этом судебном процессе. Информацию о составе дела можно найти в открытом доступе.

При анализе общей картины важно обратить внимание на соотношение судебных дел, в которых компания выступает истцом и ответчиком. Превалирование дел, инициируемых компанией, может говорить, например, о сильном юридическом отделе, и как таковое не является “красным флагом”. Если организация чаще выступает ответчиком в суде, сотрудничества с ними стоит избегать. Особую осмотрительность стоит проявлять, если у контрагента есть открытые споры с регуляторами и государственными органами, т.к. увеличиваются риски дополнительных проверок и штрафов в сторону компаний-партнеров.

3) Наличие госконтрактов

При работе с подрядчиками, которые участвуют в государственных закупках, необходимо также быть готовыми к дополнительным проверкам со стороны любых органов от налоговой службы до Отдела по борьбе с экономическими преступлениями. Такие риски объясняются тем, что существует практика проверки до пятого контрагента в случае расследования коррупционных преступлений в процессе госзакупок.

4) Взаимосвязь учредителей и генерального директора с другими юр. лицами

В данном пункте прежде всего критическую роль играет статус и финансовое состояние связанных компаний. Нежелательной ситуацией является наличие большого числа ликвидированных компаний в целом и по причине финансовой несостоятельности в частности. Одним из возможных подозрений в таком случае будет являться вовлеченность учредителей в активности по отмыванию денег. Конечно, риск ликвидации текущего юр. лица контрагента крайне велик.

5) Заключение сервисов проверки в разделе “Надежность”

У систем СБИС и Rusprofile разработана внутренняя система оценки надежности компаний по различным критериям. Аналитика построена на основе рекомендаций Федеральной налоговой службы РФ и позволяет определить риски сотрудничества с юр. лицом и возникновения претензий от регулирующих органов. На странице с отчетом о компании сразу отображается результат этой оценки с указанием идентифицированных плюсов и минусов. Например, к плюсам СБИС относит долгий срок работы

компании на рынке, большой уставный капитал и активное ведение деятельности. Примерами критичных минусов, которые автоматически относят компанию в категорию ненадежных, являются отсутствие бухгалтерской отчетности за год, нулевые показатели по бухгалтерской отчетности, недостоверные данные об учредителе и признаки фирмы-однодневки. Rusprofile определяет схожие факты об организации. Эти оценки — готовая аналитика, способная подсветить признаки благонадежности и финансовой устойчивости при выборе.

Итогом второго этапа, на котором используются сервисы проверки контрагентов СБИС и Rusprofile, становится более полное представление о компании благодаря готовой аналитике, основанной исключительно на данных из официальных источников.

1.3 Дополнительные официальные государственные источники и системы проверки контрагентов

Существует множество других сервисов оценки российских контрагентов, которые могут быть использованы для формирования полноценной картины о компании. Дополнительно, благодаря политике открытого правительства, большой пласт информации об юридических лицах и индивидуальных предпринимателях находится в открытом доступе. Конечно, эти данные используются в коммерческих сервисах-агрегаторах, однако для более глубокого изучения или перепроверки рекомендуется всегда обращаться к первоисточнику. Ниже автор перечислит сервисы и государственные источники, которые могут быть использованы как дополнительный источник информации о потенциальном подрядчике.

Дополнительные частные сервисы для проверки контрагентов:

1) Сервис List-Org (list-org.com)

К плюсам этого сервиса относится более расширенная бесплатная версия, чем у Rusprofile и СБИС, и удобная навигация по судебным делам. Критичным недостатком является большая задержка обновления информации, которая может доходить до полугода.

2) Система проверки “За честный бизнес” (zachestnyibiznes.ru)

Здесь можно отметить более точную информацию по финансовой отчетности, отображение риска налоговой проверки и индекс надежности по рекомендациям Центробанка. Однако проблема со своевременным обновлением данных также присутствует, а в бесплатной версии нет расшифровки оценки надежности, как в других сервисах.

3) Справочно-аналитическая система СПАРК (spark-interfax.ru)

Бесплатная версия СПАРК довольно ограничена, но с полноценным доступом эта система может стать полноценным инструментом проверки при приобретении платной версии.

4) Банковские сервисы по проверке контрагентов

Банки предоставляют бесплатный и качественный инструмент для оценки организаций. Кроме того, ФНС РФ и Центробанк рекомендуют запрашивать в банках подобные проверки контрагентов перед заключением договора. Дело в том, что банки обязаны по 115-ФЗ контролировать легальность клиентских операций и имеют право ограничивать доступ к счетам. Получая отчет о контрагенте в банках своего обслуживания, появляется четкое понимание о высоких рисках блокировки счетов при проведении транзакций с неблагонадежным, по мнению банка, контрагентом. Если происходит ситуация, когда банк в своем отчете определил контрагента как надежного, но впоследствии заблокировал счет по причине подозрительных операций с таким партнером, то само первоначальное положительное заключение банка становится инструментом для переговоров по снятию блокировок и доказательством проявления должной осмотрительности.

Дополнительные государственные сайты для проверки контрагентов:

1) Сайт ГИР БО (bo.nalog.ru)

Государственный информационный ресурс бухгалтерской (финансовой) отчетности предоставляет доступ к финансовым результатам, движению денежных средств и бухгалтерской отчетности за прошлые года.

2) Единый федеральный реестр сведений о банкротстве (bankrot.fedresurs.ru)

На этом онлайн-сервисе можно проверить наличие открытой процедуры банкротства контрагента.

3) Банк данных исполнительных производств (fssp.gov.ru/iss/ip)

База данных для проверки наличия открытых или закрытых исполнительных производств по юридическим и физическим лицам с указанием таких деталей, как дата начала и окончания исполнительного производства, данные о должнике, сумма взыскания и др.

4) Картотека арбитражных дел (kad.arbitr.ru)

Через картотеку можно проверить наличие у контрагента дел из арбитражных судов, узнать их детали и статус.

Дополнительные неофициальные источники информации для логистического бизнеса:

1) Сайт АТИ, рейтинг и антирейтинг компаний и список недобросовестных партнеров (ati.su)

АТИ — это крупнейшая биржа и экосистема сервисов для рынка грузоперевозок России. Благодаря отзывам и рекомендациям участников формируется рейтинг и антирейтинг перевозчиков, экспедиторов и грузовладельцев. АТИ открыто и подробно дает обоснование выставленным рейтингам компаний. Комбинация аналитики от биржи и

реальным отзывам других участников рынка делает этот источник информации максимально полезным для проверки контрагентов.

5) Форум TKS.ru (forum.tks.ru)

Это таможенный форум, привлекая более 130 тыс. участников внешнеэкономической деятельности. Ценность для проверки представляет раздел “Отзывы о компаниях”, где можно найти положительные или отрицательные комментарии о таможенных брокерах, складских операторах, грузовладельцах и грузоотправителях. Полезным будет поиск по ИНН или названию контрагента по всем темам форума.

Итак, третий этап проверки российских компаний заключается в изучении дополнительных государственных и частных источников информации о контрагенте. Список таких сервисов может быть довольно многочисленным. В этой статье автор представил оптимальный, по его мнению, набор.

Отчеты из первой и второй группы сервисов, т.е. из частных сервисов с официальными источниками и непосредственно государственных первоисточников, необходимо сохранять в качестве подтверждения проявления должной осмотрительности при выборе партнеров для налоговой службы. Снимки экранов или отчеты из третьей группы — специализированных логистических и таможенных форумов, не принимаются проверяющими органами, т.к. это мнения других участников рынка, а не официальные подтвержденные факты.

На основе проведенного анализа благонадежности и финансовой устойчивости из трех этапов, а также по факту предоставления полного пакета документов компании, принимается решение о дальнейшем сотрудничестве. Несмотря на основные рекомендации, существуют способы минимизации рисков при работе с агентами, которые не смогли полноценно выполнить все критерии. Например, если компания существует менее трех лет, и при этом у нее нет других “красных флагов” в отчете, то сотрудничество с ней можно организовать на основе постоплаты, если это поставщик услуг, и предоплаты, если это клиент.

2. Порядок проверки при работе с зарубежными контрагентами

В бизнесе международных грузоперевозок, конечно, участвуют и иностранные контрагенты, с которыми необходимо заключать договора и проводить расчеты. В случае возникновения разногласий привлечь такого агента будет сложнее и дороже. Поэтому проверка зарубежных контрагентов также должна быть организована должным образом несмотря на то, что налоговая служба этого не требует.

Сложность проверки заграничных юридических лиц заключается в том, что необходимо знать не только источники и сайты, где можно

получить информацию, но и понимать нюансы оформления запросов и правильной интерпретации результатов с учетом локальной специфики.

Для начала проверки необходимо знать название компании и национальный идентификационный номер или номер налогоплательщика (TIN - tax identification number). Автор статьи предлагает провести проверку в следующем порядке:

- 1) Международные логистические ассоциации;
- 2) Национальные реестры страны партнера;
- 3) Заключение международных кредитно-рейтинговых агентств.

Причина доверия к международным логистическим ассоциациям заключается в их строгом протоколе вступления. Как правило, для вступления два или три текущих члена ассоциации должны порекомендовать новую компанию. Далее организация должна предоставить различные подтверждающие документы об их деятельности. Также для поддержания статуса компания должна оплачивать ежегодные взносы в ассоциацию.

Основные международные логистические ассоциации:

- 1) WCAworld (wcaworld.com) - более 11 тыс. партнеров в 195 странах мира;
- 2) FIATA (fiata.org) - International Federation of Freight Forwarders Associations - около 40 тыс. партнеров в 150 странах мира;
- 3) JCTrans (jctrans.net) - международная сеть, основанная в Китае, более 7 тыс. партнеров в 168 странах;
- 4) CIFA - China International Logistics and Freight Forwarders Association (zizhan.cifa-china.com) - китайская ассоциация с 600 партнерами.

Членство в одной или нескольких международных ассоциациях уже является положительным фактом по описанным выше причинам. Ассоциация также зачастую публикует дополнительную информацию о своих членах.

На втором этапе можно обратиться к торговому реестру страны по аналогии с российским ЕГРЮЛ. Федеральная налоговая служба России публикует список открытых иностранных баз данных зарубежных стран [9].

При поиске партнеров для крупных международных проектов рекомендуется пойти дальше и заказать комплексный отчет о компании в кредитно-рейтинговом агентстве, например, в Dun & Bradstreet, Standard & Poor's, Fitch Ratings.

Сам процесс проверки может состоять и из меньшего количества пунктов, например, только из первого. Чем крупнее компания и объем потенциальных транзакций, тем больше шагов рекомендовано пройти до старта взаимодействия. На практике автор чаще всего проверяет наличие членства в международных ассоциациях, и если компании там нет, то полностью отказывается от работы с таким партнером.

Результаты (Results):

Итак, в данной статье описана методика, по которой автор в своей профессиональной деятельности успешно проверяет российских и иностранных контрагентов в сфере международных грузоперевозок. Информация о компаниях, зарегистрированных в Российской Федерации, доступна в открытых официальных источниках. Кроме того, банки и независимые частные сервисы предлагают свои качественные аналитические продукты по проверке компаний, основанные на требованиях государственных регуляторов и официальной информации из первоисточников. При наличии большого разнообразия автор выделяет три основные группы источников информации и определяет порядок, в котором необходимо их проверять. Дополнительно, автор дает рекомендации по тому, на что необходимо обращать внимание в отчетах. Для иностранных компаний в сфере логистики также даны рекомендации по методу проверки, а также указаны основные источники и порядок их проверки.

Выводы (Conclusions):

Важность проверки контрагентов определена не только требованием регуляторов, но и высокими финансовыми и репутационными рисками компании.

Исходя из содержания статьи можно сделать вывод, что проверка российских контрагентов фактически может быть делегирована коммерческим сервисам. Однако автор настоятельно рекомендует первым шагом самостоятельно проверить выписку из ЕГРЮЛ, т.к. именно она содержит достоверные и актуальные данные и является первоисточником основной информации о компании.

Поиск информации о зарубежных контрагентах значительно усложняется. В случае операционной каждодневной работы, автор предлагает оптимизировать временные и денежные затраты и проверять контрагента по его участию в уважаемых профильных международных ассоциациях. Если невыполнение или некачественное выполнение услуги грозит значительными финансовыми потерями и репутационным ущербом, то в этом случае стоит делегировать проверку профессионалам — международным кредитно-рейтинговым агентствам.

Крайне важно понимать, что проверка — это не разовое мероприятие перед заключением договора. При постоянной работе с контрагентом рекомендуется проверять его раз в шесть месяцев или не реже одного раза в год. За 6-12 месяцев у компании может измениться финансовое положение, начаться процесс банкротства или судебных разбирательств с другими компаниями. Поэтому необходимо регламентировать процесс проверки и назначить ответственное лицо, которое будет его инициировать, контролировать и документировать по всем правилам.

Список литературы:

1. Rusprofile / Отчет ООО “ТВЕ”. URL: <https://www.rusprofile.ru/id/11565748> (дата обращения: 09.01.2023).
2. Акатьева М.Д. Осмотрительность и осторожность при выборе контрагентов: теоретические и практические аспекты // Международный бухгалтерский учет. 2014. №16 (310). С.23-31.
3. Еделькина А.Г. Процесс проверки контрагентов как важный элемент комплаенс // Вестник евразийской науки. 2021. №5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/protsess-proverki-kontragentov-kak-vazhnyy-element-komplaens> (дата обращения: 09.01.2023).
4. Пантелеева М.А., Пантелеева О.Б. Алгоритм проверки контрагентов на благонадежность в соответствии с требованиям налоговых органов // Современные фундаментальные и прикладные исследования. 2017. № 4-2(27). С. 169-174.
5. Прасолов В.И., Богуславская А.А. Совершенствование методов проверки контрагентов в целях повышения уровня экономической безопасности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. 2018. № 8(114). С. 3.
6. СБИС / Информация о контрагентах: источники и правомерность использования. URL: <https://sbis.ru/help/partner/source> (дата обращения: 09.01.2023).
7. СБИС / Отчет ООО “ТВЕ”. URL: <https://sbis.ru/contragents/6025051128/780601001> (дата обращения: 09.01.2023).
8. Серебряник И.А., Золотухина Д.М. Проверка контрагентов: дополнительные возможности для бизнеса // Дискуссия. 2016. №11 (74). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proverka-kontragentov-dopolnitelnye-vozmozhnosti-dlya-biznesa> (дата обращения: 09.01.2023).
9. Федеральная налоговая служба России / Открытые базы данных иностранных государств. URL: https://www.nalog.gov.ru/rn77/about_fts/inttax/oppintevasion/obdig/ (дата обращения: 09.01.2023).
10. Федеральная налоговая служба России / Предоставление сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП в электронном виде. URL: <https://egrul.nalog.ru/index.html> (дата обращения: 09.01.2023).