

<https://doi.org/10.21603/2074-9414-2023-3-2450>
<https://elibrary.ru/GJTEPR>

Оригинальная статья
<https://fptt.ru>

Роль дью дилидженс в формировании «портрета» контрагента в условиях цифровизации



С. М. Бычкова^{1,*}, Е. А. Жидкова², О. В. Швец³

¹ Санкт-Петербургский государственный аграрный университет^{ROR}, Пушкин, Россия

² Кемеровский государственный университет^{ROR}, Кемерово, Россия

³ Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, Гатчина, Россия

Поступила в редакцию: 15.02.2023

Принята после рецензирования: 11.04.2023

Принята к публикации: 02.05.2023

*С. М. Бычкова: smbychkova@mail.ru,

<https://orcid.org/0000-0001-7684-9025>

Е. А. Жидкова: <https://orcid.org/0000-0002-7658-0254>

О. В. Швец: <https://orcid.org/0000-0002-2564-6882>

© С. М. Бычкова, Е. А. Жидкова, О. В. Швец, 2023



Аннотация.

Экономические субъекты, в том числе занимающиеся пищевыми производствами, взаимодействуют с большим количеством контрагентов, степень добросовестности которых влияет на финансовое положение организации и ее успешную деятельность. В связи с этим необходимо проведение проверок возможных деловых партнеров перед началом сотрудничества с ними. Особую роль в осуществлении таких проверок играет договорной дью дилидженс – услуга, оказываемая консалтинговыми и аудиторскими фирмами. При выполнении услуги договорной дью дилидженс используются инструменты, позволяющие оперативно собрать информацию о предприятии и провести ее анализ. Среди них выделяют специализированные базы данных и онлайн-сервисы. Цель исследования – рассмотреть основные направления проведения договорного дью дилидженс с использованием функциональных возможностей указанных инструментов.

Рассмотрели основные этапы договорного дью дилидженс в условиях применения специальных цифровых инструментов. Особое внимание уделяется функциональным возможностям баз данных и онлайн-сервисов. В качестве основных методов исследования использовали сравнение, обобщение и синтез.

В ходе исследования рассмотрели процесс сбора информации о контрагенте по трем направлениям: правоспособность, финансовое положение и деловая репутация. Уделили внимание этапу обобщения и анализа полученной информации по указанным направлениям и подготовке досье контрагента. Рассмотрели роль цифровых технологий на каждом этапе. Дали сравнительную характеристику функциональных возможностей цифровых инструментов. Определили ограничения, которые присущи базам данных и онлайн-сервисам при сборе информации о предприятии.

Сравнительная характеристика функциональных возможностей цифровых инструментов для целей договорного дью дилидженс свидетельствует об их потенциале для формирования комплексного представления о контрагенте. При использовании баз данных и онлайн-сервисов для сбора информации о предприятии экспертам следует учитывать их недостатки и обозначать на стадии планирования необходимый круг вопросов.

Ключевые слова. Договорной дью дилидженс, контрагент, базы данных, онлайн-сервисы, благонадежность, правоспособность, финансовое состояние, деловая репутация

Для цитирования: Бычкова С. М., Жидкова Е. А., Швец О. В. Роль дью дилидженс в формировании «портрета» контрагента в условиях цифровизации // Техника и технология пищевых производств. 2023. Т. 53. № 3. С. 475–485. <https://doi.org/10.21603/2074-9414-2023-3-2450>

Due Diligence in Digital Profiling of a Counterparty



Svetlana M. Bychkova^{1,*}, Elena A. Zhidkova²,
Oksana V. Shvets³

¹ Saint-Petersburg State Agrarian University^{ROR}, Pushkin, Russia

² Kemerovo State University^{ROR}, Kemerovo, Russia

³ State Institute of Economics, Finance, Law, and Technology, Gatchina, Russia

Received: 15.02.2023

Revised: 11.04.2023

Accepted: 02.05.2023

*Svetlana M. Bychkova: sbychkova@mail.ru,

<https://orcid.org/0000-0001-7684-9025>

Elena A. Zhidkova: <https://orcid.org/0000-0002-7658-0254>

Oksana V. Shvets: <https://orcid.org/0000-0002-2564-6882>

© S.M. Bychkova, E.A. Zhidkova, O.V. Shvets, 2023



Abstract.

Economic entities involved in food production interact with a large number of counterparties and depend on their integrity. They have to check their potential business partners before cooperating. Contractual due diligence is a service provided by consulting and audit firms that use a variety of tools, e.g., databases and online services, to collect and analyze information. This research considered the main areas of contractual due diligence and assessed the tools involved.

The authors used the common methods of comparison, generalization, and synthesis to describe the main due diligence stages and digital tools.

Information about the counterparty was collected in three areas: legal capacity, financial position, and business reputation. The study focused on the stage of summary, analysis, and profiling. The authors determined the role of digital technologies at each stage, compared their performance, and defined their limitations.

The research revealed the potential of various digital tools for contractual due diligence. The results may help due diligence experts to plan the profiling process.

Keywords. Contractual due diligence, counterparty, databases, online services, trustworthiness, legal capacity, financial condition, business reputation

For citation: Bychkova SM, Zhidkova EA, Shvets OV. Due Diligence in Digital Profiling of a Counterparty. Food Processing: Techniques and Technology. 2023;53(3):475–485. (In Russ.). <https://doi.org/10.21603/2074-9414-2023-3-2450>

Введение

В современных условиях взаимодействие с контрагентами является неотъемлемым элементом осуществления предприятием своей финансово-хозяйственной деятельности. Поэтому к выбору потенциального делового партнера следует подходить добросовестно и обстоятельно, осуществляя предварительную проверку его благонадежности. Остаются актуальными вопросы обеспечения проверки контрагентов в организациях, занимающихся пищевыми производствами.

В ходе осуществления проверки экономического субъекта эффективными инструментами, которые позволяют получить разноплановую информацию о деловом партнере, являются специализированные цифровые инструменты: базы данных и онлайн-сервисы. В применяемых в современных условиях базах данных и сервисах предусмотрен сбор информации из открытых источников, что помогает

сформировать «портрет» потенциального делового партнера. В них представлены сведения о финансовом состоянии контрагента и текущих судебных разбирательствах, в которых он задействован, формируется дерево связей и аккумулирована информация об аффилированных лицах, определена рейтинговая позиция организации в отрасли. Базы данных и онлайн-сервисы позволяют проводить мониторинг изменения сведений о проверяемой фирме [1]. В среде цифровой экономики основные показатели, характеризующие деятельность организации, могут быть определены с использованием сложных экономико-математических методов и моделей, применяемых в онлайн-сервисах. Это позволяет проводить более точные и дифференцированные расчеты [2].

Любая организация (предприятия пищевой промышленности не являются исключением) в качестве наиболее приемлемого варианта для продуктивного

делового сотрудничества рассматривает благонадежного экономического субъекта. Для целей проводимого исследования предполагается использовать следующий термин: благонадежным считается контрагент, способный выполнять взятые на себя договорные обязательства в срок и в полном объеме и имеющий для этого необходимые финансовые, материальные и трудовые ресурсы.

Объекты и методы исследования

В качестве основных методов научного познания были использованы сравнение, обобщение и синтез. Выбор указанных методов обусловлен целью исследования – рассмотреть потенциал цифровых технологий при выполнении проверки контрагента. Для реализации поставленной цели была подготовлена сравнительная характеристика наиболее популярных баз данных и онлайн-сервисов в контексте договорного дью дилидженса. Результаты сравнительной характеристики позволили обобщить базовые возможности цифровых инструментов, применяемых при проверке контрагента на предмет благонадежности. Такой метод научного познания, как синтез, позволил определить потенциал использования цифровых технологий для сбора и обобщения информации о предполагаемом деловом партнере. Объектом исследования выступали цифровые инструменты, применяемые при проведении проверки контрагента. В ходе изучения специфики функционирования цифровых технологий были рассмотрены ключевые возможности специализированных баз данных и онлайн-сервисов, которые могут быть применены на каждом этапе договорного дью дилидженса.

Результаты и их обсуждение

Для получения комплексного представления о деловом партнере предприятия пищевой промышленности изучается всесторонняя информация, которая формирует «портрет» организации. Его составными элементами являются организационно-правовой аспект, финансовое состояние и деловая репутация.

Понятие «портрет» контрагента предприятия, занимающегося производством пищевых продуктов, охватывает ключевые сферы его хозяйственной жизни, каждая из которых вносит вклад в формирование мнения о степени благонадежности организации в аспекте возможного сотрудничества. Оценка правоспособности позволяет понять статус организации и наличие юридических оснований для ведения деятельности. Важность получения представления о финансовом состоянии экономического субъекта сложно переоценить, т. к. без наличия соответствующих финансовых возможностей организации затруднительно вести свою деятельность непрерывно и эффективно. Деловая репутация организации вклю-

чает представление об экономическом субъекте, сформированное в средствах массовой информации, и положительный опыт работы.

Проверка контрагента на предприятиях пищевых производств может осуществляться собственными силами или с помощью договорного дью дилидженса. Это услуга, оказываемая консалтинговыми и аудиторскими организациями и направленная на подтверждение наличия у потенциального делового партнера возможностей выполнить взятые на себя обязательства. Преимущество договорного дью дилидженса состоит в том, что эксперты, проводящие проверку контрагента, предлагают комплексный подход и объективную оценку деятельности организации. Они имеют отработанные алгоритмы осуществления указанной проверки и позволяют заказчику сэкономить трудовые и временные ресурсы при принятии решения о возможном сотрудничестве с предприятием.

Договорной дью дилидженс предполагает проведение следующих этапов: сбор информации о потенциальном контрагенте, обобщение и анализ полученной информации, подготовка досье контрагента [3, 4].

Сбор информации о возможном контрагенте предприятия пищевой промышленности производится по следующим направлениям:

1. Проверка правоспособности контрагента;
2. Проведение анализа финансового состояния потенциального делового партнера;
3. Оценка деловой репутации проверяемой организации.

В качестве информационной базы для формирования представления по обозначенным выше направлениям выступают сведения, полученные от организации, и данные, которые собирают эксперты, оказывающие услугу договорной дью дилидженс.

При проверке правоспособности контрагента у него запрашивают:

1. Соответствующую информацию из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) или Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРИП);
2. Свидетельство о постановке на налоговый учет (о присвоении ИНН);
3. Выписку из ЕГРЮЛ с информацией о единичном исполнительном органе;
4. Устав предприятия;
5. Документы, подтверждающие нахождение по юридическому или фактическому адресу производственных и складских помещений и т. п.;
6. Паспорта руководителя (индивидуального предпринимателя) и лиц, уполномоченных на заключение договора и подписание соответствующих документов (счетов-фактур при их выставлении контрагентом);
7. Приказы, подтверждающие трудовые взаимоотношения с сотрудниками контрагента, которые будут отвечать за выполнение договорных обязательств;

Таблица 1. Специализированные базы данных для сбора сведений о правоспособности контрагента

Table 1. Specialized databases for collecting information about the legal capacity of the counterparty

№ п/п	Наименование ресурса	Назначение ресурса	Роль в проведении договорного дью дилидженса
1	Сайт Федеральной налоговой службы	Предоставление выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, получение сведений о «массовых адресах» и юридических лицах, имеющих задолженность по налогам	Используется для получения сведений о правовом статусе организации, проверки адресов массовой регистрации и задолженности организации
2	Вестник государственной регистрации	Обеспечение доступа к официальной информации налоговых органов и российских предприятий	Применяется для сбора сведений о возможной реорганизации или ликвидации контрагента
3	Картотека арбитражных дел	Получение информации о нахождении организации в статусе истца или ответчика в судебных спорах	Используется для сбора информации о контрагентах-участниках арбитражных дел
4	Реестр недобросовестных поставщиков (сайт Федеральной антимонопольной службы РФ)	Предоставление сведений о недобросовестных поставщиках	Призван содействовать сбору информации о контрагентах-участниках системы государственных закупок
5	Банк данных исполнительных производств (Федеральная служба судебных приставов)	Получение информации обо всех погашенных и непогашенных задолженностях в судебном порядке	Используется для получения информации о долгах организации
6	Сведения о лицах, в отношении которых факт невозможности участия (осуществления руководства) в организации установлен (подтвержден) в судебном порядке	Сбор информации о руководящих лицах	Призван содействовать получению информации о правомочности руководителя
7	Единый федеральный реестр сведений о банкротстве	Сбор информации о банкротстве организации	Используется для сбора информации о нахождении организации в статусе «банкрота»

Примечание: Составлено авторами по [9, 10].

Note: compiled by the authors according to [9, 10].

8. Доверенности при необходимости представления интересов контрагента в случае заключения договоров и подписания определенных документов [5].

Если деятельность проверяемой организации подлежит лицензированию, то следует запросить лицензию и другие свидетельства, а также проверить соответствие вида ОКВЭД контрагента заключаемым договорам. Необходимо осуществить проверку адреса контрагента и его директора на массовость. Следует обратиться к реестру дисквалифицированных лиц для выявления возможного включения в него директора потенциального делового партнера, а также проверить организацию в реестре недобросовестных поставщиков. Для контрагентов предприятий пищевой промышленности особую важность приобретает наличие санитарно-эпидемиологического заключения Роспотребнадзора, соответствующих сертификатов на выпускаемую продукцию и зарегистрированных технических условий.

Отказ возможного делового партнера предоставить указанную информацию предприятию пищевой промышленности может свидетельствовать:

- 1) о вероятности неисполнения им своих обязательств;
- 2) о том, что от имени реального контрагента могут действовать неуполномоченные им лица;
- 3) о неисполнении им налоговых обязательств в полном объеме и в установленный срок.

В случае отказа потенциального контрагента предоставить указанные сведения эксперты обращаются к информации, доступной в специализированных базах данных и онлайн-сервисах¹. Указанные инструменты могут быть использованы в качестве дополнительного источника информации об организации, которая рассматривается предприятием пищевой промышленности в качестве потенциального делового партнера [6–8]. В таблице 1 обобщены специализированные базы данных, применяемые для сбора информации о правоспособности организации.

¹ Онлайн-сервисы – это сайты, которые предоставляют возможность получить комплексную информацию о контрагенте, что облегчает сбор сведений о нем и позволяет сэкономить время.

Таким образом, рассмотренные специализированные сервисы предоставляют необходимую информацию, которая вносит свой вклад в формирование портрета контрагента предприятия, занимающегося пищевым производством. Функциональные возможности сайта Федеральной налоговой службы РФ позволяют получить сведения о том, когда фирма была зарегистрирована, и определить величину ее уставного капитала и актуальный юридический статус. Картотека арбитражных дел и реестр недобросовестных поставщиков являются необходимыми инструментами для характеристики контрагента в качестве благонадежного без соответствующих финансовых обременений и выполняющего взятые на себя обязательства своевременно и в срок. Банк данных исполнительных производств является источником информации о контрагентах, которые имеют погашенные и непогашенные задолженности в судебном порядке, что является важным аспектом благонадежности делового партнера. Немаловажным аспектом является финансовая стабильность организации, которая невозможна при нахождении экономического субъекта на стадии банкротства. Специализированный сервис «Единый федеральный реестр сведений о банкротстве» позволяет установить факт банкротства организации. Внимание также уделяется проверке руководства на предмет его правоспособности, для чего рекомендуется использовать специальный ресурс «Сведения о лицах, в отношении которых факт невозможности участия (осуществления руководства) в организации установлен (подтвержден) в судебном порядке».

В качестве апробированного источника информации при проведении договорного дью дилидженса эксперты используют специализированные онлайн-сервисы, преимущество которых состоит в том, что они предоставляют необходимые сведения в систематизированном формате. В таблице 2 приведены примеры тех сервисов, которые предоставляют информацию о правоспособности контрагента предприятия пищевой промышленности.

Практическая польза применения онлайн-сервисов при проведении проверки потенциального контрагента предприятия, занимающегося пищевым производством, не вызывает сомнения. Указанные сервисы могут рассматриваться как дополнительный источник получения сведений, который позволяет сократить временные и трудовые затраты на проведение оценки благонадежности предполагаемого делового партнера.

При формировании представления о финансовом состоянии потенциального контрагента предприятия пищевой промышленности используется бухгалтерская отчетность, которая подготавливается организацией. Если потенциальный деловой партнер отказался обеспечить доступ к своей финансовой информации, то ее можно найти на специальных сайтах и в специализированных системах оценки деятельности экономических субъектов. Кроме бухгалтерской отчетности следует изучить сведения о среднесписочной численности работников и информацию о наличии задолженности перед бюджетом. Указанная информация необходима для оценки достаточности ресурсов у потенциального контрагента.

Таблица 2. Онлайн-сервисы для сбора сведений о правоспособности контрагента

Table 2. Online services for collecting information about the legal capacity of the counterparty

№ п/п	Наименование онлайн-сервиса	Назначение онлайн-сервиса	Роль в проведении договорного дью дилидженса
1	«Прозрачный бизнес» (ФНС РФ)	Предоставление базовой информации из ЕГРЮЛ: о системе налогообложения, о задолженности по налогам и несвоевременном предоставлении бухгалтерской отчетности, о численности сотрудников и т. п.	Полученная информация позволяет дополнить собранные сведения от контрагента или провести их сверку. Предоставленные сведения в сервисах полезны для формирования такого аспекта «портрета» контрагента, как правоспособность
2	Контур.Фокус	Предоставление комплексной информации, характеризующей правоспособность организации	
3	Rusprofile	Систематизация информации из всех доступных официальных источников в одном сервисе	
4	ДельтаБезопасность	Система детальной проверки для профессиональных целей	

Примечание: разработано авторами на основании онлайн-сервисов: Прозрачный бизнес. URL: <https://pb.nalog.ru> (дата обращения: 27.01.2023); Контур.Фокус. URL: <https://focus.kontur.ru> (дата обращения: 27.01.2023); Rusprofile. URL: <https://www.rusprofile.ru> (дата обращения: 27.01.2023); ДельтаБезопасность. URL: <https://deltabez.ru> (дата обращения: 27.01.2023).

Note: compiled by the authors according to the following online services: Transparent business. URL: <https://pb.nalog.ru> (available from: 27.01.2023); Contour.Focus. URL: <https://focus.kontur.ru> (available from: 27.01.2023); Rusprofile. URL: <https://www.rusprofile.ru> (available from: 27.01.2023); DeltaSecurity. URL: <https://deltabez.ru> (available from: 27.01.2023).

агента для выполнения договорных обязательств перед предприятием отраслей пищевой промышленности [8].

В методике анализа финансового состояния в ходе процедуры договорной дью дилидженс потенциального контрагента можно выделить следующие направления:

1) оценка имущественного положения и структуры капитала;

2) оценка эффективности и интенсивности использования капитала;

3) оценка финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности делового партнера.

В ходе анализа имущественного положения и структуры капитала возможного делового партнера эксперты получают информацию о том, способна ли организация исполнять взятые на себя обязательства и достаточна ли величина собственного капитала организации для удовлетворения требований кредиторов. В контексте деятельности предприятий пищевых производств данный аспект проверки приобретает особую важность, т. к. при отсутствии соответствующих производственных помещений контрагенту будет проблематично выполнять обязательства по договору. Необходимо проверить наличие соответствующих лабораторий, которые осуществляют контроль за качеством сырья, полуфабрикатов и вспомогательных материалов, поступающих на предприятие и хранящихся на складах. Указанные лаборатории ответственны за промежуточный контроль, который предполагает проведение анализов на стадиях производственного процесса для проверки соблюдения технологических нормативов, а также осуществляют контроль качества готовой продукции. При наличии собственного товарного знака у предприятия пищевого производства необходимо убедиться в наличии всех правоустанавливающих документов. При анализе качественного и количественного состава имущества организации следует учитывать положительные и негативные тенденции в структуре активов и пассивов. Абсолютное и относительное увеличение показателей использования денежных средств, рост собственных средств, по сравнению с заемными, увеличение долгосрочных обязательств и снижение просроченной задолженности свидетельствуют о положительных тенденциях в функционировании предприятия. К отрицательным тенденциям можно отнести абсолютное или относительное снижение показателей использования денежных средств, рост доли кредитов и займов в структуре краткосрочной задолженности, увеличение краткосрочных обязательств и просроченной задолженности. Потенциал онлайн-сервисов при проверке имущественного положения организации и его капитала обусловлен тем, что указанные инструменты позволяют получить комплексное пред-

ставление об этом аспекте финансового состояния проверяемого контрагента.

При оценке эффективности и интенсивности использования капитала исследуемого предприятия особое внимание уделяется анализу следующих критериев: коэффициент автономии, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, рентабельность собственного капитала, коэффициент оборачиваемости капитала, продолжительность одного оборота (в днях). В ходе анализа указанных показателей можно получить представление о том, с какой интенсивностью осуществляется предпринимательская деятельность проверяемой фирмы и присутствует ли риск банкротства по причине преобладания заемного капитала над собственным.

Особое значение при проведении анализа финансовой благонадежности потенциального делового партнера предприятия пищевой промышленности имеет проверка финансовых критериев, характеризующих финансовую устойчивость, ликвидность, платежеспособность и рентабельность. Анализ указанных показателей необходим для формирования представления о финансовом состоянии экономического субъекта. Эксперт-аналитик вправе самостоятельно отбирать набор показателей для анализа, которые наиболее детально характеризуют отраслевую специфику предприятия, его внутреннюю и внешнюю бизнес-среду [11–13].

Роль онлайн-сервисов при диагностике финансового состояния предприятия важна и проявляется в облегчении процесса сбора эмпирической базы для дальнейшего обобщения информации. В таблице 3 представлены возможности онлайн-сервисов при проведении рассматриваемого направления анализа.

Третье направление проверки благонадежности фирмы – это оценка деловой репутации проверяемого контрагента предприятия пищевой промышленности. Указанное направление проверки возможного контрагента предполагает изучение сложившейся арбитражной практики в отношении экономического субъекта, а также его опыта в конкретной сфере. Особое внимание необходимо уделить делам, при которых контрагенту предъявляются требования по поводу невыполненной работы, неоплаченных счетов и т. д. Кроме арбитражной практики, следует учесть наличие негативных отзывов о работе контрагента в средствах массовой информации [14]. Применительно к предприятиям пищевых производств оценка деловой репутации контрагента приобретает особую важность, т. к. восприятие клиентами производимой ими продукции зависит от их имиджа и внешнего образа, а также положительного опыта потребления продукции.

В таблице 4 обобщены возможности онлайн-сервисов при проверке деловой репутации контрагента.

Таблица 3. Основные направления проверки финансового состояния контрагента

Table 3. Checking the financial condition of the counterparty: the main directions

№ п/п	Направление проверки	Применяемые критерии для оценки	Применяемые онлайн-сервисы
1	Оценка имущественного положения и структуры капитала	Показатели динамики активов и пассивов	СПАРК Контур.Фокус Seldon.Basis КАРТотека СБИС
2	Оценка эффективности и интенсивности использования капитала	Коэффициент автономии, коэффициент соотношения собственных и заемных средств, рентабельность собственного капитала, коэффициент оборачиваемости капитала, продолжительность одного оборота (в днях)	
3	Оценка ликвидности и платежеспособности делового партнера	Коэффициенты ликвидности	
4	Оценка финансовой устойчивости	Коэффициент финансовой устойчивости, коэффициент маневренности собственного капитала, коэффициент краткосрочной задолженности, коэффициент соотношения собственных и заемных средств	
5	Оценка показателей рентабельности	Рентабельность продаж от чистой прибыли, рентабельность активов, рентабельность основных средств, рентабельность капитала	

Примечание: разработано авторами на основании онлайн-сервисов: СПАРК. URL: <https://spark-interfax.ru> (дата обращения: 29.01.2023); Контур.Фокус. URL: <https://kontur-f.ru> (дата обращения: 29.01.2023); Seldon.Basis. URL: <https://basis.myseldon.com/ru> (дата обращения: 29.01.2023); КАРТотека. URL: <https://www.kartoteka.ru> (дата обращения: 29.01.2023); СБИС. URL: <https://sbis.ru> (дата обращения: 29.01.2023).

Note: compiled by the authors according to the following online services: SPARK. URL: <https://spark-interfax.ru> (available from: 29.01.2023); Contour.Focus. URL: <https://kontur-f.ru> (available from: 29.01.2023); Seldon.Basis. URL: <https://basis.myseldon.com/ru> (available from: 29.01.2023); KARTOTEKA. URL: <https://www.kartoteka.ru> (available from: 29.01.2023); SBIS. URL: <https://sbis.ru> (available from: 29.01.2023).

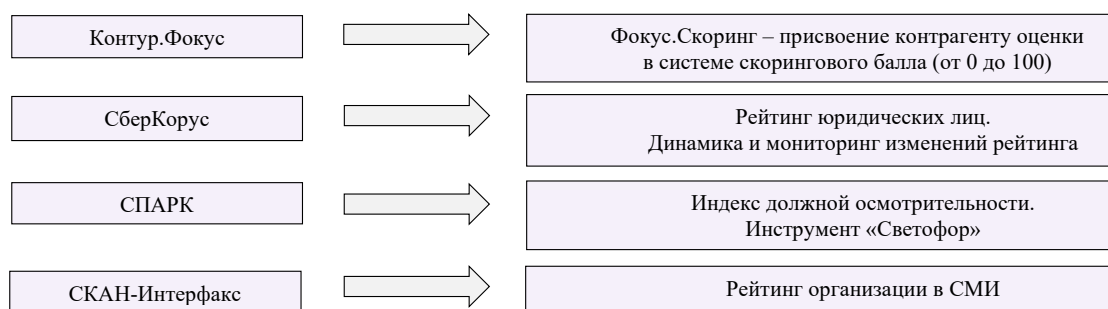
Таблица 4. Применение онлайн-сервисов при проверке деловой репутации контрагента

Table 4. Online services that check the business reputation of the counterparty

№ п/п	Наименование сервиса	Функциональные характеристики	Роль в проверке деловой репутации контрагента
1	СПАРК	Медиа анализ SCAN-Interfax, раздел «Публикации в СМИ» на карточках организаций, сервис «Оценка деловой репутации»	Применение расширенного модуля анализа деловой репутации и раннего обнаружения рисков по материалам СМИ
2	Контур.Фокус	Аналитика арбитражных дел	Аргументированная оценка деловой репутации организации, выявление типичных предметов спора
3	Сервис проверки контрагентов от Сбербанка	Раздел «Арбитраж» содержит информацию о благонадежности контрагентов в аспекте их участия в арбитражных делах (в качестве истца, ответчика или третьего лица), раздел «Деловые риски»	Оценка деловых рисков при взаимодействии с контрагентом
4	Главбух Контрагенты	Раздел «Ресурсы и опыт», раздел «Долги и споры»	Подготовка аналитической справки
5	Casebook	Раздел «Дела», вкладка «Риски»	Выявление наличия показательных и потенциальных разбирательств контрагента

Примечание: разработано авторами на основании онлайн-сервисов: СПАРК. URL: <https://spark-interfax.ru> (дата обращения: 29.01.2023); Контур.Фокус. URL: <https://kontur-f.ru> (дата обращения: 29.01.2023); Сервис проверки контрагентов от Сбербанка. URL: <https://www.sberbank.com> (дата обращения: 29.01.2023); Главбух Контрагенты. URL: <https://glavbukh.1cont.ru> (дата обращения: 29.01.2023); Casebook. URL: <https://casebook.ru> (дата обращения: 29.01.2023).

Note: compiled by the authors based according to the following online services: SPARK. URL: <https://spark-interfax.ru> (available from: 29.01.2023); Contour.Focus. URL: <https://kontur-f.ru> (available from: 29.01.2023); Service for checking counterparties from Sberbank. URL: <https://www.sberbank.com> (available from: 29.01.2023); Glavbukh Counterparties. URL: <https://glavbukh.1cont.ru> (available from: 29.01.2023); Casebook. URL: <https://casebook.ru> (available from: 29.01.2023).



Примечание: разработано авторами на основании онлайн-сервисов: Контур.Фокус. URL: <https://kontur-f.ru> (дата обращения: 29.01.2023); СберКорус. URL: <https://www.esphere.ru/products/spk> (дата обращения: 29.01.2023); СберКорус. URL: <https://www.esphere.ru/products/spk> (дата обращения: 29.01.2023); СПАРК. URL: <https://spark-interfax.ru> (дата обращения: 29.01.2023); СКАН-Интерфакс. URL: <https://scan-interfax.ru> (дата обращения: 29.01.2023).

Note: compiled by the authors according to the following online services: Contour.Focus. URL: <https://kontur-f.ru> (available from: 29.01.2023); SberKorus. URL: <https://www.esphere.ru/products/spk> (available from: 29.01.2023); SPARK. URL: <https://spark-interfax.ru> (available from: 29.01.2023); SberKorus. URL: <https://www.esphere.ru/products/spk> (available from: 29.01.2023); SCAN-Interfax. URL: <https://scan-interfax.ru> (available from: 29.01.2023).

Рисунок 1. Применение рейтинговых и скоринговых подходов в онлайн-сервисах

Figure 1. Rating and scoring approaches in online services

Таким образом, информация о деловой репутации, которую можно получить из онлайн-сервисов, помогает оценить такой аспект деятельности любой организации, как порядочность в работе с контрагентами.

Применение онлайн-сервисов на этапе сбора информации о контрагенте имеет ограничения, которые могут быть обусловлены тем, что каждый сервис предлагает собственный подход к аккумулярованию информации. В рамках процедуры договорной дью дилидженс экспертам предлагается предварительно подготовить чек-лист требуемых критериев оценки организации и использовать онлайн-сервисы и специализированные базы для его заполнения. Это позволит упорядочить собираемые сведения в ходе реализации целей договорного дью дилидженса.

Этап обобщения и анализа полученной информации о потенциальном партнере предприятия отрасли пищевой промышленности предполагает применение различных методик, среди которых:

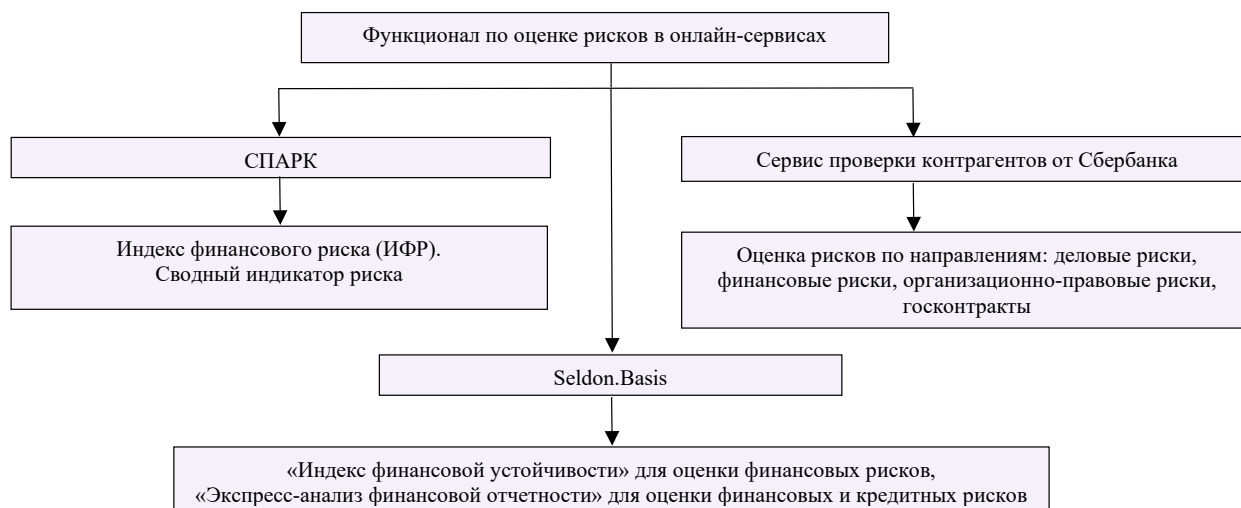
- 1) рейтинг – это ранжирование контрагентов по степени благонадежности;
- 2) скоринг² – это формирование итогового показателя, характеризующего благонадежность контрагента, на основании присвоения баллов;
- 3) риск-ориентированный подход – это выявление основных факторов, свидетельствующих о неблагонадежности контрагента.

Для обобщения информации о контрагенте в онлайн-сервисах используется рейтинговый подход, который заключается в ранжировании контрагент-

тов по уровню их благонадежности. В ряде сервисов применяется методика скоринга, которая является вариацией рейтинга [15]. На рисунке 1 представлена характеристика применения рейтинговых и скоринговых оценок в онлайн-сервисах.

В онлайн-сервисе Контур.Фокус формируется оценка в рамках скоринговой модели на основании 50 маркеров. Каждый из них обозначает либо фактор риска, либо фактор надежности в деятельности организации. Уровень риска или надежности может быть высоким, значительным, умеренным и низким. Пользователь может самостоятельно построить модель путем определения перечня необходимых маркеров в соответствующих блоках и установления степени и значения риска или надежности. В онлайн-сервисе СберКорус предусмотрена возможность оперативного уведомления организации об изменении рейтинга контрагента. Индекс должной осмотрительности в онлайн-сервисе СПАРК представляет собой шкалу от 1 до 99, где более высокое значение свидетельствует о высокой степени вероятности неблагонадежности проверяемой организации. В инструменте «Светофор» в онлайн-сервисе СПАРК предусмотрен индикатор в следующей цветовой градации: зеленый цвет – низкая опасность возникновения рисков факторов при взаимодействии с экономическим субъектом, а по мере нарастания красного цвета опасность усиливается. В онлайн-сервисе СКАН-Интерфакс предусмотрена подготовка медиарейтинга организации в сравнении с конкурентами и эталонными организациями.

² Скоринг – это система оценки кредитоспособности (кредитных рисков) лица, основанная на численных статистических методах.

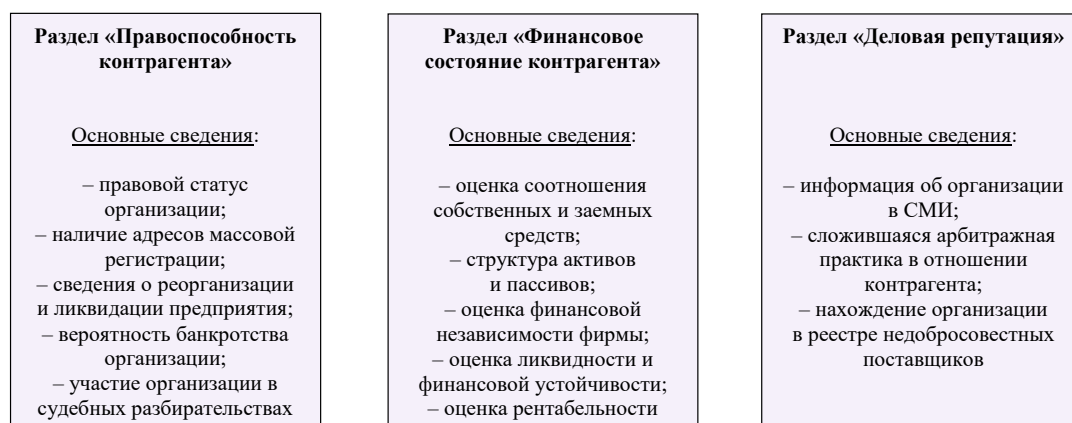


Примечание: разработано авторами на основании онлайн-сервисов: СПАРК. URL: <https://spark-interfax.ru> (дата обращения: 29.01.2023); Сервис проверки контрагентов от Сбербанка. URL: <https://www.sberbank.com> (дата обращения: 29.01.2023); Seldon.Basis. URL: <https://basis.myseldon.com/ru> (дата обращения: 29.01.2023).

Note: compiled by the authors according to the following online services: SPARK. URL: <https://spark-interfax.ru> (available from: 29.01.2023); Service for checking counterparties from Sberbank. URL: <https://www.sberbank.com> (available from: 29.01.2023); Seldon.Basis. URL: <https://basis.myseldon.com/ru> (available from: 29.01.2023).

Рисунок 2. Инструменты оценки рисков в онлайн-сервисах

Figure 2. Risk assessment tools in online services



Примечание: составлено авторами.

Note: compiled by the authors.

Рисунок 3. Структура досье контрагента

Figure 3. Profile structureSource: compiled by the authors.

Риск-ориентированный подход оценки контрагента предприятия отрасли пищевой промышленности предусматривает диагностику возможных рисков. В ряде онлайн-сервисов предоставляется возможность оценить потенциальные риски взаимодействия с контрагентом [16, 17]. На рисунке 2 представлен перечень инструментов, встроенных в онлайн-сервисы и позволяющих оценивать риск-факторы взаимодействия с организацией.

Применение онлайн-сервисов для оценки рисков взаимодействия с неблагонадежным контрагентом может быть полезным и информативным для построения матрицы рисков [18, 19].

Завершающим этапом процедуры договорной дью дилидженс считается подготовка досье контрагента, которое играет ключевую роль в формировании «портрета» делового партнера. На рисунке 3 представлена структура досье контрагента.

Как видно из рисунка 3, структура досье контрагента отражает основные направления проведения проверки и обобщения основных рисков аспектов сотрудничества с неблагонадежной организацией предприятия пищевой промышленности. Использование функциональных возможностей онлайн-сервисов при подготовке досье полезно для учета основных специфических особенностей деятельности исследуемой организации [20, 21].

Выводы

Потенциал применения онлайн-сервисов при выполнении процедуры договорной дью дилидженс не вызывает сомнения. В то же время есть определенные сдерживающие факторы, среди которых можно обозначить следующие:

1. Предоставление информации о субъектах малого бизнеса и иностранных контрагентах в ограниченном объеме;
2. Ретроспективный и рамочный подход к анализу информации.

В связи с указанными недостатками экспертам, проводящим проверку возможного делового парт-

нера, на стадии планирования следует обозначить круг вопросов, источником информации для решения которых могут стать специализированные базы данных и онлайн-сервисы. Разнообразный функционал, предусмотренный в них, позволяет изучать комплексно деятельность контрагента в контексте договорного дью дилидженс.

Критерии авторства

Авторы в равной степени принимали участие в исследованиях и оформлении рукописи.

Конфликт интересов

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Contribution

The authors contributed equally to the research and the manuscript.

Conflict of interest

The authors declare that there is no conflict of interest regarding the publication of this article.

References/Список литературы

1. Fomenko AV, Tyunin EB. Research and development of an information system for assessing the reliability of the contractor. *Financial Markets and Banks*. 2021;(5):54–57. (In Russ.). [Фоменко А. В., Тюнин Е. Б. Разработка концепции информационной системы оценки надежности контрагента // Финансовые рынки и банки. 2021. № 5. С. 54–57.]. <https://elibrary.ru/CCGMOK>
2. Ivashkevich VB. Economology in the digital economy system. *International Accounting*. 2018;21(4):378–387. (In Russ.). <https://doi.org/10.24891/ia.21.4.378>
3. Aseev DA. Topical issues of application of the due diligence counterparty verification system in an economic entity. *Eurasian Scientific Journal*. 2022;14(5). (In Russ.). [Асеев Д. А. Актуальные вопросы применения системы проверки контрагентов дью дилидженс в хозяйствующем субъекте // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14. № 5.]. <https://elibrary.ru/VVVWRM>
4. Kabanova NA, Tselykovskaya AV. Formation of due diligence of counterparties. *Eurasian Scientific Journal*. 2022;14(5). (In Russ.). [Кабанова Н. А., Цельковская А. В. Формирование due diligence контрагентов // Вестник евразийской науки. 2022. Т. 14. № 5.]. <https://elibrary.ru/ZGUFWM>
5. Checking the counterparty before concluding the contract. *Active check* [Internet]. [cited 2023 Jan 27]. Available from: <https://www.klerk.ru/buh/articles/444574>
6. Karpinskikh AD, Karpova OV. Methodological bases for assessing the reliability of counterparties to improve the efficiency of managing the receivables of an enterprise. *Scientific and Practical Research*. 2021;37(2–2):24–31. (In Russ.). [Карпинских А. Д., Карпова О. В. Методологические основы оценки надежности контрагентов с целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия // Научно-практические исследования. 2021. Т. 37. № 2–2. С. 24–31.]. <https://elibrary.ru/LWNNQM>
7. Müller C. Challenges and risks in the due diligence process answered with an innovative approach. *HighTech and Innovation Journal*. 2021;2(1):51–66. <https://doi.org/10.28991/HIJ-2021-02-01-06>
8. Kirilovsky VA. Practical advice for verifying contractors for reliability before concluding transactions. *Legal Fact*. 2022;(169):6–11. (In Russ.). [Кириловский В. А. Практические советы по проверке контрагентов на предмет благонадежности перед заключением сделок // Юридический факт. 2022. № 169. С. 6–11.]. <https://elibrary.ru/GXACWP>
9. Serebryanik IA, Zolotukhina DM. Contractor's checkup: additional possibilities for business. *Discussion*. 2016;74(11): 53–57. (In Russ.). [Серебряник И. А., Золотухина Д. М. Проверка контрагентов: дополнительные возможности для бизнеса // Дискуссия. 2016. Т. 74. № 11. С. 53–57.]. <https://elibrary.ru/XWOAWD>
10. Kharcheva IV, Makunina IV, Grushko ES. Organizational and methodological aspects of due diligence when choosing a counterparty. *Bulletin Tver State University. Series: Economics and Management*. 2022;59(3):43–53. (In Russ.). <https://doi.org/10.26456/2219-1453/2022.3.043-053>

11. Galkina MV, Kurtova AG, Snatkina SI, Vyzhitovich AM. Improvement of control procedures when analyzing the financial position of counterparties. *Territory Development*. 2018;13(3):20–27. (In Russ.). <https://doi.org/10.32324/2412-8945-2018-3-20-27>
12. Chernysheva OG. Tools for controlling contractors in the management system of an industrial organization. *Economics. Profession. Business*. 2022;(2):126–130. (In Russ.). <https://doi.org/10.14258/epb202230>
13. Bychkova SM, Karelskaia SN, Abdalova EB, Zhidkova EA. Social responsibility as the dominant driver of the evolution of reporting from financial to non-financial: theory and methodology. *Foods and Raw Materials*. 2021;9(1):135–145. <https://doi.org/10.21603/2308-4057-2021-1-135-145>
14. Shemchuk MA, Shadrin VG, Komarcheva OS, Konovalova OV. Digital marketing communications in the sports nutrition market. *Food Processing: Techniques and Technology*. 2022;52(1):178–188. (In Russ.). <https://doi.org/10.21603/2074-9414-2022-1-178-188>
15. Chomaev MN. Scoring as a tool for checking the reliability of the counterparty. *Colloquium-Journal*. 2019; 34(10–2):185–187. (In Russ.). [Чомаев М. М. Скоринг, как инструмент проверки благонадежности контрагента // *Colloquium-Journal*. 2019. Т. 34. № 10–2. С. 185–187.]. <https://elibrary.ru/wbrgsm>
16. Chitimira H, Munedzi S. Overview international best practices on customer due diligence and related anti-money laundering measures. *Journal of Money Laundering Control*. 2023;26(7):53–62. <https://doi.org/10.1108/JMLC-07-2022-0102>
17. Gaviyau W, Sibindi AB. Customer due diligence in the FinTech era: A bibliometric analysis. *Risks*. 2023;11(1). <https://doi.org/10.3390/risks11010011>
18. Matthews B. The need for customer due diligence to adapt to the digital era. *Journal of Digital Banking*. 2022;7(1):37–45.
19. Turuk M, Moric Milovanovic B. Digital due diligence: A complementary perspective to the traditional approach. *International Journal of Contemporary Business and Entrepreneurship*. 2020;1(2):54–66. <https://doi.org/10.47954/ijcbe.1.2.4>
20. Xu C, Liu C, Nie D, Gai L. How can a blockchain-based anti-money laundering system improve customer due diligence process. *Journal of Forensic and Investigative Accounting*. 2021;13(2):273–287.
21. Sing M. Business due diligence. *Governance Directions*. 2021;73(4):166–168.