

ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ  
УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ  
«ГАТЧИНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

*На правах рукописи*

**ШВЕЦ ОКСАНА ВЛАДИМИРОВНА**

**ДОГОВОРНОЙ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНС: ПОДХОД К ОЦЕНКЕ  
БЛАГОНАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТА**

Специальность 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика  
(Бухгалтерский учет, аудит и экономическая статистика)

**ДИССЕРТАЦИЯ**  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель:  
доктор экономических наук, профессор,  
Светлана Михайловна Бычкова

Санкт-Петербург - 2026

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>3</b>
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНСА В КОНТЕКСТЕ ПРОЯВЛЕНИЯ «ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ».....</b>	<b>15</b>
1.1 Понятие процедуры дью дилидженс: зарубежный и российский подходы ..	15
1.2 Анализ взаимосвязи договорного дью дилидженса с принципами «Знай своего клиента» и «Проявления должной осмотрительности».....	31
1.3 Востребованность процедуры «дью дилидженс» в предпринимательской деятельности и этапы ее проведения .....	40
<b>ГЛАВА 2. ОЦЕНКА БЛАГОНАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТА .....</b>	<b>55</b>
2.1 Основные аспекты благонадежности контрагента .....	59
2.1.1 Оценка правовой благонадежности организации.....	59
2.1.2 Оценка степени финансовой благонадежности контрагента .....	65
2.1.3 Оценка репутационной благонадежности контрагента .....	72
2.1.4 Оценка экологической благонадежности.....	78
2.2 Методики оценки благонадежности контрагента в контексте процедуры дью дилидженс .....	83
2.2.1 Рейтинговая методика диагностики благонадежности контрагента .....	83
2.2.2 Скоринг как инструмент оценки благонадежности контрагента .....	93
2.2.3 Методики ABC и XYZ в анализе благонадежности контрагента.....	97
<b>ГЛАВА 3. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТА С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ.....</b>	<b>102</b>
3.1 Сущность концептуальной модели оценки благонадежности контрагента	102
3.2 Основные этапы реализации концептуальной модели оценки контрагентов.....	109
3.3 Трансформация концептуальной модели оценки благонадежности с учетом типологии контрагентов в строительстве.....	138
<b>ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....</b>	<b>159</b>
<b>СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ .....</b>	<b>164</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>192</b>

## ВВЕДЕНИЕ

*Актуальность темы диссертационного исследования.* В процессе осуществления хозяйственной деятельности организации сталкиваются с рядом проблем, которые приводят к возникновению рисков факторов, связанных с непрерывным и эффективным их развитием. Данные факторы достаточно многообразны и охватывают различные сферы деятельности организации: производственные процессы, снабженческо-заготовительные операции, финансовые взаиморасчеты с другими предприятиями, торговое посредничество, научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки. Для успешного функционирования предприятия необходимы грамотные управленческие решения, направленные на снижение предпринимательских рисков. Деловые взаимоотношения с контрагентами остаются одной из самых рискованных областей деятельности экономического субъекта и обуславливают необходимость тщательной проверки потенциального делового партнера перед началом сотрудничества. Принцип проявления «должной осмотрительности» при выборе контрагента закреплён в законодательстве и налоговые органы достаточно внимательно подходят к контролю за его соблюдением экономическими субъектами. Последствием не проявления должной осмотрительности может стать доначисление налогов, штрафные санкции, пени, отказ от произведенных налоговых вычетов, что, соответственно, увеличивает финансовую и налоговую нагрузку предприятия.

Для снижения риска возможных неплатежей при взаимодействии с организациями, которые не имеют достаточных ресурсов для выполнения взятых на себя обязательств, необходимо разработать порядок внутренних проверок контрагентов на предмет их благонадежности или добросовестности. При этом не все организации располагают соответствующими трудовыми и информационными ресурсами для выполнения проверок подобного рода. Именно поэтому в современных условиях аудиторские и консалтинговые организации предлагают проведение услуги по проверке контрагента на предмет его

надежности – дью дилидженс. Указанное понятие достаточно широкое и предполагает комплексный анализ деятельности контрагента при: слияниях и поглощениях, оценке рисков при совершении финансовых операций, принятии решения о выдаче кредита на существенную сумму, оценке фирмы с позиции ее благонадежности. Стоит отметить длительную историю и достаточно серьезный опыт проведения дью дилидженс в контексте оценки деятельности контрагента на предмет его благонадежности за рубежом. В то же время в российской практике единых методических подходов к проведению указанной процедуры на законодательном уровне не разработано, имеют место только рекомендации по отдельным аспектам проверки (определение массовых адресов и дисквалифицированных руководителей, выявление признаков отнесения организации к фирмам «однодневкам», выявление отдельных аспектов, свидетельствующих о финансовой неустойчивости, оценка деловой репутации контрагента).

В соответствии с Международным стандартом сопутствующих услуг 4400 «Задания по выполнению согласованных процедур в отношении финансовой информации» (МССУ 4400) процедура дью дилидженс относится к согласованным процедурам и в ходе проведения данной процедуры осуществляется комплексная оценка бизнеса с целью выявления скрытых финансовых, налоговых, юридических, репутационных рисков перед сделкой. В связи с отсутствием единой и апробированной методики оценки бизнеса делового партнера в ходе выполнения услуги дью дилидженс, актуальность дальнейших исследований, направленных на совершенствование методических основ ее осуществления, очевидна.

В строительстве вопросы обеспечения проверки бизнеса контрагента стоят особенно остро. В соответствии с принятием «Стратегии инновационного развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 г.» предусмотрено осуществление инвестиционно-строительных программ и проектов на федеральном и региональном уровнях. В контексте рассматриваемой проблематики следует уточнить, что достижение результатов обозначенной

стратегии будет также зависеть от того, насколько эффективно и без потерь выделенные денежные средства будут использованы. Недобросовестное поведение контрагентов в этой связи может стать причиной вовлечения организации в мошенническую схему по незаконному присвоению государственных средств, что, несомненно, приведет к возникновению угроз для его эффективной деятельности. В связи с этим в качестве достаточно перспективного инструмента обеспечения экономической безопасности организации следует рассматривать договорную дью дилидженс, ориентированный на всестороннюю оценку надежности контрагентов организации.

Выбор неблагонадежного контрагента предприятием, ведущим свою деятельность в строительной отрасли, может иметь следующие негативные последствия:

1. Наличие недобросовестного исполнителя в цепочке договоров подряда и субподряда может стать причиной нарушения сроков строительства, блокировки счетов, финансовой несостоятельности предприятия.

2. Срыв сроков при выполнении строительства в рамках государственного оборонного заказа из-за недобросовестного выполнения заказчиком взятых на себя обязательств может привести к существенным штрафным санкциям, потере деловой репутации и уголовной, гражданской, административной ответственности застройщика. В дальнейшем у организации могут возникнуть сложности с поиском клиентской базы и деловых партнеров, так как специфика строительной сферы такова, что опыт и положительная репутация становятся лучшей гарантией и рекламой в будущем.

3. Невыполнение условий договора в рамках проектного финансирования, затягивание сроков строительства сверх допустимых законодательством может привести к приостановлению деятельности строительного предприятия, потере рабочих мест, повышению напряженности на рынке труда региона.

4. Регулярный срыв сроков проектного финансирования приведет к снижению доверия со стороны покупателей жилья к системе эскроу счетов,

препятствуя реализации потенциала для продвижения инновационных банковских услуг.

5. Отсутствие должной осмотрительности при выборе контрагента также может привести к налоговым рискам из-за вовлечения предприятия в мошеннические схемы.

В качестве опорных точек проведения процедуры дью дилидженс с учетом специфики строительных организаций можно выделить: определение и ранжирование критериев надежности контрагента, реализация риск-ориентированного подхода при изучении экономических и правовых особенностей деятельности предприятия, определение подходящих методов минимизации предпринимательских рисков в зависимости от статуса контрагента: благонадежный, относительно благонадежный, неблагонадежный.

Процедура дью дилидженс может быть проведена применительно к различным видам организаций-агентов на строительном рынке. Для целей проводимого исследования в строительной отрасли предложена следующая типология контрагентов:

1. Ключевые участники строительного рынка:

1.1 Застройщики - организации, которые приобрели участок и осуществляют на нем строительство объекта. К ним относятся девелоперы (1 тип).

1.2 Заказчики (в соответствии с Градостроительным кодексом - технические заказчики) - организации, которых нанимает застройщик и они, в свою очередь, выполняют организацию и ведение всего комплекса работ от получения технических условий для ввода объекта в эксплуатацию (2 тип).

1.3 Строительные организации, которые выполняют непосредственно строительно-монтажные работы (возведение монолитных конструкций, кирпичные, кровельные, отделочные работы, монтаж инженерных сетей и прочее) (3 тип).

1.4 Организации, осуществляющие проектные работы. К данному типу контрагентов, прежде всего, можно отнести генеральных проектировщиков, которые выполняют полный комплекс проектных работ (4 тип).

1.5 Организации, выполняющие изыскательские работы в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования (5 тип).

1.6 Поставщики и производители изделий, оборудования и материалов (6 тип).

2. Организации, обеспечивающие функционирование строительных предприятий и реализацию их продукции:

2.1 Электросетевые и газоснабжающие организации (7 тип).

2.2 Организации, предлагающие коммунальные услуги (холодное и горячее водоснабжение, водоотведение) (8 тип).

2.3. Риэлторские агентства (9 тип).

Диссертационное исследование направлено на разработку концептуальной модели оценки благонадежности контрагентов, с которыми вступают во взаимодействие все указанные выше типы организаций. Конечная цель разработки указанной модели - предложить комплексный подход с соответствующими индикаторами для оценки степени благонадежности организации по четырем направлениям: финансовая, правовая, репутационная, экологическая (с учетом отраслевой специфики). Одним из приоритетных направлений проводимого исследования является определение роли онлайн-сервисов в оценке благонадежности контрагента как инновационного инструмента проверки, обладающего значительным потенциалом.

На основе использования общенаучных методов исследования предполагается разработка комплекса методического обеспечения по формированию отчетных метрик (основных и дополнительных индикаторов), которые необходимы для принятия управленческих, в том числе экономических решений относительно возможности деловых взаимоотношений с организацией.

В связи с вышеобозначенными причинами разработка вышеуказанного методического обеспечения в виде предлагаемой концептуальной модели

становится первоочередной задачей и стратегическим ориентиром успешного развития строительной отрасли. Подобные диагностические материалы для оценки благонадежности контрагента позволят всем участникам рынка получить определенный стабилизирующий алгоритм, способствующий бесперебойному развитию строительной отрасли в будущем.

***Степень разработанности научной проблемы.*** Важность и актуальность этой проблемы не подлежит сомнению. Теоретико-методологической основой при проведении исследования стали работы, посвященные вопросам развития аудиторской деятельности, внутреннего контроля, финансового анализа в России, М.А. Азарской [15], И.Н. Богатой [31], Н.Д. Бровкиной [33], В.И. Бариленко [29], Р.П. Булыги [36], Е.Б. Герасимовой [65], А.В. Глущенко [66], Е.М. Гутцайт [68], И.Ф. Ветровой, Ж.А. Кеворковой [81], М.И. Кутера [79], Н.Т. Лабынцева [89], М.В. Мельник [100], В.И. Подольского [123], И.В. Паниной [119], С.В. Панковой [120], М.Ф. Сафоновой [143], В.Я. Соколова [149], В.П. Суйца [152], В.Т. Чая [158], А.Д. Шеремета [169], Л.З. Шнейдмана [170].

Результаты исследований в области анализа методических основ проведения процедуры дью дилидженс отражены в работах Н.А. Антоновой [17], Асеева Д.А. [26], Е.В. Бубновой [34], А.М. Выжитович [64], М.В. Галкиной [64], О.В. Григоренко [67], А.Г. Еделькиной [71], Н.А. Кабановой [76], А.С. Колтайс, А.А. Колтайс, Н.Н. Зотова [74], К.А. Семячкова [146], В.А. Кирилловского [84], М.Н. Корсакова [87], А.В. Панченко [121], А.В. Фоменко [171], Е.Н. Шатиной [162], А.А. Шатровой [163] и других представителей научного и экспертного сообщества. Вклад данных авторов в развитие проблематики анализа и диагностики степени благонадежности контрагента обусловлен тем, что были раскрыты отдельные аспекты указанной проблемы: оценка правовых аспектов деятельности, анализ финансовой устойчивости потенциального контрагента, изучение деловой репутации экономического субъекта, использование цифровых инструментов в определении степени благонадежности контрагента.



**Цель и задачи диссертационного исследования** состоят в разработке концептуальной модели оценки благонадежности контрагента с возможностью ее трансформации с учетом типологии контрагентов в конкретной отрасли.

Поставленная цель обусловила следующие **задачи** проводимого исследования:

1. исследовать используемые алгоритмы проведения процедуры дилидженс в ходе принятия решения о возможности сотрудничества с организацией.

2. определить основные индикаторы для оценки правовой, финансовой, репутационной и экологической благонадежности контрагента каждого из предложенных типов.

3. выделить основные ключевые компоненты предложенной концептуальной модели оценки благонадежности контрагента, предполагающей проведение основных этапов проверки с учетом комбинации риск-ориентированного и кросс-функционального подходов.

4. предложить направления трансформации данной концептуальной модели с учетом типологии контрагентов в строительстве.

**Объект и предмет исследования.** Объектом исследовательской работы является деятельность строительных организаций и организаций сопровождающих видов деятельности (геодезия, проектные организации, риелторские фирмы) в контексте их благонадежности как потенциальных деловых партнеров. В рамках проведенного исследования акцент сделан на ключевых аспектах деятельности, рассмотренных девяти типов контрагентов в ходе проведенных 27 проверок (по одной проверке каждый год в течение трех лет в девяти организациях-представителях, выделенных типов контрагентов). Предметом проведенного диссертационного исследования является методическое обеспечение осуществления договорного дилидженс, в результате которого выстраивается траектория сотрудничества с контрагентом.

**Теоретической основой исследования** выступают результаты анализа исследований по вопросам отличительных особенностей осуществления аудита и процедуры дью дилидженс.

**Методологическая основа диссертационного исследования** базируется на теоретических и эмпирических методах научного познания: синтез, сравнительный анализ, дедукция, индукция, классификация, расчетно-аналитический метод.

**Информационной базой исследования** являются нормативные акты Российской Федерации; научные публикации по теме исследования; финансовые и нефинансовые данные строительных организаций.

**Обоснованность результатов диссертации** подтверждается использованием для разработки предлагаемой методики результатов исследований, посвященных особенностям проведения аудита и дью дилидженс, осуществленных ведущими российскими учеными.

**Достоверность результатов диссертационного исследования** основывается на использовании достоверной теоретико-методической информации, грамотном применении теоретических и эмпирических методов исследования, а также положительной оценкой представленных результатов на научно-практических конференциях и внедрением данных результатов в практическую деятельность строительных организаций.

**Соответствие диссертации Паспорту научной специальности.** Диссертационное исследование выполнено в соответствии с Паспортом специальности 5.2.3 – Региональная и отраслевая экономика (бухгалтерский учет, аудит и экономическая статистика): п. 11.4.Комплексный экономический и финансовый анализ хозяйственной деятельности. Оценка эффективности деятельности экономических субъектов; п. 11.5.Мониторинг, анализ и оценка изменений бизнеса, п. 11.6.Аудиторская деятельность.

**Научная новизна результатов исследования.** Разработана методика проведения договорного дью дилидженс на основе анализа российского и

зарубежного опыта на базе предложенной концептуальной модели оценки благонадежности контрагента в строительстве.

***Наиболее существенные результаты исследования, обладающие научной новизной и полученные лично соискателем:***

1. Уточнено понятие «дью дилидженс» на основании анализа его трактовки зарубежными и российскими представителями научного и экспертного сообщества, выявлены неучтенные аспекты. Это позволило дополнить существующие определения и сделать акцент на такой функциональной характеристике дью дилидженс, как комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности организации при принятии решения о возможном сотрудничестве.

2. Определена взаимосвязь между сущностью и методикой процедуры «договорной дью дилидженс» и принципами «знай своего клиента» и «должная осмотрительность», что позволило инструментально усовершенствовать методические подходы к проведению договорного дью дилидженс за счет определения наиболее рискованных областей в деятельности проверяемой организации.

3. Разработана и апробирована на данных строительных организаций и организаций сопровождающих видов деятельности (геодезия, проектные организации, риелторские фирмы) концептуальная модель оценки благонадежности контрагента, базирующаяся на четырех аспектах благонадежности организации (правовая, финансовая, репутационная, экологическая) с учетом отраслевой специфики. Обосновано, что проведение анализа деятельности контрагента с использованием предложенной модели позволяет осуществлять более детальную проверку и выявлять рискованные факторы.

4. Предложены индикаторы оценки правовой, финансовой, репутационной, экологической благонадежности контрагента, которые необходимы для выявления предпринимательских рисков (нелегитимность деятельности,

неустойчивое финансовое состояние, отрицательная деловая репутация, несоблюдение требований экологического законодательства).

5. Предложена трансформация концептуальной модели оценки благонадежности с учетом типологии контрагентов в строительстве за счет селекции набора индикаторов для проверки. Отличие предложенной модели от существующих ранее алгоритмов проверки контрагента заключается в комплексном подходе и включении дополнительных индикаторов, отвечающих отраслевой специфике проверяемого контрагента.

**Теоретическая значимость исследования** заключается в методологическом обосновании процедуры дью дилидженс, рассмотрении возможностей углубления представления о направлениях оценки благонадежности контрагента с учетом отраслевых особенностей строительных организаций.

**Практическая значимость исследования** состоит в разработанных рекомендациях, полученных в результате анализа благонадежности контрагента согласно предлагаемой методике, которые могут выступать в качестве основы для принятия управленческих решений в строительстве относительно целесообразности дальнейшей работы с данной организацией. В связи с тем, что в строительной отрасли часто работы выполняются в рамках государственных и муниципальных контрактов проведение процедуры дью дилидженс с использованием разработанной концептуальной модели перед заключением указанного контракта позволит минимизировать риски, связанные с неисполнением обязательств, утратой имущества, причинением убытков.

**Апробация результатов диссертационного исследования.** Отдельные положения и результаты диссертационного исследования докладывались автором и были одобрены на более чем тридцати научно-практических конференциях (включая международные), в том числе: II Национальная конференция студентов, аспирантов и молодых ученых «Холодильная техника и биотехнологии», (ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет», г. Кемерово, 02-04 декабря 2020 г.); Международная научно-практическая конференция, посвященная Году

науки и технологий «Приоритеты развития АПК в условиях цифровизации и структурных изменений национальной экономики (ФГБОУ ВО СПбГАУ, Санкт-Петербург, 26-28 мая 2021 года); XVII Международная научная конференция «Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития» (ФГБОУ ВО СПбГЭУ, г. Санкт-Петербург, 21 октября 2022г.); 87-ая научно техническая конференция Белорусского государственного технологического университета (с международным участием) «Цифровизация: экономика и управление производством» (Белорусский государственный технологический университет, г. Минск, 31 января-17 февраля 2023 года); Международная научно-практическая конференция «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» (Полоцкий государственный университет имени Ефросинии Полоцкой, г. Полоцк, 31 октября-1 ноября 2024 г.); XVI Международная научно-практическая конференция «Архитектура финансов: поиск баланса стабильности и роста» (Санкт-Петербургский государственный экономический университет, г. Санкт-Петербург, 19-21 марта 2025 г.); «IX Международный экономический симпозиум–2025» IX Международная научная конференция Соколовские чтения «Бухгалтерский учет: взгляд из прошлого в будущее» (Санкт-Петербургский государственный университет, г. Санкт-Петербург, 17-18 апреля 2025 г.) и др.

В рамках проводимого исследования разработанные мероприятия апробированы на материалах строительных организаций, что подтверждается соответствующими документами. Предложенная методика оценки благонадежности контрагента используется в деятельности ООО «ВотерПрайсИнвест» и ООО «Проектиндустрия». Теоретические и методические результаты проведенного исследования используются в преподавании следующих дисциплин: «Аудит», «Современные проблемы аудиторской деятельности», «Теория и практика аудита (продвинутый уровень)» кафедры бухгалтерского учета и финансов ГАОУ ВО ЛО «Гатчинский государственный университет».

**Публикации результатов исследования.** Основные положения и результаты диссертационного исследования опубликованы в 34 работах общим объемом 15,70 п.л. (личный вклад – 8,92 п.л.), в том числе в 6 публикациях общим объемом 3,6 п.л. (личный вклад – 2,33 п.л.) в ведущих российских рецензируемых научных журналах, определенных Высшей аттестационной комиссией при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации.

**Структура диссертации.** Диссертация состоит из: введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и 18 приложений. Общий объем диссертации – 191 страница основного текста, 98 страниц приложений, включая 22 таблицы, 12 рисунков и 6 формул в основном тексте.

## **ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ПРОВЕДЕНИЮ ДЬЮ ДИЛИДЖЕНСА В КОНТЕКСТЕ ПРОЯВЛЕНИЯ «ДОЛЖНОЙ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТИ»**

### **1.1 Понятие процедуры дью дилидженс: зарубежный и российский подходы**

Экономические субъекты в процессе осуществления хозяйственной деятельности взаимодействуют со значительным количеством контрагентов, выполнение которыми взятых на себя обязательств в срок является одним из основных условий успешного функционирования данных экономических субъектов. В связи с этим возникает необходимость проведения проверок потенциальных деловых партнеров перед началом сотрудничества с ними на предмет их благонадежности. Данные проверки могут осуществляться собственными силами организации или может привлекаться сторонняя организация для ее проведения. Аудиторские и консалтинговые фирмы предлагают такую услугу, как договорной дью дилидженс, которая предполагает всестороннее изучение особенностей деятельности потенциального контрагента. Цель данной проверки состоит в подтверждении надежности возможного делового партнера, что позволяет сформировать взаимовыгодные партнерские отношения и избежать возможных предпринимательских рисков [90, с. 64].

В международных стандартах сопутствующих аудиту услуг отсутствует четко сформулированное понятие процедуры дью дилидженс. Для его уточнения следует рассмотреть определение данного понятия, которое предлагают международные профессиональные бухгалтерские и аудиторские организации и объединения. Определение процедуры дью дилидженс, сформулированное международными профессиональными бухгалтерскими и аудиторскими объединениями, приведено в приложении 1 в таблице 1 [28, с. 81].

Международные аудиторские организации отмечают важность проведения процедуры дью дилидженс в инвестиционной деятельности, так как данная

процедура является эффективным инструментом снижения риска потери вложенных средств инвестором.

Свой вклад в развитие понятия дью дилидженс внесли крупные аудиторские фирмы, относящиеся к «большой четверке»<sup>1</sup>. Данные организации, предоставляя указанную услугу своим клиентам, определяют ее содержание и отличительные особенности. Международная сеть организаций, предлагающих услуги в сфере аудита и консалтинга PricewaterhouseCoopers (PwC) придерживается следующего подхода: главная цель проведения дью дилидженс заключается в идентификации возможных рисков срыва сделки в ходе оценки финансового состояния объекта проверки. В результате данной проверки определяются условия для ведения переговоров в процессе заключения сделки [28, с. 81]. В то же время KPMG указывает, что проведение процедуры дью дилидженс направлено, преимущественно, на осуществление оценки ключевых проблем, которые возникают у организации в процессе деятельности. Данная оценка помогает во многом достичь инвесторам правильного понимания специфики бизнеса организации – потенциального объекта инвестирования [28, с. 81]. В соответствии с методикой, которая применяется международной сетью аудиторских и бухгалтерских организацией Ernst&Young, дью дилидженс – это критическое изучение финансового состояния объекта инвестирования, позволяющее оценить качество и устойчивость его доходов посредством анализа основных финансовых и юридических рисков, а также экономических показателей его деятельности за предыдущие годы. В рамках данной оценки эксперты подготавливают отчет, в

---

<sup>1</sup> «Большая четверка» - четыре крупнейших в мире сети компаний, предоставляющих аудиторские и консалтинговые услуги: Deloitte, PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young и KPMG. В настоящее время Deloitte не работает в России, российская практика продолжила свою работу в качестве несвязанной с Deloitte организации «Деловые Решения и Технологии». Кооператив фирм KPMG с 2022 года не осуществляет свою деятельность в России. С этого периода времени российские фирмы, входившие ранее в KPMG, работают под другим названием: АО «КЭПТ». Ernst & Young также с 2022 года не предоставляют услуги в Российской Федерации. В связи с этим российское подразделение Ernst & Young (EY) изменило название основной операционной структуры: ООО "Эрнст энд Янг" переименовано в ООО "Центр аудиторских технологий и решений – аудиторские услуги". В дальнейшем в результате ребрендинга было переименовано в «Б1». Не стала исключением и PricewaterhouseCoopers, которая также с 2022 года перестала вести свою деятельность на территории Российской Федерации. Российское подразделение PwC было преобразовано в организацию «Технология доверия».



котором высказывают свое мнение о том, как меняющиеся обстоятельства и сложившаяся экономическая ситуация может повлиять на будущее организации. Указанная оценка производится на основе анализа внутренней документации и бухгалтерской отчетности фирмы. В определении, подготовленном Ernst&Young, отмечается, что дью дилидженс также предполагает предоставление консультаций заинтересованным пользователям по снижению возможных рисков при принятии решения об инвестировании. Ещё одна международная сеть организаций в сфере аудита и консалтинга, входящая в «большую четверку», Deloitte («Делойт»), определяет дью дилидженс как услугу, ориентированную на выявление рисков и инспектирование вопросов соблюдения действующего налогового, гражданского, финансового и таможенного законодательства. Эксперты данной организации убеждены, что акцентирование внимания на актуальной информации о стоимости и возможных рисках целевого бизнеса может значительно повысить вероятность успешного проведения инвестиционной сделки [17, с. 143].

В связи с тем, что многие иностранные и российские аудиторские фирмы включают данную процедуру в перечень своих сопутствующих аудиту услуг, они разрабатывают собственные подходы к ее определению. В приложении 2 в таблице 1 «Основные подходы к определению процедуры дью дилидженс, сформулированные иностранными и российскими аудиторскими фирмами», представлен обзор указанных определений.

В целом, очевидно, что подходы к определению особенностей проведения дью дилидженс у данных фирм и международных ассоциаций схожи. Все они отмечают важность проведения дью дилидженс при покупке бизнеса, слияниях и поглощениях. Необходимо отметить, что они рассматривают данную процедуру в качестве сопутствующей аудиту услуги. При этом данные организации отмечают, что в качестве объекта проверки при дью дилидженс выступает финансовая отчетность, а также прочая финансовая и нефинансовая информация.

Для формирования более комплексного понимания сущности процедуры дью дилидженс стоит обратиться к мнению иностранных и российских ученых по

данному вопросу. Дж.И. Френсис, П. Херли, Р.М. Робинсон определяют, что данная процедура является процессом, который ориентирован на проведение полной проверки с целью выявления внешних угроз при осуществлении инвестиционных вложений. Дж. Гордон, формулируя определение процедуры дью дилидженс, уточняет, что данная процедура является важным инструментом при анализе конфиденциальной информации компании, например, такой, как «скрытые» реквизиты счетов, имущества, обязательств, бизнес-планов с целью минимизации возможных рисков. С.А. Колвелл и Д. Вассерштрум делают акцент на том, что дью дилидженс предполагает процесс, позволяющий произвести полный анализ экономических и технических вопросов, которые могут стать ключевыми факторами при определении цены покупки и административных расходов, и дать обоснованное мнение о степени их влияния на объект инвестирования. А. Младенов, Ю. Масларова, Е. Петкова, А. Митова считают, что дью дилидженс - это процесс получения объективной информации о фирме и сопоставление данной информации с набором стандартных критериев, определенных заранее. П. Пуранам, В.С. Пауэлл, Х. Сингх отмечают, что при проведении процедуры дью дилидженс осуществляется оценка финансовых отчетов, юридических и иных проблем [28, с. 81]. А. Рид обращает внимание на существование различных видов рисков, оказывающих влияние на деятельность любой фирмы и необходимость проведения обзоров и экспертиз наиболее значимых аспектов деятельности организации. Указанные обзоры и экспертизы проводятся с использованием бухгалтерских данных и отчетности организации, анализа ее правового статуса и соответствия деятельности требованиям законодательства, данных о системе документального оборота и операционной деятельности фирмы. Таким образом, именно процедура дью дилидженс призвана провести комплексную оценку деятельности организации. При этом, по мнению А.Рид, главная цель дью дилидженс состоит в минимизации рисков при осуществлении крупных сделок при принятии решения об инвестировании капитала [17, с. 144-145]. А.Х. Розенблюм отмечает, что дью дилидженс - это исследование, которое проводится инвестором или его консультантами в

отношении полноты и точности представления информации о приобретаемом бизнесе компании. Д. Рэнкин делает акцент на том, что дью дилидженс, в первую очередь, ориентирован на проверку чистоты сделки [108, с. 12]. Б. Фливбьерг рассматривает процедуру дью дилидженс с позиции оценки затрат и выгод, связанных с инвестированием в конкретный проект [185, с. 3]. Г. Бинг указывает, что основной целью процедуры дью дилидженс является проведение проверки состояния бизнеса, который является объектом инвестирования. При этом данная проверка предполагает поиск нераскрытых обязательств и потенциальных проблем, формирующих общее представление об организации. Г. Бинг также добавляет, что у инвестора при инициировании процедуры дью дилидженс могут быть вторичные цели: выявление недооцененных активов и перспективных сотрудников, получение информации для осуществления перехода права собственности, а также сбор информации, которая может быть полезной для принятия инвестором окончательного решения о возможности приобретения организации. При этом он подчеркивает, что данные цели являются второстепенными по сравнению с главной целью дью дилидженс – всесторонняя оценка текущего состояния организации – объекта инвестирования для выявления возможных «узких мест» и рисков, способных оказать негативное влияние на ее функционирование [179, с. 3]. Данную позицию аргументировано поддерживает Л. Спеддинг, которая отмечает, что традиционно дью дилидженс включает в себя процесс обнаружения случаев несоблюдения действующего законодательства при совершении ключевых деловых операций в ходе функционирования предприятия-объекта проверки. Она также подчеркивает, что процедура дью дилидженс стала нормой и обязательным условием при принятии управленческих решений при слияниях и поглощениях, выборе потенциальных деловых партнеров, покупке и продаже активов, функционировании совместных предприятий [197, с.3]. Т.А. Маккей, М.Л. Спаффорд и Б. Уиндл подчеркивают важность проведения дью дилидженс при совершении сделок слияния и поглощения. При этом они рассматривают сущность и основные этапы процедуры, которая ориентирована на выявление нарушений антимонопольного и антикоррупционного

законодательства в деятельности проверяемой организации. Р. Шейн определяет дью дилидженс как проверку, направленную на оценку полученной информации об объекте инвестирования для выявления рисков факторов, сопутствующих предполагаемой сделке. М. Рамсингхани отмечает, что дью дилидженс представляет собой «искусство», которое связано с определением инвестиционных возможностей и рисков. По мнению М.Рамсингхани, эффективность данной процедуры определяется достоверностью информации для проверки, методами сбора и обработки сведений. В. Голь и П. Хильгер определяют дью дилидженс как процедуру, которая направлена на выявление непредвиденных рисков. Для более расширенного понимания сущности процедуры дью дилидженс следует рассмотреть позицию А. Шермана по данному вопросу. Его представление о процедуре дью дилидженс схоже с точкой зрения М. Рамсингхани. В то же время А. Шерман определяет дью дилидженс как процесс, состоящий из нескольких взаимосвязанных этапов. Подобное мнение по итогам проведенных исследований высказывал и Р. Шейн. В рамках проведения дью дилидженса, как считают Д. Дэнисон и И. Ко, осуществляется оценка возможностей для бизнеса, которые появляются в ходе слияния или поглощения организаций. Данная оценка предполагает проведения аналитических процедур в отношении статистической информации об организации и анализ ее финансового положения. А. Сачек поддерживает позицию Д. Дэнисона и И. Ко и высказывает мнение, что в ходе процедуры дью дилидженс эксперты уделяют повышенное внимание критическим факторам. В дополнение А. Сачек справедливо отмечает, что в случае, когда инвестор изучил досконально особенности функционирования отрасли, в которой работает организация-цель, оценка указанных критических факторов будет более достоверной. Д. Камминг и С. Замбели также внесли вклад в уточнение понятия дью дилидженс. Данные авторы предлагают следующее определение дью дилидженс – это процесс, предполагающий принятия решения об экономической целесообразности инвестиций в конкретную организацию. По их мнению, в ходе проведения дью дилидженс осуществляется тщательная оценка таких факторов, как качество управления, особенности инфраструктуры,

основные конкуретны, угрозы и перспективы, операционные и финансовые риски организации. Д. Камминг и С. Замбели также отмечают, что алгоритм проведения дью дилидженс может адаптироваться в зависимости от проблем, выявленных в ходе проверки [24, с. 28-29].

Следует также отметить и вклад российских ученых в смысловое наполнение указанного понятия. Прежде всего, необходимо принимать во внимание, что изначально дью дилидженс в России рассматривался с юридической точки зрения. Это было обусловлено тем, что в рамках проведения дью дилидженс в первую очередь предполагалось осуществление детальной проверки юридического статуса фирмы и проверки соответствия осуществляемой деятельности организации требованиям законодательным требованиям. Ю.В. Трунцевский сформулировал определение, в котором подчеркивает юридическую направленность данной процедуры: в ходе проведения дью дилидженс предполагается осуществление диагностики особенностей ведения организацией хозяйственной деятельности с целью выявления существующих юридических рисков и оценки инвестиционной привлекательности потенциального делового партнера [22, с. 89]. М. Букашин и С. Почаев рассматривают именно правовой дью дилидженс, который проводится с целью выявления рисков при приобретении активов организации или объектов недвижимости. В дополнение они отмечают, что проведение дью дилидженс также предполагает осуществление независимой оценки реальной стоимости объектов инвестирования с целью снижения цены проводимой сделки. Продавец, напротив, может по результатам проведения процедуры обосновать привлекательность компании с точки зрения отсутствия правовых, а, следовательно, и экономических рисков.

В дальнейшем по мере внедрения процедуры дью дилидженс в практику российских аудиторских и консалтинговых компаний данное понятие было существенно дополнено. Д.А. Челышев представляет расширенное определение дью дилидженса и делает акцент на следующих аспектах оказания данной услуги:

- 1) дью дилидженс является сопутствующей аудиту услугой;

2) данная услуга предполагает проведение комплексной экспертизы объекта инвестирования с целью получения комплексной информации о финансовом положении проверяемой организации, его положении на рынке, деловой репутации и т.п.

В результате проведения процедуры дью дилидженс заказчик может принять наиболее рациональное управленческое решение о целесообразности осуществления инвестиций в проверяемую организацию [22, с. 89-90].

Т.Н. Шашкова и А.В. Герасимова предлагают следующее определение: дью дилидженс - это проверка текущей деятельности организации, результаты которой отражают ее реальное финансовое положение и представляют точную оценку ее стоимости с целью выявления возможных предпринимательских рисков, обусловленных различными внутренними и внешними обстоятельствами. Данные авторы отмечают, что по результатам дью дилидженс возможна выработка рекомендаций по оптимизации бизнес-процессов в дальнейшей деятельности организации [28, с. 81]. Е.В.Кузмин и А.А. Кудряшов определяют дью дилидженс как комплексную проверку, проводимую инвестором с целью оценки различных рисков, связанных с процессом инвестирования [28, с. 81]. Ковалев В.В., Ковалев Вит. В. рассматривают дью дилидженс как проверку финансового и имущественного положения фирмы при ее приобретении, совершении слияний или поглощений, предоставления ей крупного займа, взаимодействия организации с андеррайтером и в других случаях [108, с. 12]. Кроме того, Н.А. Антонова дополняет определение исследуемой процедуры с учетом особенностей актуарной учетной концепции. Актуарный учет предполагает нацеленность на будущее, то есть на формирование информации, необходимой для проведения финансового планирования с целью прогнозирования денежных потоков и перспектив роста инвестиционной привлекательности экономического субъекта. Таким образом, исходя из актуарной концепции учета: дью дилидженс – это комплексная экспертиза чистоты предполагаемой сделки при принятии решения об эффективном и менее

рисковом инвестировании капитала с целью его сохранения и приумножения в будущем [17, с. 144].

Платонова Н.А. дает следующее определение: дью дилидженс – это комплексная проверка состояния объекта или актива с целью обнаружения различных предпринимательских рисков, способных препятствовать непрерывному функционированию экономического субъекта [138, с. 186].

О.Н. Синькина отмечает, что дью дилидженс имеет два определения:

1. Данную процедуру можно рассматривать как проверку, которая проводится с целью оценки рисков и возможностей, которые связаны с предполагаемой сделкой.

2. Дью дилидженс является стандартом должной осмотрительности, которую следует соблюдать при совершении определенных операций.

В тоже время данные определения отражают основную цель данной процедуры - проведение исследования точности и достоверности информации, которая относится к предстоящей инвестиционной сделке, и оценка ее будущего потенциала [147, с. 256].

Также О.Н. Синькина указывает, что возможные области анализа при проведении дью дилидженс достаточно разнообразны, но именно налоговый дью дилидженс имеет важное значение для получения представления о предприятии - объекте инвестировании. Она подкрепляет свою позицию тем, что данный вид дью дилидженс ориентирован на проведение мероприятий по анализу и учету существующих налоговых рисков и возможностей, а также проверку достаточности раскрытия информации о них в финансовой отчетности. Объектом данной подобласти анализа является выявление возможностей оптимизации налоговой нагрузки на исследуемом предприятии. Кроме того, в процессе налогового дью дилидженс идентифицируют риски доплаты налогов за предшествующие отчетные периоды [147, с. 256].

В.В. Керимов, рассматривая необходимость и важность проведения процедуры дью дилидженса, отмечает, что использование в хозяйственной деятельности организаций объектов интеллектуальной собственности, с одной

стороны, способно принести предприятию определенные экономические выгоды, но, с другой стороны, сопряжено с возможными рисками. Данные риски, прежде всего, связаны с неправильно оформленными с юридической точки зрения документами, применение незаконных схем оптимизации. В связи с этим проведение процедуры дью дилидженс, по мнению В.В. Керимова, направлено на определение возможной стоимости объектов интеллектуальной собственности на основании информации, полученной из бухгалтерских документов и бухгалтерской отчетности [83, с. 49-55]. В приложении 3 в таблице 1 «Трактовка понятия «дью дилидженс» российскими и зарубежными авторами, аудиторскими организациями и профессиональными бухгалтерскими и аудиторскими объединениями» представлено обобщение указанных определений с целью анализа отражения в них составляющих элементов понятия дью дилидженс.

В целом можно отметить на основе обобщенных данных приложения 3, что все представленные определения обращают внимание на комплексность проводимого исследования деятельности организации-объекта проверки с целью выявления возможных рисков и проблем, связанных с ее деятельностью. Ряд авторов отмечает, что дью дилидженс необходим при принятии инвестиционных решений. Также в некоторых определениях есть прямое указание на то, что дью дилидженс позволяет предоставить инвестору определенную степень свободы в принятии окончательного решения о возможности инвестирования средств в объект.

В то же время некоторые определения указывают на прямую связь дью дилидженс с инвестиционным процессом. Несмотря на то, что в условиях рыночной экономики данная цель является определяющей, дью дилидженс применяется также и при комплексном анализе деятельности предприятия, необходимой ее собственникам. В рассмотренных определениях не затронут следующий аспект дью дилидженс: возможность проведения данной процедуры для различных целей – оценка рациональности организационной структуры фирмы и эффективности системы управления, проверка юридической «чистоты» деятельности фирмы, оценка общей налоговой нагрузки организации и налоговых



рисков, оценка репутации и конкурентной среды. Также в данных определениях отсутствует указание на связь рассматриваемой процедуры с аудитом. Данный момент представляется важным, так как при проведении дью дилидженс часто используется именно аудиторский алгоритм. Кроме того, в данных определениях недостаточно раскрыт принцип «знай своего клиента», соблюдение которого является основополагающим при выборе формы бизнес-партнерства и реализации существенных условий договора или сделки.

Для целей проводимого исследования предполагается использовать следующее определение: дью дилидженс представляет собой комплексную оценку деятельности организации и порядка подготовки ее внутренней и бухгалтерской отчетности на основе применения аудиторских процедур и методик с учетом реализации принципов «знай своего клиента» и «должной осмотрительности» при прединвестиционной подготовке объекта к продаже и принятии решения о возможном сотрудничестве с организацией, а также в процессе функционирования фирмы с целью составления отчета, содержащего подробную информацию о специфике деятельности объекта проверки, а также обоснованный анализ основных показателей его деятельности.

В ряде исследований российских ученых особое внимание уделяется изучению основных задач и функций процедуры дью дилидженс. Н.А. Антонова определяет основные задачи дью дилидженс. К данным задачам можно отнести:

1. Получить свободный доступ к внутренним документам, к отчетности и информационным базам исследуемой компании.
2. Определить алгоритм взаимодействия с лицами, отвечающими за корпоративное управление организацией.
3. Установить вид, масштабы и направленность предполагаемой сделки.
4. Сформировать команду экспертов для выполнения процедуры дью дилидженс и определить временные рамки ее проведения.
5. Осуществить анализ информации по намеченным направлениям.
6. Подготовить комплексный аналитический отчет по результатам проверки и сформулировать рекомендации по итогам проведенного анализа.

7. Провести дополнительные консультации с заказчиком дью дилидженс в случае необходимости [17, с. 144].

Указанный перечень задач проведения дью дилидженс предлагается дополнить следующими задачами:

1. Проявление должной осмотрительности при выборе организации для сотрудничества.

2. Выявление и определение основных направлений снижения возможных предпринимательских рисков при ведении предпринимательской деятельности.

3. Снижение вероятности возникновения претензий со стороны налоговых органов из-за получения необоснованной налоговой выгоды.

4. Обеспечение экономической безопасности организации.

Сущность любого понятия раскрывается через его функции. Н.А. Антонова предлагает следующую авторскую классификацию функций дью дилидженс:

1. Системная функция связана с оценкой функционирования системы внутреннего контроля проверяемого экономического субъекта.

2. Информационная функция связана с поиском и сбором большего объема информации для проведения анализа финансового состояния проверяемой фирмы.

3. Комплексно-аналитическая функция проявляется в том, что группа экспертов-исполнителей дью дилидженс выполняет определенный перечень расчетов, проводит аналитические процедуры.

4. Исследовательская функция выступает как необходимый составной элемент дью дилидженс, так как выявление экспертами различной существенной информации, новых тенденций, закономерностей, экономических процессов и явлений в ходе его проведения позволяет разрабатывать им новые процедуры и совершенствовать действующие методики оказания данной услуги.

5. Реализация инновационной функции заключается в активном применении современных цифровых технологий при проведении процедуры дью дилидженс.

6. Оценочная функция выражается в том, что в заключительном аналитическом отчете об итогах проведения дью дилидженс содержатся обобщенные результаты по всем запланированным и выполненным направлениям проверки и аргументированные выводы экспертов о чистоте предполагаемой сделки с капиталом.

7. Предупредительная функция или функция минимизации рисков проявляется в том, что все проводимые оценочные и аналитические процедуры в ходе дью дилидженс направлены преимущественно на оценку существующих и потенциальных рисков инвестора в проводимой сделке [17, с. 144-145].

Также данная процедура ориентирована на решение ряда задач, направленных на минимизацию предпринимательских рисков, связанных с владением объектов интеллектуальной собственности [83, с. 48]. К таким задачам можно отнести:

- 1) идентификация случаев, когда происходит необоснованное завышение стоимости объекта интеллектуальной собственности;
- 2) прогнозирование ситуаций, когда лицензиар не способен выполнить взятые на себя обязательства;
- 3) исследование вероятности прекращения действия прав на интеллектуальную собственность;
- 4) исследование вероятности убытков при коммерциализации интеллектуальной собственности, таких как патенты и товарные знаки;
- 5) выявление случаев, когда организация будет вынуждена возмещать ущерб третьим лицам в результате нарушения их прав;
- 6) оценка соответствия законодательству использования различных объектов интеллектуальной собственности экономическим субъектом;
- 7) анализ законности совершения сделок по созданию или покупке объектов интеллектуальной собственности;
- 8) изучение ситуаций, которые могут привести к корпоративным конфликтам в ходе использования объектов интеллектуальной собственности;

9) установление вероятности реализации ключевых целей проекта на неудовлетворительном уровне из-за неэффективного использования объектов интеллектуальной собственности и др. [82, с. 49].

Указанный перечень функций можно также дополнить за счет включения в него функции, направленной на снижение налоговых рисков при взаимодействии с контрагентами. Также дью дилидженс, как было указано выше, является эффективным инструментом для обеспечения экономической безопасности организации, в чем также проявляется его функциональное назначение.

Следует отметить, что при рассмотрении сущности процедуры дью дилидженс особое внимание со стороны исследователей уделяется изучению его основных направлений. Платонова Н.А. отмечает, что проведение процедуры дью дилидженс возможно по нескольким направлениям:

1. Анализ системы ведения учета, предполагающий проведение комплексной проверки организации и ведения бухгалтерского учета на исследуемом предприятии. В рамках указанного направления осуществляется инспектирование полноты и достоверности отражения в учете хозяйственных операций; оценка соответствия организации работы бухгалтерской службы требованиям действующего законодательства.

2. Анализ финансовой отчетности, ориентированный на диагностику финансовой устойчивости и деловой активности проверяемой организации, предполагает проведение ретроспективного финансового анализа. Объектом анализа в рамках реализации этого направления является оценка платежеспособности и рентабельности объекта проводимой сделки.

3. Перспективный финансовый анализ, предполагающий прогнозирование будущих денежных потоков и ожидаемого финансового результата. Круг задач при реализации данного направления обусловлен проведением оценки способности объекта сделки генерировать прибыль и денежные потоки в обозримом будущем, спрогнозировать основные аспекты финансового состояния проверяемой фирмы.

4. Операционный (управленческий) дью дилидженс, ориентированный на проведении оценки эффективности деятельности топ-менеджмента и качества управления предприятием. В ходе проведения данного направления дью дилидженс значительное внимание уделяется формированию мнения о компетентности лиц, отвечающих за корпоративное управление в организации [138, с. 196].

5. Налоговый дью дилидженс, нацеленный на проверку системы налогового учета на предмет соответствия действующему законодательству, достоверности и полноты его ведения, а также оценку легитимности применяемых схем оптимизации налогов и сборов [63, с. 100-103; 109, с. 318-322; 138, с. 197].

6. Маркетинговый дью дилидженс, ориентированный на проверку положения фирмы на рынке с учетом его конъюнктуры. К основным задачам данного направления дью дилидженс можно отнести: проведение оценки деловой репутации исследуемого экономического субъекта и его положения на рынке; сегментирование и позиционирование рынка с целью определения конкурентной среды и оценка перспектив предприятия в условиях динамично изменяющейся рыночной конъюнктуры.

7. Информационный дью дилидженс, являясь достаточно инновационным направлением, предполагает проверку эффективности использования программных продуктов и цифровых технологий в деятельности экономического субъекта.

8. Экологический дью дилидженс, нацеленный на выявление рисков, возникающих из-за несоблюдения природоохранного законодательства экономическим субъектом, что влечет за собой наложение штрафов и приостановление деятельности исследуемой организации [138, с. 198].

Отдельные направления процедуры дью дилидженс более подробно рассмотрены в работах ряда авторов. А.В. Панченко предлагает интерпретацию некоторых направлений дью дилидженс, которые имеют место при реализации инновационных инвестиционных проектов. В первую очередь, А.В. Панченко отмечает, что процедура дью дилидженс предусматривает проведение проверки

сразу по нескольким направлениям, среди которых выделяются: операционный предынвестиционный анализ, включающий маркетинговый дью дилидженс, а также финансовый, технологический, юридический дью дилидженс. При этом отмечается, что все вышеуказанные направления включаются в общий план проверки и определяют ее комплексный характер. В отношении инновационных инвестиционных проектов А.В. Панченко выделяет следующие особенности каждого из рассмотренных направлений дью дилидженс:

1. Операционный дью дилидженс предполагает проведение оценки состояния объекта в ретроспективном формате, а также проведение и перспективного планирования. В рамках данной оценки формируют историческую справку о деятельности организации, проводят анализ доходности основных направлений деятельности в контексте их дальнейшей перспективности. Для проведения данной оценки осуществляется анализ рисков, источником которым может стать внешняя и внутренняя среда предприятия. Особенность данного вида дью дилидженс для инновационных инвестиционных проектов проявляется в том, что рынок сбыта инновационных продуктов за счет эффекта новизны и отсутствия конкуренции содержит значительный потенциал для продвижения продукции. В ходе осуществления операционного дью дилидженс производится оценка перспектив вывода на рынок инновационного продукта фирмы [121, с. 10].

2. Финансовый дью дилидженс также вносит свой вклад в анализ возможных перспектив осуществления инновационного инвестиционного проекта, так как по результатам текущего и ретроспективного анализа состояния организации составляется прогноз объема продаж предлагаемого инновационного продукта. Также в ходе проведения финансового дью дилидженс осуществляется анализ финансовых рисков, которые могут быть связаны с выпуском инновационного продукта или услуги на рынок.

3. Технологический дью дилидженс проводится с целью оценки технической оснащенности производственного процесса и эффективности функционирования системы логистики. Значительное внимание уделяется

проверке сметной документации и документов, которые подтверждают соответствие требованиям экологичности инновационного продукта.

4. Юридический дью дилидженс предполагает проверку соответствия деятельности исследуемой фирмы требованиям гражданского, налогового, корпоративного и трудового права. При этом особое внимание при проверке инновационных инвестиционных проектов уделяется правам на интеллектуальную собственность и исключительным правам, правам на товарные знаки и т.д. [121, с. 11].

В качестве авторского дополнения направлений дью дилидженс предлагается рассматривать такое направление как санкционный дью дилидженс, ориентированный на выявление контрагентов, сотрудничество с которым сопряжено с регуляторными рисками [41, с. 267-278].

Таким образом, подходы к определению дью дилидженса являются достаточно разнообразными. Обобщающими чертами всех подходов является определение важности этой услуги в прогнозировании рисков организации, возникающих в ходе ведения деятельности. В то же время отличает их то, что разные авторы делают акцент на определенном направлении дью дилидженса, что, несомненно, позволяет сформировать полное представление о нем.

## **1.2 Анализ взаимосвязи договорного дью дилидженса с принципами «Знай своего клиента» и «Проявления должной осмотрительности»**

Договорной дью дилидженс является самостоятельным, динамично развивающимся направлением сопутствующих аудиту услуг, которое ориентировано на проведение проверки возможного потенциального делового партнера в плане его благонадежности. Благонадежным признается контрагент, имеющий возможность исполнить принятые на себя обязательства в срок и в полном объеме [164, с. 457-470]. Анализ предпосылок выделения процедуры договорной дью дилидженс в самостоятельное направление сопутствующих аудиту услуг свидетельствует о том, что важную роль в этом процессе сыграло

закрепление принципов «Знай своего клиента» и «Проявление должной осмотрительности» в российском законодательстве. Реализация принципа «Знай своего клиента» предполагает обязательную проверку организации до принятия решения о сотрудничестве с ним. Практическое применение принципа «Проявление должной осмотрительности» предусматривает комплексную проверку контрагента перед началом сотрудничества.

Договорной дью дилидженс тесно взаимосвязан с принципом Know Your Client (KYC) - «Знай своего клиента», который лежит в основании многих контрольных процедур при выполнении финансовых операций. Указанный принцип относится к системе риск-менеджмента и заключается в том, чтобы перед проведением какой-либо операции клиент в обязательном порядке должен быть тщательно проверен [92, с. 103]. Изначально указанный принцип вошел в деловой оборот в банковской деятельности, когда в сентябре 1997 года были приняты «Основные принципы эффективного банковского надзора», которые предполагали противодействие отмыванию денежных средств. Данные принципы также были опубликованы Базельским комитетом. В соответствии с принципом № 15 политика любого банка должна быть нацелена на реализацию правила KYC с целью обеспечения этических и профессиональных стандартов в финансовом секторе [142, с. 275].

В России развитию этого принципа способствовало принятие ряда нормативных документов, к которым можно отнести:

1. Федеральный закон № 115 от 07.08.2001 г. «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» (с изм. и доп.), где определяются базовые положения, обязывающие кредитные организации проводить идентификацию своих клиентов на предмет выявления подозрительных операций.

2. Положение Центрального Банка РФ №242-П от 16.12.2003г. «Об организации внутреннего контроля в кредитных организациях и банковских группах», где представлены рекомендации по наиболее эффективному



банковскому контролю и мониторингу финансового состояния потенциальных заемщиков [92, с. 103].

Принцип «Знай своего клиента» предполагает проведения целого комплекса действий, направленных на выявление рисков факторов легализации доходов, которые получены преступным путем. Реализация данного принципа основывается на следующих этапах:

1. Идентификация, для осуществления которой клиент должен предоставить определенные документы в соответствии с разработанным банковским чек-листом и дать согласие на обработку персональных сведений. Пользователь получает логин и пароль, а также производится запись его голоса, осуществляется снятие его отпечатков пальцев.

2. Верификация, заключающаяся в проверке полученных данных о потенциальном клиенте. Особое внимание уделяется выявлению фактов нахождения этого лица в розыске или участия в экстремистской или террористической деятельности, проверке достоверности предоставленных документов.

3. Аутентификация – подтверждение личности клиента, когда он обращается в кредитную организацию повторно. Клиент использует свой логин и пароль для входа, подвергаются проверке его биометрические данные [142, с. 275].

Рассмотренные этапы реализации принципа «Знай своего клиента» находят свое отражение и при выполнении договорного due diligence, который также предполагает проведение комплексной проверки благонадежности контрагента. Также стоит отметить, что оба понятия являются неотъемлемой частью политики AML (AntiMoney Laundry) - противодействие отмыванию денежных средств. При проведении политики противодействия отмыванию денежных средств предусмотрены:

1. SDD – Simplified due diligence (проверка клиента, проводимая по упрощенному алгоритму);

2. EDD – Enhanced Due Diligence (проверка клиента, проводимая по расширенному алгоритму);

3. KYCC – Know Your Customer's Customer (знай клиента своего клиента);

4. PEP – Politically Exposed People (проверка политически значимых лиц).

При установлении факта отнесения лица к категории важных политических деятелей, проверка включает дополнительные процедуры, так как в таком случае риск коррупции и взяточничества существенно повышаются.

Упрощенный или расширенный характер проверки клиента зависит от выявленных рисков. Если в ходе верификации было выявлено, что сотрудничество с возможным клиентом не связано с высокой степенью риска, проверка может быть проведена в упрощенном формате. Расширенный формат проверки необходим в случае обнаружения значительных рисков, которые взаимодействие с клиентом может в дальнейшем повлечь за собой [142, с. 275; 42, с. 256-259].

Особую важность для развития нормативного регулирования процедуры договорного дью дилидженс имеет закрепление принципа «должной осмотрительности» как одного из базовых принципов проведения данной процедуры в российском законодательстве. В соответствии с Постановлением Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» под получением необоснованной налоговой выгоды понимается ситуация, когда налоговый орган докажет, что налогоплательщик располагал информацией о нарушениях, совершенных контрагентом, но согласился на взаимодействие с ним. В этом и заключается непроявление должной осмотрительности [7]. Следует также принимать во внимание положения пункта 10 рассматриваемого Постановления, в соответствии с которым при установлении факта нарушения контрагентом налогоплательщика требований законодательства в сфере налогов и сборов, это является доказательством того, что данный налогоплательщик получил необоснованную налоговую выгоду. Для того, чтобы установить факт получения необоснованной налоговой выгоды, органы Федеральной налоговой

службы Российской Федерации (ФНС РФ) должны доказать не проявление налогоплательщиком должной осмотрительности при принятии решения о сотрудничестве с контрагентом. Экономическому субъекту было известно о допущенных нарушениях в деятельности контрагента, но, несмотря на данный факт, было принято решение о сотрудничестве. В данном случае несоблюдение принципа должной осмотрительности или осторожности делового партнера было обусловлено взаимозависимыми отношениями налогоплательщика и контрагента [2].

В ходе реализации принципа «проявление должной осмотрительности» предусмотрен следующий перечень мероприятий, которые организация должна осуществить при проверке контрагента: запросить документальное подтверждение полномочий руководителя, проверить информацию в ЕГРЮЛ или ЕГРИП, провести оценку способности контрагента выполнить взятые на себя обязательства по договору. Непроявление должной осмотрительности и добросовестности при выборе контрагента сопряжено с определенными рисками, которые выражаются в следующем:

1. Недобросовестный контрагент может нарушить сроки поставки товара или несвоевременно оплатить поставку продукции, оплатить ее не в полном объеме или отказаться оплачивать продукцию, оказанные услуги, выполненные работы.

2. Если организация участвует в создании «цепочки контрагентов» повышается риск ее включения в список организаций для проведения выездных налоговых проверок [13,14,16].

Следующим шагом закрепления статуса «должной осмотрительности» в налоговом законодательстве становится размещение сведений о способах ведения предпринимательской деятельности, сопряженной с высоким налоговым риском на сайте Федеральной налоговой службы России. Также на сайте ФНС России размещена информация об адресах, по которым зарегистрированы несколько юридических лиц (адреса «массовой» регистрации), и юридических лицах, по которым установлен факт нахождения дисквалифицированных лиц в составе

исполнительных органов [167, с. 147]. При этом необходимо отметить, что в соответствии со статьей 9 Федерального закона от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» регистрирующий орган не осуществляет проверку сведений в предоставленных документах. Именно поэтому наличие выписки из ЕГРЮЛ становится подтверждением только государственной регистрации проверяемой организации, а не ведения ею реальной предпринимательской деятельности [3].

Для развития и дальнейшего совершенствования алгоритма проведения договорного дью дилидженса особое значение имеет методика, которая ориентирована на оценку рисков, обусловленных характером взаимоотношений с некоторыми контрагентами [8]. Проявление должной осмотрительности предполагает сбор информации и ее анализ для подтверждения отнесения организации к категории добросовестных, ведущих реальную деятельность. Исходя из этого с ним можно заключить договор без рисков негативных налоговых последствий [70, с. 96].

Дальнейшему развитию принципа должной осмотрительности способствовало формированием перечня признаков налоговыми органами для выявления фирм-однодневок. К таким признакам относятся:

1. Нахождение экономического субъекта по адресу массовой регистрации.
2. Учредитель относится к массовым.
3. Несоответствие функционирование организации и адреса фактической регистрации.
4. Отсутствие соответствующих складских помещений, когда их наличие предполагается исходя из вида осуществляемой деятельности.
5. Уплата экономическим субъектом платежей в размере, который может расцениваться как минимальный.
6. Учредитель находится в базе дисквалифицированных лиц.
7. Установления факта невыполнения взятых на себя обязательств.

8. Выявление отклонения уровня рентабельности, определенного на основании данных бухгалтерской отчетности, значительного уровня от рентабельности, характерного для сферы деятельности, в которой работает предприятие [167, с. 147].

В распоряжении Федеральной налоговой службы Российской Федерации есть ряд инструментов для выявления налоговых несоответствий, способствующих выявлению предприятий, занимающихся предпринимательской деятельностью с нарушением действующего законодательства. В качестве примера такого инструмента можно привести систему АСК НДС, которая отслеживает возмещение налога на добавленную стоимость (НДС) и осуществляет синхронизацию книг покупок и продаж с расчетными счетами организации. С использованием данной системы можно установить факт неоплаты начисленного налога на добавленную стоимость и отследить цепочку-контрагентов. Выявление несоответствий является основанием для проведения расширенной и углубленной проверки. ФНС РФ запрашивает документы, например, акты приема-передачи, переписки, отчеты и т.д. С помощью указанных документов сотрудники налоговых органов выясняют, оказывались ли заявленные услуги. Следующими действиями со стороны налоговых органов являются допросы, осмотры, изъятие документов и т.д. [9].

В 2021 году рассмотренная методика была усовершенствована и ее дополнения нацелены на установление и оценку умышленных действий налогоплательщиков, с целью организации формального документооборота с привлечением «технических» организаций<sup>2</sup>. Кроме того, данная методика предполагала меры, которые направлены на выявление случаев неправомерного уменьшения налоговой базы по налогу на добавленную стоимость. Кроме того, в соответствии с доработанной методикой все операции должны быть проверены для установления основного мотива их совершения [10, 11, 12].

---

<sup>2</sup> Под «технической организацией» понимается организация, которая не ведет деятельность и не исполняет налоговые обязательства по сделкам от ее имени.

В 2024 году принцип должной осмотрительности получил дальнейшее распространение в российском законодательстве. Ключевым аспектом был признан следующий критерий: реальность сделки, с целью ее подтверждения у организации должны быть соответствующие документы. Также в качестве подтверждения соблюдения должной осмотрительности налоговыми органами рассматривается включение в договор специальной оговорки, которая предполагает возмещение контрагентом нанесенного им ущерба. Наличие данной оговорки рассматривается налоговыми органами в качестве подтверждения соблюдения должной осмотрительности и реальности совершенной сделки.

Также в соответствии с действующими законодательными нормами организации - налогоплательщику, вступающему во взаимоотношения с очередным контрагентом, следует проверить его:

- 1) на легитимность (наличие соответствующих сведений в ЕГРЮЛ (ЕГРИП); отсутствие его нахождения в перечне адресов массовой регистрации; руководитель, не относящийся к дисквалифицированным; наличие необходимых для сертификатов и лицензий);
- 2) реальность ведения предпринимательской деятельности;
- 3) надежность (отсутствие сведений о задолженности по налогам и сборам, признаков банкротства; участия в судебных разбирательствах в качестве ответчика, наличие положительных отзывов от клиентов и ключевых участников рынка, длительность ведения деятельности и поддержки взаимоотношений с одними и теми же партнерами) [13].

В 2025 году для осуществления проверки соблюдения должной осмотрительности организацией доступны новые инструменты и требования, связанные с использованием сервисов ФНС и ФАС (Федеральная антимонопольная служба России), а также с необходимостью предоставлять дополнительные доказательства.

В мае 2025 года ФНС и ФАС выпустили совместное обращение, в котором рекомендовано использовать сервисы оценки финансово-хозяйственного состояния юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при

проведении закупок. Указанные сервисы также рекомендовано использовать для проверки организации на предмет надежности при закупках у единственного поставщика. В дальнейшем предполагается применять данные цифровые инструменты для проверки деятельности организации в ходе организации конкуретных закупок. Результаты анализа доступны в виде выписки в личном кабинете налогоплательщика. Проверить достоверность выписки можно через QR-код или на сайте ФНС РФ. Использование сервисов является бесплатным.

Кроме использования сервисов, для подтверждения должной осмотрительности рекомендуется:

1. Запросить у контрагента информацию и документы о правоспособности (учредительные документы, выписки из ЕГРЮЛ и т. п.).
2. Проверить полномочия лиц, действующих от имени контрагента (соответствующие протоколы, доверенности, паспортные данные).
3. Запросить сведения о деловой репутации контрагента (опыт работы, успешно реализуемые проекты, рекомендации участников рынка).
4. Подтвердить наличие у контрагента необходимых ресурсов для выполнения взятых на себя обязательств (квалифицированный персонал, офис/склад, транспортные средства, требуемые лицензии/допуски).
5. Собрать и хранить файлы с доказательной базой - коммерческие предложения, деловую переписку, протоколы встреч, заявки, претензии.

Также рекомендуется разработать внутренний регламент проверки контрагентов, который описывает порядок и критерии ее проведения [13].

Также стоит принимать во внимание вклад, который вносят возникающие прецеденты судебной практики для дальнейшего закрепления принципа должной осморительности в российском законодательстве. В соответствии с указанием Арбитражного суда Дальневосточного округа в январе 2025 года соблюдение принципа должной осморительности не будет признано таковым в случае, если он будет иметь формальный подход. Получение от контрагента только выписки из ЕГРЮЛ, копии устава и паспортов является примером такого формального подхода. Для того, чтобы было признано, что должная

осмотрительность была проявлена, необходимо провести оценку деловой репутации организации, наличия у нее всех необходимых ресурсов, отсутствия признаков фирмы-однодневки и т.п. [167, с. 148].

Таким образом, можно признать тот факт, что наработки в области реализации принципов «Знай своего клиента» и «Проявление должной осмотрительности» нашли свое применение при проведении проведения договорного дью дилидженс. Их практическая значимость обусловлена тем, что в них уже заложен алгоритм выявления рисков факторов в деятельности потенциального бизнес-партнера. В дальнейшем данный алгоритм можно трансформировать с учетом специфики отрасли, в которой функционирует контрагент.

### **1.3 Востребованность процедуры «дью дилидженс» в предпринимательской деятельности и этапы ее проведения**

В ходе проведения процедуры дью дилидженс предусмотрен определенный алгоритм, соблюдение которого является главным условием его эффективности и качественного выполнения. Необходимость осуществления процедуры дью дилидженс возникает в следующих случаях:

1. При проведении сделок по слиянию и поглощению. В проведении дью дилидженс заинтересован стратегический инвестор, заинтересованный во вложении средств.

2. При осуществлении портфельных инвестиций. В данном случае практическую значимость проведение дью дилидженс имеет для инвестора, желающего получить информацию о финансовом состоянии экономического субъекта. [138, с. 187].

3. При принятии решения о выдаче кредитных и заемных средств. Проведение данной процедуры с целью получения достоверного представления о платежеспособности и финансовой устойчивости организации-заемщика может



стать обязательным условием для получателя средств и инициатором ее осуществления, как правило, является владелец указанных средств.

4. При создании совместных предприятий, когда у участников сделки появляется потребность в предынвестиционном анализе предприятий, участвующих в объединении.

5. В сделках по приобретению объектов недвижимого имущества. В данном случае необходимость в проведении дью дилидженс обусловлена тем, что инвестор заинтересован в проведении комплексного анализа качественных характеристик продаваемых объектов недвижимости.

6. При привлечении крупных инвестиций (в частности, посредством выхода на IPO). Важность проведения процедуры дью дилидженс в данном случае сложно переоценить, так как инвестор заинтересован в получении портфолио, в котором будет проведена комплексная оценка инвестиционной привлекательности организации [160, с. 125].

7. В ходе разработки мероприятий для защиты от враждебного поглощения [138, с. 187]. В качестве инициатора в данном случае может выступать организация, которая с помощью проведения дью дилидженс разрабатывает стратегию защиты бизнеса от возможного поглощения [138, с. 187].

8. В ходе принятия решения о целесообразности и рациональности инвестирования денежных средств венчурными фондами. Дью дилидженс проводится в данном случае с целью определить привлекательность и возможную окупаемость сделки венчурного инвестирования. Многие предложения по венчурным инвестициям отпадают уже на стадии проведения дью дилидженс.

9. В случае осуществления других финансовых и коммерческих операций, когда инвестор или кредитор заинтересован в получении достоверной и объективной информации об объекте проводимой операции.

10. На этапе принятия решения о целесообразности сотрудничества с потенциальным контрагентом с целью проявления должной осмотрительности.

Сложившаяся практика проведения данной процедуры в России свидетельствует о том, что основными ее исполнителями являются аудиторского-

консалтинговые фирмы. Команда экспертов организации, оказывающей подобную услугу, включает, как правило, аудиторов, налоговых консультантов, а также финансовых аналитиков, оценщиков, специалистов в области хозяйственного права и корпоративного управления. В случае более узкой направленности проведения данной процедуры, например при осуществлении маркетингового или экологического дью дилидженс, в команду исполнителей также входят специалисты в сфере экологического права и проведения маркетинговых исследований.

Длительность проведения процедуры дью дилидженс зависит от ряда факторов: специфика конкретной сделки, организационная структура объекта исследования, предварительно собранная информация об исследуемой организации. Также значительное влияние на длительность проведения рассматриваемой процедуры оказывает готовность персонала предприятия – объекта инвестирования своевременно и в полном объеме предоставлять информацию для проведения проверки. В случаях, когда сотрудники проверяемой организации препятствуют получению необходимых данных для проведения проверки, процедура дью дилидженс может потребовать больше времени и ее результаты могут оказаться недостаточно достоверными [138, с. 199].

В соответствии со сложившейся практикой проведения дью дилидженс в России, как правило, данная процедура состоит из следующих этапов:

1. Организационный этап.
2. Анализ собранной из разных источников информации.
3. Подготовка итогового отчета о проверке.
4. Предоставление отчета о проведенной проверке заказчику [138, с. 199].

Рассмотрим указанные этапы подробнее:

1. Организационный этап проведения процедуры дью дилидженс предполагает проведение переговоров с заказчиком и представителями организации, являющейся объектом проверки. Особое значение должно придаваться согласованию условий проведения дью дилидженс, которое предполагает достижение понимания сторонами условий оказываемой услуги

[88, с. 109-118]. В результате данных переговоров необходимо согласовать все ключевые условия проводимой проверки, так как заключение договора возможно только в случае согласия заказчика и исполнителя со всеми вышеуказанными условиями [88, с. 109-118]. Результатом проведенных переговоров является подготовка соглашения о намерениях. Далее после согласования всех условий проведения процедуры заключается договор и формируется рабочая группа экспертов и консультантов, состав которой зависит от специфики конкретной сделки. Также эксперты-исполнители обращают внимание на те аспекты, которые заслуживают повышенного внимания со стороны экспертов - исполнителей дью дилидженс. К данным аспектам относят: проведение экспресс-анализа состояния организации-цели инвестирования, установление факторов возникновения риска, которым подвержена деятельность проверяемого экономического субъекта.

Важным аспектом организационного этапа является подготовка технического задания на этапе планирования данной процедуры, которое готовится совместно инвестором и участниками рабочей группы экспертов и консультантов. Н.А. Антонова в своем исследовании, посвященном методике и организационным подходам к осуществлению дью дилидженс, приводит шаблон технического задания, в котором раскрываются основные вопросы, рекомендованные к раскрытию. Среди таких вопросов наиболее важными являются: сведения о составе активов организации, информация о ее деловой репутации, охвате рынка, основные поставщики и покупатели; величина обязательств; структура собственного капитала организации [19, с. 129]. Предполагаемые ключевые вопросы рекомендуется разделить на несколько разделов для более детальной проработки каждого направления проверки. В качестве примера в приложении 4 в таблице 1 «Основные разделы технического задания, подготавливаемого на этапе планирования дью дилидженс» приведены данные разделы. Перечень представленных разделов может дополняться и расширяться в зависимости от целей конкретной проверки и специфики деятельности проверяемой организации. Также учитываются и отраслевые особенности работы предприятия.

На организационном этапе определяют состав группы экспертов, которые привлекаются к проведению исследования. Также необходимо определить бюджет времени, установить сроки проведения работ, и определить основные направления дью дилидженс [88, с. 109-118]. Среди данных направлений можно выделить: бухгалтерский, финансовый, налоговый, репутационный, экологический, информационный, санкционный, маркетинговый и т.п. Также следует учитывать и отраслевую специфику организации, что во многом может и определять наполненность каждого из данных направлений. В строительстве, например, достаточно востребованным является градостроительный дью дилидженс, предполагающий оценку участка земли или объекта недвижимого имущества с целью выявления их потенциала для строительства или аренды.

При этом вопросам формирования группы экспертов уделяется особое внимание другими исследователями специфики проведения рассматриваемой процедуры. В. Голь и П. Хильгер считают, что команда консультантов, осуществляющих дью дилидженс, должна включать специалистов, каждый из которых отвечает за определенное направление проверки с учетом его специализации. Д. Камминг и С. Замбели подчеркивают важность формирования группы экспертов, состоящей из специалистов в разных областях (бухгалтерский и налоговый учет, финансы, гражданское законодательство, маркетинг, информационная безопасность и др.) [183, с. 59].

Линда Спеддинг, рассматривая основные этапы проведения дью дилидженс, отмечает, что заказчик данной процедуры, группа экспертов, проверяемая организация должны соблюдать конфиденциальность, что подтверждается путем заключения соответствующего соглашения между ними. Указанное соглашение должно включать:

- 1) перечень данных, которые являются конфиденциальными;
- 2) перечень лиц, которые могут иметь доступ к конфиденциальной информации;

3) список сотрудников проверяемой организации, которые отвечают за обеспечение доступа к конфиденциальной информации [197, с. 56].

Особое внимание на организационном этапе уделяется подготовке сводного плана и формированию стратегии осуществления дью дилидженс. При подготовке сводного плана используется информация, обобщенная в процессе оформления технического задания, а при разработке стратегии учитываются результаты предварительного анализа факторов риска взаимодействия с данной организацией. Также следует принимать во внимание объективные ограничения для сбора информации и доступа к ней, которые могут возникнуть при выполнении процедуры дью дилидженс [20, с. 22-24].

В ходе процесса планирования процедуры дью дилидженс производится разделение и закрепление зон ответственности за каждым экспертом группы. Далее каждый эксперт разрабатывает собственный план действий с учетом положений сводного плана, отражающие разные направления проверки и процедуры, которые будут проводиться для выявления возможных рисков. Если выявляются в ходе проверки новые обстоятельства, необходимо провести корректировку стратегии осуществления дью дилидженс и изменяются объемы работ, выполняемых экспертами с перераспределением зон ответственности [20, с. 20-24].

Рассмотренные подходы к планированию договорного дью дилидженс являются практически значимыми, но можно предложить дополнить этап планирования указанной процедуры подготовкой регламента ее проведения, который будет учитывать отраслевую специфику проверяемой организации, так как внешняя бизнес-среда оказывает влияние на деятельность любого экономического субъекта.

2. После планирования дью дилидженс группа экспертов переходит к сбору и предварительному анализу полученной информации. Р.Белл перечисляет перечень источников получения необходимых для проверки сведений: внешние и внутренние источники, информация из специализированных баз данных [177, с. 131-132].

При этом для сбора и анализа информации эксперты применяют различные общелогические методы:

- 1) синтез;
- 2) обобщение;
- 3) классификация и группировка полученных в результате проверки данных;
- 4) индукция и дедукция;
- 5) вероятностно-статистические методы;
- 6) системный подход;
- 7) методы экономико-математического моделирования;
- 8) анкетирование, измерение, сравнение.

Также в ходе проведения дью дилидженс эксперты применяют определенные аудиторские процедуры, представленные на рисунке 1.

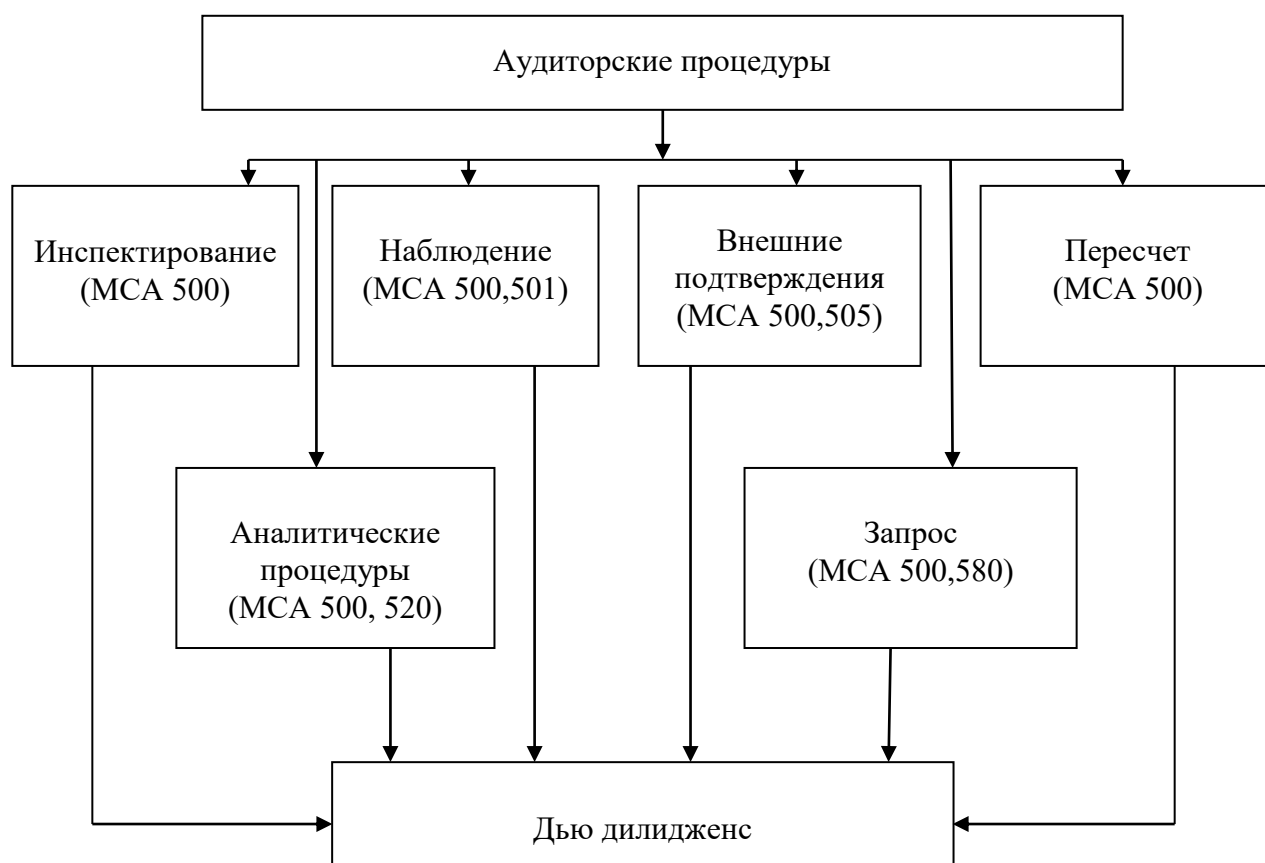


Рисунок 1 – Аудиторские процедуры, применяемые при проведении дью дилидженс

Источник: составлено автором.

Все рассмотренные на рисунке 1 аудиторские процедуры могут сформировать достаточно эффективный инструментарий для проведения дью дилидженс. В ходе проведения инспектирования эксперты могут получить информацию о фактическом составе имущества организации и его качественных характеристиках, случаях несоблюдения возможным контрагентом договорных обязательств. Проведение процедуры наблюдения нацелено на установление соответствия ведения бухгалтерского и налогового учета требованиям действующего законодательства. Внешнее подтверждение является достаточно эффективной процедурой для получения достоверной информации от третьих лиц об остатках по счетам учета денежных средств и задолженности организации. Кроме того, в ходе проведения внешнего подтверждения можно осуществить проверку условий конкретного договора. Пересчет используется для проведения проверки оценочных значений и правильности формирования налогооблагаемой базы по налогам и сборам. Для целей дью дилидженс данная информация необходима для выявления случаев наличия задолженности у организации и неиспользованных резервов. Аналитические процедуры в контексте дью дилидженс используются для выявления нехарактерных отклонений в величинах финансовых показателей для организаций в рассматриваемой отрасли. Запрос предполагает получение необходимой информации от сотрудников организации, а также из внешних источников (партнеров организации, банков, возможных инвесторов и т.д.).

Рассмотренный перечень проводимых процедур может быть расширен и дополнен исходя из целей проведения конкретного направления дью дилидженс. По мнению И.В. Стяжкиной, в ходе дью дилидженс могут найти применение такие методы оценки рисков, как факторный анализ и метод сценариев. Практическая значимость факторного анализа заключается в возможности проведения оценки влияния на определенный финансовый показатель ряда факторов, что позволяет выявить проблемные области в деятельности организации и обозначить резервы повышения эффективности ее функционирования. Метод сценариев может найти свое применение при анализе

возможных траекторий сотрудничества с контрагентом и последствий совместной работы [139, с. 146]. Винокурова О.И. также подчеркивает, что особую важность в ходе выполнения процедуры дью дилидженс приобретает идентификация рисков путем применения количественных методов их определения. Среди таких методов Винокурова О.И. выделяет анализ чувствительности, который позволяет подготовить прогноз изменений, которые могут произойти в будущих ценах на сырье и конечную продукцию предприятия, возможное увеличение цен или падение спроса на товары, производимые предприятием, и т.д.. Т.Н. Шашкова и А.В. Герасимова подчеркивают важность и значимость присутствия эксперта при проведении инвентаризации при проверке имущества и обязательств. В данном случае у проверяющего появляется возможность оценить не только фактическое, но техническое состояние имущества проверяемой организации. Также данные авторы отмечают необходимость получения экспертами данных от компетентных третьих лиц.

Важный вклад в развитие методологии процедуры дью дилидженс внесли Александра Рид и Чарльз Эльсон. Данные авторы отмечают, что главная цель проведения дью дилидженс состоит в прогнозировании и выявлении возможных рисков, сопутствующих проводимой сделке. В качестве информационной базы в данном случае выступает бухгалтерская (финансовая) отчетность организации, сведения, содержащиеся в специализированных базах данных и сервисах. Также данные авторы делают акцент на то, что комплекс мероприятий в рамках проведения дью дилидженс должен включать в себя:

1. Проверку финансовой отчетности организации для определения ее финансового состояния.
2. Проведение анализа вероятности возникновения непредвиденных обстоятельств, способных оказать влияния на финансовую отчетность.
3. Обзор соответствия совершенных операций требованиям законодательства.
4. Проверка правильности оформления соответствующих документов и транзакций, связанных со сделкой [188, с. 37].



Данные авторы указывают на возможность осуществления перекрестной проверки отчетов, подготавливаемых различными подразделениями организации, которая позволяет выявить «красные флаги» - области, характеризующиеся повышенным риском существования искажений. При этом Александрой Рид и Чарльзом Эльсоном была предложена следующая классификация «красных флажков»:

а) финансовые «красные флаги» - это необоснованные изменения в методах бухгалтерского учета, продажа акций инсайдерам и нетипичные для данной организации величины основных финансовых коэффициентов, отказ внешних и внутренних аудиторов проводить проверки финансовой отчетности. Указанные события могут свидетельствовать о возможном финансовом мошенничестве или несостоятельности организации;

б) операционные «красные флаги» предполагают наличие необоснованного высокого или низкого товарооборота фирмы, некачественно составленную отчетность по нефинансовым операциям (отчет по обеспечению качества и соответствия продукции установленным требованиям и нормативам). Это может указывать на «узкие места» в производственном процессе;

в) «красные флаги ответственности/соответствия» предполагают наличие потенциальной возможности судебного иска со стороны регулирующих органов, потребителей, сотрудников и акционеров.

г) «транзакционные красные флаги» предполагают противоречивые налоговые и бухгалтерские цели. Предполагается, что они должны быть согласованы на ранних стадиях развития организации [188, с. 47-51].

Особую важность для смыслового и методического наполнения понятия «дью дилидженс» приобретают правила, регулирующие потенциальную ответственность покупателя. В соответствии с одним из данных правил, когда одна организация продает или иным образом передает все свои активы другой организации, преемник не несет ответственности за долги и деликтные обязательства предшественника. При этом из данного правила есть следующие

исключения, то есть преемник может нести ответственность при следующих обстоятельствах:

- а) если он прямо или косвенно согласился принять на себя ответственность;
- б) если сделка представляет собой слияние организацией или их консолидацию;
- в) если преемник является «простым продолжением» предшественника;
- г) если сделка была оформлена с целью избежания ответственности [188, с. 59].

Также существует отдельное исключение, которое касается трудовых договоров. В ситуации, когда преемник приобретает активы предшественника и сохраняет кадровый состав организации, преемник также будет обязан признавать и заключать сделки с профсоюзами, работавшими с предшественником, и обеспечивать сложившиеся условия найма.

Особое внимание в своих исследованиях Александра Рид и Чарльз Эльсон уделяют методам минимизации риска при осуществлении инвестирования, которые реализуются в ходе осуществления процедуры дью дилидженс. Они отмечают, для того чтобы предвидеть и защитить себя от будущих финансовых, операционных, налоговых и юридических проблем, в ходе анализа до заключения инвестиционной сделки эксперт должен проверить наличие внутренних и внешних рисков, характерных для целевой организации и отрасли, в которой она функционирует [188, с. 65]. Одним из решающих факторов при принятии решения о вложении средств в организацию является информация о качестве системы внутреннего контроля и системы риск-менеджмента. Также покупатель может снизить риск возможных финансовых и операционных проблем при функционировании приобретенной фирмы следующими способами:

1. Покупатель может получить консультацию агента по страхованию, который специализируется на страховании финансовых рисков членов советов директоров и руководства (directors and officers, D&O). В дальнейшем можно заключить договор с данным агентом, предметом которого станет оценка и прогнозирование возможных рисков при приобретении компании.

2. Если во время стандартной юридической проверки возникают подозрения в наличии нарушений в деятельности потенциального объекта инвестирования, покупатели могут воспользоваться услугами частных следователей для их подтверждения.

3. Приобретатель может использовать защитные оговорки – договорные условия, которые включаются по соглашению сторон в заключаемые международные контракты, определяющие возможность изменения первоначальных условий договора в процессе его исполнения с целью страхования риска возможных потерь контрагентов.

4. Покупатель может структурировать сделку [188, с. 65].

Вместе с тщательной должной осмотрительностью такие шаги могут помочь обеспечить долгосрочный успех любого приобретения.

Таким образом, вклад Александры Рид и Чарльза Эльсон в уточнение понятия и методики проведения дью дилидженс состоит в определении важности комплекса обязательных мероприятий, направленных на выявление возможных проблем финансового, операционного, юридического и налогового характера.

Ряд исследователей, занимающихся изучением специфики проведения дью дилидженс, уделяют внимание рассмотрению отдельных ее направлений. Заслуживает внимание позиция Ахмедова Т.Э., который в своих исследованиях уделяет внимание специфике проведения таких направлений дью дилидженс, как: финансовый, налоговый и юридический. Он отмечает, что в ходе проведения финансового дью дилидженс проводится оценка финансовых аспектов деятельности проверяемой организации. Он отмечает наличие взаимосвязи между финансовым и маркетинговым направлениями дью дилидженс и, в связи с этим, на основании данных о финансовом состоянии организации можно провести оценку ее конкурентных позиций на рынке. Налоговый дью дилидженс, по мнению Ахмедова Т.Э., ориентирован на осуществление анализа налоговой нагрузки организации и определение возможностей налоговой оптимизации. Юридический дью дилидженс состоит из нескольких базовых уровней. Первый уровень предполагает проверку соответствия учредительных документов

организации нормативно-правовым актам. Второй уровень предполагает проверку законности сделок с внеоборотными активами экономического субъекта с целью оценки вероятности возникновения имущественных споров. Ахмедов Т.Э. указывает, что в некоторых случаях проведения проверки законности оформления имущества позволяет выявить нарушения и недостоверные сведения в документах. Третий уровень юридического дью дилидженс предполагает проверку деятельности организации на предмет соблюдения ею действующего законодательства, прежде всего, соблюдению антимонопольного и валютного законодательства.

В условии развития цифровых технологий стоит подчеркнуть важность применения специализированных онлайн-сервисов и экосистем для бизнеса для сбора и обобщения информации о контрагенте, что позволяет получать информацию об организации оперативно и комплексно.

3. На завершающем этапе процедуры дью дилидженс подготавливается отчет, в котором излагаются окончательные выводы и результаты исследования. На этапе заключения сделки важно согласовать требования к содержанию данного отчета.

Следует рассмотреть точки зрения ученых в отношении оформления результатов процедуры дью дилидженс. В. Голь и П. Хильгер уделяют особое внимание процессу подготовки отчета на завершающем этапе проведения дью дилидженс. Авторы придерживаются позиции, что в итоговом отчете должны быть обобщены все выводы по выявленным факторам риска, способным снизить инвестиционную привлекательность объекта сделки. Можно отметить также вклад Т.Н. Шашковой и А.В. Герасимовой в разработку методических указаний по подготовке отчета по результатам проведения дью дилидженс. Данные авторы отмечают важность отражения в итоговом отчете выводов экспертов о вероятности возникновения финансовых и юридических рисков и мнения о перспективах развития организации. Также М.И.Кутер и Н.А.Антонова указывают на целесообразность подготовки каждым участником группы экспертов индивидуального отчета. Данные отчеты становятся основой для

формирования итогового отчета, который и предоставляется заказчику. Одним из главных элементов итогового подготовленного отчета может стать тепловая карта рисков, обобщающая выявленные риски по различным аспектам деятельности организации [20, с. 22-24]. Платонова Н.А., обобщив структуры итоговых отчетов о проведении дью дилидженс ведущими аудиторскими и консалтинговыми организациями, отмечает необходимость включения в отчет следующих разделов:

1. Общие положения (цели и задачи проведения дью дилидженс, общая характеристика объекта проверки, состава экспертной группы, информационной базы и проводимых процедур и т.п.).

2. Основные выводы по всем ключевым аспектам проведенной проверки (характеристика финансового положения с анализом основных рисков устойчивости и платежеспособности организации, выводы о функционировании системы внутреннего контроля в организации, прогнозные значения основных финансовых показателей, выявленные случаи нарушения российского законодательства).

3. Выводы о легитимности деятельности организации (наличие учредительных документов, требуемых разрешений и лицензий на ведение деятельности).

4. Выводы по другим направлениям (маркетинговый, информационный и экологический, санкционный дью дилидженс).

5. Информация об основных нарушениях в сфере гражданского, финансового, налогового экологического законодательства, что может повлечь за собой наложение штрафа и взысканий и снижает инвестиционную привлекательность объекта проверки.

6. Рекомендации экспертов в отношении методов управления выявленными рисками.

7. Итоговое заключение экспертов с выводами и рекомендациями по результатам проверки [138, с. 201-202].

Кроме того, Платонова Н.А. указывает, что к отчету могут быть приложены Матрица рисков и Дорожная карта. В Матрице рисков отражается вероятность

наступления рисков и их последствия. Дорожная карта составляется с целью определения мероприятий для определения выявленных рисков [138, с. 202].

4. Подготовленный отчет предоставляется заказчику в ходе рабочей встречи, в рамках которой обсуждаются выводы, к которым пришли участники экспертной группы, даются необходимые рекомендации, ответы на возникающие вопросы [138, с. 202]. При этом ответственность за принятия управленческих решений для дальнейшей реализации сделки с капиталом несет инвестор [18, с. 58-61; 60, с.131; 62, с. 349-368].

Таким образом, можно сделать вывод, что процедура дью дилидженс достаточно регламентирована, что позволяет обеспечивать ее качественное проведение. В то же время независимая и всесторонняя оценка деятельности объекта инвестирования или возможного контрагента призвана своевременно выявлять и минимизировать риски, обусловленные невыгодными финансовыми вложениями. Следование основным этапам ее проведения позволяет провести всестороннюю оценку, которая необходима для комплексного понимания деятельности организации.

## ГЛАВА 2. ОЦЕНКА БЛАГОНАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТА

Одним из направлений проведения процедуры дью дилидженс является оценка благонадежности контрагента. В качестве благонадежного контрагента можно рассматривать организацию, деятельность которой является легитимной, финансово стабильной. В тоже время она характеризуется положительной деловой репутацией и не выявлены случаи нарушения ею экологического законодательства [173, с. 49-53].

Предлагается в контексте оценки благонадежности контрагента рассматривать четыре ее составных компонента:

1. Правоспособность организации.
2. Финансовое состояние
3. Деловая репутация.
4. Соблюдение экологического законодательства.

Оценка указанных аспектов деятельности позволит сформировать представление о контрагенте как о благонадежном деловом партнере. Важность оценки каждого из заявленных направлений не вызывает сомнений по следующим основаниям [94, с. 288-298; 104, с. 105-112; 144, с. 1275-1299; 161]:

1) организация не сможет выполнить взятые на себя обязательства, если она не обладает соответствующими юридическими правами и разрешительной документацией;

2) контрагент с неудовлетворительным финансовым состоянием не способен своевременно рассчитаться за поставленную продукцию, оказанные услуги и выполненные работы;

3) организация с положительной деловой репутацией имеет значительный опыт в требуемой сфере и рекомендации от клиентов;

4) предприятие, которое соблюдает экологические требования, становится надежным партнером, следующим принципам устойчивого развития [30, с.986-993; 32, с. 25-34; 35, с. 34-40; 40, 168-175; 122, с. 98-100].

После оценки указанных направлений можно сделать вывод о степени благонадежности контрагента с учетом указанным выше компонентов и предложить следующую их градацию, представленную на рисунке 2.



Рисунок 2 – Градация контрагентов по степени благонадежности

Источник: разработано автором.

При этом получение организацией статуса «благонадежной организации» является идеальной ситуацией и характерно, прежде всего, для фирм, которые обладают существенной бизнес-историей и зарекомендовали себя как крупные



участники рынка. В связи с этим предполагается выделить в градации группу «относительно благонадежный контрагент», которая является достаточно перспективной для анализа, так как позволяет рассмотреть для предполагаемого сотрудничества организации, которые не обладают «идеальными характеристиками» для сотрудничества. В то же время деловое взаимодействие с ними возможно и предполагает применение различных инструментов (предоплата, аккредитивная форма расчетов и т.д.), позволяющих снизить вероятность предпринимательских рисков. В случае, когда контрагент характеризуется в качестве неблагонадежного, дальнейшее сотрудничество с ним нежелательно.

На рисунке 3 представлена обобщающая характеристика процедуры договорного дью дилидженс. Стоит отметить, что указанная методика предполагает использование традиционных подходов, таких как: рейтинговый подход, скоринг, комбинацию методов ABC и XYZ. Рейтинговый подход применяется, когда необходимо произвести градацию контрагентов по степени надежности. Скоринговый подход близок по методологии к рейтинговому, но акцент в нем делается именно на присвоении итогового балла. В ходе применения комбинации методов ABC и XYZ производится деление потенциальных контрагентов на определенные группы и в дальнейшем выстраивается траектория взаимодействия в контексте отнесения контрагента к той или иной группе [150].

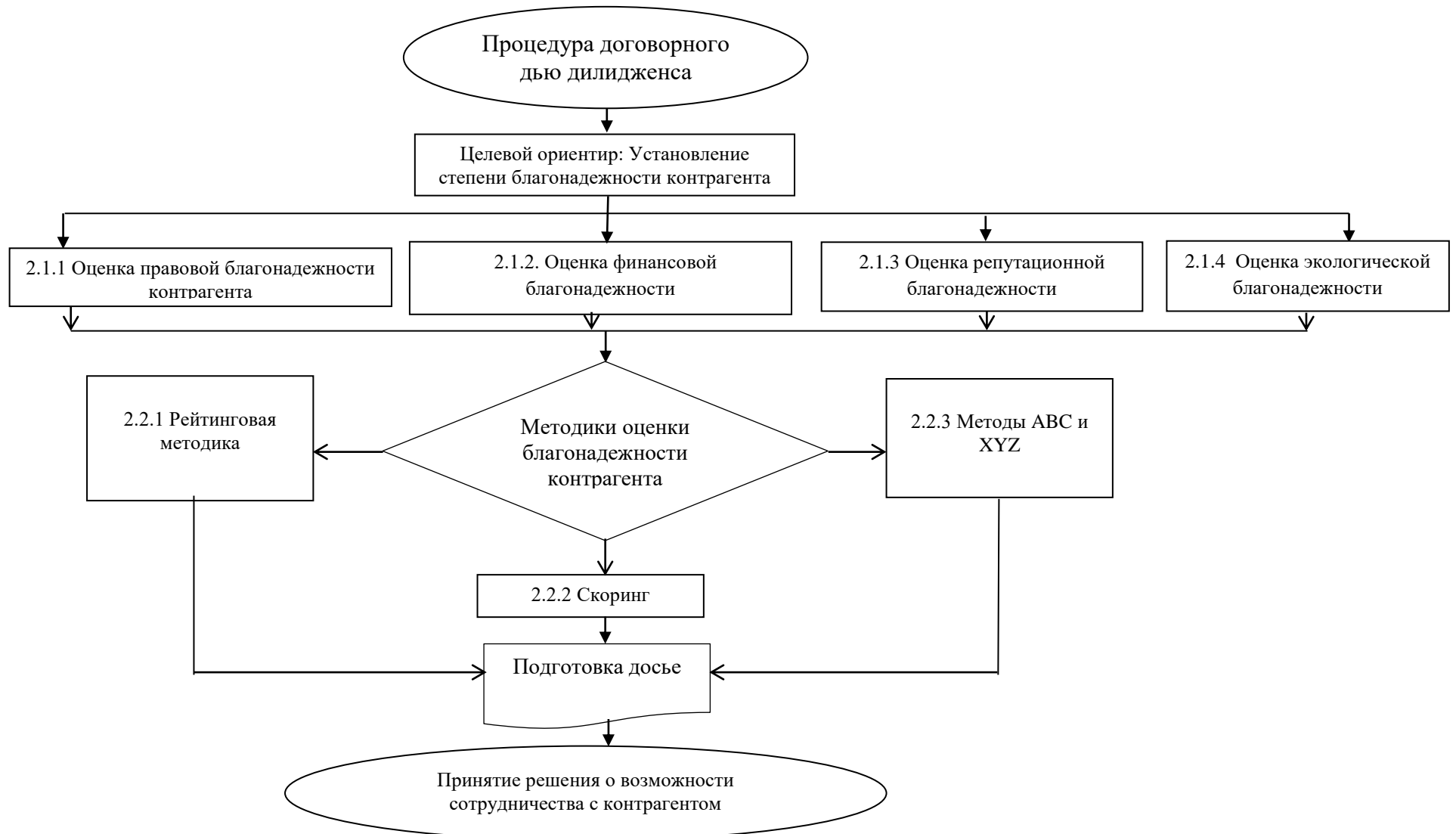


Рисунок 3 – Обобщающая характеристика проведения процедуры дью дилидженс для определения благонадежности контрагента

Источник: разработано автором.

## 2.1 Основные аспекты благонадежности контрагента

### 2.1.1 Оценка правовой благонадежности организации

В ходе проверки правоспособности контрагента как элемента оценки правовой благонадежности, учитывая сложившуюся практику проведения таких проверок, особое внимание уделяется следующим направлениям, представленным на рисунке 4.

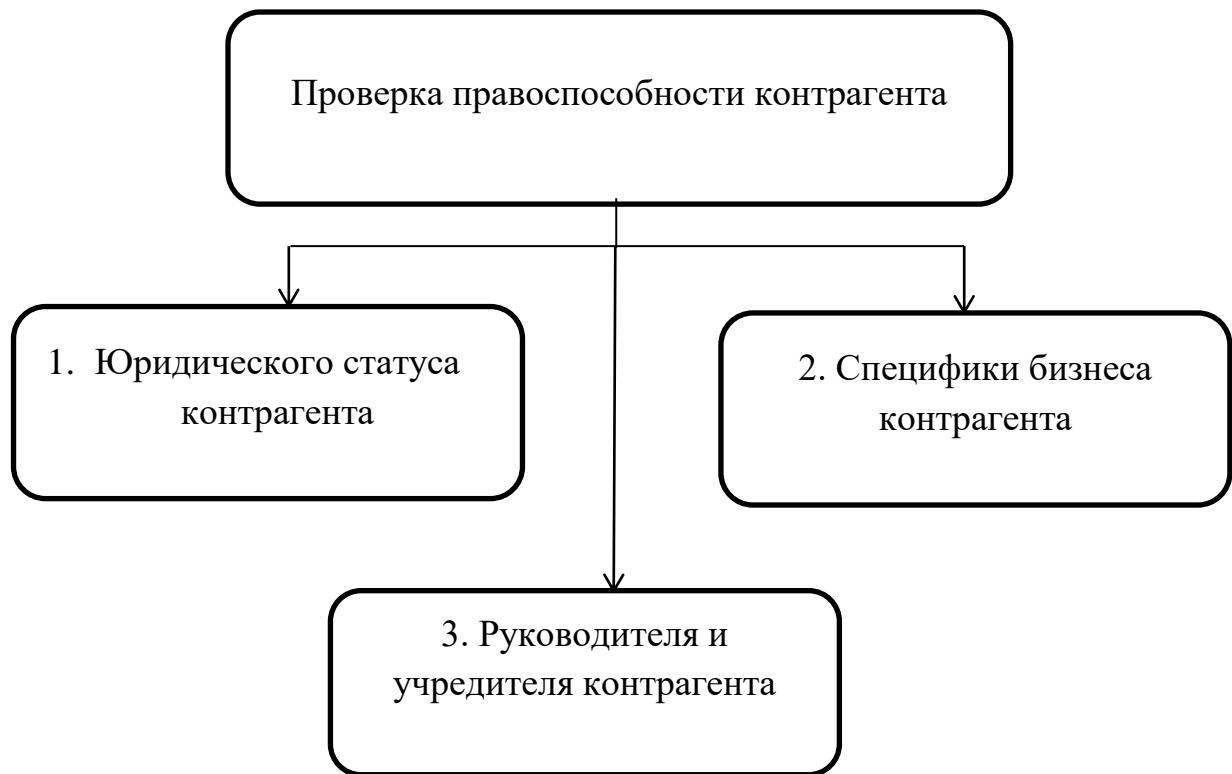


Рисунок 4 – Основные направления проверки правоспособности контрагента

Источник: разработано автором.

На этапе сбора информации о юридическом статусе организации изучаются следующие документы:

1. Документы, которые подтверждают факт официальной регистрации организации или индивидуального предпринимателя:

1.1. Свидетельства о государственной регистрации и постановке на налоговый учет.

1.2. Выписка из ЕГРЮЛ (для юридических лиц) или ЕГРИП (для ИП) с данными о руководителе.

1.3. Устав организации.

2. Документы, дающие право вести определенную деятельность или подтверждающие определенную квалификацию:

2.1. Лицензии, разрешения и свидетельства, которые подтверждают и дают право заниматься определенной деятельностью, а также документы об участии в саморегулируемых организациях, если это необходимо для выполнения определенных работ или оказания услуг.

2.2. Документы, подтверждающие наличие квалифицированного персонала для выполнения заявленных работ, оказания услуг и производства продукции. К данным документам можно отнести приказы о приеме на работу и утвержденное штатное расписание.

3. Документы, удостоверяющие личность и соответствующие полномочия:

3.1. Паспорта или иные документы, удостоверяющие личность руководителя (или ИП) и лиц, уполномоченных на подписание документов и заключение договоров.

3.2. Документы, подтверждающие полномочия лиц, подписывающих документы, включая доверенности.

4. Документы, подтверждающие наличие необходимых основных производственных фондов для ведения деятельности, персонала, соответствующей квалификации, складских помещений.

5. Бухгалтерская отчетность и налоговые декларации.

6. Дополнительная информация о контрагенте:

6.1. коммерческие предложения и рекомендации, которые обуславливают специфику деятельности проверяемого предприятия;

6.2. анкета контрагента (типовой бланк данной анкеты предварительно разрабатывается исполнителем проверки);

6.3. сведения о составе собственников с указанием бенефициара(ов);

6.4. согласие на обработку персональных данных [162, с. 904-916].

**Проверка первого направления оценки правоспособности организации - юридического статуса организации** необходима для того, чтобы получить подтверждение способности организации выполнить взятые на себя обязательства [77]. В ходе проверки юридического статуса организации необходимо запросить соответствующие лицензии в том случае, если деятельность проверяемой организации подлежит лицензированию, проверить соответствие вида Общероссийского классификатора видов экономической деятельности (ОКВЭД) контрагента заключаемым им договорам.

Следует обратить внимание на тот факт, что перечень рассмотренных документов может быть откорректирован в зависимости от специфики деятельности проверяемого экономического субъекта.

**В ходе реализации второго направления проверки, ориентированного на анализ специфики бизнеса контрагента, предполагается сбор информации, обобщенной в таблице 1.**

Таблица 1 - Анализ основных направлений бизнеса контрагента

№ п/п	Направление проверки	Информация, подлежащая сбору
1	2	3
1	Виды деятельности	<ul style="list-style-type: none"> <li>– наличие у организации опыта успешного выполнения релевантных проектов;</li> <li>– наличие претензий к контрагенту со стороны саморегулируемых организаций;</li> <li>– наличие у контрагента ресурсов для выполнения взятых на себя обязательств</li> </ul>
2	Ключевые клиенты и поставщики	<ul style="list-style-type: none"> <li>– перечень ключевых клиентов и контрагентов;</li> <li>– информация о существующих конфликтах между контрагентом и его деловыми партнерами;</li> <li>– наличие тесной взаимосвязи между финансовым состоянием организации и платежами от ключевого клиента или контрагента;</li> <li>– наличие у организации положительных отзывов о своей работе от своих клиентов</li> </ul>

Продолжение таблицы 1

1	2	3
3	Участие в тендерах	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсутствие нарушений в тендерных процедурах со стороны проверяемого контрагента;</li> <li>– соответствие видов услуг, запрашиваемых в тендерах с деятельностью организации;</li> <li>– количество тендеров, в которых принимала участие организация;</li> <li>– количество выигранных тендеров организацией</li> </ul>

Источник: составлено автором по [162, с. 904-916].

Дополнительно, следует проверить, не включен ли директор возможного контрагента в реестр дисквалифицированных лиц, и наличие организации в специализированном реестре недобросовестных поставщиков. В ходе проверки регистрационных данных возможного контрагента анализируют следующую информацию, которая может свидетельствовать о его правовой неблагонадежности:

- 1) установлено, что экономический субъект находится на стадии реорганизации или ликвидации;
- 2) наименование организации относится к категории достаточно распространенных;
- 3) уставный капитал соответствует минимальной требуемой величине в соответствии с законодательными нормами, или находится ниже установленного минимума;
- 4) регистрация экономического субъекта произошла непосредственно перед заключением сделки;
- 5) не обнаружено кодов ОКВЭД, соответствующих объекту совершаемой сделки;
- 6) осуществление уменьшения уставного капитала организации не имеет экономически обоснованных причин;
- 7) внесение изменений в учредительные документы и ЕГРЮЛ, которые не имеют под собой аргументированных оснований [45, с. 72-73].

При проверке контактных данных организации следует принимать во внимание следующую информацию:

- 1) массовость адреса контрагента или регистрация организации в квартире или жилом доме;
- 2) несоответствие офиса или производственных помещений деятельности, которая заявлена в учредительных документах;
- 3) недействительность номера телефона организации;
- 4) отсутствие веб-сайта или наличие на нем неактуальной информации;
- 5) просрочен срок оплаты домена;
- 6) регистрация сайта организации незадолго до сделки [45, с. 72-73].

***При осуществлении третьего направления оценки правоспособности организации*** - проверка руководителя и учредителя организации - особое внимание уделяется выявлению:

- 1) массовости руководителя;
- 2) недостоверности сведений об учредителе или руководителе;
- 3) наличия судебного решения, лишаящего руководителя права осуществлять руководство;
- 4) дисквалификации руководителя или учредителя.

В современных условиях также используются специализированные сервисы для проверки контрагента, которые сформировали цифровой подход к анализу всех аспектов благонадежности контрагента. В таблице 2 представлена характеристика цифровых инструментов, которые можно применять при анализе благонадежности контрагента в аспекте его правоспособности.

Таблица 2 - Характеристика специализированных сервисов по проверке правоспособности контрагента

№ п/п	Направление проверки	Наименование сервиса	Возможности сервиса
1	2	3	4
1	Получение сведений о правовом статусе организации	Сайт Федеральной налоговой службы	Предоставление выписки из ЕГРЮЛ/ЕГРИП

## Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
2	Проверка адресов массовой регистрации	Сайт Федеральной налоговой службы	Получение сведений о «массовых» адресах
3	Сбор сведений о возможной ликвидации или реорганизации контрагента	Вестник государственной регистрации	Обеспечение доступа к официальной информации налоговых органов и российских предприятий
4	Сбор информации об участии возможного делового партнера в судебных разбирательствах	Картотека арбитражных дел	Получение информации о нахождении организации в статусе истца или ответчика в судебных спорах
5	Проверка контрагента по реестру недобросовестных поставщиков	Сайт Федеральной антимонопольной службы	Предоставление сведений о недобросовестных поставщиках
6	Сбор информации о возможном банкротстве организации	Единый федеральный реестр сведений о банкротстве	Получение информации о процедуре банкротства в отношении организации
7	Получение сведений о руководителе/ учредителе	Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»	Получение информации о возможном массовом/ дисквалифицированном руководителе; массовом учредителе

Источник: разработано автором.

Применение рассмотренных онлайн-сервисов позволяет значительно сократить временные затраты на проведение процедуры договорного дью дилидженс и оценить возможные наиболее рискованные области при взаимодействии с деловым партнером [46, с. 890-896; 48, с. 15-20; 54, с. 658-666].

Проверка правоспособности контрагента предполагает выявление факта, относится ли организация к фирмам-однодневкам. В целом выделяют следующие признаки, свидетельствующие о высоком риске того, что проверяемая организация относится к фирмам-однодневкам:

- невнесение сведений об организации в ЕГРЮЛ;
- отнесение учредителя или руководителя к массовым;
- регистрация организации в массовом юридическом адресе;



- непредставление информации о фактическом адресе возможного делового партнера;
- отсутствие у организации необходимых для ведения заявленной деятельности помещений (торговых, производственных и складских);
- отсутствие персонала требуемой квалификации [74, с. 32-34].
- отсутствие информации о контрагенте в открытом доступе (отсутствие сайта, сведений о наличии положительного опыта выполненных работ, предоставленных услуг, производимой продукции; информация об экономическом субъекте не внесена в специализированные реестры и рейтинги).

В связи с тем, что не предполагается долгосрочное функционирование данных фирм, вступая во взаимодействие с ними, есть риск финансовых потерь при исчезновении таких организаций и, соответственно, неисполнения ими взятых на себя обязательств [148, с. 131-132].

### **2.1.2 Оценка степени финансовой благонадежности контрагента**

Оценка степени финансовой благонадежности является неотъемлемым элементом проведения договорного дью дилидженс при анализе благонадежности контрагента. Основной информационной базой для проведения такой оценки являются данные бухгалтерской отчетности проверяемой организации. В случае отказа организации предоставить доступ к информации, необходимой для проверки, эксперты могут использовать данные, содержащиеся в специализированных базах данных и сайтах. Одним из «красных флагов» при проверке благонадежности экономического субъекта как потенциального партнера является установления факта отсутствия у организации квалифицированного трудового персонала для выполнения обязательств по договору. Достаточно информативными для его обнаружения могут стать сведения о среднесписочной численности работников и кадровом составе организации. Также проверяется информация о наличии задолженности перед

бюджетом, так как это является неблагоприятным фактором для характеристики контрагента как благонадежного в финансовом аспекте [84, с. 6-11; 45, с. 71-75].

С целью проведения анализа финансового состояния контрагента необходимо собрать информацию, позволяющую впоследствии произвести оценку:

- 1) имущественного положения и структуры капитала;
- 2) эффективности и интенсивности использования капитала;
- 3) платежеспособности, финансовой устойчивости, деловой активности и рентабельности делового партнера.

Данные, необходимые для проведения анализа финансовой благонадежности предприятия-контрагента, представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Информация, необходимая для анализа финансовой благонадежности контрагента

№ п/п	Направление проверки	Необходимые данные	Роль в проведении процедуры договорного дилидженс
1	2	3	4
1	Оценка имущественного положения и структуры капитала	Сведения бухгалтерской отчетности для анализа динамики активов и пассивов организации	Оценка способности организации исполнять взятые на себя обязательства и достаточности величины собственного капитала организации для погашения кредиторской задолженности

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
2	Оценка эффективности и интенсивности использования капитала	Сведения бухгалтерской отчетности для определения коэффициента автономии, коэффициента соотношения собственных и заемных средств, рентабельности собственного капитала, коэффициента оборачиваемости капитала, продолжительности одного оборота (в днях)	Получение представления о том, с какой интенсивностью осуществляется предпринимательская деятельность проверяемой фирмы и присутствует ли риск банкротства по причине значительного преобладания заемного капитала над собственным
3	Оценка платежеспособности, финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности контрагента	Сведения бухгалтерской отчетности для определения коэффициентов ликвидности, коэффициентов финансовой устойчивости, коэффициента маневренности собственного капитала, коэффициента краткосрочной задолженности, коэффициента соотношения собственных и заемных средств, рентабельности продаж от чистой прибыли, рентабельности активов, рентабельности основных средств, рентабельности капитала	Формирование представления о финансовом состоянии контрагента

Источник: составлено автором по [27, с. 118-127; 64, с. 20-27; 73, с. 26-32; 102; 163, с. 131-134; 168, с. 326-329].

Важность оценки финансовой устойчивости, платежеспособности и рентабельности контрагента обусловлена аналитической значимостью используемых для оценки показателей, к которым относятся:

1. Коэффициенты ликвидности, которые используются для оценки способности организации погасить задолженность с использованием своих активов. Увеличение показателя свидетельствует об улучшении

платежеспособности организации. Проведение оценки ликвидности необходимо в случае, если предполагается к проведению сделка с отсроченным платежом.

2. Коэффициенты автономии, финансовой зависимости, финансовой устойчивости, коэффициент соотношения заемных или собственных средств, обеспеченности собственными оборотными средствами, маневренности собственного капитала используются для анализа степени зависимости организации от внешних источников финансирования.

3. Коэффициенты деловой активности (оборачиваемости), применяемые для анализа эффективности управления предприятием, скорости оборота денежных средств и товарных запасов предприятия.

4. Коэффициенты рентабельности включают в себя коэффициент рентабельности продаж, рентабельности капитала, рентабельности активов, собственный оборотный капитал. Данные коэффициенты используются для получения представления об эффективности использования ресурсов, прибыльности или убыточности функционирования проверяемого экономического субъекта [163, с. 132-133].

Перечень рассмотренных коэффициентов является стандартным для оценки финансовой благонадежности при проведении договорного дью дилидженс, но может быть расширен и дополнен показателями, которые наиболее детально характеризуют отраслевую специфику предприятия и внешнюю рыночную среду [64, с. 20-27]. В качестве дополнительных источников информации о степени финансовой благонадежности контрагента может стать информации о наличии задолженности по налоговым платежам, отрицательная величина чистых активов, нахождении организации на стадии признания банкротом, о судебных разбирательствах из-за неисполнения финансовых обязательств.

В ходе анализа финансовой благонадежности контрагента эксперты-аналитики используют специализированные онлайн-сервисы. На рисунке 5 представлен перечень цифровых ресурсов, используемых при анализе финансовой благонадежности контрагента.

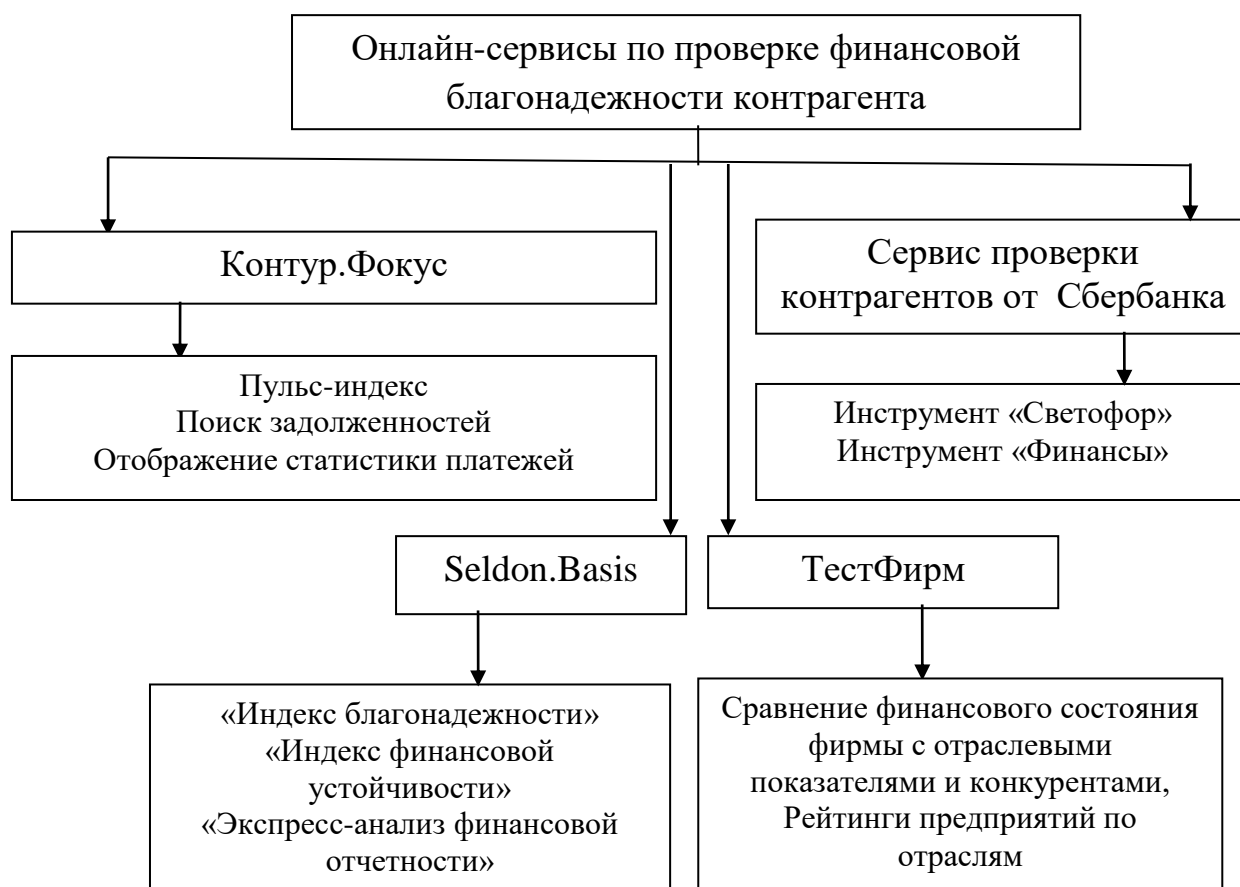


Рисунок 5 - Онлайн-сервисы для анализа финансового состояния контрагента

Источник: составлено автором по [110, 111, 112, 113].

Выбор указанных сервисов в аспекте проводимого исследования обусловлен тем, что они предлагают разнообразный функционал для проверки контрагента и занимают прочные позиции на рынке онлайн-ресурсов. В указанных сервисах используется технология анализа «больших данных» и машинное обучение, что позволяет сформировать всестороннее представление о финансовом состоянии экономического субъекта.

В таблице 4 представлены возможности специализированных сервисов при проведении анализа состава имущества и структуры капитала.

Таблица 4 - Применение онлайн-сервисов при проверке имущества и структуры капитала в контексте оценки финансовой благонадежности организации

№ п/п	Наименование сервиса	Функциональные характеристики	Роль в анализе финансового состояния контрагента
1	2	3	4
1	СБИС	Финансовый и управленческий анализ Расчет стоимости бизнеса, оценка кредитоспособности	Формирование комплексного представления об имущественном положении и капитале организации
2	Контур.Фокус	Сведения из бухгалтерских форм представлены в таблицах и интерактивных графиках	Аргументированная оценка имущественного положения организации
3	Сервис проверки контрагентов от Сбербанка	Раздел «Финансы» содержит информацию об основных финансовых показателях за отчетный период и включает в себя подразделы, соответствующие формам бухгалтерской отчетности, утвержденным законодательством	Оценка финансовых рисков при взаимодействии с контрагентом
4	ТестФирм	Данные бухгалтерской отчетности за всю историю деятельности сведены в удобном интерфейсе и визуализированы в виде наглядной инфографики	Сравнение ключевых финансовых показателей организации со среднеотраслевыми и общероссийскими показателями
5	Casebook	Проведение горизонтального анализа бухгалтерской отчетности с целью выявления отрицательных и положительных тенденций в составе активов и пассивов	Выявление критического изменения финансовых показателей

Источник: составлено автором по [110, 111, 112, 114, 116].

В ходе использования онлайн-сервисов можно получить комплексное представление об имущественном положении организации и структуре ее капитала [48, с. 15-20; 49, с. 475-485; 50, с. 106-114; 51, с. 27-32; 52, с. 43-55]. Среди положительных тенденций можно выделить: положительное сальдо денежного потока за отчетный период, снижение доли просроченной

задолженности; существенный рост собственного капитала, снижение доли краткосрочных обязательств в общей структуре задолженности. Соответственно, в качестве отрицательных моментов рассматривается рост краткосрочных обязательств, и, в первую очередь, кредитов и займов; отрицательное сальдо денежного потока за отчетный период и т.п. [93].

При оценке эффективности и интенсивности использования капитала исследуемого предприятия особое внимание уделяется анализу следующих критериев, информация о которых также может быть получена при применении онлайн-сервисов, характеристика которых представлена в приложении 5 в таблице 1 «Применение онлайн-сервисов для оценки эффективности и интенсивности использования капитала контрагентов в контексте оценки финансовой благонадежности организации».

Значительное внимание в ходе анализа благонадежности контрагента уделяют оценке финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности и рентабельности организации, используя в качестве одного из источников информации онлайн-сервисы. При этом важным источником получения информации являются специализированные сервисы. В приложении 6 в таблице 1 «Анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности контрагента с использованием онлайн-сервисов в контексте оценки финансовой благонадежности организации» обобщены возможности специализированных сервисов при проведении рассматриваемого направления анализа.

Комплексный анализ полученных коэффициентов позволяет судить о платежеспособности организации и наличии у нее имущества для выполнения взятых на себя обязательств [97, с. 59-82].

Проверка финансовой благонадежности включает оценку финансовой дисциплины контрагента, которая предполагает анализ своевременности перечисления денежных средств за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги, способности своевременно погашать долговые обязательства. При этом риск неплатежеспособности является разновидностью

финансового риска и связан с тем, что потенциальный контрагент не имеет финансовой возможности исполнять свои обязанности в соответствии с договором.

Таким образом, в ходе проведения процедуры дью дилидженс учитываются все факторы, которые могут свидетельствовать о наличии риска неплатежеспособности делового партнера.

### **2.1.3 Оценка репутационной благонадежности контрагента**

Оценка репутационной благонадежности контрагента приобретает в современных условиях особую актуальность, так как сотрудничество с организацией с отрицательной деловой репутацией сопряжено с определенными рисками. Методика оценки деловой репутации контрагента, как правило, охватывает следующие этапы:

1. Подготовительный.
2. Основной.
3. Заключительный.

*На подготовительном этапе* производится сбор необходимых сведений об организации для характеристики различных аспектов ее деловой репутации. Источником для получения информации могут стать сведения, полученные у делового партнера или с использованием специализированных баз данных или онлайн-сервисов. Ответственность за проверку достоверности указанных сведений несут эксперты, проводящие проверку. Среди указанных сведений можно выделить:

1. История создания и работы контрагента, которую характеризует длительность работы контрагента в конкретной отрасли.
2. Качество выпускаемой продукции или оказываемых услуг, являющиеся залогом формирования положительной деловой репутации организации и имиджа благонадежного партнера.



3. Проверка наличия арбитражных дел, исковых заявлений, негативных отзывов со стороны партнеров или клиентов. Для сбора информации по данному направлению проверки можно порекомендовать использование специализированного сервиса Федеральной налоговой службы РФ (ФНС РФ), Картотеки арбитражных дел [78].

4. Анализ финансового положения контрагента. В рамках данного направления производится расчет основных показателей ликвидности, деловой активности, финансовой устойчивости и рентабельности.

5. Степень осведомленности о продукции предприятия, выполняемых работах, предоставляемых услугах.

6. Сведения о контрактах, которые были исполнены в полном объеме [125, 126].

7. Информация о кредитной истории организации, которая формируется на основании сведений о наличии или отсутствии задолженности по кредитам. Для получения информации о кредитной истории можно обратиться к специализированному онлайн-сервису «Выберу.ру». При этом стоит учитывать, что кредитные истории потенциальных контрагентов можно проверять только получив их согласие. Данное согласие можно получить в письменном виде или заверенное квалифицированной электронной подписью согласие на соответствующий запрос кредитной истории.

При этом достаточно положительно характеризует контрагента наличие на высоких позициях в отраслевых рейтингах, участие в ярмарках для продвижения своей продукции [181, с. 259-264]. Активное участие организации в выставочных мероприятиях может свидетельствовать о достаточно продуманной политике продвижения продукции и готовность контрагента вкладывать средства в расширение рынков сбыта.

При проверке репутационной благонадежности также применяются цифровые инструменты для получения и обобщения требуемой информации. В современных условиях многие онлайн-сервисы характеризуются встроенными инструментами по оценки возможных рисков, обусловленных отрицательной

деловой репутации организации. Для сбора и анализа сведений используются достаточно обширные информационные базы, формируемые на основании материалов средств массовой информации, данных об исполнительных производствах в специализированных сервисах и т.п.

В таблице 5 обобщены функциональные характеристики онлайн-сервисов, которые могут быть использованы в ходе проверки репутационной благонадежности контрагента.

Таблица 5 - Применение онлайн-сервисов при проверке репутационной благонадежности контрагента

№ п/п	Наименование сервиса	Функциональные характеристики	Роль в проверке деловой репутации контрагента
1	2	3	4
1	СБИС ( <a href="https://sbis.su/">https://sbis.su/</a> )	Оценка надежности партнера (наличие судебных разбирательств, участие в тендерах, исполнение государственных контрактов)	Применение расширенного модуля анализа деловой репутации и раннего обнаружения рисков по материалам СМИ
2	Контур.Фокус ( <a href="https://kontur.ru/focus/">https://kontur.ru/focus/</a> )	Проведение аналитики арбитражных дел	Аргументированная оценка деловой репутации организации, выявление типичных предметов спора
3	Сервис проверки контрагентов от Сбербанка ( <a href="https://www.sberbank.com/">https://www.sberbank.com/</a> )	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	ГлавбухКонтрагенты ( <a href="https://glavbukh.1cont.ru/">https://glavbukh.1cont.ru/</a> )	Раздел «Ресурсы и опыт» Раздел «Долги и споры»	Подготовка аналитической справки

## Продолжение таблицы 5

1	2	3	4
5	Casebook ( <a href="https://casebook.ru/">https://casebook.ru/</a> )	Раздел «Дела» Вкладка «Риски»	Выявление наличия показательных и потенциальных разбирательств контрагента

Источник: составлено автором по [110, 111, 114, 115, 116].

Таким образом, функциональные возможности онлайн-сервисов позволяют получить информацию о случаях нарушения организацией своих обязательств, что повлекло с собой разбирательства с другими участниками рынка. Несомненным достоинством данных сервисов является возможность агрегации информации с использованием большого количества специализированных баз данных.

После сбора информации необходимо переходить к *основному этапу*, который заключается в следующем:

1. Для интерпретации результатов оценки критериев деловой репутации используется предварительно разработанная пятибалльная шкала. В основе данной шкалы могут находиться рассчитанные средние значения показателей деятельности предприятий за выбранный период. Также при формировании указанной шкалы может быть использован экспертный подход.

2. На следующем этапе определяются весовые коэффициенты для каждого из оценочных критериев. Для определения указанных коэффициентов привлекаются эксперты, в качестве которых могут выступать квалифицированные работники проверяемой организации. Каждый из предлагаемых критериев оценивается по пятибалльной шкале: 5 – если критерий признается как значимый, 3 – критерий является достаточно значимым, 2 – рассматриваемый критерий почти незначим и 1 балл присваивается критерию, который может быть классифицирован как незначимый. После оценки всех критериев по формуле 1 производится расчет средней оценки каждого определяемого критерия с использованием средней экспертной оценки *i*-го критерия по формуле 1 [78]:

$$\alpha_i = \frac{Z_{i\text{ср}}}{\sum_{i=1}^n Z_{i\text{ср}}}, \quad (1)$$

где:  $\alpha_i$  - весовой коэффициент выбранного  $i$ -го критерия, применяемого для анализа деловой репутации (ед.);

$Z_{i\text{ср}}$  - средняя экспертная оценка  $i$ -го критерия анализа деловой репутации (балл);

$i$  - порядковый номер выбранного критерия (ед.).

При этом для определения средней экспертной оценки  $i$ -го критерия анализа деловой репутации ( $Z_{i\text{ср}}$ ) используется формула 2 [78]:

$$Z_{i\text{ср}} = \frac{\sum_{j=1}^m Z_{ij}}{m}, \quad (2)$$

где:  $Z_{i\text{ср}}$  - средняя экспертная оценка  $i$ -го анализируемого критерия (балл);

$Z_{ij}$  - оценка  $j$ -го эксперта (балл);

$i$  - порядковый номер показателя, используемого для оценки деловой репутации организации (ед.);

$j$  - порядковый номер эксперта, принимающего участие в оценке (ед.);

$m$  - общее число экспертов (чел).

Предложенная методика проведения оценки может быть использована для каждого контрагента. При этом полученные веса допускается использовать для группы контрагентов.

**Заключительный этап** проводимого анализа предполагает расчет обобщающего показателя деловой репутации контрагента по формуле 3 [78]:

$$K = \sum_{i=1}^n \alpha_i * x_i, \quad (3)$$

где:  $K$  - обобщающий показатель деловой репутации контрагента (ед.);

$\alpha_i$  - весовой коэффициент  $i$ -го критерия (ед.);

$x_i$  - оценка значения  $i$ -го критерия деловой репутации контрагента (балл);

$i$  - порядковый номер показателя деловой репутации организации (ед.).

Полученный показатель по формуле 3 следует сопоставить со шкалой оценки данного показателя, представленного в таблице 6 [78].

Таблица 6 - Шкала интерпретации обобщающего показателя деловой репутации проверяемого контрагента

Уровень деловой репутации контрагента	Интерпретация значения обобщающего показателя деловой репутации проверяемого контрагента		
	$0 < K \leq 2$	$2 < K \leq 4$	$4 < K \leq 5$
Низкий	+		
Средний		+	
Высокий			+

Источник: составлено автором по [78].

В зависимости от нахождения обобщающего показателя в определенном интервале уровень деловой репутации контрагента может быть оценен как низкий, средний и высокий.

Рассмотренная методика при ее значительной доступности для реализации не лишена определенных недостатков:

- 1) имеет место риск субъективной оценки;
- 2) перечень критериев является закрытым, что снижает адаптивность методики в случае необходимости учета отраслевой специфики.

В ходе проверки деловой репутации при выполнении процедуры договорной дью дилидженс могут быть выявлены факторы, свидетельствующие неблагонадежности контрагента. К ним можно отнести:

- 1) наличие уголовных дел, фигурантами по которым являются сотрудники организации;
- 2) претензии, имеющиеся со стороны регулирующих органов;
- 3) признание организации неблагонадежной в соответствии с критериями, предложенными по методике налоговых органов;
- 4) претензии, имеющиеся со стороны иностранных надзорных органов;

5) установление фактов разбирательств с работниками организации и деловыми партнерами по причине невыполнения организацией взятых на себя обязательств; участия в незаконных операциях; выявление ситуаций, свидетельствующих о конфликте интересов.

Таким образом, получение информации о деловой репутации контрагента становится неотъемлемым элементом процедуры дью дилидженс и позволяет выявить информацию, свидетельствующую о неблагонадежности возможного делового партнера [59, с. 408-411].

#### **2.1.4 Оценка экологической благонадежности**

Анализ экологической благонадежности является достаточно инновационным направлением процедуры дью дилидженс, которое дополняет представление о контрагенте в контексте соблюдения им природоохранного законодательства. В процессе своей деятельности организация может негативно воздействовать на окружающую среду, что в зависимости от специфики деятельности экономического субъекта происходит на различных стадиях производства. В действующей системе экологического законодательства закреплены нормы, определяющие ответственность за несоблюдение требований по охране окружающей среды. В ходе проверки контрагента в контексте экологической благонадежности изучается наличие и особенности функционирования системы природоохранного менеджмента на исследуемом предприятии. В результате проведенного анализа соблюдения экологического законодательства предполагаемым деловым партнером можно оценить вероятность привлечения его к ответственности в случае нарушения установленных требований, направленных на защиту окружающей среды (штрафы, приостановление деятельности, отказ в получении разрешительной документации на осуществление определенных видов строительных работ, административная ответственность за нарушение природоохранного законодательства) [86, с. 153].

В рамках экологического дью дилидженс проверяется:

1. Система управления охраной окружающей среды. Оцениваются существующие экологические политики и процедуры, применяемые на предприятии.

2. Управление производством. Оцениваются процессы и технологии, используемые в производственной деятельности, для выявления потенциальных экологических рисков.

3. Управление и использование материалов. Оцениваются методы закупки и использования сырья на предмет возможных рисков, связанных с нехваткой ресурсов или изменением законодательства. Отдельным направлением является оценка экологичности используемых материалов, прежде всего для тех производств, где соблюдение данного условия является одним из решающих критериев получения соответствующих сертификатов соответствия и качества продукции.

4. Обращение с отходами. Оцениваются системы сбора, хранения и утилизации отходов, чтобы выявить потенциальные риски и обязательства по их утилизации.

5. Загрязнение земель. Оценивается состояние земельных участков, находящихся под контролем предприятия, на предмет возможных экологических обязательств.

6. Промышленная безопасность. Оцениваются меры по обеспечению безопасности на производственных объектах для выявления потенциальных рисков аварий и инцидентов.

Также в рамках экологического дью дилидженс проверяют наличие всех необходимых разрешений и лицензий на осуществление выбросов загрязняющих веществ в атмосферу в определенных пределах, сбросы в водные объекты и размещение отходов, возникающих в ходе процессов производства и потребления.

В рамках экологического дью дилидженс выявляют следующие виды рисков, возникающих из-за разрушающего воздействия на объекты природопользования со стороны контрагента:

- загрязнение почвы, водных ресурсов;
- выбросы загрязняющих веществ в атмосферный воздух;
- разрушение целостности растительного покрова, деградация природных экосистем и загрязнение среды обитания животных.

Важность выявления данных рисков обусловлена тем, что ответственность за данные нарушения в сфере законодательства по защите окружающей среды окажет влияние на всех партнеров проверяемой организации. Штрафные санкции могут ухудшить финансовое положение контрагента, что скажется на его платежеспособности и деловой активности. Приостановление деятельности может стать причиной срыва сроков работ у всех участников производственной цепочки, в которой работает проверяемый контрагент. Для ряда отраслей данная ситуация может иметь негативные последствия для производственного процесса.

В качестве информационной базы при проведении экологического дью дилидженс выступают полученные контрагентом положительные заключения, после прохождения государственной экспертизы; одобренный проект оценки возможности негативного воздействия на природную среду; лицензии и разрешения, связанные с охраной окружающей среды; планы, регламенты по производственному мониторингу; ежегодные программы обязательных для проведения мероприятий по охране окружающей среды; протоколы и постановления проведенных проверок природоохранной прокуратуры; документы, подтверждающие выполнение предписаний, содержащихся в постановлениях об устранении правонарушений в области соблюдения природоохранного законодательства и др. В связи с тем, что данное направление дью дилидженс является иновационным, перечень источников информационной базы может дополняться.

В ходе проведения анализа экологического аспекта благонадежности контрагента значительное внимание уделяется применению специализированных



цифровых инструментов. В таблице 7 отражены функциональные возможности используемых онлайн-сервисов при проверке экологической благонадежности контрагента.

Таблица 7 - Применение онлайн-сервисов при проверке экологической благонадежности контрагента

№ п/п	Наименование сервиса	Функциональные характеристики	Роль в проверке экологической благонадежности контрагента
1	Контур.Фокус ( <a href="https://kontur.ru/focus/">https://kontur.ru/focus/</a> )	Аналитика арбитражных дел Суды общей юрисдикции	Получение информации об участии организации в судебных разбирательствах по экологическим спорам
2	Rusprofile ( <a href="https://www.rusprofile.ru/">https://www.rusprofile.ru/</a> )	Судебные процессы и долги	
3	ГлавбухКонтрагенты ( <a href="https://glavbukh.1cont.ru/">https://glavbukh.1cont.ru/</a> )	Факторы риска контрагента	Подготовка аналитической справки по вопросам соблюдения экологического законодательства
4	Casebook ( <a href="https://casebook.ru/">https://casebook.ru/</a> )	Раздел «Дела» Вкладка «Риски»	Выявление наличия показательных и потенциальных разбирательств контрагента в отношении соблюдения экологического законодательства

Источник: составлено автором по [110, 111, 115, 117].

Таким образом, сведения, характеризующие контрагента как экологически благонадежного, которые можно получить, используя онлайн-сервисы, несомненно, необходимы для оценки соблюдения им экологического законодательства. При этом перечень необходимой для получения информации может быть существенно расширен за счет включения сведений, характеризующих специфику соблюдения экологического законодательства в конкретной отрасли.

В соответствии с действующими нормативно-правовыми актами предусмотрены следующие основные виды ответственности и наказания за несоблюдение нормативных актов, регулирующих процесс охраны окружающей среды:

1. В соответствии со статьей 8.21 КоАП РФ предусмотрена административная ответственность за нарушение правил использования или отказ от использования специального оборудования, предназначенного для очистки газов и контроля выбросов в атмосферу загрязняющих веществ. За совершение данных противоправных действий контрагент может быть оштрафован или его деятельность будет приостановлена.

2. В соответствии со статьей 8.1 КоАП РФ контрагент подлежит административной ответственности в случае нарушения им положений экологического законодательства в ходе осуществления градостроительной деятельности и последующем использовании введенных объектов. Ответственность за нарушение положений данной статьи предусматривает штраф или предупреждение.

3. В соответствии со статьей 251 УК РФ предусмотрены следующие виды ответственности за загрязнение атмосферного воздуха: штраф; недопуск к занятию деятельностью определенного вида на срок до пяти лет и лишение права занимать определенные должности; обязательные работы (до 360 часов); исправительные работы (до года), либо арест (до 3 месяцев) [38, с. 58].

В ходе проверки контрагента на предмет экологической благонадежности обращают внимание также на ее прямую взаимосвязь с репутационным риском. Это обусловлено существующими тенденциями бережного отношения к окружающей среде, главная задача которого состоит в уменьшении ее загрязнения. Контрагент, не соблюдающий природоохранное законодательство, может оказать негативное влияние на деловую репутацию всех его партнеров и вызвать негативную реакцию со стороны представителей общественности [145, с. 745-754].

## **2.2 Методики оценки благонадежности контрагента в контексте процедуры дью дилидженс**

Полученные сведения в рамках процедуры договорной дью дилидженс подлежат интерпретации с целью выявления наиболее надежных контрагентов для дальнейшего сотрудничества. В связи с отсутствием единой методики проведения договорного дью дилидженс для определения всех аспектов благонадежности контрагента, в научной литературе и практической деятельности крупнейших аудиторских организаций предложены различные методики оценки организации на предмет ее надежности, которые требуют более детального рассмотрения [58, с. 23-32].

### **2.2.1 Рейтинговая методика диагностики благонадежности контрагента**

Для построения рейтинга происходит ранжирование некоторых показателей в определенном порядке по заранее установленным правилам. Практическая значимость использования рейтингов в практике предприятия связана с тем, что результатом построения рейтинга становятся группы предприятий с похожими характеристиками. Возможно использование различных подходов к построению рейтинга, под которыми понимают совокупность приемов анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятия в целом или проведение сравнительной характеристики его с другими предприятиями, обладающими схожими параметрами. В настоящее время применяются следующие методики построения рейтинга контрагентов:

- 1) рейтинговая методика на основании определенного набора показателей;
- 2) методика кластерного анализа при составлении рейтинга;
- 3) матричная методика составления рейтинга;
- 4) метод балльных оценок при формировании итогового рейтинга;
- 5) методика ранжирования объектов, формирующих рейтинг.

**Рейтинговая методика на основании определенного набора показателей** предполагает проведение ранжирования объектов, которые подвергаются анализу, с учетом полученных значений ключевых показателей. При этом следует отметить недостаток данного метода, который заключается в том, что отобранные показатели не всегда способны предоставить комплексное представление о деятельности предприятия.

Несомненным преимуществом указанной методики является возможность изменения перечня установленных критериев в зависимости от характеристик конкретного контрагента.

Потенциал применения рейтинговой методики для процедуры дью дилидженс состоит в возможности провести ранжирование контрагентов с учетом проверенных критериев. Практическая польза указанной методики для проведения дью дилидженс состоит в том, что появляется возможность заранее установить набор показателей, которые необходимо систематизировать по каждому деловому партнеру, и в дальнейшем определить наиболее благонадежного контрагента с наилучшими значениями выбранных критериев.

**Методика кластерного анализа при составлении рейтинга,** предложенная Кара-Сал Ай-Кат Аудысовной, предполагает аггломеративные и дивизионные способы кластеризации. При аггломеративном подходе к составлению кластера изначально выбираются элементарные кластеры с целью их последующего объединения в один кластер. В ходе использования дивизионного способа группировки происходит деление на кластеры, но не предполагается дальнейшее их объединение по ранее установленным критериям. В графическом виде процесс объединения кластеров отражается в форме дендограммы - графиком дерева объединения кластеров. Метод составления кластеров при подготовке рейтингов является многомерной статистической процедурой, предполагающей упорядочивание исходной информации в сравнительно однородные группы. В ходе реализации данного метода предусмотрены следующие этапы: отбор требуемых статистических данных; определение

системы показателей; применение агломеративного или дивизионного способов формирования кластеров; диагностика достоверности полученных кластеров.

Таким образом, кластерная методика предполагает выделение отдельных совокупностей из общего количества показателей. В качестве примера можно привести пример построения рейтинга по кластерному принципу при выборе подрядчика строительной организации. При осуществлении отбора в качестве ключевых показателей, которые могут характеризовать надежность контрагента - подрядной организации, может быть учтены:

- 1) рентабельность строительных работ;
- 2) производительность труда;
- 3) коэффициент использования мощностей;
- 4) средний уровень квалификации производственного персонала.

На основании указанных выше показателей формируется кластер, который оценивается. При максимальном значении показателя подрядчику присваивается 1-е место, что соответствует 1 набранному баллу и такая оценка проводится по всем показателям кластера. Принцип построения рейтинга состоит в том, что в конечном итоге подрядчик, набравший минимум баллов, попадает на первое место в общем рейтинге и далее по увеличению количества баллов проставляются все остальные места потенциальных подрядчиков, подлежащих оценке. К недостаткам данного метода можно отнести то, что при его создании возникает противоречивость принципа оценивания. В то же время при получении конечного результата рейтинга можно увидеть объективность проведенного анализа [85, с. 979-981].

В связи с тем, что применение указанной методики предполагает объединение контрагентов в определенные группы на основании их общности по определенным показателям, что во многом помогает провести систематизацию деловых партнеров при проведении процедуры договорной дью дилидженс и установить группу контрагентов, которые являются наиболее неблагонадежными.

**Матричная методика составления рейтинга**, рассмотренная в своих исследованиях Постушковым А.В., предполагает проведение обобщающего

анализа экономической эффективности работы организации. Целями применения матричного способа рейтингового анализа является анализ эффективности деятельности предприятия и его структурных подразделений. Результатом мониторинга благонадежности контрагента с использованием этой методики является построение матрицы. В матрицу включаются элементы, характеризующие определенные аспекты деятельности предприятия. Матричная модель, составленная для оценки финансово-хозяйственной деятельности предприятия, представлена в таблице 8.

Таблица 8 – Матричная модель оформления рейтинговой оценки благонадежности контрагента

Числитель Знаменатель	Результаты		Затраты		Ресурсы		
	Прибыль	Выручка	Себестоимость	Материалы	Основные фонды	Фонд оплаты труда	Численность персонала
Прибыль	1						
Выручка		1					
Себестоимость			1				
Материалы				1			
Основные фонды					1		
Фонд оплаты труда						1	
Численность персонала							1

Источник: составлено автором по [124, с. 49].

Приведенная в таблице 8 матрица, состоящая из парных взаимосвязанных показателей эффективности ведения хозяйственной деятельности, используется для анализа степени благонадежности возможного контрагента. В каждой паре значение одного показателя (прямой) увеличивается при повышении эффективности, а другого (обратный) - снижается.

По индексам относительных показателей, которые располагаются по диагонали матрицы, с использованием формулы средней арифметической определяется значение рейтингового числа (формула 4):

$$P = \frac{Tp1+Tp2+\dots+Tpn}{n}, \quad (4)$$

где:  $Tp1, Tp2, Tpn$  - индексы (темпы роста) компонентов матричной модели;

$n$ - количество элементов.

Полученные результаты могут быть интерпретированы следующим образом: значение обобщающего показателя больше единицы, это свидетельствует о повышении эффективности, если он меньше единицы - о снижении эффективности. Эта методика может быть использована и для выявления резервов повышения эффективности производственных процессов. Применительно к процедуре дью дилидженс указанная методика дает возможность определить контрагента или контрагентов с наиболее благоприятной динамикой искомых показателей.

**Методика балльных оценок при формировании итогового рейтинга** ориентирована на экспертном мнении практикующих специалистов в определенной области. В ходе формирования рейтинга происходит суммирование баллов, полученных при оценке рассчитываемых показателей. Все показатели в рамках данной методики делятся на следующие классы:

а) 1й класс – данный класс включают показатели, если полученные значения превышают установленные нормативы;

б) 2й класс – при нахождении показателей в пределах нормативов, они относятся к этому классу;

в) 3й класс – данный класс включает показатели, если полученные значения находятся ниже установленных нормативов.

В качестве показателей могут использоваться коэффициенты ликвидности, финансовой устойчивости, платежеспособности, деловой активности и рентабельности и т.п. В ходе определения итогового рейтинга возможно использование различных способов определения принадлежности показателей к конкретному классу. Итоговая позиция в рейтинге зависит от максимальной величины баллов по рассчитанным показателям

В ходе анализа надежности контрагента в ряде методик оценки надежности используются не только финансовые показатели деятельности, но и нефинансовая информация. В качестве примера реализации метода балльных оценок в ходе формирования итогового рейтинга можно привести методику Безбокова В.А., в основе которой лежит деление всех сведений о потенциальном деловом партнере на три группы: изучение учредительных документов, проведение анализа деловой репутации, оценка финансовых показателей деятельности.

При анализе учредительных документов контрагенту может быть присвоено максимум 30 баллов. Критерии, которые принимаются во внимание по данному разделу проверки:

1. Срок, в течение которого предприятие работает на рынке. Соответственно, если предприятие в течение длительного срока функционирует на рынке, вероятность отнесения его к неблагонадежным снижается. Критерии оценки: до 2-ух лет – 0 баллов, от 2 до 5 лет – 4 балла, свыше 5 лет – 8 баллов.

2. Величина уставного капитала организации. При величине уставного капитала от 10 до 100 тысяч рублей присваивается 0 баллов, от 101 до 500 тысяч рублей – 4 балла, свыше 500 тысяч рублей – 7 баллов.

3. Регистрация учредителей. Критерии оценки: если учредители являются резидентами Российской Федерации присваивается 8 баллов; если учредителя являются физическими и юридическими лицами и зарегистрированы на территории иностранных государств (кроме стран, признанными офшорными зонами) присваивается 4 балла; если учредители - это физические и юридические лица, зарегистрированные на территории иностранных государств, признанных Центральным Банком России офшорными зонами - 0 баллов.

4. Участие учредителей в управлении предприятием. В соответствии с данной методикой при участии хотя бы одного учредителя в управлении экономическим субъектом, присваивается 7 баллов. Если на руководящей должности находится лицо, не являющееся владельцем бизнеса, предусмотрена оценка 0 баллов.



В ходе оценки деловой репутации контрагента учитываются различные аспекты: вероятность наступления банкротства, наличие успешно работающих дочерних предприятий, наличие арбитражных делопроизводств, отрицательные отзывы в СМИ. Максимальное количество баллов, предусмотренное по данному направлению анализа, 40. При этом учитываются следующие параметры:

1. Дочерние организации, наличие которых у контрагента может быть расценено как благоприятный фактор. Критерии оценки: наличие дочерних организаций – 10 баллов, их отсутствие – 0 баллов.

2. Наличие или отсутствие задолженностей (для сбора сведений используется база данных Федеральной службы судебных приставов). При отсутствии задолженности или ее величине менее 100 тысяч рублей, присваивается 12 баллов. В случае, если суммарная величина задолженности составляет более 100 тысяч рублей, присваивается 0 баллов.

3. Арбитражные суды. В случае, если устанавливается, что в отношении организации велись административные делопроизводства за предыдущие 12 месяцев присваивается 0 баллов. Если данные делопроизводства не велись за тот же период времени присваивается 9 баллов.

4. Отсутствие сведений о банкротстве организаций. Если организация не признана банкротом, присваивается 9 баллов. В случае признания таковым присваивается 0 баллов.

Третьим направлением анализа является диагностика финансового состояния контрагента, в рамках которой пролученные значения коэффициентов сопоставляются с их нормативными значениями, если данные значения предусмотрены. Для тех показателей, для которых нормативное значение не предусмотрено, оценивается их динамика. При этом следует принимать во внимание вероятность недостоверности данных бухгалтерской отчетности. Предполагаемое решение этой проблемы - использовать для проверки проаудированную финансовую отчетность. Максимальное количество баллов по указанному направлению – 30 [74, с. 33].

При проведении оценки этого направления определяют:

1. Коэффициент абсолютной ликвидности. Критерии оценки:

- К.абс.л.  $> 30\%$  - 8 баллов.
- К.абс.л. от  $20\%$  до  $30\%$  - 6 баллов.
- К.абс.л.  $< 20\%$  - 0 баллов.

2. Коэффициент автономии. Критерии оценки:

- К.авт.  $> 60\%$  - 8 баллов.
- К.авт. от  $50\%$  до  $60\%$  - 6 баллов.
- К.авт.  $< 50\%$  - 0 баллов.

3. Коэффициент прибыльности, который оценивает эффективность оперативной деятельности предприятия.

- К приб.  $> 80\%$  – 7 баллов.
- К приб. от  $50\%$  до  $80\%$  – 4 балла.
- К приб. менее  $50\%$  – 0 баллов.

4. Коэффициент текущей ликвидности.

Критерии оценки:

- К тек. л. от 2 до 3 - 7 баллов.
- К тек. л. от 1 до 2 - 4 балла.
- К тек. л. менее 1 – 0 баллов [74, с. 33-34].

На следующем этапе полученные результаты суммируются для получения обобщающей оценки и сопоставления ее с заранее разработанной шкалой:

– от 0 до 28 баллов – предприятие относится к категории неблагонадежных и сотрудничество с ним не рекомендовано.

– от 29 до 67 баллов – предприятие относится к контрагентам, взаимоотношение с которыми сопряжено со средним уровнем риска (предприятие предположительно имеет неудовлетворительное финансовое состояние или отрицательную деловую репутацию).

– от 68 до 100 баллов – предприятие относится к благонадежному и сотрудничество с таким контрагентом рекомендовано.

Таким образом, рассмотренная методика позволяет принимать во внимание не только финансовые, но и нефинансовые показатели [74, с. 32-34].

Стоит отметить практическую значимость рассмотренной методики при осуществлении процедуры договорного дью дилидженса. Участие экспертов в оценке значимости отобранных показателей предполагает возможность скорректировать общее представление о деловом партнере и ранжировать показатели по степени их важности для оценки конкретного контрагента.

**Методика ранжирования объектов, формирующих рейтинг,** основанного на сравнении финансового состояния деятельности предприятия, предполагает следующие этапы:

1. Сбор и оценка исходной информации за анализируемый период времени;
2. Обоснование перечня показателей, используемых для построения рейтинга;
3. Классификация и ранжирование предприятий на основании полученных сведений.

В ходе проведения итогового рейтингового анализа учитывается информация о том, насколько эффективно используются ресурсы организации, значения коэффициентов рентабельности его деятельности, рыночный потенциал экономического субъекта. При этом полученные результаты анализа финансово-хозяйственной деятельности сравниваются с показателями эталонного предприятия. В ходе использования данной методики в ее основе лежит не оценка экспертов, а сравнение деятельности контрагента с деятельностью предприятия с наиболее высокой результативностью. Таким образом, можно прийти к выводу, что рейтинговая оценка является апробированным инструментом, позволяющим провести ранжирование контрагентов в зависимости от степени их благонадежности.

На рисунке 6 представлен потенциал применения рейтингового подхода в рамках договорного дью дилидженса.



Рисунок 6 - Рейтинговая методика анализа благонадежности контрагентов по заданному набору критериев

Источник: разработано автором.

Таким образом, проведение анализа предприятия на основании рейтинговой методики предполагает анализ значительного количества показателей. В дальнейшем в качестве наиболее благонадежных контрагентов рекомендуются организации с наиболее высоким рейтингом.

В то же время следует отметить ряд преимуществ и недостатков рейтинговой методики. В качестве преимущества можно отметить: возможность анализа значительного количества показателей для получения более комплексного представления о деятельности организации, а в качестве недостатка - необходимость проведения постоянного мониторинга изменения критериев, формирующих рейтинг организации-контрагента.

В качестве основных направлений совершенствования рейтинговой методики применительно к дью дилидженс можно обозначить:

1. Использование для построения рейтинга показателей, которые являются нефинансовой информацией.
2. Включение результатов анализа рисков факторов взаимодействия с контрагентом в рейтинговую методику [53, с. 39-45].

### **2.2.2 Скоринг как инструмент оценки благонадежности контрагента**

Отдельным направлением рейтинговой оценки контрагента является скоринг. Изначально скоринговые модели нашли широкое практическое применение в финансовой сфере в деятельности кредитных организаций при проверке кредитоспособности потенциального заемщика. В основе скоринговой методики находится математическая модель, функциональные характеристики которой позволяют оценить платежеспособность заемщика. При этом потенциальные заемщики, которые обладают схожими характеристиками, относятся к одной группе кредитного риска.

Для оценки кредитоспособности заемщика разрабатывается специальная балльная оценка и на основании полученных баллов принимается решение о целесообразности выдачи кредитных средств [25, с. 81; 27, с. 119]. В основе современных скоринговых моделей лежат различные математико-статистические методы, такие как: линейный, регрессионный анализ, логистическая регрессия, дискриминантный анализ, дерево решений и нейронные сети.

Несомненно, накопленный практический опыт использования скоринговых моделей кредитными учреждениями может быть полезен и для анализа контрагента на предмет его благонадежности. В современных условиях наблюдается растущий интерес к возможностям скоринг-моделей со стороны экспертов, проводящих дью дилидженс.

В ходе оценки благонадежности контрагента для построения скоринговой модели используется следующая информация: выявление факта отнесения адреса организации к массовым; недостоверные сведения об учредителях и руководителе организации; неудовлетворительные значения финансовых коэффициентов; предполагается реорганизация или ликвидация организации; ведение деятельности без необходимых лицензий и свидетельств; негативные отзывы работников и контрагентов проверяемой организации и т.д. [146, с. 269].

Стоит принимать во внимание, что перечень рассмотренных выше показателей может быть расширен и дополнен с учетом особенностей

деятельности потенциального делового партнера. После определения состава показателей необходимо проранжировать их по степени важности. Для оценки критериев используются баллы, присвоение которых позволяет отнести их к конкретному рангу. В дальнейшем определяется взвешенная оценка как произведения ранга критерия на определенный балл и производится суммирование всех взвешенных оценок для получения итогового показателя, который обобщает оценку всех критериев, характеризующих разные области деятельности организации.

В таблице 9 обобщены этапы формирования скоринговой модели.

Таблица 9 - Этапы формирования скоринговой модели оценки благонадежности бизнес-партнера

№ п/п	Наименование этапа	Содержание этапа
1	2	3
1	Формирование информационной базы для исследования	Агрегируется финансовая и нефинансовая информация о контрагенте
2	Выбор критериев для проведения оценки контрагентов	Определяются эталонные показатели для проведения диагностики бизнес партнеров
3	Обработка информации	Проводится статистическая обработка собранных сведений
4	Нормирование показателей	Нормируются статистические и динамические данные, включаемые в скоринговый алгоритм
5	Попарное сравнение	Осуществляется попарное сопоставление эталонных показателей и отобранных в модель показателей
6	Подбор весовых коэффициентов	Производится выбор весовых коэффициентов для применяемых критериев с использованием метода экспертных оценок

## Продолжение таблицы 9

1	2	3
7	Определение интегрального показателя для оценки	Используются весовые коэффициенты для корректировки выбранных критериев проводимого анализа
8	Прогнозирование значений выбранных показателей	Проводится прогнозирование значений показателей с использованием методики экспоненциального сглаживания
9	Апробирование сформированной скоринговой модели	Осуществляется проверка модели на адекватность для учета возможных статистических ошибок
10	Обобщение и оценка результатов скорингового исследования	Принимается решение о возможности сотрудничества с контрагентом

Источник: составлено автором по [146, с. 269-271].

На рисунке 7 представлен потенциал применения методики скоринга для оценки благонадежности организации.



Рисунок 7 - Потенциал применения скоринга при анализе благонадежности контрагента

Источник: разработано автором.

К основным преимуществам использования методики скоринга для анализа благонадежности контрагента можно отнести:

а) скоринговая методика строится на использовании данных о генеральной совокупности, что значительно повышает их статистическую достоверность;

б) в ходе применения скоринговой модели появляется возможность выявления нетипичных факторов, не характерных для предприятий данной отрасли и тем самым подсветить проблемные места в деятельности контрагента;

в) сокращение временных и трудовых затрат на проверку контрагента в контексте его благонадежности.

В то же время стоит отметить и недостатки, которые присущи скоринговой методике:

1) скоринговая модель базируется на данных, актуальных в момент исследования и не учитывает будущие изменения;

2) субъективный подход к выбору критериев и их весов.

С целью дальнейшего совершенствования скоринговых методик можно предложить следующие меры:

1. Рассмотрение возможности более широкого использования цифровых технологий при построении скоринга, например, искусственного интеллекта. Несомненным преимуществом применения технологий искусственного интеллекта при построении скоринга является увеличение количества параметров для проведения более детальной оценки контрагента. В то же время значительные финансовые затраты на внедрение искусственного интеллекта в формирование оценки контрагента в скоринговой модели является сдерживающим фактором его более активного распространения при оценке благонадежности экономического субъекта [105, с. 127].

2. Постоянная адаптация разработанных скоринговых моделей с учетом их регулярной актуализации изменяющихся условий внешней среды и отраслевой специфики проверяемой организации.

С нашей точки зрения, для оценки бизнес-партнера наибольшую практическую значимость имеет поведенческий скоринг, так как в его основе лежит всесторонняя оценка объекта исследования. Появляется возможность учитывать различные аспекты деятельности предприятия, а не фокусироваться



только на финансовых показателях. Дополнительно, на наш взгляд, для совершенствования скоринговой методики следует рассмотреть возможность более широкого применения отраслевых коэффициентов для диагностики вероятности банкротства и рентабельности предприятий.

Таким образом, скоринговая методика нашла широкое применение при анализе благонадежности контрагента. Возможность ее использования для оценки организации с позиции возможного сотрудничества обусловлена тем, что она достаточно адаптивна и позволяет изменять перечень оцениваемых критериев [56, с. 323-328].

### **2.2.3 Методики ABC и XYZ в анализе благонадежности контрагента**

Значительное внимание в современных условиях уделяется изучению потенциала методик, применяемых в других областях научных исследований. Примером такого междисциплинарного использования является методика, предполагающая использование *методов ABC и XYZ* для анализа контрагентов организации. Изначально методика ABC-анализа разрабатывалась для классификации выбранных объектов на группы с учетом полученных значений выбранных параметров. Для оценки изучаемых объектов, XYZ-анализ ориентирован на проведение группировки объектов по трем категориям, основываясь на вариативности и устойчивости полученных значений отобранных показателей. С учетом того, какую долю дохода формирует сотрудничество с тем или иным контрагентом, всех контрагентов можно разделить на следующие категории: А – контрагенты, результатом сотрудничества с которыми становится 80% дохода; В – контрагенты, сотрудничество с которыми характеризуется средней доходностью – 15 % дохода; С – организации, которые формируют наименьшую долю дохода - 5 % дохода.

В результате проведения ABC-анализа появляется возможность определять деловых партнеров с наиболее крупными оборотами, сотрудничество с которыми

обусловлено высокой степенью риска. В связи с этим финансовому мониторингу указанных организаций следует уделять значительное внимание.

Осуществление анализа дебиторов в ходе процедуры договорной дью дилидженс по методике ABC-анализа предполагает следующий алгоритм:

1. Ранжирование организаций-дебиторов по величине годового оборота от максимального значения к минимальному.

2. Определение доли каждого дебитора в общем обороте с использованием формулы 5:

$$Di = \frac{Vi}{V} * 100 \%, \quad (5)$$

где  $Di$  - доля объема продаж  $i$ -го контрагента;

$Vi$  - объем продаж  $i$ -го контрагента;

$V$  - общий объем продаж за анализируемый период [34, с. 98-101].

3. Расчет доли объема продаж нарастающим итогом.

4. Осуществляется деление организаций по категориям с учетом следующего правила: А – значение графы нарастающего итога до 80 %; В – значение графы нарастающего итога 80–95 %; С – значение графы нарастающего итога более 95 %.

При проведении XYZ – анализа осуществляется ранжирование деловых партнеров в зависимости от стабильности закупок. XYZ-анализ предполагает проведение анализа устойчивости объема продаж в следующей последовательности.

1. Расчет коэффициента вариации объема продаж по каждой группе контрагентов. Формула представляет собой отношение стандартного отклонения к математическому ожиданию объема продаж (формула 6):

$$V = \frac{\sigma}{\bar{x}} = \frac{\sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (xi - \bar{x})^2}{n}}}{\bar{x}}, \quad (6)$$

где  $\sigma$  – стандартное отклонение объема продаж;

$xi$  – объем продаж в  $i$ -м периоде;

$n$  – количество рассматриваемых периодов продаж товаров;

$\bar{x}$  – среднеарифметическое значение продаж товаров [34, с. 100-101].

Итогом проведенных расчетов становится полученная величина стандартного отклонения объема продаж. Увеличение значения показателя вариации свидетельствует о снижении оборота с данной организацией.

2. По итогам проведенного расчета коэффициента вариации производится разделение организаций на следующие группы:

а) группа X – контрагенты, которые взаимодействуют с организацией на условиях постоянного партнерства, с коэффициентом вариации до 10 %;

б) группа Y – контрагенты, у которых коэффициент вариации находится в диапазоне 10 до 25 %, и с ними контракты заключаются на нерегулярной основе;

в) группа Z – контрагенты с коэффициентом вариации более 25 %, сотрудничество с которыми носит разовый и нерегулярный характер [34, с. 101].

Помимо этого, существует возможность соединения методов ABC и XYZ с целью определения перечня организаций с максимальной маржей от объема продаж и сегментации в зависимости от регулярности заключения договоров. По результатам строится совмещенная матрица, представленная в таблице 10.

Таблица 10 - Совместное применение ABC и XYZ – анализа

		Группы XYZ – анализа		
		X	Y	Z
Группы ABC-анализа	A	Деловые партнеры групп AX и BX характеризуются высокой долей закупок и устойчивым финансовым развитием. Из-за существующего потенциала дальнейшего сотрудничества с контрагентами им предоставляются более выгодные условия (отсрочка платежа, кредитная линия и т.д.)	Бизнес-партнеры AY и BY, несмотря на высокую прибыльность, отличаются нерегулярными закупками. При взаимодействии с указанными организациями увеличивается финансовый и налоговый риск	Организации групп AZ и BZ отличаются низкой прогнозируемостью возможных закупок и при взаимоотношениях с ними возникает максимальный налоговый и финансовый риск
	B			

		Группы XYZ – анализа		
		X	Y	Z
Группы ABC-анализа	C	<p>Бизнес-партнеры группы С являются наименее доходными, но относятся к наиболее многочисленной группе. Применение XYZ анализа позволяет сократить время, которое предприятие тратит на управление и контроль контрагентов данной группы. По компаниям групп CX и CY можно использовать схему периодического выборочного контроля за финансовыми показателями</p>		<p>К группе CZ следует отнести всех новых контрагентов, а также партнеров, осуществивших разовые закупки, и индивидуальные заказы. Для предприятий группы CZ финансовый риск минимален по причине незначительного объема закупок и наличия предоплаты в большинстве случаев. При этом повышается вероятность возникновения налогового риска и, в связи с этим, необходима детальная проверка организации</p>

Источник: составлено автором по [34, с. 101-102].

Таким образом, применение совмещенной методики ABC и XYZ анализа при проведении процедуры договорной дью дилидженс позволяет разработать методы по снижению финансового риска экономического субъекта. Контрагентам, которые будут отнесены к категории благонадежных, можно предоставить более выгодные условия сотрудничества. В то время как для неблагонадежных деловых партнеров необходимо предусмотреть мероприятия, нивелирующие негативные последствия сотрудничества [34, с. 103].

В качестве основных направлений повышения практической значимости этой методики для диагностики благонадежности контрагента можно выделить:

1. Рассмотрение возможности объединения кластерного анализа рейтинговой методики и ABC, XYZ - анализа. Это позволит выделить группы контрагентов по степени благонадежности. В каждую группу можно включить контрагентов, которые имеют схожие характеристики.

2. Учет при составлении матрицы рисков в ходе реализации риск-ориентированного подхода результаты ABC, XYZ - анализа. В зависимости от отнесения бизнес-партнера к конкретной группе можно учитывать определенный перечень рисков, который наиболее характерен для указанной группы.

При реализации процедуры дью дилидженс можно применять комбинацию из указанных выше методик, что позволяет проводить комплексную диагностику контрагентов. Включение риск-ориентированного подхода в рейтинговую или скоринговую методики создаст условия для учета возможных проблемных областей в сотрудничестве с бизнес-партнером. Использование градации контрагентов, предусмотренной в методиках ABC и XYZ, позволит расширить возможности рейтинговой или скоринговой оценок благонадежности делового партнера.

### **ГЛАВА 3. КОНЦЕПТУАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ БЛАГОНАДЕЖНОСТИ КОНТРАГЕНТА С УЧЕТОМ ОТРАСЛЕВОЙ СПЕЦИФИКИ**

#### **3.1 Сущность концептуальная модели оценки благонадежности контрагента**

При проведении процедуры дью дилидженс следует отметить важность двух моментов:

1. Необходимость выделения разных аспектов оценки контрагента на предмет возможности сотрудничества с ним. В рамках проводимого исследования предлагается выделить следующие блоки оценки: финансовая, правовая, репутационная, экологическая.

2. Учет отраслевой специфики деятельности проверяемого контрагента.

Осуществление проверки контрагента на предмет благонадежности по каждому блоку предполагает сбор определенных сведений с целью учета специфических особенностей деятельности контрагентов, работающих на строительном рынке:

1. Формирование представления о благонадежности организации в правовом аспекте необходимо для диагностики правоспособности организации и ее руководителей или учредителей. Ключевыми контрагентами на строительном рынке являются застройщики; строительные организации, занимающиеся строительно-монтажными работами; организации, выполняющие проектные работы; организации, предлагающие услуги по выполнению изыскательских работ в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования; поставщики и производители изделий, оборудования и материалов, а также организации, обеспечивающие функционирование строительных предприятий и реализацию их продукции: электросетевые и газоснабжающие организации; организации, предлагающие коммунальные услуги (холодное и горячее водоснабжение, водоотведение); риэлторские агентства. Специфика строительной отрасли предопределяет тесную взаимосвязь организации со своими

контрагентами на всех этапах выполнения производственных работ и несвоевременное выполнение одним из участников цепочки контрагентов своих обязательств может неизбежно привести к задержке сдачи объекта и, как следствие, к значительным штрафным санкциям, и финансовым потерям. Также в случае, если у организации нет достаточных правовых полномочий для оказания заявленных услуг и соответствующих лицензий или разрешений на ведение работ, это может привести к негативным экономическим последствиям для всех участников, задействованных в строительном процессе. В связи с этим важным аспектом проверки является получение подтверждения того, что деятельность организации не противоречит действующему законодательству и лица, подписывающие договоры, имеет право действовать без доверенности от имени организации. В противном случае подписание договора лицом, который не имеет на это право, может привести к признанию его недействительным с невозможностью потребовать от подрядчика исполнения установленных таким договором гарантийных обязательств.

2. Осуществление диагностики финансовой благонадежности преследует цель оценки финансовой устойчивости и платежеспособности организации.

3. В контексте оценки благонадежности ее репутационный аспект приобретает особое значение, так как взаимодействие с организацией с отрицательной репутацией может повлечь за собой различные разбирательства и конфликты, которые могут привести к потере лояльности к фирме со стороны клиентов и партнеров.

4. Оценка экологической благонадежности является инновационным направлением определения благонадежности организации и позволяет получить представление о том, соблюдает ли контрагент требования экологического законодательства. Негативное воздействие на окружающую среду происходит практически на всех стадиях строительства: при производстве изыскательских работ, при строительстве дорог, карьеров, а также непосредственно при строительстве объектов. В соответствии с действующим экологическим

законодательством предусмотрен широкий спектр природоохранных норм и положений, несоблюдение которых грозит существенными санкциями. Среди основных последствий несоблюдения контрагентом действующего законодательства являются штрафы, приостановление строительства, отказ в получении разрешительной документации на осуществление определенных работ, имеющие негативное влияние на ведение деятельности всеми участниками строительного процесса [86, с. 153].

Для проведения проверки контрагента на предмет его благонадежности предлагается использовать концептуальную модель, которая базируется на комбинации риск-ориентированного и кросс-функционального подходов. Риск-ориентированный подход выражается в том, что по заранее определенным индикаторам определяются стоп- и риск-факторы [57, с. 32-36]. Кросс-функциональный подход предполагает использование определенных индикаторов одновременно для нескольких видов благонадежности контрагента, что позволяет учитывать причинно-следственные связи между рассмотренными индикаторами.

В целом понятие «концептуальная модель» включает в себя следующие элементы:

1. Структура моделируемой системы. В контексте процедуры дью дилидженс это ключевые области проверки (правовая, финансовая, репутационная и экологическая благонадежность).

2. Свойства ее элементов. К данным элементам относят виды дью дилидженс: финансовый, правовой, управленческий, налоговый, бухгалтерский, информационный, экологический, маркетинговый, дью дилидженс в сфере комплаенс, репутационный.

3. Причинно-следственные связи, которые реализуются через использование риск-ориентированного и кросс-функционального подходов. В ходе реализации риск-ориентированного подхода можно выявить риски, которые впоследствии могут привести к ухудшению работы предприятия. Значимость кросс-функционального подхода заключается в возможности спрогнозировать



влияние индикаторов, характеризующих финансовую благонадежность, на оценку правовой, репутационной и экологической благонадежности [99, с. 135-137].

В таблице 11 обобщены элементы концептуальной модели оценки благонадежности контрагента.

Таблица 11 – Концептуальная модель оценки благонадежности контрагента

№ п/п	Элемент	Характеристики присущие модели
1	Сущность	Проверка контрагента на предмет его благонадежности, основанная на непрерывном отслеживании предпринимательских рисков с высокой вероятностью возникновения в ходе сотрудничества с неблагонадежным контрагентом
2	Цель	Диагностика степени благонадежности контрагента с целью определения дальнейшей траектории сотрудничества с ним
3	Задачи	1. Выявление наиболее надежных партнеров с точки зрения их финансовой устойчивости и платежеспособности 2. Прогнозирование предпринимательских рисков 3. Обеспечение экономической безопасности 4. Выявление потенциальных деловых партнеров с высокой долей исковой нагрузки и непогашенной задолженности
4	Ключевые области проверки ( <i>структура моделируемой системы</i> )	Правовая, Финансовая, Репутационная, Экологическая благонадежность
5	Основные виды дью дилидженс - инструменты для сбора и обобщения информации ( <i>свойства элементов концептуальной модели</i> )	Финансовый, правовой, управленческий, налоговый, бухгалтерский, информационный, экологический, маркетинговый, дью дилидженс в сфере комплаенс, репутационный
6	Особенности методики	1. Определение группы рисков факторов при взаимодействии с контрагентом. 2. Ранжирование контрагентов по степени надежности. 3. Определение траектории возможного сотрудничества. 4. Мониторинг и актуализация информации о степени благонадежности контрагента после начала сотрудничества с ним
7	Применяемые подходы ( <i>причинно-следственные связи</i> )	Риск-ориентированный и кросс-функциональный

Источник: разработано автором.

В основе предлагаемой методики лежит определение основных индикаторов по каждому блоку проверки благонадежности и основных стоп- и рисков факторов. При этом методика ориентирована на проведение нескольких этапов, рассмотренных далее.

Проверка контрагента на благонадежность по всем указанным выше аспектам проводится по следующим направлениям:

1. Финансовый дью дилидженс ориентирован на осуществление анализа экономического положения проверяемого контрагента. При проведении данного вида дью дилидженс экспертов интересует оценка рисков ухудшения финансового состояния организации.

2. Правовой дью дилидженс ориентирован на проверку правоспособности деятельности организации. Правовой дью дилидженс рассматривается в качестве эффективного инструмента для выявления операций организации, проводимых с нарушением норм действующего законодательства, и для обнаружения фактов взаимодействия с лицами, входящими в санкционные списки.

3. Налоговый дью дилидженс ориентирован на оценку построения налогового учета в организации и выявления случаев нарушения законодательства. Выполнение данного направления ориентировано на выявление критериев отнесения фирмы к технической организации или признаков дробления бизнеса, случаев несвоевременной уплаты налогов и незаконной налоговой оптимизации.

4. Управленческий дью дилидженс осуществляется с целью анализа эффективности системы управления и соблюдения корпоративной культуры.

5. Бухгалтерский дью дилидженс ориентирован на оценку постановки и ведения системы ведения бухгалтерского учета и подготовки бухгалтерской отчетности. Бухгалтерский дью дилидженс от финансового отличается его более узконаправленным характером и выявлением случаев искажения бухгалтерской отчетности. Финансовый дью дилидженс в то же время направлен на выявление признаков неплатежеспособности контрагента.

6. Информационный дью дилидженс связан с проверкой функционирования системы защиты данных и наличие прав на использование программного обеспечения потенциальным контрагентом.

7. Экологический дью дилидженс - проверка соблюдения требований законодательства, регулирующих минимизацию негативного воздействия на окружающую среду. В ходе данного направления участниками экспертной команды производится анализ системы управления природоохранными мероприятиями, обращения с отходами, оценка состояния земельных участков на предмет их загрязнения и оценка промышленной безопасности на строительных объектах.

8. Дью дилидженс в сфере комплаенс – изучение ситуаций, которые могут привести к нарушению санкционного законодательства.

9. Маркетинговый дью дилидженс – применение специальных инструментов (SWOT-анализ, PEST – анализ и др.) для определения позиции организации на рынке с целью определения перспектив ее развития и прогнозных значений финансовых показателей. Таким образом, маркетинговый дью дилидженс ориентирован на проведение анализа конъюнктуры рынка, который включает в себя: анализ сложившихся тенденций на рынке, степени его сегментирования, определение ключевых участников рынка и оценку конкурентной среды. В ходе маркетингового дью дилидженс могут быть выявлены следующие риски: неблагоприятные тенденции на рынке, которые могут ухудшить финансовое положение контрагента; зависимость контрагента от одного, двух клиентов или поставщиков; узкий ассортимент предлагаемых товаров, что может привести к потере доли рынка и возможным финансовым проблемам; неэффективная ценовая политика; слабо развитая система продвижения продукции на рынок [39, с. 495-499].

10. Репутационный дью дилидженс – выявление фактов в деятельности организации, способных оказать негативное влияние на ее имидж и бизнес-историю.

Основные возможности и назначения каждого вида дью дилидженс для проверки благонадежности контрагента обобщены на рисунке 8.



Рисунок 8 – Соотношение направлений дью дилидженс и видов благонадежности возможного контрагента

Источник: разработано автором.

В ходе проведения правового, налогового, экологического, дью дилидженс в сфере комплаенс, информационного дью дилидженс происходит сбор информации об основных аспектах, характеризующих правовую благонадежность. В ходе проведения финансового, налогового, бухгалтерского и управленческого дью дилидженс происходит сбор информации о показателях, характеризующих финансовую благонадежность контрагента. Для получения

информации о репутационной благонадежности осуществляется сбор информации в ходе проведения репутационного, финансового, дью дилидженс в сфере комплаенс, маркетингового, информационного дью дилидженс. Проведение экологического, репутационного, налогового и финансового дью дилидженс позволяет получить информацию об экологической благонадежности возможного контрагента.

Таким образом, в ходе оценки благонадежности контрагента информация, полученная при реализации каждого из направлений дью дилидженс, формирует полноценный «портрет» возможного контрагента и определяет наиболее рискованные области возможного сотрудничества, что позволяет определить дальнейшие направления снижения негативного последствия данных рисков.

### **3.2 Основные этапы реализации концептуальной модели оценки контрагентов**

Концептуальная модель оценки благонадежности контрагента основана на определении специальных индикаторов, позволяющих проанализировать каждый из выбранных блоков: правовая, финансовый, репутационная, экологическая. Совокупность указанных индикаторов позволяет составить комплексное представление о благонадежности организации. При разработке данной модели были использованы положения Методики оценки деловой репутации контрагентов-резидентов РФ ИНТЕР РАО-Экспорт [101].

Дью дилидженс, являясь достаточно перспективным направлением развития рынка сопутствующих аудиту услуг, оправдывает затраты, связанные с его проведением, позволяя выявлять предпринимательские, в том числе налоговые риски. Стоимость дью дилидженс в Санкт-Петербурге составляет от 50000 рублей, более углубленная проверка от 200 000 рублей, но возможные налоговые доначисления, например, при работе с фиктивными подрядчиками, могут достигать 10 млн рублей и более [77].

Также стоит учитывать риск приостановления строительства из-за несоблюдения взятых на себя обязательств неблагонадежным контрагентом, что сопряжено со штрафами в отношении исполнителей строительных услуг, и это затронет всех участников цепочки участников строительства.

Основные заказчики процедуры дью дилидженс в строительстве:

1. Застройщики и заказчики - при замене исполнителей на объекте или выборе надежного подрядчика, способного выполнить доверенную ему работу в срок.
2. Генеральный проектировщик может заказать процедуру дью дилидженс при внесении изменений в первоначальный проект.
3. Организации, выполняющие проектно-изыскательные работы, могут заказать процедуру дью дилидженс при смене исполнителей.

Определение перечня индикаторов происходит **на первом этапе реализации концептуальной модели проверки контрагента на предмет его благонадежности**. В рамках разработанной концептуальной модели в каждом из рассмотренных блоков выделены специальные индикаторы, которые предложено разделить на две группы: основные и дополнительные. Каждому индикатору присваивается определенный код: первая цифра кода – вид благонадежности (1-правовая, 2-финансовая, 3-репутационная, 4-экологическая); вторая цифра кода – основной (1) или дополнительный (2) индикатор; третья цифра кода – порядковый номер основного или дополнительного индикатора.

***При анализе правовой благонадежности следует принимать во внимание следующие основные индикаторы:***

1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий.

Важность включения этого индикатора в процесс оценки благонадежности контрагента сложно переоценить, так как контрагент не может являться надежным партнером при отсутствии у него документов, позволяющих ему вести свою деятельность в соответствии с законодательными требованиями. Оценка указанного индикатора может быть достаточно информативна и для анализа финансовой и репутационной благонадежности организации. В качестве

основного источника информации о правовом статусе потенциального контрагента можно рассматривать Единый государственный реестр юридических лиц (ЕГРЮЛ). Основным преимуществом данного источника является его общедоступность и открытость. Исключением являются сведения о документе, удостоверяющем личность, и банковских счетах. Эти сведения предоставляются исключительно органам государственной власти и органам государственных внебюджетных фондов в случаях и в порядке, которые установлены Правительством РФ. Стоит отметить, что данное ограничение (исключение) не применяется при предоставлении содержащих указанные сведения копий учредительных документов юридических лиц (абз. 2 п. 1 ст. 6 Федерального закона от 08.08.01 № 129-ФЗ (с изм. и доп.) [3]. Сведения о лицензиях, выданных юридическому лицу, могут быть получены не только из ЕГРЮЛ, но и из реестров лицензий, которые согласно ст. 14 Федерального закона от 08.08.01 № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» (с изм. и доп.) ведут лицензирующие органы. Согласно п. 2 ст. 14 этого Закона информация, содержащаяся в реестре лицензий, является открытой для ознакомления с ней физических и юридических лиц и предоставляется в виде выписок о конкретных лицензиатах за плату; срок предоставления информации из реестра лицензий не должен превышать 3 дней со дня поступления соответствующего заявления.

1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в реестре дисквалифицированных лиц.

В случае, если руководитель организации-контрагента окажется дисквалифицированным лицом, фирму могут обвинить в не проявлении должной осмотрительности при его выборе. Последствиями может быть проверки со стороны надзорных органов, доначисление налога на прибыль и т.п. Также существует риск оспаривания договора, подписанного данным дисквалифицированным лицом, в суде. Для сбора информации могут быть использованы сведения, которые содержатся в специализированном сервисе Федеральной налоговой службы «Прозрачный бизнес» [117].

### 1.1.3. Регистрация организации в адресе массовой организации.

Важность включения данного индикатора при оценке правовой благонадежности организации обусловлено тем, что выявление факта регистрации организации по массовому адресу может свидетельствовать о том, что контрагент является фирмой-однодневкой. Также отсутствие связи с организацией по указанному ею адресу может быть признаком массовости адреса. Адрес потенциального контрагента на предмет его массовости можно проверить на сайте Федеральной налоговой службы РФ в специальном сервисе «Прозрачный бизнес».

### 1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым.

Внимание к этому индикатору обусловлено тем, что участие руководителя или учредителя в значительном количестве организаций и в том числе в проверяемой организации, может свидетельствовать о фиктивности ее деятельности и вероятности создания с целью уклонения от уплаты налогов. Информация о массовом директоре и учредителе доступна в специальном сервисе Федеральной налоговой службы «Прозрачный бизнес».

### 1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе.

Данный индикатор предложено принимать во внимание при оценке правовой благонадежности, так как от действий и решений, принимаемых руководителем или учредителем, во многом зависит надежность организации. В качестве источника информации может быть использована соответствующая отметка в ЕГРЮЛ [166, с. 76-77].

1.1.6. Наличие исполнительных производств. Проверка наличия значительных сумм взысканий или установление фактов ареста имущества необходима для оценки возможности бесперебойной работы организации и своевременного погашения ею взятых на себя обязательств.

1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации влечет за собой негативные правовые и финансовые последствия и взаимодействие с такой организацией может быть расценено как рискованное и нецелесообразное.



1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика. При неблагоприятном завершении для проверяемой организации судебных разбирательств возможно ухудшение финансового положения контрагента, что необходимо принимать во внимание при начале сотрудничества с ним.

Перечисленные индикаторы не имеют отраслевой привязки и могут быть использованы в различных организациях. В рамках предлагаемой методики предусмотрены дополнительные индикаторы оценки контрагентов в строительной отрасли. К таким индикаторам предлагается отнести:

1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)<sup>3</sup>.

Включение данного индикатора для оценки правовой благонадежности обусловлено тем, что в соответствии с требованиями, изложенными в Градостроительном кодексе РФ, минимум два сотрудника строительной организации, являющиеся действующими участниками саморегулируемых организаций, должны состоять в специализированных реестрах. К данным реестрам относят: НОСТРОЙ - для строителей, НОПРИЗ - для изыскателей и проектировщиков. Работники должны состоять в штате предприятия на протяжении всего срока членства в СРО. При увольнении одного из сотрудников, необходимо трудоустроить нового сотрудника, включенного в реестр.

1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации.

Один из индикаторов, на который стоит обратить внимание при проведении проверки контрагента, - его участие в саморегулируемой организации (СРО). СРО – некоммерческие объединения, основанные на участии предприятий различной формы собственности. Они создаются по отраслевому принципу, и главная их цель состоит в осуществлении контроля над деятельностью своих участников и осуществление страхования их профессиональной ответственности. Кроме того, в компетенцию СРО входит создание условий для повышения квалификации

---

<sup>3</sup> НОСТРОЙ - «Национальное объединение строителей»

НОПРИЗ - «Национальное объединение изыскателей и проектировщиков»

работников организации, входящих в него и рассмотрение жалоб от третьих лиц на действия его участников [4]. Для строительных организаций членство в СРО в соответствии с действующим законодательством является обязательным условием для осуществления ими своей профессиональной деятельности. При этом для занятия строительством, инженерными изысканиями и проектированием необходимо получить три отдельных свидетельства от разных СРО о допуске к осуществлению каждого из этих видов деятельности.

1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика. Включение этого индикатора в ходе оценки правовой благонадежности контрагента необходимо для того, что выявить случаи задержки поставки материалов, товаров и несвоевременного и не в полном объеме выполнения договорных обязательств.

1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента.

Проверка данного индикатора заключается в установлении фактического местонахождения контрагента по указанному адресу. Для получения информации могут быть использованы специальные сервисы с просмотром карт. В некоторых случаях эксперты выезжают по указанному адресу лично. Также проверяется соответствие арендуемых и находящихся в собственности помещений заявленной деятельности. Если контрагент обязуется поставить материалы, то у него должны быть соответствующие помещения с требуемыми условиями для их хранения. Если помещение арендовано контрагентом, сроки аренды в договоре должны быть актуальными [166, с. 73-80].

***Отдельным направлением проверки контрагента в строительной сфере является проверка его финансовой благонадежности.*** В ходе проверки финансовой благонадежности также индикаторы можно разделить на основные и дополнительные.

Основные индикаторы призваны оценить общее финансовое состояние организации и к ним можно отнести следующие:

2.1.1. Коэффициент автономии для оценки финансовой стабильности организации. Указанный индикатор необходим для оценки платежеспособности организации и финансового благополучия.

2.1.2. Коэффициент текущей ликвидности для анализа платежеспособности организации. Платежеспособность контрагента является главным условием стабильности платежей по договору, поэтому важность оценки данного индикатора сложно переоценить.

2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости для диагностики финансовой зависимости организации. Анализ финансовой устойчивости контрагента необходим для прогнозирования его способности исполнять свои обязательства с учетом достигнутых договоренностей и оценки риска его банкротства. Взаимоотношения с финансово неблагополучным поставщиком не рекомендуется, так сопряжено с вероятностью срыва сроков поставок продукции, снижением качества поставляемой продукции из-за экономии на себестоимости.

2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала для оценки финансовой зависимости и риска неплатежеспособности. Удовлетворительное значение указанного показателя также вносит свой положительный вклад в формирование портрета финансово благонадежного потенциального партнера.

2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности для анализа зависимости организации от краткосрочных обязательств. Анализ данного показателя рекомендовано проводить в динамике по причине отсутствия его нормативного значения. Об увеличении зависимости от краткосрочных обязательств свидетельствует увеличение данного показателя.

2.1.6. Рентабельность собственного капитала для оценки степени эффективности его использования. Анализ данного показателя в динамике позволяет оценить, насколько эффективно контрагент использует собственные средства.

2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов для оценки эффективности использования ресурсов. Положительная динамика анализируемого показателя свидетельствует о росте оборачиваемости активов и, следовательно, о повышении

интенсивности их использования, что является важным позитивным фактом для организации.

2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов используется для оценки достаточности у организации материальных ресурсов для ведения своей деятельности. Возможно установление наиболее оптимальной продолжительности периода оборота запасов для каждого экономического субъекта. Для комплексной оценки данный коэффициент анализируется в динамике и производится сравнения полученного значения с коэффициентом оборачиваемости запасов, определенном для других предприятий отрасли. Увеличение числа дней оборота в динамике свидетельствует о росте их объема на складах, сокращение – о его снижении [37, с. 16-20].

Информацию о рассмотренных выше индикаторах можно получить из бухгалтерской отчетности контрагента с использованием специализированных баз данных и онлайн-сервисов.

В данном случае также стоит учитывать специфику строительной отрасли, которая оказывает влияние на определенные экономические показатели, характеризующие деятельность контрагента, структуру его имущества и источников его образования. Особое внимание уделяется проверке отчета о финансовых результатах за предыдущие 3 года. С использованием расшифровки по бухгалтерским счетам 01 «Основные средства», 08 «Вложения во внеоборотные активы», 07 «Оборудование к установке», 02 «Амортизация основных средств» производится оценка наличия и качественного состава основных средств организации. Оценивается наличие запасов, внеоборотных активов у организации-контрагента. Также рассматриваются пассивы - долгосрочные и краткосрочные обязательства. Производится запрос актуальных данных бухгалтерской и налоговой отчетности за предыдущие три года. В кредитной истории важно убеждаться в отсутствии просроченной задолженности, следов «кассовых разрывов».

Кроме того, следует принимать во внимание, что для предприятий строительной отрасли характерна высокая концентрация заемного капитала и

длительный производственный цикл. Именно поэтому традиционный инструментарий проведения финансового анализа не всегда позволяет достоверно оценить финансовое состояние предприятий строительной отрасли. В приложении 7 в таблице 1 «Дополнительные индикаторы для проведения анализа финансовой благонадежности контрагента» обобщены дополнительные индикаторы, необходимые для проведения анализа финансового состояния строительной организации.

Таким образом, особое внимание при оценке финансовой благонадежности контрагента следует количественному и качественному составу основных средств, структуре задолженности, а также показателям рентабельности. Следует отметить, что рассмотренные основные и дополнительные индикаторы оказывают прямое влияние на финансовую благонадежность, но в тоже время способны оказывать косвенное влияние на правовую и репутационную благонадежность. Негативная динамика в финансовых показателях может стать следствием нарушением законодательства в работе организации и отрицательно повлиять на репутацию организации в бизнес-сообществе. Именно поэтому рассмотрение финансовой благонадежности организации является составным элементом процедуры договорной дью дилидженс [80, с. 24-31; 75; 69; 61, с. 167-169; 55, с. 292-296; 47, с. 267-270; 43, с. 258-261].

***Следующим аспектом проверки является анализ репутационной благонадежности.*** Для оценки деловой репутации устанавливается наличие судебных рисков как следствие неисполнения контрагентом своих обязательств должным образом; нахождение его в реестре недобросовестных поставщиков и т.п. На данном этапе также проводится сбор и анализ информации, способной охарактеризовать деловую репутацию контрагента, в средствах массовой информации (отзывы, рекомендации) и онлайн-сервисах.

***В ходе проверки деловой репутации возможных контрагентов уделяют внимание основным и дополнительным индикаторам.*** К основным индикаторам предлагается отнести следующие:

3.1.1. Опыт работы контрагента является одним из ключевых индикаторов оценки репутационной благонадежности организации, так как наличие опыта во многом определяет статус организации как надежного участника рынка. В строительной сфере опыт выполнения работ определенного вида является положительной характеристикой работы организации.

3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг. Наличие контрагента, способного поставлять качественную продукцию без нарушения сроков, является залогом обеспечения бесперебойного производственного процесса.

3.1.3 Положительная деловая репутация. Контрагент с положительной деловой репутацией способен снизить риски вовлечения организации в нежелательные разбирательства и упоминания ее в информационном поле в невыгодном свете.

3.1.4. Информационная открытость обеспечивается при наличии веб-сайта с актуализированной информацией. В тоже время организация не обеспечивает информационную открытость при отсутствии сведений о контактных данных контрагента. В данном случае следует оценить качество подачи информации на сайте организации.

Перечень индикаторов репутационной благонадежности можно расширить, добавив следующие дополнительные индикаторы:

3.2.1. Кредитная история, которая является достаточно информативной для анализа благонадежности контрагента, позволяет дополнить оценку платежеспособности, ликвидности, устойчивости и кредитоспособности организации. Если установлен факт наличия просроченных платежей, это повышает риски неисполнения взятых на себя договорных обязательств контрагентом.

3.2.2. Задержка сдачи объектов. Учитывает среднюю продолжительность задержек сдачи строительных объектов. Информация о нарушениях срока сдачи объектов строительной организации доступна на специализированных сайтах, например на сайте Единой информационной системы жилищного строительства.

3.2.3. Сведения о сданных объектах. Наличие опыта сдачи объектов в срок является положительным аспектом, характеризующим деятельность организации-контрагента.

Индикаторы 3.2.1. Кредитная история и 3.2.3 Сведения о сданных объектах характеризуют два главных аспекта работы участников строительного рынка: добросовестность организации как заемщика финансовых средств и возможные риски, обусловленные задержкой сдачи объектов строительства.

3.2.4. Наличие сертифицированной системы качества характеризует наличие сертификатов на систему менеджмента, выданных органом, аккредитованным Федеральной службой по аккредитации (Росаккредитации).

***При изучении контрагентов строительной организации при проверке их экологической благонадежности уделяют внимание основным и дополнительным индикаторам.*** К основным индикаторам предлагается отнести следующие:

#### 4.1.1. Наличие системы экологического менеджмента.

Основными задачами функционирования системы экологического менеджмента являются обеспечение: соответствия экологическим требованиям, эффективное использование ресурсов, сокращение отходов и минимальное загрязнение окружающей среды; постоянное улучшения экологических показателей. Контрагент, который внедряет в свою практику систему экологического менеджмента, проявляет готовность выполнять обязательства по соблюдению экологических норм и снижения негативного воздействия на природную среду. Сотрудничество с таким контрагентом вполне благоприятно, так как работа с ответственными в плане соблюдения требований природоохранного законодательства партнерами демонстрирует приверженность организации принципам экологической устойчивости. Такое взаимодействие способно принести экономическому субъекту определенные тактические и стратегические выгоды.

4.1.2. Наличие системы добровольного страхования экологических рисков. Учет данного критерия необходим для оценки того, насколько контрагент

признает важность и необходимость страхования экологических рисков. Взаимодействие с организацией, страхующей возможные экологические риски, снижает вероятность возникновения санкций за причинение вреда окружающей среде.

4.1.3. Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, глобальная инициатива по отчетности - GRI, международная ассоциация представителей нефтегазовой промышленности по охране окружающей среды и социальным вопросам - IPIECA). Готовность контрагента поддерживать тренд устойчивого развития связана с подготовкой соответствующей нефинансовой отчетности и сотрудничество с такой организацией позволит внести вклад в создание имиджа организации, поддерживающей развитие ESG-повестки.

4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности. Этот критерий взаимосвязан с предыдущим, так как подтверждение нефинансовой отчетности позволяет повысить ее аналитическую значимость.

В качестве дополнительных индикаторов экологической благонадежности, учитывающей специфику строительной отрасли, необходимо учитывать:

4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов. Установление факта выброса вредных веществ в атмосферу без специального разрешения и сверх определенных нормативов влечет наложение штрафных санкций и повышает риск привлечения контрагента к ответственности в рамках судебного разбирательства.

4.2.2. Штрафные санкции со стороны регулирующих органов. Выявление случаев наложения штрафных санкций свидетельствует о возможных юридических и репутационных рисках взаимодействия с таким контрагентом.

4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов. Установление факта проведения подобных мероприятий свидетельствует об ответственном отношении контрагента к вопросам охраны окружающей среды и повышает степень его экологической благонадежности [38, с. 52-62].



*На втором этапе реализации концептуальной модели анализа контрагента на предмет его благонадежности* определяется влияние на рассмотренные индикаторы стоп-факторов и риск-факторов.

При оценке благонадежности контрагента используется набор стоп и риск-факторов, возникновение которых предлагается оценивать на основе определенных показателей. Для итоговой оценки степени благонадежности контрагента производится анализ полученных значений всех показателей, позволяющих охарактеризовать наличие стоп и риск-факторов. Если выявляется хотя бы один стоп-фактор, итоговому показателю оценки благонадежности контрагента присваивается 0 (ноль) баллов. Сотрудничество с таким контрагентом сопряжено с вероятностью возникновения предпринимательских рисков и поэтому не рекомендовано. В случае, если стоп-факторы не были обнаружены, для формирования итоговой оценки осуществляется оценка неприемлемых и приемлемых риск-факторов.

## **2.1 Оценка стоп-факторов:**

Выявление стоп-факторов автоматически относит контрагента к категории неблагонадежных и нерекомендуемых для возможного сотрудничества, так как взаимодействие с ним сопряжено со значительными финансовыми, юридическими, репутационными, правовыми, информационными и налоговыми рисками. Стоп-факторы можно разделить по четырем блокам: правовая, финансовая, репутационная и экологическая благонадежность с учетом выделенных индикаторов. Стоит отметить, что по некоторым индикаторам стоп-факторы отсутствуют по причине того, что нарушения, которые могут быть выявлены по ним не имеют критического значения, и на следующих этапах обнаруживаются неприемлемые или приемлемые риск-факторы, относящиеся к индикаторам, не имевшим соответствующих стоп-факторов. Индикаторы, по которым могут быть выявлены стоп-факторы, обобщены на рисунке 9.

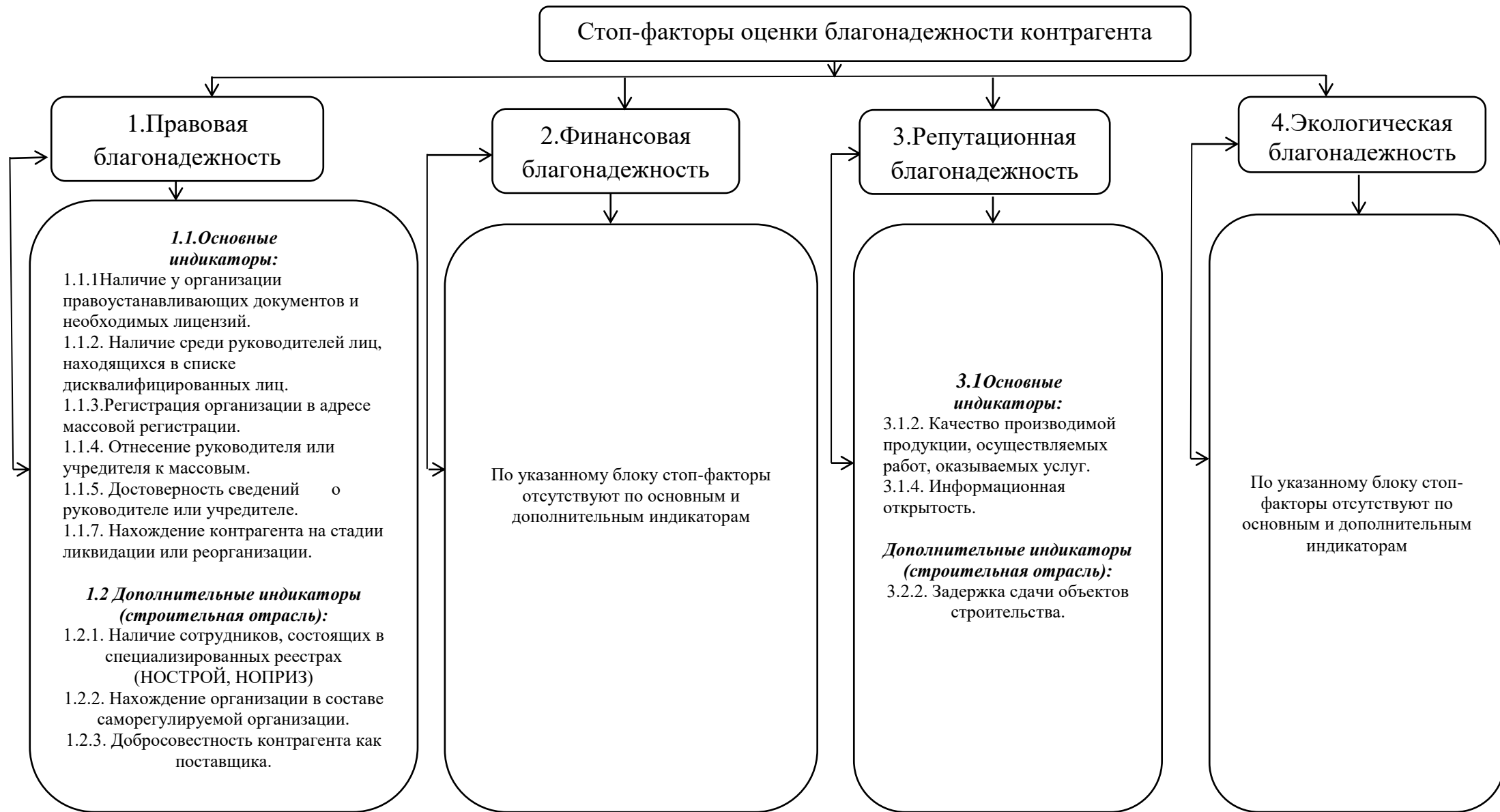


Рисунок 9 - Стоп-факторы по блокам оценки благонадежности контрагента

Источник: разработано автором.

На рисунке 9 обобщены индикаторы, по которым могут быть выявлены стоп-факторы. Соотношение индикаторов и стоп-факторов следующее по блоку «Правовая благонадежность»:

1. По индикатору 1.1.1 «Наличие у организации правоустанавливающих документов и лицензий» может быть обнаружено отсутствие информации о государственной регистрации и лицензиях контрагента.

2. По индикатору 1.1.2 «Наличие среди руководителей лиц, находящихся в реестре дисквалифицированных лиц» может быть установлен факт наличия руководителя(ей) в реестре дисквалифицированных лиц.

3. По индикатору 1.1.3 «Регистрация организации в адресе массовой регистрации» возможно установление факта регистрации организации в соответствующем адресе, который является адресом массовой регистрации.

4. По индикатору 1.1.4 «Отнесение руководителя или учредителя к массовым» возможно установление факта отнесения руководителя или учредителя к массовым.

5. По индикатору 1.1.5 «Достоверность сведений о руководителе или учредителе» может быть выявлен факт предоставления заведомо ложных сведений о руководителе или учредителе.

6. По индикатору 1.1.7 «Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации» может быть выявлена информация о его ликвидации, прекращении/приостановлении деятельности, исключении недействующего лица из ЕГРЮЛ/ЕГРИП либо его реорганизации, в случае если реорганизации приведет к прекращению деятельности контрагента.

7. По индикатору 1.2.1 «Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)» предусмотрено выявление факта отсутствия в штате сотрудников, входящих в специализированные реестры (анализируется для контрагентов-участников строительного рынка).

8. По индикатору 1.2.2 «Нахождение организации в составе саморегулируемой организации» возможно обнаружение факта отсутствия

участия контрагента в саморегулируемой организации (для контрагентов-участников строительного рынка).

9. По индикатору 1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика» следует проверить наличие информации о контрагенте в реестрах недобросовестных поставщиков, предусмотренных Федеральным законом от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», и/или Федеральным законом от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [5, 6].

По блоку «Репутационная благонадежность» соотношение между индикаторами и стоп-факторами следующее:

1. По индикатору 3.1.2 «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг» следует обратить внимание на наличие информации о существенных срывах сроков сдачи объектов.

2. По индикатору 3.1.4 «Информационная открытость» стоп-фактором может стать отсутствие общедоступной информации об организации и получение данной информации достаточно затруднено.

3. По индикатору 3.2.2 «Задержка сдачи объектов строительства» важно установить факты наличия информации о существенных срывах сроков сдачи объектов.

Для индикаторов, подлежащих оценке в составе блока Финансовая благонадежность» и «Экологическая благонадежность», не предусмотрены стоп-факторы, так как для них могут быть выявлены неприемлемые и приемлемые риск-факторы.

После оценки стоп-факторов и в случае их необнаружения переходят к следующему этапу: оценка риск-факторов.

## **2.2 Оценка риск-факторов.**

Указанные риск-факторы делятся на две группы:

А) неприемлемые риск-факторы - риск-факторы, которые могут свидетельствовать о существенных нарушениях в деятельности организации-контрагента;

Б) приемлемые риск-факторы - риск-факторы, которые следует принимать во внимание для определения траектории дальнейшего сотрудничества (использование аккредитива, предоплаты, системы скидок, страхования ответственности и т.п.).

При оценке благонадежности контрагентов используются неприемлемые риск-факторы, применяемые для всех аспектов благонадежности контрагента (правовая, финансовая, репутационная, экологическая). Если такой фактор встречается, то ему уделяется пристальное внимание в ходе экспертной оценки, независимо от того, к какому именно блоку оценки благонадежности он относится. Наличие неприемлемых риск-факторов может отнести к контрагента к группе неблагонадежных, потому что их наличие может свидетельствовать об определенных рисках в сотрудничестве с контрагентом. Они не имеют такого критического значения, как стоп-факторы, но, тем не менее, их диагностика в предлагаемой методике занимает важное значение.

Индикаторы, по которым могут быть выявлены неприемлемые риск-факторы, обобщены в таблице 12, построенной на основании 27 проведенных проверок с участием автора (по одной проверке каждый год в течение трех лет в девяти организациях-представителях, выделенных типов контрагентов).

Таблица 12 – Неприемлемые риск-факторы взаимодействия с контрагентом

Неприемлемые риск-факторы	Виды благонадежности	Правовая	Финансовая	Репутационная	Экологическая
1.Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет		1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика»	—	3.1.2 «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг», 3.2.1 «Кредитная история», 3.2.2 «Задержка сдачи объекта»	4.2.1 «Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов»
2.Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет		1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика»	—	—	—
3.Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет		1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика»	—	3.1.4 «Информационная открытость», 3.2.3 «Сведения о сданных объектах»	—
4.Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года		2.2.7 «Наличие задолженности по налогам и сборам»	—	3.1.4 «Информационная открытость»	—
5.Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта		1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика»	—	3.1.2 «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг», 3.1.3 «Положительная деловая репутация»	—
6.Неустойчивое финансовое состояние организации			Индикаторы блока финансовая благонадежность	—	—

Источник: разработано автором.

К неприемлемым риск-факторам можно отнести (таблица 12):

1) неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет. Этот фактор может быть выявлен при анализе индикаторов 1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика», 3.1.2 «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг», 3.2.1 «Кредитная история», 3.2.2 «Задержка сдачи объекта», 4.2.1 «Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов»;

2) наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет. Этот фактор может быть выявлен при анализе индикатора 1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика». Важность выявления указанного риск-фактора обусловлена тем, что при выполнении работ в рамках государственных и муниципальных контрактов обнаружение факта уклонения организации от заключения договора может стать основанием для принятия решения об отказе в сотрудничестве с этим экономическим субъектом;

3) неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет. Этот фактор может быть выявлен при анализе индикаторов 1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика», 3.1.4 «Информационная открытость», 3.2.3 «Сведения о сданных объектах»;

4) наличие информации о непредоставлении контрагентом налоговой отчетности более года. Этот фактор может быть выявлен при анализе индикатора 2.2.7 «Наличие задолженности по налогам и сборам» и 3.1.4 «Информационная открытость»;

5) наличие информации о контрагенте в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта. Этот фактор может

быть выявлен при анализе индикатора 1.2.3 «Добросовестность контрагента как поставщика», 3.1.2 «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг», 3.1.3 «Положительная деловая репутация»;

б) неустойчивое финансовое состояние организации. Этот фактор может быть выявлен при анализе всех индикаторов блока «Финансовая благонадежность».

При обнаружении одного неприемлемого риск-фактора присваивается контрагенту 1 балл.

Далее производится оценка риск-факторов, которые расцениваются как приемлемые. Индикаторы, по которым могут быть выявлены данные приемлемые риск-факторы, обобщены на рисунке 10.

***Соотношение индикаторов и приемлемых риск-факторов следующее по блоку «Правовая благонадежность» (рисунок 10):***

1. По индикатору 1.1.6 «Наличие исполнительных производств» может быть обнаружено наличие у контрагента ненадлежащим образом исполненных договорных обязательств перед партнерами за последние три года, включая текущий.

2. По индикатору 1.1.8 «Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика» может быть установлен факт участия контрагента в соответствующих судебных разбирательствах.

3. По индикатору 1.2.4 «Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента» возможно выявление факта отсутствия данных документов.

По блоку «Финансовая благонадежность» в качестве приемлемых риск-факторов выступают получение неудовлетворительного значения по каждому из рассматриваемых индикаторов.



# Приемлемые риск-факторы для оценки благонадежности

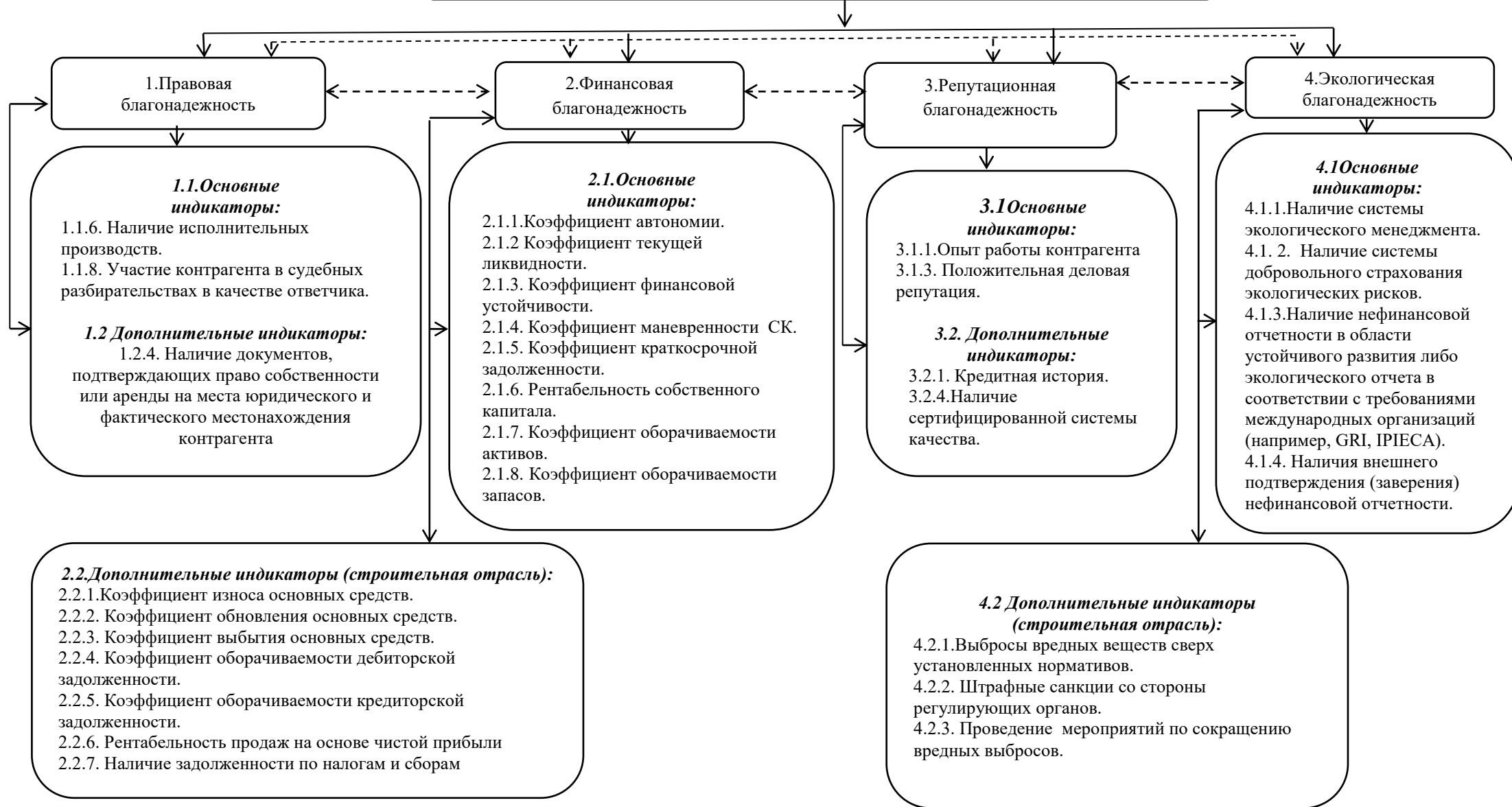


Рисунок 10 – Приемлемые риск-факторы для оценки благонадежности контрагента

Источник: разработано автором.

По блоку «Репутационная благонадежность» соотношение между индикаторами и приемлемыми риск-факторами следующее (рисунок 10):

1. По индикатору 3.1.1 «Опыт работы контрагента» следует учитывать, сколько организация функционирует на рынке (в качестве риск-фактора можно рассмотреть опыт работы менее 3 лет).

2. По индикатору 3.1.3 «Положительная деловая репутация» риск-фактором может стать наличие негативной информации о деловой репутации контрагента, полученной законным путем из различных источников (включая СМИ).

3. По индикатору 3.2.1 «Кредитная история» риск-фактором может стать информация о просроченных кредитах.

4. По индикатору 3.2.4 «Наличие сертифицированной системы оценки качества» риск-фактором может стать отсутствие указанной системы у предприятия-контрагента.

По блоку «Экологическая благонадежность» соотношение между индикаторами и приемлемыми риск-факторами следующее (рисунок 10):

1. По индикатору 4.1.1 «Наличие системы экологического менеджмента» в качестве риск-фактора можно рассмотреть отсутствие эффективно функционирующей системы экологического менеджмента.

2. По индикатору 4.1.2 «Наличие системы добровольного страхования экологических рисков» в качестве риск-фактора можно рассмотреть отсутствие указанной системы.

3. По индикатору 4.1.3 «Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA)» в качестве риск-фактора можно рассмотреть отсутствие данной нефинансовой отчетности.

4. По индикатору 4.1.4. «Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности» в качестве риск-фактора можно рассмотреть отсутствие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности.

5. По индикатору 4.2.1 «Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов» может быть выявлены установленные случаи выбросов вредных веществ, которые были осуществлены сверх установленных нормативов.

6. По индикатору 4.2.2 «Штрафные санкции со стороны регулирующих органов» может быть установлен факт применения штрафных санкций, инициатором которых стали регулирующие органы.

7. По индикатору 4.2.3 «Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов» может быть установлено, что мероприятия, направленные на сокращение вредных выбросов, не производятся.

При оценке приемлемых риск-факторов предусмотрена градация их значения в зависимости от полученного результата.

***По блоку Правовая благонадежность градация результатов оценки приемлемых риск-факторов следующая:***

1. По индикатору 1.1.6 «Наличие исполнительных производств» применяется следующая градация баллов: 2 балла присваивается в том случае, если не было выявлено случаев нарушения организацией своих договорных обязательств; 1 балл - при выявлении случаев нарушения обязательств по договорам, срок которых уже истек, но претензионная или исковая работа не была произведена, договоры не расторгались; 0 баллов, при нарушении договорных обязательств организацией однократно, по факту которого осуществляется урегулирования возникших претензий.

2. По индикатору 1.1.8 «Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика»: при отсутствии таких разбирательств проставляется 2 балла; при наличии – 0 баллов.

3. По индикатору 1.2.4 «Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента»: при отсутствии подтверждающих документов проставляется 0 баллов; при наличии 2 балла.

***По блоку Финансовая благонадежность градация результатов оценки приемлемых риск-факторов представлена в таблице 13.***

Таблица 13 – Градация результатов оценок приемлемых риск-факторов по блоку Финансовая благонадежность

№ индикатора	Наименование индикатора	Градация оценки риск-фактора
1	2	3
2.1.1	Коэффициент автономии	Если значение коэффициента является неудовлетворительным, присваивается 0 баллов. При нахождении коэффициентов в пределах рекомендуемых значений и выше присваивается 2 балла.
2.1.2	Коэффициент текущей ликвидности	
2.1.3	Коэффициент финансовой устойчивости	
2.1.4	Коэффициент маневренности собственного капитала	
2.1.5	Коэффициент краткосрочной задолженности	
2.1.6	Рентабельность собственного капитала	
2.1.7	Коэффициент оборачиваемости активов	
2.1.8	Коэффициент оборачиваемости запасов	
2.2.1	Коэффициент износа основных средств	Если значение коэффициентов свидетельствует о высоком износе основных средств присваивается 0 баллов. Если значение коэффициентов свидетельствует о низком износе основных средств присваивается 2 балла
2.2.2	Коэффициент обновления основных средств	Если значение коэффициентов свидетельствует о низкой степени обновления основных средств присваивается 2 балла. Если значение коэффициентов свидетельствует о высокой степени обновления основных средств, присваивается 0 баллов.
2.2.3	Коэффициент выбытия основных средств	Если значение коэффициента выбытия меньше коэффициента обновления присваивается 2 балла. Если значение коэффициента выбытия больше коэффициента обновления присваивается 0 баллов.

1	2	3
2.2.4	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	При неудовлетворительном значении коэффициента, присваивается 0 баллов. При нахождении коэффициента в пределах рекомендуемых значений присваивается 2 балла
2.2.5	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Если значение коэффициента является неудовлетворительным, присваивается 0 баллов. При нахождении коэффициента в пределах значений, свидетельствующих об эффективном управлении кредиторской задолженностью, присваивается 2 балла
2.2.6	Рентабельность продаж на основе чистой прибыли	Если значение коэффициента является неудовлетворительным, присваивается 0 баллов. 2 балла присваивается при удовлетворительном значении коэффициента
2.2.7	Наличие задолженности по налогам и сборам	Если имеет место задолженность, присваивается 0 баллов. Если задолженность по налогам и сборам отсутствует, присваивается 2 балла

Источник: разработано автором.

***По блоку Репутационная благонадежность градация результатов оценки приемлемых риск-факторов следующая:***

1. По индикатору 3.1.1 «Опыт работы контрагента» проставляются следующие баллы: при отсутствии опыта проставляется 0 баллов; при наличии опыта от 1 до 3 лет присваивается 1 балл; при наличии опыта более 3 лет проставляется 2 балла.

2. По индикатору 3.1.3 «Положительная деловая репутация» изучается информация, не учтенная при оценке других стоп- и риск-факторов. К приемлемым риск-факторам по данному блоку оценки репутационной благонадежности можно отнести:

- невыполнение или частичное невыполнение договорных обязательств;
- наличие информации об акционерах/ учредителях/ участниках контрагента, характеризующих их в негативном ключе, в открытых источниках;
- выявление факта смены налогового органа;
- отсутствие в регионе регистрации хозяйствующего субъекта (принимается во внимание Федеральный округ) подразделений контрагента, наличие которых

обусловлено спецификой их деятельности и это может затруднить выполнение обязательств по договору (оказание клининговых, логистических услуг и пр.);

- в отношении организации-контрагента применена блокировка счетов[140];
- обнаружении сведений об экономическом субъекте в базе данных исполнительных производств официального сайта Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России [141];
- выявление информации, характеризующей правопреемника контрагента в негативном ключе.

Оценка 2 присваивается при отсутствии указанной информации. Если выявляются сведения по одному из рассмотренных пунктов, указанному индикатору присваивается 1 балл. Если по причине большого числа обнаруженных нарушений оценка переходит в область отрицательных значений, указанному индикатору присваивается 0 (ноль) баллов.

3. По индикатору 3.2.1 «Кредитная история» могут быть присвоены следующие баллы: оценка 2 присваивается при положительной кредитной истории; при отрицательной кредитной истории – 0 баллов.

4. По индикатору 3.2.4 «Наличие сертифицированной системы менеджмента качества» могут быть присвоены следующие баллы: при наличии системы присваивается 2 балла, при отсутствии системы 0 баллов.

**По блоку Экологическая благонадежность градация результатов оценки приемлемых риск-факторов представлена в таблице 14.**

Таблица 14 – Градация результатов оценок приемлемых риск-факторов

№ индикатора	Наименование индикатора	Градация оценки риск-факторов
1	2	3
4.1.1	Наличие системы экологического менеджмента	Оценка 0 присваивается в случае, если отсутствует система экологического менеджмента В остальных случаях оценка 2

## Продолжение таблицы 14

1	2	3
4.1.2	Наличие системы добровольного страхования экологических рисков	Оценка 0 присваивается в случае, если отсутствует система добровольного страхования экологических рисков В остальных случаях присваивается оценка 2
4.1.3	Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA).	Оценка 0 присваивается в случае, если не подготавливается нефинансовая отчетность в области устойчивого развития В остальных случаях присваивается оценка 2
4.1.4	Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности	Оценка 0 присваивается в случае, если не подготавливается внешнее подтверждение (заверения) нефинансовой отчетности в области устойчивого развития В остальных случаях присваивается оценка 2
4.2.1	Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов	Оценка 0 присваивается в случае, если установлены случаи выбросов вредных веществ в атмосферу В остальных случаях присваивается оценка 2
4.2.2	Штрафные санкции со стороны регулирующих органов	Оценка 0 присваивается в случае, если не имеют место штрафные санкции за нарушение экологического законодательства со стороны регулирующих органов. В остальных случаях присваивается оценка 2
4.2.3	Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов	Оценка 0 присваивается в случае, если не проводятся мероприятия по сокращению вредных выбросов. В остальных случаях оценка 2

Источник: разработано автором.

Таким образом, для оценки результатов диагностики приемлемых риск-факторов используется шкала от 0 до 2 баллов: 0 баллов – наихудшее значение индикатора, 1 балл – имеются факты, на которые стоит обратить внимание; 2 балла – наилучшее значение показателя.

В результате проведения работы по перечисленным выше направлениям составляется специализированный реестр стоп-, неприемлемых и приемлемых рисков факторов, которые выявляются в результате проверки по каждому

направлению в ходе проведения каждого направления договорного дью дилидженс (приложение 8 таблица 1 «Реестр стоп- и рисков факторов при взаимодействии с контрагентами»). Реестр при взаимодействии с контрагентами определяет прежде всего те направления процедуры договорной дью дилидженс, которые нацелены на выявление конкретного вида стоп-/риска фактора.

### **3 Итоговая оценка влияния риск факторов на благонадежность контрагента.**

Результатом обнаружения хотя бы одного стоп-фактора становится присвоение контрагенту 0 баллов. Итоговая оценка контрагента равна 1, если обнаружен хотя бы один из неприемлемых риск-факторов. Если не было обнаружено ни одного стоп-фактора и неприемлемого риск-фактора, расчет итогового балла производится на основании суммирования оценок приемлемых риск-факторов. При оценке приемлемых риск-факторов предусмотрена следующая градация полученных результатов: 0 расценивается в качестве наименьшей оценки риск-фактора, а 2 – наибольшей. Градация контрагентов по степени надежности разрабатывается предварительно. Пример подобной градации приведен в таблице 15 в соответствии с предлагаемыми критериями оценки контрагента в рамках разработанной методики.

Таблица 15 – Градация контрагентов по степени благонадежности для девяти типов контрагентов

№ п/п	Группа контрагентов	Стоп-факторы	Неприемлемые риск-факторы	Приемлемые риск-факторы
1	2	3	4	5
1	Благонадежный	Отсутствуют	Отсутствуют	Присутствуют: 1 риск-фактор по каждому блоку



## Продолжение таблицы 15

1	2	3	4	5
2	Относительно благонадежный	Отсутствуют	Отсутствуют	Присутствуют: 2 и более риск-факторов по каждому блоку
3	Неблагонадежный	Присутствуют	Присутствуют	Оценка не проводится
Итоговая оценка:		0 баллов	от 1 до 6 баллов	максимум 58 баллов

Источник: разработано автором.

Далее сформирована матрица в таблице 16, отражающая алгоритм принятия решения о возможности сотрудничества с контрагентом в зависимости от степени риска.

Таблица 16 – Матрица взаимосвязи между выявленными риск-факторами и возможной формой сотрудничества с контрагентом

Степень риска Выявленные рисковые факторы	Низкий риск	Средний риск	Высокий риск
Риск-факторы приемлемые	1 риск-фактор по каждому блоку	2 и более риск-факторов по каждому блоку	Не рассматриваются
Риск-факторы неприемлемые	Не выявлены	Не выявлены	Выявлены
Стоп-факторы	Не выявлены	Не выявлены	Выявлены
Возможная траектория сотрудничества с контрагентом	Сотрудничество рекомендуется	Сотрудничество рекомендуется при условии применения методов передачи риска, принятия и снижения рисков	Сотрудничество не рекомендуется

Источник: разработано автором.

Таким образом, указанная матрица формирует итоговый алгоритм работы с возможным контрагентом и может быть включена в итоговую часть отчета о проведенной проверке в ходе процедуры дью дилидженс.

### 3.3 Трансформация концептуальной модели оценки благонадежности с учетом типологии контрагентов в строительстве

Предложенную методику оценки контрагента в параграфах 3.1 и 3.2 рекомендуется дополнить отбором контрагентов в соответствии с определенной типологией. Указанная трансформация позволит добиться более детальной оценки организации с учетом специфики ее деятельности.

Процедура дью дилиженс может быть проведена применительно к различным видам организаций-агентов на строительном рынке. В строительной отрасли можно предложить следующую типологию контрагентов:

#### 3. Ключевые участники строительного рынка:

3.1. **Застройщики** - организации, которые приобрели участок и осуществляют на нем строительство объекта. К ним относятся девелоперы (далее – *1 тип*).

3.2. **Заказчики** (в соответствии с Градостроительным кодексом — технические заказчики) - организации, которых нанимает застройщик и они, в свою очередь, выполняют организацию и ведение всего комплекса работ от получения технических условий для ввода объекта в эксплуатацию (далее - *2 тип*).

3.3. **Строительные организации, которые выполняют непосредственно строительно-монтажные работы** (возведение монолитных конструкций, кирпичные, кровельные, отделочные работы, монтаж инженерных сетей и прочее) (далее - *3 тип*).

3.4. **Организации, осуществляющие проектные работы.** К данному типу контрагентов, прежде всего, можно отнести генеральных проектировщиков, которые выполняют полный комплекс проектных работ. При этом они, как правило, отвечают только за архитектурные работы или комплекс работ (архитектурные и конструкторские работы). Остальные виды работ передаются ими для выполнения подрядчикам, если в штате отсутствуют сотрудники, способные выполнять все виды требуемых работ. Подрядчики в этом случае

могут выполнять специализированные работы, например санитарно-технические (отопление, вентиляция, водоснабжение, канализация, пожаротушение), услуги по подключению электричества, проектированию сетей связи, весь спектр инженерных работ (далее - *4 тип*).

3.5. *Организации, выполняющие изыскательские работы в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования.* При этом к данному типу контрагентов относятся, как крупные организации, которые могут выполнять весь комплекс изыскательских работ, так и средние, и малые предприятия, которые оказывают только одну или несколько из указанных выше работ (далее - *5 тип*).

3.6. *Поставщики и производители изделий, оборудования и материалов* (далее- *6 тип*).

2. Организации, обеспечивающие функционирование строительных предприятий:

2.1. *Электросетевые и газоснабжающие организации* (далее – *7 тип*).

2.2. *Организации, предлагающие коммунальные услуги* (далее – *8 тип*).

2.3. *Риэлторские агентства* (далее - *9 тип*).

В разработанной методике предусмотрена многоступенчатая система анализа благонадежности контрагентов и с учетом предложенной типологии предлагается ее видоизменять в зависимости от специфики деятельности каждого типа потенциального делового партнера. Это позволит учитывать именно те факторы, которые наиболее важны для анализа благонадежности контрагента, относящегося к конкретному типу [1, 180, с. 294-300; 44, с. 44-47].

Таким образом, разработка типологии контрагента становится *первым этапом* трансформированной методики. Отбор именно этих контрагентов для проведения диагностики обусловлен следующими причинами:

1. Результаты эффективности работы предприятия в любой сфере, и строительная отрасль не является исключением, во многом определяются его внешней средой и особенностями его производственного цикла. Перечисленные типы контрагентов являются основными субъектами строительного рынка и

формируют, кроме прочих факторов, ее внешнюю среду, а также обеспечивают производственный процесс.

2. В соответствии с положениями главы 6 Градостроительного кодекса Российской Федерации одними из основных видов работ на строительном рынке являются инженерные изыскания, архитектурно-строительное проектирование, строительство, реконструкция объектов капитального строительства, которые и выполняются ключевыми участниками строительного рынка (тип 1-6). Для эффективной работы организации и соблюдения ею требований нормативных документов необходимо, чтобы ее партнеры соблюдали требования действующего законодательства. Корректировка предложенной методики производится с учетом ключевых участников строительного рынка исходя из отраслевых особенностей. Кроме того, взаимодействие с организациями, обеспечивающими функционирование строительных предприятий, также сопряжено с определенными рисками, которые следует принимать во внимание.

**Вторым этапом** усовершенствованной методики является анализ определенных ранее индикаторов по четырем блокам на предмет актуальности и целесообразности применения того или иного критерия для проверки контрагента конкретного типа. Это позволит учесть специфику работы конкретного контрагента.

В предлагаемой методике **третьим этапом** является диагностика деятельности организации с целью выявления стоп-факторов, но уже с поправкой на особенности функционирования конкретного контрагента. В таблице 17 в виде матрицы обобщены стоп-факторы, которые следует учитывать для каждого типа контрагента. Таким образом, выделение ключевых стоп-факторов для конкретного типа контрагента позволяет провести более детальный анализ его благонадежности и не учитывать индикаторы, которые не являются решающими для указанной организации.

Таблица 17 - Анализ стоп-факторов в зависимости от типологии контрагента

Тип контрагента Стоп-факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Правовая благонадежность									
1.1.1. Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.1.3. Регистрация организации в адресе массовой регистрации	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	+	+	+	+	+	–	–	–	–
1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	+	+	+	+	+	–	–	–	–
1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	+	+	+	+	+	+	–	–	+
Репутационная благонадежность									
3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	+	+	+	+	+	+	–	–	+
3.1.4. Информационная открытость	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	+	+	+	+	+	+	–	–	–

Источник: разработано автором.

Для ряда контрагентов указанные стоп-факторы не принимаются во внимание по следующим причинам:

1. Для организаций, относящихся к 6-9 типу, такие стоп-факторы, как «Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ) и «Нахождение организации в составе саморегулируемой организации» не принимаются во внимание, поскольку для данных организаций такие требования, как обязательные, не установлены в соответствии с законодательством.

2. Для организаций, относящихся к 7-8 типу, такой стоп-фактор, как «Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика» не рассматривается, так как сотрудничество с данными организациями начинается на основании договора технического присоединения и за невыполнение своих обязательств указанные организации несут определенную ответственность.

3. Для организаций, относящихся к 7-8 типу, такие стоп-факторы, как «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг» и «Задержка сдачи объектов строительства» не учитывается, так как работа с данными организациями осуществляется на основании принадлежности к определенной территории, которую обслуживают указанные организации. Их деятельность регулируется нормативно-правовыми документами, преимущественно в сфере жилищно-коммунального хозяйства. За неоказание услуг в срок эти контрагенты несут ответственность, которую также необходимо предусмотреть в договоре с целью снижения возможных предпринимательских рисков.

4. Для контрагентов, относящихся к 9 типу, также стоп-фактор «Задержка сдачи объектов строительства» также не рассматривается по причине того, что возможность задержки сдачи строительного объекта не связана со спецификой их деятельности.

При выявлении хотя бы одного стоп-фактора по рассмотренным индикаторам сотрудничество с организацией не рекомендуется. Если стоп-

факторы выявлены не были, производится анализ риск-факторов, которые подразделяются, как предлагается в авторской методике, на неприемлемые и приемлемые.

*Четвертым этапом* предлагаемой методики является корректировка рассмотренных неприемлемых риск-факторов в зависимости от типологии контрагентов (см. в таблице 18 в матричной форме). Неприемлемые риск-факторы преимущественно ориентированы на выявление случаев недобросовестного поведения организации как поставщика, предоставление контрагентом недостоверной информации, отсутствия налоговой декларации, неустойчивого финансового положения и т.п.

При обнаружении одного неприемлемого риск-фактора присваивается контрагенту 1 балл. Максимально может быть присвоено 6 баллов. При выявлении хотя бы одного неприемлемого риск-фактора сотрудничество не рекомендуется. Таким образом, при оценке стоп- и неприемлемых риск-факторов, сотрудничество с организацией не рекомендуется. Отличие данных групп факторов состоит в том, что стоп-факторы включают индикаторы по правовой и репутационной благонадежности и их выявление говорит о существенных нарушениях в деятельности проверяемой организации. При этом анализ неприемлемых риск-факторов при учете типа контрагента ориентирован на оценку добросовестности деятельности организации на строительном рынке и его финансового положения.

Для контрагентов, относящихся к девятому типу неприемлемый фактор «Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта» не рассматривается, так как в отношении этих организаций реестр не ведется.

Таблица 18 - Анализ неприемлемых риск-факторов в зависимости от типологии контрагента

Тип контрагента Неприемлемые риск-факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9
1.Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	+	+	+	+	+	+	+	+	+
4.Наличие информации о непредставлении налоговой декларации более года	+	+	+	+	+	+	+	+	+
5.Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	+	+	+	+	+	+	+	+	—
6.Неустойчивое финансовое состояние организации	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Источник: разработано автором.



Далее на *пятом этапе* производится оценка приемлемых риск-факторов. Индикаторы, по которым могут быть обнаружены приемлемые риск-факторы в ходе оценки правовой и финансовой благонадежности, с учетом типологии контрагентов обобщены в таблице 19.

Стоит отметить, что предложено принимать во внимание следующие индикаторы, характеризующие правовую благонадежность: 1.1.6. Наличие исполнительных производств; 1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика; 1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента. Данные индикаторы анализируются для всех девяти типов контрагентов, так как позволяют оценить риски, связанные с участием организации в судебных разбирательствах, наличия исполнительных производств, а также с отсутствием соответствующих документов, подтверждающих право собственности или аренды фактического местонахождения контрагента. Для всех рассматриваемых девяти типов контрагентов анализ данных индикаторов является необходимым условием для выявления возможных правовых, налоговых, репутационных и санкционных рисков.

Для оценки финансовой благонадежности принимаются во внимание все основные и дополнительные индикаторы, предложенные к рассмотрению в разработанной концептуальной модели. Указанные индикаторы принимаются во внимание для анализа финансового состояния для всех девяти типов контрагентов. Каждый из предложенных индикаторов используется для оценки отдельного аспекта финансовой благонадежности организации, именно поэтому следует провести оценку всех предложенных коэффициентов.

Таблица 19 - Анализ приемлемых риск-факторов в контексте правовой и финансовой благонадежности в зависимости от типологии контрагента

Приемлемые риск-факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Правовая благонадежность									
1.1.6. Наличие исполнительных производств	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	+	+	+	+	+	+	+	+	+
1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Финансовая благонадежность									
2.1.1. Коэффициент автономии	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.2. Коэффициент текущей ликвидности	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.6. Рентабельность собственного капитала	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.1. Коэффициент износа основных средств	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	+	+	+	+	+	+	+	+	+
2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Источник: разработано автором.

Для всех типов контрагентов в обязательном порядке принимаются во внимание основные и дополнительные индикаторы, по которым определяются правовая и финансовая благонадежность.

Далее в таблице 20 обобщены приемлемые факторы по репутационной и экологической благонадежности.

При рассмотрении индикаторов по репутационной благонадежности опыт работы не всегда учитывается, если речь идет об электросетевых и газоснабжающих организациях и организациях, предлагающих коммунальные услуги. Особенности взаимодействия с такими организациями регламентируется Правительством Российской Федерации и в данном случае контроль за работой таких организаций и наличием соответствующего опыта у них осуществляется не организацией. Анализ экологической благонадежности имеет свои особенности, так как соблюдение экологических требований особенно важно для ключевых участников строительного рынка (1-6 тип контрагентов). В связи с этим основные индикаторы учитываются для организаций, которые непосредственно занимаются строительными работами. В отношении основных дополнительных индикаторов по экологической благонадежности можно предложить внести следующую коррективу: не учитывать данные индикаторы для организаций, обеспечивающих функционирование строительных организаций (контрагенты типов 7-9). Для организаций, относящихся к 7-8 типу, также предлагается не учитывать индикатор по репутационной благонадежности 3.1.1. Опыт работы контрагента, так как работа с данными организациями осуществляется на основании принадлежности к определенной территории, которую обслуживают указанные организации.

На основании усовершенствования предложенного алгоритма проверки контрагента на предмет благонадежности контрагентов в строительстве можно предложить следующую схему проведения договорного дью дилидженс с учетом типологии контрагентов, обобщенную на рисунке 11.

Таблица 20 - Анализ приемлемых риск-факторов в контексте репутационной и экологической благонадежности в зависимости от типологии контрагента

Приемлемые риск-факторы	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Репутационная благонадежность									
3.1.1. Опыт работы контрагента	+	+	+	+	+	+	–	–	+
3.1.3. Положительная деловая репутация	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.2.1. Кредитная история	+	+	+	+	+	+	+	+	+
3.2.4. Наличие сертифицированной системы качества	+	+	+	+	+	+	+	+	+
Экологическая благонадежность									
4.1.1. Наличие системы экологического менеджмента	+	+	+	+	+	+	–	–	–
4.1.2. Наличие системы добровольного страхования экологических рисков	+	+	+	+	+	+	–	–	–
4.1.3. Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA)	+	+	+	+	+	+	–	–	–
4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности	+	+	+	+	+	+	–	–	–
4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов	+	+	+	+	+	+	–	–	–
4.2.2. Штрафные санкции со стороны регулирующих органов	+	+	+	+	+	+	–	–	–
4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов	+	+	+	+	+	+	–	–	–

Источник: разработано автором.

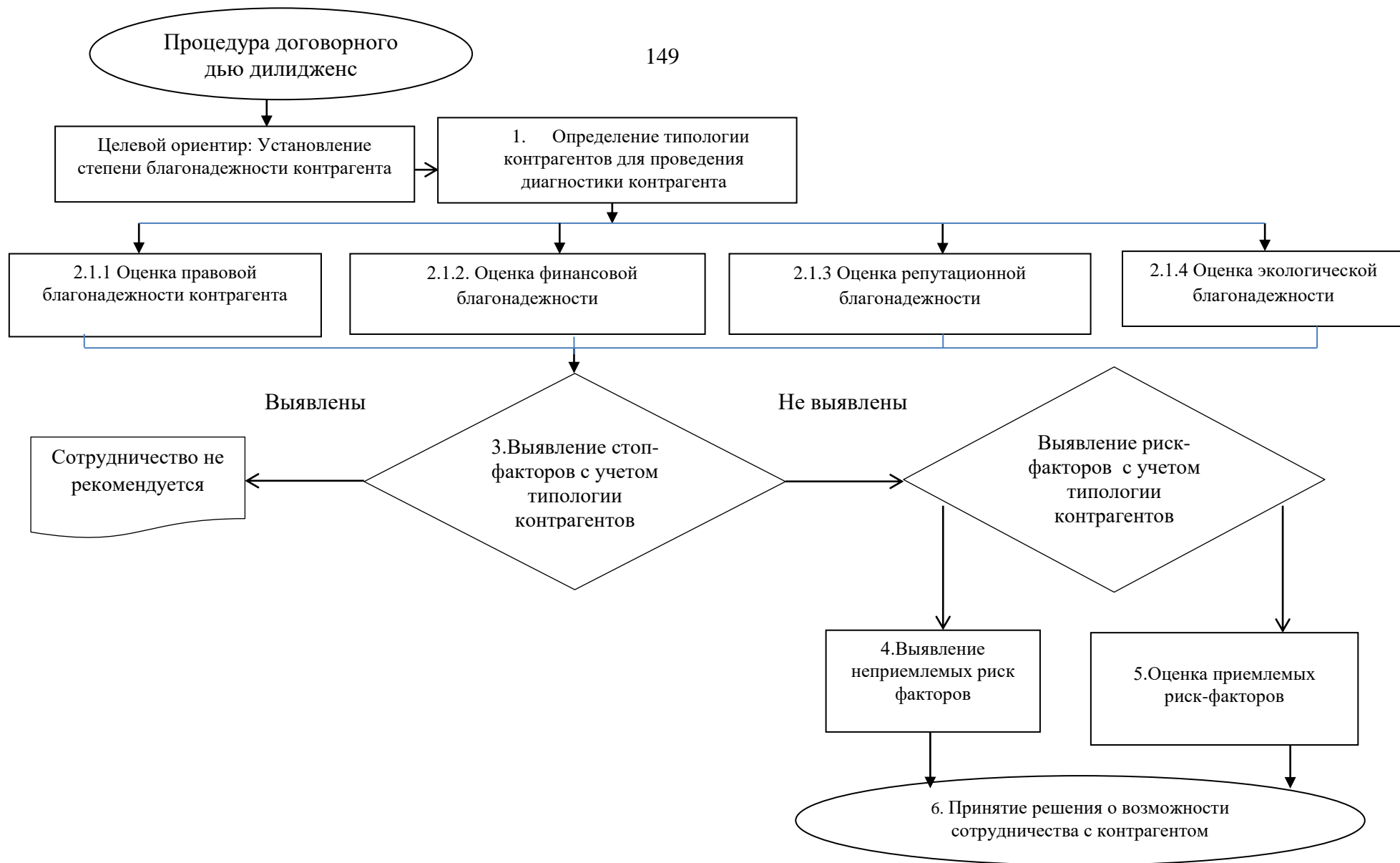


Рисунок 11 – Обобщающая характеристика проведения дью дилидженс для определения благонадежности контрагента с учетом типологии контрагента

Источник: разработано автором.

Учет типологии контрагентов при оценке степени их благонадежности позволяет сконцентрироваться на наиболее ключевых индикаторах, так как для ряда контрагентов некоторые предложенные индикаторы не являются решающими при принятии решения о дальнейшей траектории взаимодействия.

При учете типологии контрагентов будет скорректирован и итоговый балл для проведения градации контрагентов по степени благонадежности. Результаты обобщены в таблице 21.

Таблица 21 – Градация контрагентов по степени благонадежности при учете типологии контрагентов

№ п/п	Группа контрагентов	Стоп-факторы	Неприемлемые риск-факторы	Приемлемые риск-факторы
1	Благонадежный	Отсутствуют	Отсутствуют	Присутствуют: 1 риск-фактор по каждому блоку
2	Относительно благонадежный	Отсутствуют	Отсутствуют	Присутствуют: 2 и более риск-факторов по каждому блоку
3	Неблагонадежный	Присутствуют	Присутствуют	Оценка не проводится
Итоговая оценка:		0 баллов	от 1 до 6 баллов	От 42 до 58 баллов (баллы присваиваются в зависимости от типологии контрагентов)

Источник: разработано автором.

В варианте Градации контрагентов по степени благонадежности итоговая оценка по приемлемым риск-факторам составляет 58 баллов, а с учетом

типологии контрагентов итоговая оценка по приемлемым риск-факторам может находиться в диапазоне от 42 до 58 баллов:

1. Максимальное значение - 58 баллов может быть получено в ходе анализа деятельности контрагентов типа 1-6 (застройщики; заказчики; строительные организации, выполняющие строительно-монтажные работы; организации, осуществляющие проектные работы; организации, выполняющие изыскательские работы в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования; поставщики и производители материалов).

2. Максимальное значение - 44 балла может быть получено для контрагентов 9 типа (риелторские агентства) в связи с тем, что 7 индикаторов не принимается в расчет.

3. Максимальное значение - 42 балла может быть получено для контрагентов 7 и 8 типа (электросетевые и газоснабжающие организации и организации, предлагающие коммунальные услуги) в связи с тем, что 8 индикаторов не принимается в расчет.

При выявлении хотя бы одного стоп-фактора и неприемлемого риск-фактора сотрудничество с контрагентом не рекомендуется вне зависимости от его типа. При выявлении приемлемых риск-факторов производится их более детальный анализ и предусмотрена градация по каждому фактору от 0 до 2. Итоговое значение оценки по приемлемым риск-факторам позволяет отнести контрагента к благонадежным или относительно благонадежным, что и будет в дальнейшем определять траекторию сотрудничества.

При взаимодействии с контрагентами типа 7 и 8 есть определенные ограничения в подборе методов снижения рисков сотрудничества, так как во многом организация ограничена условиями договора технологического присоединения, стандартами и регламентами. В тоже время организация во многом защищена законодательными нормами, так как к деятельности ресурсосберегающих организаций также предъявляются определенные требования, за несоблюдение которых они несут определенную ответственность.

Дополнительно при использовании разработанной модели может возникать следующее ограничение, обусловленное невозможностью получения требуемой информации организацией (отказ потенциального контрагента в содействии в получении информации; отсутствие информации в специализированных базах и сервисах и т.п.). Для учета вероятности возникновения вышеуказанной сложности предлагается также внести следующие коррективы в разработанную модель:

1. При изучении стоп-факторов, в случае отсутствия информации хотя бы по одному индикатору, признается, что по данному индикатору выявлен стоп-фактор и сотрудничество с организацией не рекомендуется.

2. При изучении неприемлемых риск-факторов, в случае отсутствия информации хотя бы по одному индикатору, признается, что по данному индикатору выявлен неприемлемый риск-фактор и сотрудничество с организацией не рекомендуется.

3. При изучении приемлемых риск-факторов, в случае отсутствия информации хотя бы по одному индикатору, указанному индикатору присваивается значение 0, что уменьшает общую положительную балльную оценку контрагента.

Предложенная методика апробирована на примере девяти типов контрагентов-представителей строительного рынка в приложениях 9-18.

На рисунке 12 обобщена предложенная методика с учетом возможной траектории сотрудничества и методов снижения предпринимательских рисков при сотрудничестве с контрагентами.



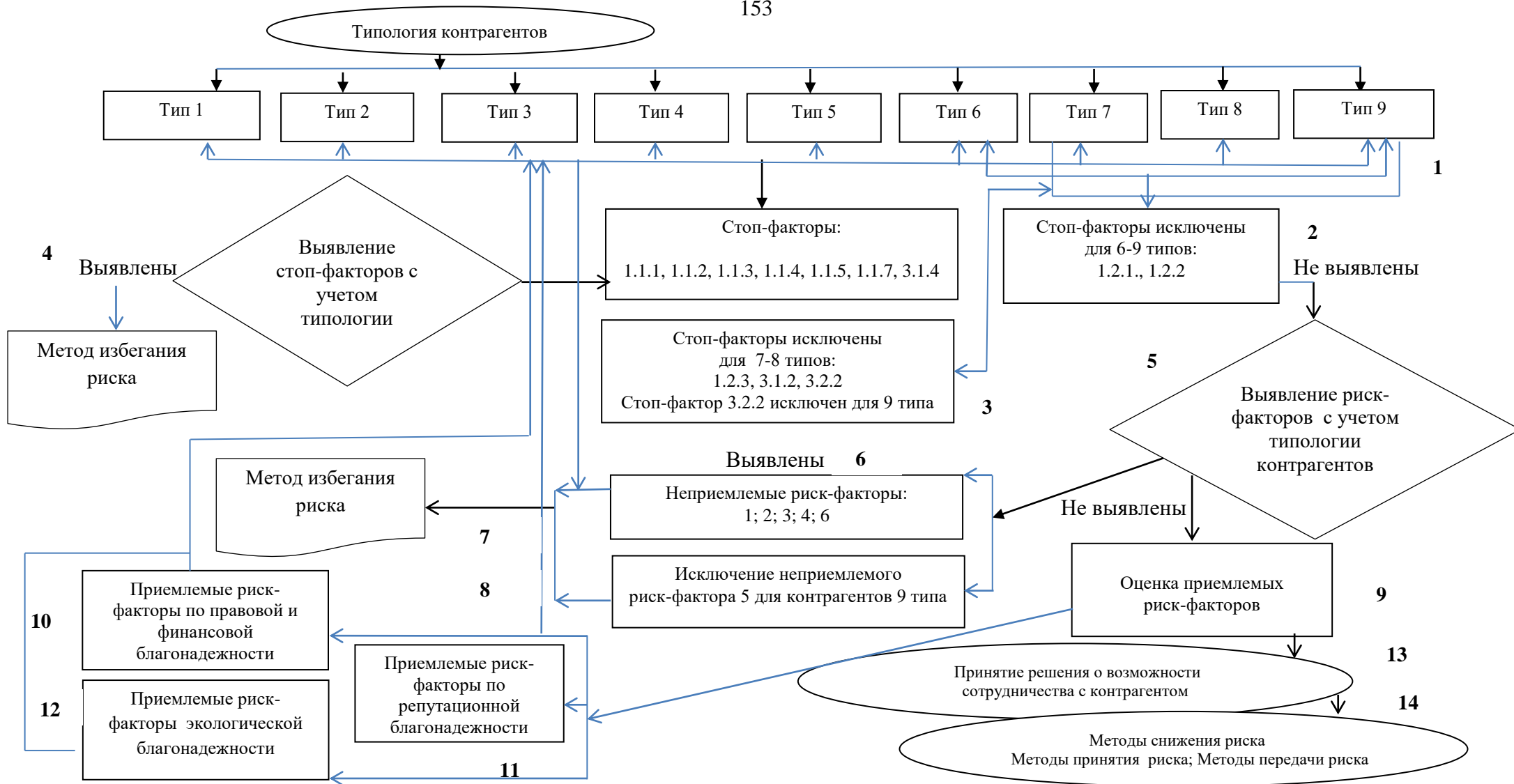


Рисунок 12 – Методика проведения дью дилидженса для определения благонадежности контрагента с учетом выборочного подхода к отбору индикаторов каждого типа контрагентов (стоп и риск-факторов)

Источник: разработано автором.

Примечание к рисунку 12:

- 1 – оценка стоп-факторов по всем типам контрагентов;
- 2 – исключение ряда стоп-факторов для контрагентов, относящихся к типам 6-9;
- 3 – исключения ряда факторов для контрагентов типа 7-8, исключения фактора 3.2.2 для контрагента 9 типа;
- 4 – выявление стоп-факторов, отнесение контрагентов к неблагонадежным, метод избегания риска;
- 5 – оценка неприемлемых риск-факторов;
- 6 – выявлены неприемлемые риск-факторы; отнесение контрагента к неблагонадежным; метод избегания риска;
- 7 – оценка неприемлемых факторов по контрагентам 1-9 типов;
- 8 – исключение фактора 5 для оценки благонадежности по контрагентам, относящимся к 9 типу;
- 9 – оценка приемлемых риск-факторов;
- 10 – оценка приемлемых риск-факторы по блокам правовой и финансовой благонадежности;
- 11 – оценка приемлемых риск-факторов по блоку репутационной благонадежности;
- 12 – оценка приемлемых риск-факторов по блоку экологической благонадежности;
- 13 – принятие решения о возможности сотрудничества с контрагентом;
- 14 – выбор метода управления рисками.

Также стоит внести коррективы и в таблицу 22, где рассмотрена градация контрагентов с учетом оценки степени их благонадежности. Предлагается обозначить взаимосвязь оценки контрагента на предмет благонадежности с методами управления рисками.

Таблица 22 – Взаимосвязь оценки контрагента на предмет благонадежности с методами управления рисками

№ п/п	Группа контрагентов	Стоп-факторы	Неприемлемые риск-факторы	Приемлемые риск-факторы	Методы управления возникающими рисками
1	Благонадежный	Отсутствуют	Отсутствуют	Присутствуют: 1 риск-фактор по каждому блоку	Методы принятия риска; Методы передачи риска; Методы снижения риска
2	Относительно благонадежный	Отсутствуют	Отсутствуют	Присутствуют: 2 и более риск-факторов по каждому блоку	Методы принятия риска; Методы передачи риска; Методы снижения риска
3	Неблагонадежный	Присутствуют	Присутствуют	Оценка не проводится	Методы избегания риска
Итоговая оценка:		0 баллов	1 балл	От 42 до 58 баллов	—

Источник: разработано автором.

При масштабировании предлагаемой методики на примере десяти и более контрагентов, относящихся к каждому типу, возможно смещение акцента на один из рассмотренных блоков оценки благонадежности. В результате проведенного исследования преобладали рисковые факторы по блоку финансовой благонадежности, а также были выявлены стоп-факторы и неприемлемые риск-факторы по двум типам контрагентов.

В ходе определения дальнейшей траектории сотрудничества с контрагентом следует учитывать потенциал основных методов управления рисками сотрудничества с организацией [107, с.110-119; 91; 95; 96]:

1. Методы избегания риска проявляются в отказе от сотрудничества с неблагонадежным контрагентом.

2. К методам принятия риска можно прибегать, когда контрагенту присвоен статус благонадежного, но выявлен один приемлемый риск-фактор. В ходе принятия риска организация сознательно решает начать сотрудничество с контрагентом, несмотря на вероятность возникновения финансового ущерба, так это для нее экономически выгодно, чем предпринимать действия по реагированию на риск. Таким образом, предприятие принимает на себя финансовые последствия от наступления неблагоприятного события, учитывая потенциал получения возможной прибыли [154, с. 65]. При принятии риска возможно:

2.1 Создание страховых резервов.

2.2 Постоянный мониторинг степени благонадежности контрагента, актуализация сведений с целью установления факта перехода контрагента: из категории благонадежных к относительно благонадежным; из категории относительно благонадежных к неблагонадежным. Постоянный мониторинг также необходимо применять в отношении благонадежных контрагентов, так как отнесение контрагента к этому виду сопряжено с определенным риском, обусловленным получением недостоверной информации в ходе оценки его деятельности.

3. К методам передачи риска можно отнести:

3.1 Страхование – это механизм защиты имущественных интересов предприятия, когда наступает страховой случай. В качестве страховщиков выступают страховые компании, которые формируют свои фонды за счет получения от страхователей страховых взносов. В отношении работы с контрагентами возможно использование страхования грузов. А в отношении экологической благонадежности, если выявлены приемлемые риск-факторы, возможно использование экологического страхования.

3.2 Факторинг - финансирование под уступку денежного требования. В ходе факторинга коммерческому банку или специализированной факторинговой

организации передается кредитный риск, что позволяет организации в существенной степени минимизировать его негативные финансовые последствия и получить оборотный капитал.

3.3 Строительные контракты, когда риски при его заключении принимает на себя строитель. К данным рискам можно отнести задержку поставки материалов, несоответствующую квалификацию персонала, приостановку строительства. В соответствии с условиями контракта также могут быть предусмотрены штрафы за нарушение сроков при сдаче готового объекта, что сейчас активно применяется в проектом финансировании [154, с. 65].

4. К методам снижения риска, приемлемым в контексте работы с относительно благонадежными контрагентами, можно отнести:

4.1. Диверсификация поставщиков - создания «портфеля поставщиков» сырья и материалов, которые могут рассматриваться в качестве потенциальных партнеров. Если принимается решение о возможности делового сотрудничества с относительно благонадежным контрагентом-поставщиком, следует не замыкать все производственные процессы на этом взаимодействии, а искать альтернативные варианты. В данном случае, если указанный контрагент нарушит взятые на себя обязательства, организация сможет компенсировать недостающее сырье и материалы в результате поставок от другого поставщика.

3.2 Лимитирование - установление предельного размера товарного или потребительского кредита, предоставляемого одному покупателю;

3.3 Использование аккредитивной формы расчетов.

3.4 Использование предоплаты.

3.5 Установление штрафных санкций за просрочку оплаты или поставки товара.

Также возможна корректировка применения того или иного метода в зависимости от выявленных приемлемых риск-факторов, относящихся к конкретному виду благонадежности:

1. Если контрагент получил статус «Благонадежного», но выявлен хотя бы один риск-фактор по финансовой благонадежности, возможно использование рассмотренных выше методов передачи риска и методов снижения риска.

2. Если контрагент получил статус «Благонадежного», но выявлен хотя бы один риск-фактор по правовой благонадежности, возможно применение методов снижения риска.

3. Если контрагент получил статус «Благонадежного», но выявлен хотя бы один риск-фактор по репутационной благонадежности, возможно применение методов снижения риска и методов передачи риска.

4. Если контрагент получил статус «Благонадежного», но выявлен хотя бы один риск-фактор по экологической благонадежности, возможно применение методов снижения риска, методов передачи риска и метода принятия риска в части создания резервов.

Таким образом, предложенная трансформация методики оценки благонадежности контрагента позволяет определять методы управления риском в соответствии с наиболее проблемными областями, выявленными в ходе проверки.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В условиях изменяющегося законодательства и негативных факторов бизнес-среды организации постоянно находятся в поиске наиболее эффективных инструментов, которые позволяли бы обеспечивать должный уровень экономической безопасности хозяйствующего субъекта. Проведенное исследование свидетельствует о том, что среди таких инструментов можно выделить договорной дью дилидженс, который предполагает оценку потенциального делового партнера на предмет его благонадежности. Также можно прийти к выводу, что эффективность данной оценки повышается при условии учета отраслевой специфики деятельности контрагента.

Согласно поставленным целям и задачам удалось получить следующие обоснованные результаты исследования, обладающие научной новизной:

1. Уточнено понятие «дью дилидженс» на основании анализа его трактовки зарубежными и российскими представителями научного и экспертного сообщества, выявлены неучтенные аспекты. Это позволило дополнить существующие определения и сделать акцент на такой функциональной характеристике дью дилидженс, как комплексная оценка финансово-хозяйственной деятельности организации при принятии решения о возможном сотрудничестве.

В ходе уточнения понятия «дью дилидженс» уделялось внимание проведению сравнительной характеристики российского и зарубежного подходов к осуществлению процедуры дью дилидженс. Было установлено, что в российском законодательстве отсутствуют единые методические подходы к осуществлению указанной процедуры и имеет место факт использования самостоятельных разработок аудиторскими и консалтинговыми организациями. В то же время в зарубежной практике отмечается закрепление достаточно обстоятельных разработок на законодательном уровне и внедрение их в деятельность аудиторских организаций.

2. Определена взаимосвязь между сущностью и методикой процедуры «договорной дью дилидженс» и принципами «знай своего клиента» и «должная осмотрительность», что позволило инструментально усовершенствовать методические подходы к проведению договорного дью дилидженс за счет определения наиболее рискованных областей в деятельности проверяемой организации.

Каждая организация должна отдавать себе отчет о возможных последствиях взаимодействия с контрагентом, у которого есть серьезные финансовые проблемы, налоговая задолженность, признаки фирмы однодневки, отрицательная деловая репутация. Проведение договорного дью дилидженс и формирование итогового отчета о проверке может стать доказательством в случае судебного разбирательства того, что организация проявила должную осмотрительность.

В ходе проводимого исследования изучены применяемые методики оценки надежности контрагента: рейтинговый метод, скоринговый метод, комбинация методов ABC и XYZ. Определены основные преимущества и недостатки каждого из этих методов и их потенциал в контексте проявления должной осмотрительности в ходе оценки деятельности контрагента.

3. Разработана и апробирована на данных строительных организаций и организаций сопровождающих видов деятельности (геодезия, проектные организации, риелторские фирмы) концептуальная модель оценки благонадежности контрагента, базирующаяся на четырех аспектах благонадежности организации (правовая, финансовая, репутационная, экологическая) с учетом отраслевой специфики. Обосновано, что проведение анализа деятельности контрагента с использованием предложенной модели позволяет осуществлять более детальную проверку и выявлять рискованные факторы.

В результате исследования получены следующие выводы:

3.1. Предложена градация благонадежности контрагента по следующим направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. Правовая благонадежность предполагает соответствие деятельности организации



законодательным нормам и стандартам. Финансовая благонадежность характерна для фирм со стабильным финансовым состоянием. Включение блока «репутационная благонадежность» в методику проверки обусловлено тем, что в современных условиях положительный имидж организации и ее портрет в средствах массовой информации в некоторых случаях способен стать решающим фактором при принятии решения о сотрудничестве с организацией, несмотря на определенные риски в финансовом плане. Включение блока «экологическая благонадежность» связано с повышением роли соблюдения экологического законодательства в деятельности каждой организации для снижения вероятности возможных штрафов, приостановления деятельности, задержек выплат за поставленные товары и оказанные услуги.

3.2. Разработан алгоритм проверки с выделением специальных индикаторов по каждому блоку, характеризующему благонадежность, анализ которых позволит сделать выводы в правовом, финансовом, экологическом направлениях деятельности организации и ее деловой репутации. Указанный перечень является достаточно обширным и каждый показатель включен в методику с определенной целью.

4. Предложены индикаторы оценки правовой, финансовой, репутационной, экологической благонадежности контрагента, которые необходимы для выявления предпринимательских рисков (нелегитимность деятельности, неустойчивое финансовое состояние, отрицательная деловая репутация, несоблюдение требований экологического законодательства).

В результате изучения исходных данных, характеризующих деятельность исследуемых организаций, с помощью выбранных методов исследования получены следующие результаты:

4.1. Разработана концептуальная модель, которая предполагает проведение основных этапов проверки с учетом комбинации риск-ориентированного и кросс-функционального подходов. Риск-ориентированный подход выражается в том, что по заранее определенным индикаторам определяются стоп- и риск-факторы. Кросс-функциональный подход предполагает использование определенных

индикаторов одновременно для диагностики нескольких видов благонадежности контрагента.

4.2. Сформирован алгоритм применения модели, который строится на допущении того, что при оценке контрагента можно произвести градацию рисков факторов на: стоп-факторы, неприемлемые риск-факторы, приемлемые риск-факторы. Разработанные индикаторы оценки финансовой, правовой, экологической и репутационной благонадежности используются для оценки вероятности возникновения по каждой группе факторов и влияют на принятие решения о сотрудничестве. В результате выявления стоп-факторов принимается решение об отказе в сотрудничестве. Если стоп-факторы не выявлены, осуществляется выявление неприемлемых риск-факторов, обнаружение которых также приводит к решению в отказе от сотрудничества. Если неприемлемые риск-факторы не обнаружены, производится оценка приемлемых риск-факторов, по каждому из которых предлагается градация. Исходя из итоговой оценки степени благонадежности контрагента, принимается решение о выборе методов управления рисками сотрудничества с контрагентом.

4.3. Уточнена роль таких направлений дью дилидженс, как дью дилидженс в сфере комплаенс, репутационный, экологический в формировании комплексного представления о деятельности контрагента.

Дью дилидженс в сфере комплаенс предполагает проверку соблюдения законодательства и регламентов; репутационный дью дилидженс ориентирован на поиск информации, характеризующей деловую репутацию организации. Проведение экологического дью дилидженс нацелено на проверку соблюдения требований природоохранного законодательства. Данные направления дью дилидженс достаточно динамично развиваются из-за сложившихся политических и экономических условий и совершенствование алгоритма их проведения является достаточно актуальным.

5. Предложена трансформация концептуальной модели оценки благонадежности с учетом типологии контрагентов в строительстве за счет селекции набора индикаторов для проверки. Отличие предложенной модели от

существующих ранее алгоритмов проверки контрагента заключается в комплексном подходе и включении дополнительных индикаторов, отвечающих отраслевой специфике проверяемого контрагента.

Сформированный перечень индикаторов для оценки финансовой, правовой, экологической и репутационной благонадежности предлагается корректировать в зависимости от типа контрагента: застройщик, заказчик, строительные организации, которые выполняют непосредственно строительно-монтажные работы; организации, осуществляющие проектные работы; организации, выполняющие изыскательские работы в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования; поставщики и производители изделий, оборудования и материалов; электросетевые и газоснабжающие организации; организации, предлагающие коммунальные услуги; риэлторские агентства. В разработанной методике предлагается многоступенчатая система анализа благонадежности контрагентов и с учетом предложенной типологии предлагается ее видоизменять в зависимости от специфики деятельности каждого типа потенциального делового партнера. Это позволит учитывать именно те факторы, которые наиболее важны для анализа благонадежности контрагента, относящегося к конкретному типу, и фокусироваться именно на них. В качестве области апробации концептуальной модели были изучены особенности выбора контрагентов в строительной отрасли с учетом повышенных рисков финансовых потерь при сотрудничестве с недобросовестным деловым партнером.

В заключении необходимо отметить, что результаты проведенного исследования направлены на совершенствование методологических подходов к проведению процедуры договорной дью дилидженс в целях обеспечения должного качества оказания данной сопутствующей аудиту услуги и изменяющихся информационных потребностей заинтересованных пользователей.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ) 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ (часть первая) (в ред. от 31.10.2024 № 49-П). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 15.02.2024).
2. Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ (часть первая) (в ред. от 21.01.2025 № 2-П). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 17.05.2023).
3. Федеральный закон "О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей" от 08.08.2001 № 129-ФЗ (в ред. от 08.08.2024 № 287-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 18.05.2023).
4. Федеральный закон "О саморегулируемых организациях" от 01.12.2007 № 315-ФЗ (в ред. от 02.07.2021 № 359-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 19.08.2024).
5. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44-ФЗ (в ред. от 26.12.2024 № 494). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 19.05.2022).
6. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» от 18.07.2011 № 223-ФЗ (в ред. от 08.08.2024 № 318-ФЗ). Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 15.03.2022).
7. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 октября 2006 г. № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 22.04.2024).
8. Письмо ФНС от 23.01.2013 № АС-4-2/710 «По вопросу проявления должной осмотрительности в ходе осуществления финансово-хозяйственной

деятельности». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 25.06.2022).

9. Письмо Федеральной налоговой службы России от 23 марта 2017 года № ЕД-5-9/547 «О выявлении обстоятельств необоснованной налоговой выгоды». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 19.04.2024).

10. Письмо Федеральной налоговой службы России от 10 марта 2021 года № БВ-4-7/3060@ «О практике применения статьи 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 28.09.2022).

11. Письмо Федеральной налоговой службы России от 25 апреля 2023 г. № БВ-19-7/126@ «О закреплении на законодательном уровне понятия «должная осмотрительность». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 28.09.2022).

12. Письмо Федеральной налоговой службы России от 10.10.2022 № БВ-4-7/13450@ «О направлении обзора судебной практики по вопросам установления действительных налоговых обязательств налогоплательщика по итогам налоговой проверки». Доступ из справочно-правовой системы «Консультант Плюс» (дата обращения 25.09.2022).

13. Абрамова В.С. Должная осмотрительность: что это такое, зачем и как ее соблюдать [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://glavkniga.ru/elver/2024/24/7504> (дата обращения 29.09.2022).

14. Авдийский В.И., Земсков В.В., Соловьев А.И. Налоговые риски в системе экономической безопасности: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2022. 236 с.

15. Азарская М.А. Развитие методического обеспечения аудита в условиях цифровой экономики / М. А. Азарская // Цифровая экономика и современное общество: Сборник материалов I Международной научно-практической конференции, Москва, 28 апреля 2018 года. – Москва: Научный центр «НАУКА ПЛЮС», 2018. – С. 39-43. – EDN YPRLYT.

16. Актуальные проблемы стандартизации учета, анализа и аудита : ученые записки - 2020 / Г. А. Адамова, М. Ю. Алейникова, Г. И. Алексеева [и др.]. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2021. – 516 с. – ISBN 978-5-4365-7060-0. – EDN JWDBHS.

17. Антонова Н.А. Дью дилидженс в условиях актуарного учета: сущность, цель, функции / Н. А. Антонова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015. – № 1(155). – С. 141-147. – EDN SGNWIB.

18. Антонова Н.А. Сущность и цель современной профессиональной услуги дью дилидженс / Н. А. Антонова // Актуальные вопросы экономики и управления: Материалы III Международной научной конференции, Москва, 20–23 июня 2015 года. – Москва: КТ "Буки-Веди", 2015. – С. 58-61. – EDN TYBBLD.

19. Антонова Н.А. Дью дилидженс: контрольный список вопросов для проведения экспертизы чистоты сделки при инвестировании / Н. А. Антонова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2015. – № 2(160). – С. 125-134. – EDN UJFCQH.

20. Антонова Н. А. Основные направления реализации процедуры дью дилидженс / Н.А. Антонова // Национальная Ассоциация Ученых. – 2015. – № 2-1(7). – С. 22-24. – EDN YLDUVZ.

21. Антонова Н.А. Определение и классификация дью дилидженс / Н. А. Антонова // Экономика: актуальные проблемы исследований на современном этапе: Материалы международной научно-практической конференции, Краснодар, 23 апреля 2016 года. Том 1. – Краснодар: ФГБУ "Российское энергетическое агентство" Минэнерго России Краснодарский ЦНТИ - филиал ФГБУ "РЭА" Минэнерго России, 2016. – С. 33-39. – EDN WGHGKN.

22. Антонова Н.А. Дью дилидженс и аудит: сходства и различия / Н.А. Антонова //Актуальные вопросы экономики и управления: Материалы IV Международной научной конференции, Москва, 20–23 июня 2016 года. – Москва: Буки-Веди, 2016. – С. 89-93. – EDN WCUSBL.

23. Антонова Н.А. Дью Дилидженс: методы управления идентифицированными рисками / Н. А. Антонова // Современные медицинские исследования. Современная экономика. Техноконгресс. Свобода и право. Человечествознание: Сборник материалов конференций, Кемерово, 05 ноября 2016 года / П.И. Никитин (глав. редактор). – Кемерово: Издательский дом "Плутон", 2016. – Р. 51-53. – EDN XFXZGR.

24. Антонова Н.А., Кутер М.И. Дью-дилидженс: обзор зарубежного опыта / Н. А. Антонова, М. И. Кутер // Аудиторские ведомости. – 2017. – № 10. – С. 27-32. – EDN YNHAPX.

25. Аршба Л.Н., Гапонько Ю.Г. Скоринг как инструмент оценки надежности контрагента // Biological sciences. — 2022. — С. 81.

26. Асеев Д.А. Актуальные вопросы применения системы проверки контрагентов дью дилидженс в хозяйствующем субъекте / Д. А. Асеев // Вестник евразийской науки. — 2022. — Т. 14. — № 5. — URL: <https://esj.today/PDF/51ECVN522.pdf>.

27. Байдукова Н.В., Федоров Р.С. Современные подходы к анализу кредитоспособности заемщика в России и за рубежом // Ученые записки Международного банковского института. - 2016. - № 15. - С. 118-127.

28. Бакулина А.А., Тихон В.И. Дью Дилидженс как инструмент благонадежности контрагента / А.А. Бакулина, В.И. Тихон // Учет. Анализ. Аудит. – 2018. – Т. 5, № 4. – С. 78-93. – DOI 10.26794/2408-9303-2018-5-4-78-93. – EDN XYNLYL.

29. Бариленко В.И. Значение гармонизации стандартов учета, анализа и аудита для развития информационного обмена стран ЕАЭС / В. И. Бариленко // Интеграция стандартов информационного обмена - шанс для Евразийского экономического союза: Сборник научных статей по материалам панельной дискуссии IV Международного форума «Что день грядущий нам готовит?», Москва, 29 ноября 2017 года / Под ред. Р.П. Булыги, В.И. Бариленко, С.Н. Гришкиной. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2018. – С. 14-17. – EDN LNCKKA.

30. Беловицкий К.Б., Кузовлева Н.Ф., Брусова В.А. Роль проверки контрагента в обеспечении экономической безопасности предприятия // Экономика и предпринимательство. - 2023. - № 1(150). - С. 986-993. - DOI: 10.34925/EIP.2023.150.1.195. EDN: JNIXPZ.

31. Богатая И.Н. Роль аудита в развитии современной экосистемы корпоративной отчетности / И. Н. Богатая // Проблемы и перспективы развития учетно-аналитической и контрольной системы в условиях цифровизации экономических процессов: Материалы Международной научно-практической конференции посвященной 30-летию кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита, Оренбург, 19–20 ноября 2024 года. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2024. – С. 282-287. – EDN JZDNFV.

32. Бондарчук Н.В., Дорофеев Е.С. Проверка сведений о контрагентах как инструмент внутреннего контроля договорных отношений организации / Н.В. Бондарчук, Е.С. Дорофеев // Наука и искусство управления / Вестник Института экономики, управления и права Российского государственного гуманитарного университета. – 2023. – № 3. – С. 25-34. – DOI 10.28995/2782-2222-2023-3-25-34. – EDN XZIXQA.

33. Бровкина Н.Д. Цифровизация результатов аудита как механизм повышения прозрачности аудиторской деятельности / Н.Д. Бровкина // Аудитор. – 2022. – Т. 8, № 8. – С. 24-29. – DOI 10.12737/1998-0701-2022-8-8-24-29. – EDN TZDXIE.

34. Бубнова Е.В. Анализ контрагентов как источник повышения эффективности использования ресурсов компании / Е.В. Бубнова, Г.Н. Воронков, Л.А. Гузикова // Наука и бизнес: пути развития. – 2017. – № 11(77). – С. 98-105. – EDN YOPMGS.

35. Булатенко М.А., Мустафин Э.Р. Проверка сведений о контрагентах как инструмент внутреннего контроля договорных отношений организации / М. А. Булатенко, Э. Р. Мустафин // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. – 2024. – Т. 13, № 1. – С. 34-40. – DOI 10.12737/2306-627X-2024-13-1-34-40. – EDN FQZZBZ.



36. Булыга Р.П. Становление и развитие стратегического аудита / Р. П. Булыга // Аудитор. – 2014. – № 4 (230). – С. 10-17. – EDN QGXDPI.
37. Бычкова С.М., Швец О.В. Финансовая благонадежность как элемент комплексной оценки благонадежности контрагента в строительстве / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты: Сборник статей VI Международной научно-практической конференции, Новополоцк, 31 октября – 01 ноября 2024 года. – Новополоцк: Полоцкий государственный университет им. Евфросинии Полоцкой, 2025. – С. 16-20. – EDN VXRUPK.
38. Бычкова С.М., Швец О.В. Анализ экологической благонадежности контрагента / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Учет. Анализ. Аудит. – 2024. – Т. 11, № 6. – С. 52-62. – DOI 10.26794/2408-9303-2024-11-6-52-62. – EDN PCUAHY.
39. Бычкова С.М., Швец О.В. Маркетинговый дью дилидженс в оценке благонадежности контрагента / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Управление социально-экономическим развитием: инновационный и стратегический подходы: Материалы Национальной научно-практической конференции, Гатчина, 20 декабря 2024 года. – Гатчина: Гатчинский государственный университет, 2025. – С. 495-499.
40. Бычкова С.М., Швец О.В. Ценностные установки дью дилидженс иностранных контрагентов / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской: Материалы XIII Международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Воронеж, 19 апреля 2024 года. – Воронеж: Издательский дом ВГУ, 2024. – С. 168-175. – EDN MAIENG.
41. Бычкова С.М., Швец О.В. Комплаенс-риски в сфере дью дилидженс // Актуальные проблемы информационно-аналитического обеспечения устойчивого развития в новых экономических условиях / Л. Ю. Архангельская, А. А. Афанасьев, Л. Ф. Бердникова [и др.]. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2024. – 544 с. – ISBN 978-5-406-13534-1. – EDN GHPRJB. с. 267-278.

42. Бычкова С.М., Швец О.В. Принцип «Знай своего клиента» и его трансформация в дью дилидженсе / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Новеллы права, образования, экономики и управления 2023: Материалы IX Международной научно-практической конференции, Гатчина, 24 ноября 2023 года. – Гатчина: Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, 2024. – С. 256-259. – EDN USAWOV.

43. Бычкова С.М., Швец О.В. Новые возможности дью дилидженса для обеспечения финансовой безопасности организации / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Архитектура финансов: трансформация в условиях новой многополярности: Сборник материалов XIII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 10–13 апреля 2024 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2024. – С. 258-261. – EDN MUFQNR.

44. Бычкова С.М., Швец О.В. Строительная отрасль в системе координат договорного дью дилидженс: поиск опорных точек / С. М. Бычкова, О.В. Швец // Цифровизация: экономика и управление производством: Материалы 87-й научно-технической конференции профессорско-преподавательского состава, научных сотрудников и аспирантов (с международным участием), Минск, 31 января – 17 февраля 2023 года / Отв. за издание И.В. Войтов. – Минск: Белорусский государственный технологический университет, 2023. – С. 44-47. – EDN JDCZJH.

45. Бычкова С.М., Швец О.В. Коммерческие риски взаимодействия с контрагентами в дью дилидженсе / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Устойчивое развитие села, цифровизация и экономика АПК: Материалы всероссийской (национальной) научно-практической конференции профессорско-преподавательского состава, Санкт-Петербург - Пушкин, 02–03 марта 2023 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, 2023. – С. 71-75. – EDN OYNVHL.

46. Бычкова С.М., Швец О.В. Цифровые технологии как инструмент оценки вероятности банкротства контрагента при договорном дью дилидженсе / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Седьмой международный экономический симпозиум

- 2023: Материалы международных научных конференций: X Международной научно-практической конференции, XX Международной конференции, XXIX Международной научно-практической конференции, VIII Международной научной конференции, Международной конференции молодых ученых-экономистов, Санкт-Петербург, 20–22 апреля 2023 года. – Санкт-Петербург: ООО "Скифия-принт", 2023. – С. 890-896. – EDN XZPBIC.

47. Бычкова С.М., Швец О.В. Оценка финансовых рисков как ведущий аспект договорного дью дилидженса / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Актуальные проблемы науки и практики: Гатчинские чтения - 2023: сборник научных трудов по материалам X Международной научно-практической конференции, Гатчина, 26 мая 2023 года. Том 1. – Гатчина: Государственный институт экономики, финансов, права и технологий, 2023. – С. 267-270. – EDN USYYWD.

48. Бычкова С.М., Швец О.В. Цифровые экосистемы для бизнеса как информационно-аналитический базис договорного дью дилидженса / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской: Материалы XII Международной научно-практической конференции. В 2-х частях, Воронеж, 21 апреля 2023 года / Под научной редакцией Д.А. Ендовицкого, Н.Г. Сапожниковой, Т.Н. Панковой. Том Часть 2. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2023. – С. 15-20. – EDN TEDGUU.

49. Бычкова С.М. Роль дью дилидженс в формировании "портрета" контрагента в условиях цифровизации / С. М. Бычкова, Е. А. Жидкова, О.В. Швец // Техника и технология пищевых производств. – 2023. – Т. 53, № 3. – С. 475-485. – DOI 10.21603/2074-9414-2023-3-2450. – EDN GJTEPR.

50. Бычкова С.М., Швец О.В. Искусственный интеллект и его потенциал при проведении дью дилидженса / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Развитие бухгалтерского учета и аудита в условиях цифровой экономики: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции, Казань, 23–24 мая 2023 года. – Казань: Казанский государственный аграрный университет, 2023. – С. 106-114. – EDN PECXOD.

51. Бычкова С.М., Швец О.В. Экономология применения онлайн-сервисов и финансового анализа в дью дилидженс / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Аудит. – 2022. – № 1. – С. 27-32. – EDN BSONEB.

52. Бычкова С.М., Швец О.В. Цифровые технологии - новая реальность анализа благонадежности контрагента / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Учет. Анализ. Аудит. – 2022. – Т. 9, № 5. – С. 43-55. – DOI 10.26794/2408-9303-2022-9-5-43-55. – EDN VNRTJE.

53. Бычкова С.М., Швец О.В. Трансформация рейтинговой оценки благонадежности контрагента в современных условиях / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: история, современность и перспективы развития: материалы XVII международной научной конференции, Санкт-Петербург, 21 октября 2022 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2023. – С. 39-45. – EDN DXGMMU.

54. Бычкова С.М., Швец О.В. Оценка благонадежности контрагентов в условиях цифровизации (глава в монографии) //Экономический анализ: опыт и перспективы развития / З.К. Абазова, Н.А. Абакшина, Б.А. Алибекова [и др.]. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2022. – 864 с. – ISBN 978-5-406-09443-3. – с. 658-666. EDN UQRGGF.

55. Бычкова С.М., Швец О.В. Мониторинг финансовой устойчивости контрагента в системе анализа его благонадежности / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Архитектура финансов: устойчивое развитие и ответственное финансирование в эпоху глобальных изменений: Сборник материалов XII Международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 15–17 ноября 2022 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2022. – С. 292-296. – EDN HLJEUC.

56. Бычкова С.М. Метод скоринга при анализе благонадежности контрагента: исторический аспект и современная трансформация / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: сборник научных трудов по материалам международной научно-практической

конференции, Санкт-Петербург - Пушкин, 25–27 мая 2022 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, 2022. – С. 323-328. – EDN AGUXKW.

57. Бычкова С.М., Швец О.В. Риск-ориентированный подход в оценке благонадежности контрагентов / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Бухгалтерский учет, анализ и аудит: современное состояние и перспективы развития: Материалы XIII Международной научно-практической конференции, Екатеринбург, 25 апреля 2022 года. – Екатеринбург: Уральский государственный экономический университет, 2022. – С. 32-36. – EDN YZFCIH.

58. Бычкова С.М., Швец О.В. Анализ оценки контрагентов: российский и зарубежный опыт // International scientific conference on accounting, ISCA 2022: 11 Edition, April 1-2 2022, Chisinau: Collection of scientific articles = Culegere de articole științifice / scientific committee: Grigore Belostecinic (Moldova), Veronica Grosu (România) [et al.]; organizing committee: Lilia Grigori (Moldova), Veronica Grosu (România) [et al.]. – Chișinău: ASEM, 2022. – 243 p.: fig., tab.pp.23-32.

59. Бычкова С.М., Швец О.В. Основные этапы оценки деловой репутации контрагента / С. М. Бычкова, О. В. Швец // Научное обеспечение развития АПК в условиях импортозамещения: Сборник научных трудов по материалам международной научно-практической конференции, посвященной Году науки и технологий, Санкт-Петербург - Пушкин, 26–28 мая 2021 года. – Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский государственный аграрный университет, 2021. – С. 408-411. – EDN XRPHZE.

60. Бычкова С.М., Швец О.В. Отличительные особенности этапов проведения процедуры дью дилидженс // International scientific conference on accounting, ISCA 2021: 10 Edition, April 1-2, 2021, Chisinau:Culegere de articole științifice / comitetul științific: Grigore Belostecinic (președinte) (Moldova), Veronica Grosu (România) [et al.]; comitetul organizatoric: Lilia Grigori (Moldova), Veronica Grosu (România) [et al.]. – Chișinău: ASEM, 2021. – 311 p.: fig., tab., pp. 131-136.

61. Бычкова С.М., Швец О.В. Применение «дью дилидженс» для финансовой безопасности организации / С.М. Бычкова, О.В. Швец // Холодильная

техника и биотехнологии: Сборник тезисов II национальной конференции студентов, аспирантов и молодых ученых, Кемерово, 02–04 декабря 2020 года. – Кемерово: Кемеровский государственный университет, 2020. – С. 167-169. – EDN GUDRKS.

62. Бычкова С.М., Шве́ц О.В. Основные подходы к стандартизации Дью Дилидженс как сопутствующей аудиту услуги / С.М. Бычкова, О.В. Шве́ц // Актуальные проблемы стандартизации учета, анализа и аудита: ученые записки - 2020: Монография. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Русайнс", 2020. – С. 349-368. – EDN JLTIQ.

63. Бычкова С.М., Шве́ц О.В. Налоговый дью дилидженс: особенности проведения и практическое применение / С.М. Бычкова, О.В. Шве́ц // Апрельские научные чтения имени профессора Л.Т. Гиляровской: Материалы IX Международной научно-практической конференции: II Международный экономический учетно-аналитический форум, посвященный 90-летию экономического факультета Воронежского государственного университета. В 2-х частях, Воронеж, 10–11 апреля 2020 года / Под редакцией Д.А. Ендовицкого, Н.Г. Сапожниковой, Т.Н. Панковой (англ.). Том Часть 1. – Воронеж: Воронежский государственный университет, 2020. – С. 100-103. – EDN DGCJPP.

64. Галкина М.В., Куртова А.Г., Снаткина С.И., Выжитович А.М. Совершенствование контрольных процедур при анализе финансового положения контрагентов / М.В. Галкина, А.Г. Куртова, С.И. Снаткина, А.М. Выжитович // Развитие территорий. – 2018. – № 3 (13). – С. 20-27. – DOI 10.32324/2412-8945-2018-3-20-27. – EDN VXABUY.

65. Герасимова Л.Н. Девелопмент в строительной отрасли. Управление, финансы, учет: учебник / Л. Н. Герасимова. — Москва: Русайнс, 2024. — 723 с. — ISBN 978-5-466-04172-9. — URL: <https://book.ru/book/951457>. — Текст: электронный.

66. Глущенко А.В. Развитие экологического аудита в системе управления охраной окружающей среды в России / А.В. Глущенко // Цифровая трансформация бизнеса: вызовы и перспективы: материалы Всероссийской

научно-практической конференции, посвященной 60-летию экономического факультета Волгоградского ГАУ и 85-летию со дня рождения доктора экономических наук, профессора, Заслуженного экономиста РФ, Почетного бухгалтера России Бычкова М.Ф., Волгоград, 06 июня 2023 года. – Волгоград: Волгоградский государственный аграрный университет, 2023. – С. 34-41. – EDN VOJSGE.

67. Григоренко О.В. Специальная процедура комплексной проверки - дью дилидженс: актуальные вопросы теории и практики / О.В. Григоренко, И.О. Садовнича // Интернет-журнал Науковедение. – 2017. – Т. 9, № 4. – С. 21. – EDN ZIGFMD.

68. Гутцайт Е.М. Теоретические основы аудита / Е. М. Гутцайт. – 3-е издание, дополненное и переработанное. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Сам Полиграфист", 2022. – 1006 с. – ISBN 978-5-00166-717-9. – EDN JSBDWO.

69. Давыденко И.Г. Экономический анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учебное пособие / И.Г. Давыденко, В.А. Алешин, А.И. Зотова. — Москва: КноРус, 2024. — 374 с. — ISBN 978-5-406-12539-7. — URL: <https://book.ru/book/951672>. — Текст: электронный.

70. Зубарева Е.В. Принципы построения системы должной осмотрительности / Е.В. Зубарева, Э.Н. Борисова // Problems of the development of modern science: theory and practice: Collection of scientific articles: Cartero Publishing House, 2018. – С. 95-100. – EDN XVIDHV.

71. Еделькина А.Г. Процесс проверки контрагентов как важный элемент комплаенс / А.Г. Еделькина // Вестник евразийской науки. – 2021. – Т. 13, № 5. – EDN WQNTDS.

72. Единая информационная система жилищного строительства: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://xn--80az8a.xn--d1aqf.xn--p1ai/> (дата обращения: 04.04.2025).

73. Екатеринчук И.В. Основные этапы, функции и принципы анализа и оценки финансового состояния организации // Современные кадровые технологии в управлении предприятиями и территориями. — 2019. — С. 26–32.

74. Зотова Н.Н., Безбокова В.А. Методика оценки надежности контрагентов /Н.Н. Зотова, В.А. Безбокова // Исследование проблем повышения устойчивости, инновационности и конкурентоспособности экономики региона в условиях нестабильной внешней среды: сборник научных трудов / Курганский государственный университет. – Курган: Курганский государственный университет, 2016. – С. 32-34. – EDN YFIESZ.

75. Игониная Л.Л. Финансовый анализ: учебник / Л.Л. Игониная, У.Ю. Рощектаева, В.В. Вихарев; под ред. Л.Л. Игониной. — Москва: КноРус, 2025. — 318 с. — ISBN 978-5-406-13590-7. — URL: <https://book.ru/book/955396> (дата обращения: 28.06.2025). — Текст: электронный.

76. Кабанова Н.А. Формирование due diligence контрагентов / Н.А. Кабанова, А. В. Целыковская // Вестник евразийской науки. – 2022. – Т. 14, № 5. – EDN ZGUFWM.

77. Как проверить контрагента [Электронный ресурс]. – URL: [https://www.vegaslex.ru/analytics/publications/how\\_to\\_check\\_company/?ysclid=mcbw-jfe1gl331834174](https://www.vegaslex.ru/analytics/publications/how_to_check_company/?ysclid=mcbw-jfe1gl331834174).

78. Как оценить деловую репутацию контрагента // Сайт журнала «Финансовый директор». [Электронный ресурс]. 2021. - URL: <https://www.fd.ru/articles/160238-kak-otsenit-delovuyu-reputatsiyu-kontragenta>.

79. Кутер М.И. Сравнительный анализ дью дилидженса и аудита / М.И. Кутер, Н.А. Антонова // Аудиторские ведомости. – 2016. – № 4. – С. 3-16. – EDN VSFYZV.

80. Карпинских А.Д. Методологические основы оценки надежности контрагентов с целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия / А.Д. Карпинских, О.В. Карпова // Научно-практические исследования. – 2021. – № 2-2(37). – С. 24-31. – EDN LWNNQM.



81. Кеворкова Ж.А. Возможности применения инструментов обработки и анализа цифровых данных во внутреннем аудите / Ж.А. Кеворкова // Вопросы экономики и права. – 2023. – № 184. – С. 74-79. – DOI 10.14451/2.184.74. – EDN DXYBPO.

82. Керимов В.В. "Дью дилиженс" как специальная процедура аудита интеллектуальной собственности и как объект интеллектуальной собственности / В.В. Керимов // Экономика и управление: проблемы, решения. – 2014. – № 3. – С. 47-51. – EDN RZMSXJ.

83. Керимов В.В. Теория, методология и методика аудита интеллектуальной собственности на основе «Дью Дилидженс»: монография / В.В. Керимов. Москва: Дашков и К, 2014.156 с.

84. Кириловский В.А. Практические советы по проверке контрагентов на предмет благонадежности перед заключением сделок / В.А. Кириловский // Юридический факт. – 2022. – № 169. – С. 6-11. – EDN GXACWP.

85. Коваль А. В. Методы проверки контрагентов с целью обеспечения экономической безопасности организации / А.В. Коваль // Экономика и предпринимательство. – 2024. – № 2(163). – С. 979-981. – DOI 10.34925/EIP.2024.163.2.192. – EDN DFIBUD.

86. Кондратенко Т.О., Сайбель А.В. Оценка воздействия строительного производства на окружающую среду / Т.О. Кондратенко, А.В. Сайбель // Инженерный вестник Дона. – 2012. – № 4-2(23). – С. 153. – EDN PVJECD.

87. Корсаков М.Н. Due Diligence: понятие, проблемы и перспективы развития в России / М.Н. Корсаков, И.В. Музолев // Вестник Таганрогского института управления и экономики. – 2018. – № 2(28). – С. 8-11. – EDN VRCFWM.

88. Кутер М.И. Дью-Дилидженс: отдельные аспекты аудиторской услуги, оказываемой коммерческим организациям / М.И. Кутер, Н.А. Антонова // Вестник Адыгейского государственного университета. Серия 5: Экономика. – 2017. – № 4(210). – С. 109-118. – EDN XPTWEN.

89. Лабынцев Н.Т. Внутрифирменный контроль качества аудиторской деятельности / Н.Т. Лабынцев // Управленческий учет. – 2009. – № 6. – С. 89-97. – EDN KTYAKB.

90. Лазарева Н.А. Особенности формирования системы ESG-показателей нефинансовой отчетности для оценки деловой активности и благонадежности контрагентов / Н.А. Лазарева // Путеводитель предпринимателя. – 2023. – Т. 16, № 3. – С. 63-69. – DOI 10.24182/2073-9885-2023-16-3-63-69. – EDN XYRTDL.

91. Лебедев И.А., Глушенкова А.А. Риски в системе обеспечения экономической безопасности // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2019. – № 4 (122). – С. 62. – EDN NGGHRI.

92. Лебедев А.Р., Белоусова Н.А. Элемент управления рисками по принципу "Знай своего клиента", как инструмент минимизации финансовых угроз экономической безопасности хозяйствующего субъекта /А.Р. Лебедев, Н.А. Белоусова // От научных идей к стратегии бизнес-развития: сборник статей-презентаций научно-исследовательских работ студентов, магистров, аспирантов, молодых ученых – участников Международной Межвузовской Студенческой конференции. Том Часть II: Издательство "Аудитор", 2018. – С. 97-106. – EDN YTLJNK.

93. Литовка Д. Анализ финансовой устойчивости – показатели, анализ финансовой устойчивости. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://wiseadvice-it.ru/o-kompanii/blog/articles/analiz-finansovoi-ustoichivosti/> (дата обращения: 25.05.2024).

94. Лукьянова Н.Н. Проверка контрагентов как важный аспект обеспечения экономической безопасности предприятия / Н.Н. Лукьянова // Торговля, сервис, индустрия питания. – 2024. – Т. 4, № 3. – С. 288-298. – EDN WWBLQC.

95. Маламуд Д.Б., Эксанова К.И. Риск получения необоснованной налоговой выгоды в условиях риск-ориентированного налогового контроля // Вестник евразийской науки. 2023. Т. 15. № S1. EDN: JXPIZH.

96. Малкова Т.Б. Управление рисками: теория и практика: учебное пособие / Т.Б. Малкова, М.А. Чаруйская, С.В. Пополитова. — Москва: КноРус, 2022. — 253 с. — ISBN 978-5-406-10349-4. — URL: <https://book.ru/book/944728>. — Текст: электронный.

97. Мануйленко В.В. Анализ экономического потенциала организации: учебник / В.В. Мануйленко, М.А. Локтионова; под ред. В.В. Мануйленко. — Москва: КноРус, 2022. — 215 с. — ISBN 978-5-406-09406-8. — URL: <https://book.ru/book/944100> (дата обращения: 29.06.2025). — Текст: электронный.

98. Маркарьян Э.А. Управленческий анализ в отраслях: учебное пособие / Э.А. Маркарьян, С.Э. Маркарьян, Г.П. Герасименко. — Москва: КноРус, 2024. — 303 с. — ISBN 978-5-406-11989-1. — URL: <https://book.ru/book/950660>. — Текст: электронный.

99. Марченко Т.И., Гарифуллина Э.Р. Конкурентный потенциал предприятия: построение концептуальной модели / Т.И. Марченко, Э.Р. Гарифуллина // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. — 2014. — № 6. — С. 135-137. — EDN SILPGL.

100. Мельник М.В. Новые требования к подготовке аудиторов в условиях активной цифровизации экономики / М.В. Мельник // Инновационные подходы к подготовке экономистов: Материалы Всероссийской научно-методической конференции, Воронеж, 10 апреля 2020 года / Под редакцией Д.А. Ендовицкого, Н.Г. Сапожниковой. — Воронеж: Воронежский государственный университет, 2020. — С. 45-50. — EDN VZMYPX.

101. Методика оценки деловой репутации контрагентов-резидентов РФ М.74.КС.02 [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL: <https://ira-export.ru/upload/iblock/744/744754c4939a0c772b761fb08aea9e02.pdf> (дата обращения: 25.06.2024).

102. Миляев А.В. Алгоритм оценки имущественного положения предприятия / Справочник экономиста. — 2022. - № 5. [Электронный ресурс]. Режим доступа: URL:

[https://www.profiz.ru/se/5\\_2022/algorithm\\_ocenki/?ysclid=mcbwzglujg410351294](https://www.profiz.ru/se/5_2022/algorithm_ocenki/?ysclid=mcbwzglujg410351294) (дата обращения: 25.06.2024).

103. Миляева Л.Г. Экономический анализ: учебник / Л. Г. Миляева. — Москва: КноРус, 2023. — 274 с. — ISBN 978-5-406-11979-2. — URL: <https://book.ru/book/950218>. — Текст: электронный.

104. Михайлова П.М., Бондарчук Н.В. Методика предварительной проверки контрагента / П.М. Михайлова, Н.В. Бондарчук // Экономическая безопасность ТЭК: опыт, риски и перспективы в условиях цифровой трансформации: Ежегодный круглый стол: сборник научных трудов, Москва, 21–22 декабря 2023 года. – Москва: Российский государственный университет нефти и газа (национальный исследовательский университет) им. И.М. Губкина, 2024. – С. 105-112. – EDN KZOARM.

105. Михеева Д.А. Скоринг и технологии будущего в оценке кредитного риска в коммерческих банках // Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир : мат. VII ежегодной межд. науч.-практ. конф. студентов и аспирантов, Санкт-Петербург, 8-9 июня 2018 года / отв. ред. Н.М. Космачева. - Санкт-Петербург: ЛГОУ им. А.С. Пушкина, 2018. - С. 127-132.

106. Мнацаканян Н.Э., Мутт А.Д. Оценка контрагентов с позиции экономической безопасности / Н.Э. Мнацаканян, А.Д. Мутт // Экономическая безопасность в условиях цифровой трансформации: сборник статей по материалам Первого Всероссийского форума в Тюмени по экономической безопасности, Тюмень, 15 апреля 2020 года. – Тюмень: Тюменский государственный университет, 2020. – С. 183-190. – EDN KCYIPB.

107. Мурников И.В. Риски в оценке контрагентов / И.В. Мурников // Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики. – 2019. – № 23. – С. 110-119. – EDN EXJSPH.

108. Олейник М.А., Иноземцева Е.С., Хлопова А.А. «Дью дилидженс» Связь с МСА и сопутствующими услугами / М.А. Олейник, Е.С. Иноземцева, А.А. Хлопова // Актуальные вопросы экономических наук и современного менеджмента: Сборник статей по материалам V международной научно-

практической конференции. Том 5 (3): Ассоциация научных сотрудников «Сибирская академическая книга», 2017. – С. 11-20. – EDN YPZGPP.

109. Олейник М.А., Шоль Ю.Н. Налоговый аудит как средство снижения налоговых рисков// Естественно-гуманитарные исследования. 2021. № 36(4). С. 318-322. DOI: 10.24412/2309-4788-2021-11319. EDN: TCTQLG.

110. Онлайн-сервис Контур.Фокус: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://focus.kontur.ru/> (дата обращения: 11.05.2022).

111. Онлайн-сервис проверки контрагентов от Сбербанка-СБЕР АНАЛИТИКА: [сайт]. Режим доступа: URL: [https://sberanalytics.ru/products/sbar\\_prod](https://sberanalytics.ru/products/sbar_prod) (дата обращения: 11.05.2022).

112. Онлайн-сервис Тест. Фирм: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://www.testfirm.ru/?ysclid=mesyijk75540398483> (дата обращения: 11.05.2022).

113. Онлайн-сервис Seldon.Basis: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://basis.myseldon.com/ru/landing?ysclid=mesyjtwhjs142417768> (дата обращения: 11.05.2022).

114. Онлайн-сервис СБИС: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://saby-sbis.ru/?ysclid=mesypie2d0346489330> (дата обращения: 11.05.2022).

115. Онлайн-сервис ГлавбухКонтрагенты: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://glavbukh.1cont.ru/?amp=&ysclid=mesysmzji6368406889> (дата обращения: 11.05.2022).

116. Онлайн-сервис Casebook: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://casebook.ru/?ysclid=mesyulb5nc166186985> (дата обращения: 11.05.2022).

117. Онлайн-сервис Rusprofile: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://www.rusprofile.ru/?ysclid=mesz0x4j7i391514209> (дата обращения: 11.05.2022).

118. Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»: [сайт]. Режим доступа: URL: <https://pb.nalog.ru/?ysclid=met3my2b2b441510401> (дата обращения: 11.05.2022).

119. Панина И.В. Декомпозиция деятельности аудируемого лица до уровня предпосылок / И.В. Панина // Современная экономика: проблемы и решения. –

2024. – № 5(173). – С. 116-131. – DOI 10.17308/meps/2078-9017/2024/5/116-131. – EDN FEUGBW.

120. Панкова С.В. Подходы к классификации аудиторских услуг / С.В. Панкова // Университетский комплекс как региональный центр образования, науки и культуры: Материалы Всероссийской научно-методической конференции, Оренбург, 01–03 февраля 2024 года. – Оренбург: Оренбургский государственный университет, 2024. – С. 1009-1012. – EDN DNZIYW.

121. Панченко А.В. Особенности проведения due diligence инновационных инвестиционных проектов / А.В. Панченко // Вестник КрасГАУ. – 2014. – № 10(97). – С. 9-13. – EDN SZFFKL.

122. Пахарь К.Э. Проверка контрагентов как элемент должной осмотрительности для обеспечения экономической безопасности предприятия / К.Э. Пахарь // Современные аспекты учета, анализа и аудита: материалы Всероссийской научно-практической конференции, Красноярск, 16 ноября 2022 года. – Красноярск: Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Сибирский государственный университет науки и технологий имени академика М.Ф. Решетнева", 2022. – С. 98-100. – EDN WTOEDY.

123. Подольский В.И., Савин А.А. Аудит: Учебник / В. И. Подольский, А. А. Савин. – 5-е изд., пер. и доп. – Москва: Издательство Юрайт, 2019. – 455 с. – (Бакалавр и специалист). – ISBN 978-5-534-10746-3. – EDN ONLRZQ.

124. Постюшков А.В. Методика рейтинговой оценки предприятий / А.В. Постюшков // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2003. – № 1(16). – С. 46-54. – EDN PULGYX.

125. Проверяем контрагента перед заключением договора. Активная проверка // Интернет-издание Клерк.ру [Электронный ресурс]. 2021. - URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/444574/> (дата обращения: 25.08.2024).

126. Проверяем контрагента перед заключением договора. Фоновая проверка//Интернет-издание Клерк.ру [Электронный ресурс]. - URL: <https://www.klerk.ru/buh/articles/444514/> (дата обращения: 25.08.2024).

127. Процедура дью дилидженс: определение и основные направления // Сайт Swiss Consulting Partners [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://swiss-cp.com/> (дата обращения 31.08.2022).

128. Процедура дью дилидженс: основные направления // Сайт IBM Consulting [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.ibm.com/search?lang=en&cc=us&q=due%20diligence> (дата обращения 31.08.2022).

129. Процедура дью дилидженс: основные подходы // Сайт ООО «Финэкспертиза» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://finexpertiza.ru/service/consulting/due-diligence/> (дата обращения 31.08.2022).

130. Процедура дью дилидженс: определение и основные подходы // Сайт аудиторско-консалтинговой организации Мариллион [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://marillion.ru/uslugi/finansovoe-konsultaczionie-i-oczenka/dyu-dilidzhens/> (дата обращения 31.08.2022).

131. Процедура дью дилидженс: определение и основные подходы // Сайт аудиторско-консалтинговой организации ООО «Пачоли» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.pacioli.ru/services/provedenie-nezavisimykhekspertiz-due-diligence/> (дата обращения 31.08.2022).

132. Процедура дью дилидженс: определение и основные подходы // Сайт аудиторско-консалтинговой организации ООО «Интерком-Аудит» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://intercom-audit.ru/duedil/duedil/> (дата обращения 31.08.2022).

133. Процедура дью дилидженс: определение и основные направления // Сайт ООО «НПФ «Информаудитсервис» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://i-ias.ru/konsalting/due-diligence/> (дата обращения 31.08.2022).

134. Процедура дью дилидженс: определение и основные виды // Сайт аудиторской группы «2К» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://2kaudit.ru/services/> (дата обращения 31.08.2022).

135. Процедура дью дилидженс: цель и основные направления // Сайт аудиторской группы ООО «АФК-Аудит» [Электронный ресурс]. Режим

доступа: <https://afkrukon.ru/uslugi/konsalting/finansovyy-i-strategicheskiy-konsalting/due-diligence/https://afkrukon.ru/uslugi/> (дата обращения 31.08.2022).

136. Процедура дью дилидженс: финансовый, налоговый и юридический дью дилидженс // Сайт аудиторской группы ООО «КСК групп» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://kskgroup.ru/services/audit/rsbu/due-diligence/> (дата обращения 31.08.2022).

137. Процедура дью дилидженс: определение и основные направления// Сайт аудиторской группы АГ «Капитал» [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://ag-capital.ru/project-details/due-diligence/> (дата обращения 31.08.2022).

138. Реорганизация бизнеса: слияние и поглощение: Коллективная монография / М. Н. Гермогентова, Л. Д. Капранова, Е. В. Корнилова [и др.]. – Москва: Компания КноРус, 2018. – 206 с. – ISBN 978-5-4365-2403-0. – EDN YVDSMI.

139. Романовский М.В., Стяжкина И.В. Применение процедуры Дью Дилидженс в современной России // Финансовые исследования. - 2016. - №4 (53). - С. 285-290.

140. Сайт Федеральной налоговой службы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://www.nalog.gov.ru/rn78/> (дата обращения 31.08.2022).

141. Сайт Федеральной службы судебных приставов [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://fssp.gov.ru/> (дата обращения 31.08.2022).

142. Самалова К.А., Мамедова Э.Ф. Знай своего клиента CDD - современные подходы и технологии / К.А. Самалова, Э.Ф. Мамедова // Развитие экономики регионов: пространственная трансформация, глобальные вызовы и перспективы экономического роста: Материалы Межрегиональной научно-практической онлайн-конференции, Красноярск, 28 октября 2021 года /Под общей редакцией С.А. Самусенко, отв. за выпуск С.А. Козлова. – Красноярск: Сибирский федеральный университет, 2022. – С. 273-282. – EDN EKEEGN.

143. Сафонова М.Ф., Тимошенко А.А. Процедуры и документирование контроля рисков в коммерческих организациях: практический аспект /



М.Ф. Сафонова, А.А. Тимошенко // Международный бухгалтерский учет. – 2025. – Т. 28, № 6. – С. 62-77. – DOI 10.24891/nackbi. – EDN NACKBI.

144. Сафонова М.Ф., Пензина Е.А. Учетно-аналитическое обеспечение внутреннего контроля дебиторской задолженности в строительных организациях / М.Ф. Сафонова, Е.А. Пензина // Международный бухгалтерский учет. – 2024. – Т. 27, № 11(521). – С. 1275-1299. – DOI 10.24891/ia.27.11.1275. – EDN LUVWBA.

145. Свиридова Ю.С. Оценка совокупного риска в строительстве / Ю.С. Свиридова // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 33. – С. 745-754. – EDN MTSSNN.

146. Семячков К.А. Моделирование выбора бизнес-партнеров // Развитие территориальных социально-экономических систем: вопросы теории и практики. - 2016. - С. 269-271.

147. Синькина О.Н. Налоговый дью дилидженс как элемент интегрированного прединвестиционного исследования компании / О.Н. Синькина // Налоги и налогообложение. – 2016. – № 3. – С. 253-263. – DOI 10.7256/1812-8688.2016.3.17572. – EDN VSPWVN.

148. Скобелев В.В. Экономическая безопасность организации: экспертный взгляд на классификацию рисков сотрудничества с контрагентами / В.В. Скобелев // Национальная безопасность и стратегическое планирование. – 2016. – № 2-1(14). – С. 131-133. – EDN WCJGAF.

149. Соколов В.Я. Существенность в аудите / В.Я. Соколов // Аудиторские ведомости. – 2014. – № 6. – С. 12-18. – EDN SFMGDP.

150. Соколов Е.Д., Глисин А.Ф. Современные приемы и методы проверки контрагентов как составная часть финансовых расследований в организации / Е.Д. Соколов, А. Ф. Глисин // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16, № S1. – EDN HCMJKF.

151. Соцкая А. Проявление должной осмотрительности при выборе контрагента [Электронный ресурс]. Режим доступа: [https://nalog-nalog.ru/finansovyj\\_kontrol/proyavlenie\\_dolzhnoj\\_osmotritelnosti\\_pri\\_vybore\\_kontragenta-23/?ysclid=mbws375199797283171](https://nalog-nalog.ru/finansovyj_kontrol/proyavlenie_dolzhnoj_osmotritelnosti_pri_vybore_kontragenta-23/?ysclid=mbws375199797283171) (дата обращения 30.08.2022).

152. Суйц В.П., Хорин А.Н. О классификации видов аудита и аудиторских услуг / В.П. Суйц, А.Н. Хорин // Аудит и финансовый анализ. – 2016. – № 1. – С. 152-156. – EDN VLOGBV.

153. Толстова М.В., Лаврик Т.М. Деловая репутация компании как важнейший нематериальный актив и риски ее потери // Право: история и современность. 2020. №1 (10). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/delovaya-reputatsiya-kompanii-kak-vazhneyshiy-nematerialnyy-aktiv-i-riski-ee-poteri> (дата обращения 29.08.2022).

154. Третьяк В.В., Т.Б. Фейлинг Управление рисками предприятия: Учебно-методическое пособие для студентов, обучающихся по направлению подготовки 38.03.02 "Менеджмент" / В.В. Третьяк, Т.Б. Фейлинг; Российский государственный гидрометеорологический университет. – Санкт-Петербург: Российский государственный гидрометеорологический университет, 2022. – 156 с. – EDN KZAKWE.

155. Тришкина Н.А. Комплексный экономический анализ: учебное пособие / Н. А. Тришкина, Ю. А. Крупнов. — Москва: КноРус, 2023. — 178 с. — ISBN 978-5-406-10004-2. — URL: <https://book.ru/book/948667>. — Текст: электронный.

156. Федеральный ресурс ГИРБО [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://bo.nalog.gov.ru/?ysclid=met3umo1pa528549646> (дата обращения 31.08.2022; 30.07.2025).

157. Харчева И.В. Организационно-методические аспекты проявления должной осмотрительности при выборе контрагента / И. В. Харчева, И.В. Макунина, Е.С. Грушко // Вестник Тверского государственного университета. Серия: Экономика и управление. – 2022. – № 3(59). – С. 43-53. – DOI 10.26456/2219-1453/2022.3.043-053. – EDN MWBOHA.

158. Чая В.Т. Информационная база анализа финансово-хозяйственной деятельности строительной компании / В.Т. Чая, П.Л. Гарманюк // Аудит и финансовый анализ. – 2013. – № 6. – С. 89-92. – EDN RPJNUZ.

159. Чегодаева А.В. Совершенствование методики кредитного скоринга / А. В. Чегодаева, О. В. Пацук // Аллея науки. – 2019. – Т. 5, № 1(28). – С. 920-924. – EDN VWTZWX.

160. Шарков Д.А. «Дью Дилидженс»: фундаментальная процедура для структурирования сделок по слиянию и поглощению компаний / Д. А. Шарков // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 1(53). – С. 123-125. – EDN TSKIBN.

161. Шарапова З.Х. Совершенствование контрольных процедур по предварительной оценке контрагентов в современных экономических условиях / З. Х. Шарапова // Вестник евразийской науки. – 2024. – Т. 16, № S1. – EDN LBIDZP.

162. Шатина Е.Н. Внутренний контроль: методические особенности проверки контрагентов на благонадежность / Е.Н. Шатина, С.В. Козменкова, Э.Б. Фролова // Международный бухгалтерский учет. – 2018. – Т. 21, № 8(446). – С. 904-916. – DOI 10.24891/ia.21.8.904. – EDN XUZOMX.

163. Шатрова А.А., Козлова Н.А., Горяев А.В., Колтайс А.С. Роль финансового анализа в определении благонадежности контрагентов / А.А. Шатрова, Н.А. Козлова, А.В. Горяев, А.С. Колтайс // Сборник избранных статей научной сессии ТУСУР. – 2020. – № 1-2. – С. 131-134. – EDN Y1NNJO.

164. Швец О.В. Эволюция понятия «дью дилидженс» в контексте моделей бухгалтерского учета / О.В. Швец // Учет, анализ и аудит: новые задачи в обеспечении безопасности и ответственность перед бизнесом: Сборник научных статей по итогам VI международной межвузовской научно-практической конференции, Москва, 07 ноября 2019 года. Том Часть 1. – Москва: Общество с ограниченной ответственностью "Издательство "КноРус", 2020. – С. 457-470. – EDN VIESKW.

165. Швец О.В. Основные подходы к обеспечению принципа должной осмотрительности при выборе контрагента/ Conferința internațională științifică de contabilitate, ISCA 2020 = International scientific conference on accounting, ISCA 2020, 9 Edition, April 2-3, 2020, Chisinau, Republic of Moldova : Culegere de articole

științifice / comitetul științific și colegiul de redacție: Grigore Belostecinic (președinte) [et al.]; comitetul organizatoric: Lilia Grigori [et al.]. – Chișinău: ASEM, 2020. – 309 p. : fig., tab., pp. 131-136.

166. Шве́ц О.В. Оценка правовой благонадежности контрагента в строительстве // Экономика и управление: проблемы, решения. 2025. № 6. Т. 10. С. 73–80; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2025.06.10.008>.

167. Шве́ц О.В. Реализация принципа должной осмотрительности в договорном дью дилидженсе // Экономика и управление: проблемы, решения. 2025. № 5. Т. 14. С. 154–162; <https://doi.org/10.36871/ek.up.p.r.2025.05.14.017>.

168. Шелухина В.В., Батищева Е.А. Анализ эффективности и интенсивности использования капитала организации / В.В. Шелухина, Е.А. Батищева // Инновационная экономика: перспективы развития и совершенствования. – 2014. – № 2(5). – С. 326-329. – EDN TFNHPZ.

169. Шеремет А.Д. Комплексный анализ и оценка финансовых и нефинансовых показателей устойчивого развития компаний / А. Д. Шеремет // Аудит. – 2017. – № 5. – С. 6-9. – EDN YPQCCZ.

170. Шнейдман Л. З. Новые возможности развития аудита / Л.З. Шнейдман // Бухгалтерский учет. – 2009. – № 6. – С. 5-8. – EDN TKOVKF.

171. Фоменко А.В. Разработка концепции информационной системы оценки надежности контрагента / А.В. Фоменко, Е.Б. Тюнин // Финансовые рынки и банки. – 2021. – № 5. – С. 54-57. – EDN CCGMOK.

172. Экономический анализ: учебно-практическое пособие / Е. В. Борисова, Е. И. Кузнецова, А. С. Лошаков [и др.]. — Москва: Русайнс, 2024. — 145 с. — ISBN 978-5-466-06729-3. — URL: <https://book.ru/book/953874> (дата обращения: 28.06.2025). — Текст: электронный.

173. Яковлева М.А. Бизнес-процесс проверки благонадежности контрагентов как элемент системы внутреннего контроля организации / М. А. Яковлева // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2022. – № 4(68). – С. 49-53. – EDN AJRXEW.

174. Antonova N. Risk matrix as a key tool for risk assessment within the Due Diligence procedure / N. Antonova // *Science and practice: a new level of integration in the modern world* : 2nd International Conference, Sheffield, United Kingdom, 30 декабря 2016 года / Science editor: R. Berton. – Sheffield, United Kingdom: B&M Publishing, 2016. – P. 32-35. – DOI 10.15350/UK\_6/2/01. – EDN ZDVHUX.

175. Antonova N. Review of Due Diligence Best Practices Widespread Outside Russia / N. Antonova // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2021. – Vol. 186. – P. 144-152. – DOI 10.1007/978-3-030-66093-2\_14. – EDN XHFXWU.

176. Antonova N. Due Diligence Planning as Technology for Business Risk Assessment / N. Antonova // *Lecture Notes in Networks and Systems*. – 2020. – Vol. 78. – P. 60-71. – DOI 10.1007/978-3-030-22493-6\_7. – EDN GQCBEP.

177. Bell G.R. Basic Due-Diligence. *Environmental Claims Journal*. 2001. 13(4): pp. 123-140. <https://doi.org/10.1080/10406020108500499>.

178. Berkman J. W. *Due Diligence and the Business Transaction: Getting a Deal Done*. – Apress, 2014. pp.292.

179. Bing G. *Due Diligence Techniques and Analysis: Critical Questions for Business Decisions*. Quo rum Books, Westport, CT. 1996. pp. 288.

180. Bychkova S., Shvets O. Risks of interaction with contractors in the construction industry. In: *International Scientific Conference on Accounting: ISCA 2024* [online]: 13 Edition: Collection of scientific articles = Culegere de articole științifice, April 5-6, 2024. Chișinău: SEP ASEM, 2024, pp. 294-300. ISBN 978-9975-167-61-1.

181. Bychkova S., Shvets O. Reputational risks in the construction sector in terms due diligence. In: *International scientific conference on accounting, ISCA 2023* [online]: Collection of scientific articles = Culegere de articole științifice, 12 Edition, April 6-7, 2023. Chișinău: SEP ASEM, 2023, pp. 259-264. ISBN 978-9975-167-00-0.

182. 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). pp. 53–62. <https://doi.org/10.1108/JMLC-07-2022-0102>.

183. Cumming D., Zambelli S. Due diligence and investee performance //European Financial Management. – 2017. – vol. 23. – №. 2. – pp. 211-253.
184. Daley B., Geelen T., Green B. Due diligence //The Journal of Finance. – 2024. – vol. 79. – №. 3. – pp. 2115-2161.
185. Flyvbjerg B. Quality Control and Due Diligence in Project Management: Getting Decisions Right by Taking the Outside View (July 1, 2013). International Journal of Project Management, vol. 31, no. 5, pp. 760-774, DOI: 10.1016/j.ijproman.2012.10.007.
186. Gaviyau W, Sibindi AB. Customer due diligence in the FinTech era: A bibliometric analysis. Risks. 2023; 11(1). <https://doi.org/10.3390/risks11010011>.
187. Howson P. The essentials of M&A Due diligence. – Routledge, 2017. pp.126. <https://doi.org/10.4324/9781315107097>.
188. Lajoux Alexandra Reed The art of M&A due diligence Navigating critical steps & uncovering crucial data / Alexandra Reed Lajoux, Charies Elson; with a foreword by Philip J. Clements. — New York: McGraw-Hill, cop.2000. — XVIII, 477 p.
189. Lawrence G. M. Due diligence in business transactions. – Law Journal Press, 2025. – T. 629. pp.1248.
190. Matthews B. The need for customer due diligence to adapt to the digital era. Journal of Digital Banking. 2022. 7(1). pp. 37-145.
191. Matzen F. J. Financial Due Diligence //Real Estate Due Diligence: A Guideline for Practitioners. – Cham: Springer International Publishing, 2017. – pp. 89-146.
192. Mohamadi F. Due Diligence //Introduction to Project Finance in Renewable Energy Infrastructure: Including Public-Private Investments and Non-Mature Markets. – Cham: Springer International Publishing, 2021. – pp. 127-130.
193. Müller C. Challenges and risks in the due diligence process answered with an innovative approach. HighTech and Innovation Journal. 2021. 2(1). pp.51–66. <https://doi.org/10.28991/HIJ-2021-02-01-06>.

194. Rankine D., Bomer M., Stedman G. Due diligence: definitive steps to successful business combinations. – Pearson Education, 2003. pp. 229.
195. Reuer J.J., Sakhartov A. V. Economies of scope and optimal due diligence in corporate acquisitions //Organization Science. – 2021. – vol. 32. – №. 4. – pp. 1100-1119.
196. Sing M. Business due diligence. Governance Directions. 2021; 73(4):166–168.
197. Spedding L.S. Due Diligence Handbook: Corporate Governance, Risk Management and Business Planning. New York: CIMA Publishing, 2008. — 748 p.
198. 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>.
199. Vochozka M., Máška J., Kovač V. Role of due diligence in business takeover //Ekonomia i Prawo. Economics and Law. – 2023. – vol. 22. – №. 3. – pp. 635-654.
200. 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). pp. 273–287.

# **ПРИЛОЖЕНИЯ**



## ПРИЛОЖЕНИЕ 1

Таблица 1 – Определение процедуры дью дилидженс, сформулированное международными профессиональными бухгалтерскими и аудиторскими объединениями

№ п/п	Наименование организации	Определение процедуры «дью дилидженс»
1	Международная федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants (IFAC))	Процесс предоставления консультаций по оценке бизнеса, возможных финансовых рисков.
2	Международная ассоциация комплаенса (International Compliance Association (ICA))	Процесс получения информации о контрагенте с целью сбора информации о возможных рисках, которые могут возникнуть в результате взаимодействия с указанным контрагентом. Особое внимание в рамках процедуры дью дилидженса уделяется рассмотрению рисков отмывания денежных средств и финансирование терроризма.
3	Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров (Association of Chartered Certified Accountants (ACCA))	Консалтинговая услуга, проводимая при вложении средств в инвестиционный объект или его приобретении. Стандарты проведения данной услуги бухгалтерские и аудиторские фирмы могут разрабатывать самостоятельно. В этом проявляется определенная «гибкость» в проведении дью дилидженс.

Источник: составлено автором по [28, с. 78-93].

## ПРИЛОЖЕНИЕ 2

Таблица 1 – Основные подходы к определению процедуры дью дилидженс, сформулированные иностранными и российскими аудиторскими фирмами

№ п/п	Наименование организации	Определение процедуры дью дилидженс
1	2	3
1	Grant Thornton International	Дью дилидженс предполагает предоставление обобщающей информации о деятельности целевой организации, об основных положениях учетной политики, существенных финансовых и налоговых рисках, сопутствующих проводимой сделке, гарантии и возмещения, которые могут быть получены.
2	BakerTilly	Проведение процедуры дью дилидженс является эффективным инструментом оценки деятельности исследуемой фирмы. В рамках данной процедуры предполагается изучение ключевых вопросов, которые направлены на определение существующих и потенциальных рисков, способных оказать влияние на решение инвесторов о приобретении организации, а также на стоимость сделки и существенные условия приобретения.
3	Swiss Consulting Partners	Под «дью дилидженс» понимается проведение комплексного исследования деятельности предприятия, которое является объектом инвестиционной сделки, с выдачей специализированного отчета.
4	IBM Consulting	Дью дилидженс предполагает обеспечение лучшего понимания рисков, возникающих в процессе деловых взаимоотношений с клиентами, контрагентами и связанными лицами, оптимизацию принципа «узнай своего клиента» («know your customer», KYC).
5	BDO	Практика проведения дью дилидженс в данной организации направлена на обеспечения помощи клиентам в принятии обоснованных бизнес-решений. Дью дилидженс предполагает осуществление комплексного исследования деятельности проверяемого физического или юридического лица для того, чтобы предупредить клиентов о возможных рисках и преимуществах объекта инвестирования.

1	2	3
6	Финэкспертиза	<p>Это процедура составления объективного представления об объекте инвестирования, в ходе которой проводится всестороннее исследование деятельности организации, комплексная проверка ее финансового состояния и положения на рынке, выявление и оценка рисков организации. Услуга дью дилидженс необходима, если клиент планирует произвести вложения в новый бизнес, приобрести объекты коммерческого имущества, в том числе, недвижимости, участвовать в сделках слияния и поглощения и т.п. В ходе выполнения процедуры дью дилидженс заинтересованная сторона получает информацию о достоверности и корректности сведений, изложенных в сопроводительных документах к совершаемым сделкам, о платежеспособности и реального финансового положения объекта покупки, партнеров и иных контрагентов.</p>
7	«Мариллион»	<p>Дью дилидженс – это анализ и детальное исследование, которое обычно проводится перед заключением сделок, например, при покупке или инвестировании в организацию. Этот процесс включает в себя анализ финансового состояния, оценку налоговых, правовых и иных рисков объекта сделки. Цель проведения дью дилидженса – предоставить потенциальному инвестору или покупателю максимально полную и точную информацию для принятия управленческого решения.</p>
8	«Пачоли»	<p>Проведение дью дилидженс предполагает комплексный подход на основе современных методов изучения бизнеса, позволяющих получить целостное и всестороннее понимание деятельности и финансового состояния фирмы.</p> <p>Основания для проведения дью дилидженс:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Продажа/покупка фирмы.</li> <li>2. Оценка инвестиционной привлекательности организации.</li> <li>3. Публичное предложение ценных бумаг на фондовом рынке.</li> <li>4. Слияние и поглощение.</li> <li>5. Создание совместного предприятия.</li> <li>6. Коммерческое кредитование.</li> <li>7. Проверка надежности контрагента.</li> </ol> <p>Цель проведения дью дилидженс:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Выявление существующих и возможных предпринимательских рисков, определение их вероятных последствий для деятельности компании.</li> <li>2.Раскрытие для инвестора следующей информации: <ol style="list-style-type: none"> <li>а) фактическая финансово-хозяйственная деятельность объекта инвестирования;</li> <li>б) финансовые и налоговые риски в стоимостном выражении;</li> <li>г) риски утраты активов и бизнеса в целом;</li> <li>д) реальная стоимость бизнеса;</li> <li>е) способность бизнеса генерировать денежный поток.</li> </ol> </li> </ol>

1	2	3
9	«Интерком Аудит»	Дью дилидженс – всестороннее исследование деятельности компании: оценка ее финансового состояния и положения на рынке, выявление финансовых, налоговых, юридических и прочих рисков. Различные варианты проведения дью дилидженс могут предусматриваться как комплексный анализ экономических показателей деятельности организации, так и исследование отдельных аспектов ее деятельности.
10	НПФ «Информ-аудитсервис»	Дью дилидженс рассматривается как разновидность финансовой экспертизы, предполагающей реализацию риск-ориентированного подхода. Данный подход базируется на оценке существующих и потенциальных рисков, определении наиболее значимых областей проверки компании и связанных с ними контрольных процедур, анализ системы внутреннего контроля. Дью дилидженс необходим для принятия взвешенного и обоснованного решения о покупке (частичной или полной) имущества, недвижимости или бизнеса, или перед проведением процедур слияния и/или поглощения, при целевом финансировании или перед приобретением значимого объема акций того или иного предприятия. Финансовая проверка позволяет правильно оценить, с одной стороны, финансовое состояние организации, ее ключевые показатели, его способности генерировать прибыль, а с другой – избежать ненужных рисков при проведении сделки.
11	АО «2К»	<p>Финансовый, налоговый, правовой и операционный дью дилидженс – это комплексный анализ деятельности организации (объекта инвестиции), выполняемый специалистами в сфере права, финансов и налогов, мнение которых отражается в подробном отчете. Основной целью процедуры дью дилидженс является проведение автономной, объективной и справедливой оценки бизнеса или потенциального объекта для инвестиций. В рамках данной оценки осуществляется:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Определение диапазона стоимости бизнеса или объекта инвестирования при различных вариантах его использования в будущем.</li> <li>2. Установление рыночной и инвестиционной стоимости бизнеса в зависимости от цели покупки (для репрофилирования компании, для вхождения в холдинг, для самостоятельного развития и т.д.).</li> <li>3.Выявление наличия потенциальных рисков, связанных с инвестированием в объект.</li> <li>4. Предоставление развернутой консультации и подробного отчета по итогам работы.</li> </ol>
12	ООО «АФК-Аудит»	Комплексный анализ деятельности компании как объекта инвестирования, основной задачей которого является подтверждение достоверности фактических данных, качества активов и устойчивости финансово-хозяйственной деятельности. Результатом работ является заключение об инвестиционной привлекательности бизнеса и имеющихся рисках.

## Продолжение таблицы 1

1	2	3
13	ООО «КСК Аудит»	Дью дилидженс рассматривается как разновидность финансового и правового аудита. Данная процедура ориентирована на оценку налоговых рисков сделки, изучение корпоративной структуры компании, оценка рисков привлечения к ответственности при заключении сделки.
14	АГ «Капитал»	Дью дилидженс – это необходимая процедура при покупке бизнеса и оценке инвестиционных рисков. Цикл услуг дью дилидженс включает в себя: экономическую и юридическую оценки, анализ состояния активов предприятия, проверка его организационной структуры и уровня корпоративного управления активами и обязательствами.

Источник: составлено автором по [17, 143; 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137].

## ПРИЛОЖЕНИЕ 3

Таблица 1 – Трактовка понятия «дью дилидженс» российскими и зарубежными авторами, аудиторскими организациями и профессиональными бухгалтерскими и аудиторскими объединениями

п/п	Автор(ы)	Ключевые аспекты понятия «дью дилидженс»							
		Процесс комплексной проверки финансово-экономической деятельности организации	Проверка юридической чистоты сделки, выявление случаев нарушения действующего законодательства (правовой дью дилидженс)	Оценка инвестиционной привлекательности организации с целью принятия решения о возможности инвестирования средств в ее активы	Проверка с целью выявления и минимизации рисков, возможных угроз, проблем, недостатков, а также возможных преимуществ от совершения сделки	Финансово-экономический анализ деятельности фирмы	Сопоставление информации, полученной в ходе дью дилидженс с ранее установленными критериями	Проверка достоверности и корректности сведений, изложенных в сопроводительных документах к совершаемым сделкам	Информация, полученная в ходе дью дилидженс, может быть использована для принятия рациональных управленческих решений оптимизации бизнес-процессов на предприятии-объекте проверки
Профессиональные объединения и ассоциации о Дью дилидженс									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
1	Международная федерация бухгалтеров (International Federation of Accountants (IFAC)) сделки	+			+				

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2	Международная ассоциация комплаенса (International Compliance Association (ICA) сделки	+			+				
3	Ассоциация дипломированных сертифицированных бухгалтеров (Association of Chartered Certified Accountants (ACCA) сделки	+		+					
Аудиторские организации о Дью дилидженс									
4	PwC	+			+	+			
5	KPMG	+		+	+	+			
6	Ernst&Young	+		+	+	+			+
7	Deloitte	+		+	+	+			
8	Grant Thornton International			+	+				
9	BakerTilly	+		+	+	+			
10	Swiss Consulting Partners	+		+					
11	IBM Global Business Service				+				
12	BDO	+		+	+				+
13	Финэкспертиза	+		+	+	+		+	
14	«Мариллион»	+				+			
15	«Пачоли»	+		+	+	+			
16	«Интерком Аудит»	+		+	+	+			
17	НПФ «Информ-аудитсервис»	+		+	+	+			
18	АО «2К»	+		+	+	+			
19	ООО «АФК-Аудит»	+		+		+		+	

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20	ООО «КСК Аудит»	+	+		+			+	
21	АГ «Капитал»	+	+	+	+	+		+	
Иностранные ученые о Дью Дилидженс									
22	Дж.И. Френсис, П. Херли, Р.М. Робинсон	+		+	+				
23	Дж. Гордон	+			+				
24	С.А. Колвелл, Д. Вассерштрум	+		+		+			
25	А. Младенов, Ю. Масларова, Е. Петкова, А. Митова	+					+		
26	П. Пуранам, В.С. Пауэлл, Х. Сингх	+	+			+			
27	А.Рид	+	+		+	+			
28	А.Х. Розенблюм	+		+		+		+	
29	Д. Рэнкин	+	+						
30	Б. Фливбьерг	+		+					
31	Г. Бинг	+		+	+	+			
32	Л. Спеддинг	+	+	+					+
33	Т.А. Маккей, М.Л. Спаффорд и Б. Уиндл	+	+						
34	Р. Шейн	+			+	+			
35	М. Рамсингхани	+		+	+	+			
36	В. Голь, П. Хильгер	+		+					
37	А. Шерман	+							
38	Д. Дэнисон, И. Ко	+		+					
39	А. Сачек	+		+	+	+			+
40	Д. Камминг, С. Замбели	+		+	+	+			+



Российские ученые о Дью Дилидженс									
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
41	Ю.В. Трунцевский	+	+	+	+	+			
42	М. Букашин, С. Почаев	+	+	+	+				
43	Д.А. Челышев	+	+	+	+	+		+	
44	Т.Н. Шашкова, А.В. Герасимова	+		+	+	+		+	+
45	Е.В.Кузмин, А.А. Кудряшов	+		+	+				
46	Ковалев В.В., Ковалев Вит.В.	+		+					
47	М.В. Романовский, И.В. Стяжкина	+	+	+	+	+		+	
48	Т. Таннебергер	+	+	+	+	+		+	
49	Н.А. Антонова	+	+	+	+	+			
50	Н.А. Платонова	+	+	+	+	+	+	+	+
51	А.В. Панченко	+	+	+	+	+	+	+	+
52	О.Б. Казакова	+		+					
53	В.В. Керимов	+	+	+	+	+		+	
54	О.Н.Синькина	+	+	+	+	+		+	

Источник: составлено автором по [17, 21, 23, 28, 109, 143; 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 174, 175, 176, 178, 182, 184, 185, 187, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200].

## ПРИЛОЖЕНИЕ 4

Таблица 1 – Основные разделы технического задания, подготавливаемого на этапе планирования процедуры договорной дью дилидженс

№ п/п	Наименование раздела	Содержание раздела
1	2	3
1	Корпоративная документация головной и дочерней компании (компаний)	К данным документам относятся: учредительные документы и соответствующие дополнения к ним; копии протоколов Совета директоров организации и Собрания акционеров; информация, играющая существенную роль для акционеров и директоров за последние три года; копии всех лицензий, необходимых для ведения деятельности на территории Российской Федерации и т.д.
2	Информация о совершенных выпусках ценных бумаг	Данный раздел предполагает проверку всех документов, связанных с выпуском ценных бумаг: копии сертификатов ценных бумаг, документы, содержащие информацию обо всех акционерах и т.д.
3	Данные о наличии существенных договоров и соглашений	При формировании мнения по этому разделу эксперты изучают информацию о банках и других кредиторах, с которыми организация имеет финансовые взаимоотношения; о непогашенных кредитах за последние три года; договорах лизинга или аренды; список ключевых клиентов организации и т.п.
4	Информация о существующих или имевших место судебных исках	По данному разделу эксперты запрашивают, как правило, документы, подготавливаемые в ходе переписки по текущим или завершенным судебным разбирательствам, связанным с организацией или ее учредителями; документы, содержащие аргументированное предупреждение аудиторов о риске судебных разбирательств; документация, отражающая процесс урегулирования споров и т.п.
5	Сведения о сотрудниках и аффилированных лицах	Данный раздел предполагает изучение следующих документов: детальная организационная структура компании с комментариями по функциям каждого подразделения; трудовые договоры займа с сотрудниками; сведения обо всех компенсациях и поощрительных выплатах лицам, наделенным руководящими полномочиями, за последний отчетный финансовый год; описание содержания всех операций, произошедших с аффилированными лицами за последние три отчетных года и т.д.

1	2	3
6	Финансовая информация	Достаточно обширный раздел, предполагающий проверку данных бухгалтерской отчетности, квартальных отчетов, форм управленческой отчетности за последние три отчетные года. Также эксперты изучают принятые бизнес-планы и другие документы, описывающие текущие или разрабатываемые направления деятельности исследуемой организации, пояснения бухгалтерской службы в письменной форме о причинах изменения методов бухгалтерского учета в течение последних трех финансовых лет, графики погашения дебиторской задолженности, методы распределения общепроизводственных и общехозяйственных расходов за три последних отчетных года, методы оценки запасов организации, описание всех существующих у организации условных обязательств
7	Информации о недвижимости, которая находится в собственности и в аренде	На основе полученных данных в рассматриваемом разделе эксперты проводят имущественную оценку недвижимости организации
8	Информация об уплачиваемых налогах и сборах	Рассматриваемый раздел включает информацию, позволяющую сформировать у проверяющих лиц представление о налоговой нагрузке организации. В связи с этим проверке подвергаются налоговые декларации за три года, предшествующие проведению процедуры дью дилидженс, и существующие у организации налоговые уведомления.
9	Сведения об имеющихся у проверяемой организации договорах страхования, которые относятся к имуществу, обязательствам и ее текущей деятельности	В разделе также предусмотрено изучение случаев выплаты страховых возмещений сотруднику, наделенному руководящими полномочиями, а также информации о созданных организацией резервных фондах

1	2	3
10	Раздел, отражающий результаты анализа порядка функционирования в исследуемой организации информационной системы	<p>Для оценки качества функционирования указанной системы в данный раздел включают вопросы, ориентированные на проведение всестороннего анализа функционирования всех основных ее элементов. Эксперты могут запросить следующие документы для проведения проверки: копии документов, подтверждающих права организации на законное использование информационной системы или систем; структура информационных сетей предприятия; отчеты о процессе функционирования конкретной информационной системы и порядке устранения возникающих сбоев в системе; список сотрудников, ответственных за обслуживание информационных систем; внутренний распорядок по хранению, архивации и обеспечению защиты создаваемых в рамках действующих информационных систем данных и т.д. Также данный раздел предусматривает обязанность специалистов, проводящих проверку дью дилидженс, ознакомиться с порядком подготовки и повышения квалификации сотрудников, использующих действующие информационные системы в своей работе. В случае, если организация сотрудничает с провайдерами, обеспечивающими функционирование информационных систем в компании, экспертам следуют изучить копии договоров на осуществление их технического обслуживания</p>
11	Результаты оценки экологического риска	<p>В данный раздел рекомендуется включить вопросы, которые предполагают изучение документов, подтверждающих разрешение организации использовать в процессе производства вредные для окружающей среды вещества. При этом у организации, которая подвергается проверке, в обязательном порядке должны быть в наличии документы и другая информация, подтверждающие наличие и эффективное функционирование в ней системы внутреннего контроля соблюдения требований законодательства в сфере экологической безопасности. Данный раздел предусматривает также проверку копий документов, подтверждающих проведение экспертиз качества используемого на предприятии оборудования по очистке возникающих выбросов, соответствующей стандартам переработке и утилизации возникающих отходов, сбросу в окружающую среду вредных загрязняющих веществ со сточными водами</p>

Источник: составлено автором по [19, с. 130-133].

## ПРИЛОЖЕНИЕ 5

Таблица 1 - Применение онлайн-сервисов для оценки эффективности и интенсивности использования капитала контрагентов в контексте оценки финансовой благонадежности организации

№ п/п	Наименование показателя	Методика расчета, рекомендуемое значение при наличии	Применяемые онлайн-сервисы	Роль в оценке финансовой благонадежности контрагента
1	Коэффициент автономии	Собственный капитал/Сумма всех активов, 0,5 (нормативное значение) 0,6 – 0,7 (оптимальный диапазон показателя)	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека	Используется для формирования представления о финансовой стабильности организации
2	Коэффициент соотношения собственных и заемных средств	Долгосрочные обязательства по заемным средствам+Краткосрочные обязательства/ Собственный капитал, 0,5 – рекомендуемое значение	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека	Если показатель находится в диапазоне от 0,5 до 0,7, то можно говорить о финансовой независимости фирмы, и данное соотношение является оптимальным. Если показатель приобретает значение выше 0,7, то организация находится в неустойчивом состоянии, присутствует риск банкротства
3	Рентабельность собственного капитала, %	(Чистая прибыль/Среднегодовая стоимость собственного капитала) * 100 %	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека	Чем вышеуказанный коэффициент, тем эффективнее работает организация
4	Коэффициент оборачиваемости капитала, обороты	Выручка от продажи продукции/Средняя величина собственного капитала	Контур.Фокус	Позволяет оценить, с какой интенсивностью осуществляется предпринимательская деятельность организации
5	Продолжительность одного оборота собственного капитала, дни	Средняя величина собственного капитала*количество дней в периоде/Однодневная выручка	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека	Используется для оценки эффективности управления капиталом в организации

Источник: составлено автором по [98; 103; 155; 172; 168, с. 326-329].

## ПРИЛОЖЕНИЕ 6

Таблица 1 - Анализ ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости и рентабельности контрагента с использованием онлайн-сервисов в контексте оценки финансовой благонадежности организации

№ п/п	Наименование критерия	Методика расчета, Рекомендуемое значение при наличии	Применяемые онлайн-сервисы	Роль критерия для анализа финансовой благонадежности контрагента
1	2	3	4	5
1	Коэффициент текущей ликвидности	Текущие активы/текущие обязательства, 1-3	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТОТЕКА, СБИС	Этот критерий показывает способность организации погашать текущие (краткосрочные) обязательства за счет оборотных активов. Чем больше значение коэффициента, тем лучше платежеспособность предприятия
2	Коэффициент оборачиваемости активов	Выручка/Средняя сумма активов в периоде	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТОТЕКА, СБИС	Показатель характеризует эффективность использования ресурсов, привлеченных для организации производства
3	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от реализации/ Среднегодовая величина дебиторской задолженности	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТОТЕКА, СБИС	Критерий показывает, насколько эффективно потенциальный контрагент организовал работу по клиентским платежам. Снижение данного показателя может сигнализировать о росте числа неплатежеспособных клиентов и других проблем сбыта. Чем выше оборачиваемость дебиторской задолженности, тем ниже будут потребности организации в оборотном капитале

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
4	Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка от реализации/ Среднегодовая величина кредиторской задолженности	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека, СБИС	Показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Чем выше значение данного показателя, тем быстрее организация рассчитывается со своими кредиторами
5	Рентабельность продаж от чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка *100 %	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека, СБИС	Показатель финансовой результативности функционирования организации, показывающий долю прибыли в каждом полученном рубле
6	Коэффициент финансовой устойчивости	Собственный капитал + Долгосрочные обязательства / Собственный капитал, 0,8-0,9	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТотека, СБИС	Если значение коэффициента выше нормы, на предприятии наблюдается рост независимости от заемных средств, предприятие успешно распоряжается собственными средствами и остается платежеспособным. Если значение коэффициента ниже нормативного, финансовая независимость организации снижается, повышается риск банкротства. Значение показателя ниже 0,75 должно стать тревожным сигналом для организации, поскольку она может попасть в зависимость от кредиторов

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
7	Коэффициент маневренности собственного капитала	Собственный капитал+долгосрочные обязательства-внеоборотные активы/собственный капитал, 0,5	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТОТЕКА, СБИС	<p>Если показатель не превышает 0,3, то организация считается финансово зависимой, присутствует риск неплатежеспособности.</p> <p>Если показатель находится на отметке 0,5, то маневренность собственного капитала соответствует нормативному значению. Хорошим можно считать показатель от 0,6 - высокое значение говорит о том, что финансовое состояние фирмы хорошее, она является платежеспособной</p>
8	Коэффициент краткосрочной задолженности	Краткосрочные обязательства/ Долгосрочные +Краткосрочные обязательства	Контур.Фокус, Seldon.Basis, КАРТОТЕКА, СБИС	<p>Чем ниже значение коэффициента, тем в более привлекательном финансовом состоянии находится предприятие.</p> <p>Соответственно, при положительной динамике изменения показателя повышается зависимость организации от краткосрочных обязательств, ее финансовая устойчивость снижается</p>

Источник: составлено по [106 , с. 188-189].



## ПРИЛОЖЕНИЕ 7

Таблица 1 - Дополнительные индикаторы для проведения анализа финансовой благонадежности контрагентов

№ п/п	Наименование критерия	Методика расчета, Рекомендуемое значение при наличии	Роль в анализе финансового положения строительной организации
1	2	3	4
1	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Накопленный износ/ Первоначальная стоимость ОПФ	Показатель характеризует часть стоимости основных производственных фондов (ОПФ), которая списана на затраты прошлых лет. Значение показателя более 50% является нежелательным, так как говорит о существенном износе основных средств, что является неблагоприятным признаком для оценки ритмичности выполнения производственных процессов
2	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Стоимость поступивших ОПФ за период/первоначальная стоимость ОПФ на конец года	Показатель выявляет долю основных фондов, имеющих на конец отчетного периода, составляющих основные производственные фонды
3	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Стоимость выбывших ОПФ за период/первоначальная стоимость ОПФ на конец года	Показатель отражает часть основных фондов в отчетном периоде, выбывших по различным причинам
4	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Выручка от реализации/ Среднегодовая величина дебиторской задолженности	Критерий показывает, насколько эффективно потенциальный контрагент организовал работу по клиентским платежам. Снижение данного показателя может сигнализировать о росте числа неплатежеспособных клиентов и других проблем сбыта. Чем выше оборачиваемость дебиторской задолженности, тем ниже будут потребности организации в оборотном капитале

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
5	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Выручка от реализации/ Среднегодовая величина кредиторской задолженности	Показатель скорости погашения организацией своей задолженности перед поставщиками и подрядчиками. Чем выше значение данного показателя, тем быстрее организация рассчитывается со своими кредиторами
6	2.2.6. Рентабельность продаж по чистой прибыли	Чистая прибыль/Выручка *100 %	Показатель финансовой результативности функционирования организации, показывающий долю прибыли в каждом полученном рубле
7	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	Выявления факта наличия задолженности	Последствия наличия задолженности перед бюджетом следующие: - погашение задолженности перед бюджетом контрагентов впоследствии может привести к недостаточности средств для погашения задолженности перед другими организациями; - возникает вероятность в отказе в вычете НДС и расходов со стороны налоговых органов

Источник: разработано автором.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 8

Таблица 1 – Реестр стоп- и рисков факторов при взаимодействии с контрагентами

№ п/п	Направление дью дилидженс	Аспект благонадежности	Стоп-/риск факторы
Стоп-факторы			
1	Финансовый	Правовая Финансовая Репутационная Экологическая	Отсутствуют
2	Правовой	Правовая Репутационная Экологическая	<p><b>1.1. Основные индикаторы:</b></p> <p>1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий.</p> <p>1.1.3. Регистрация организации в адресе массовой регистрации.</p> <p>1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации.</p> <p><b>1.2 Дополнительные индикаторы (строительная отрасль):</b></p> <p>1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)</p> <p>1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации.</p> <p>1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика.</p> <p><b>3.2 Дополнительные индикаторы (строительная отрасль):</b></p> <p>3.2.2 Задержка сдачи объектов строительства.</p>
3	Налоговый	Финансовая Правовая	Отсутствует

## Продолжение таблицы 1

№ п/п	Направление дью дилидженс	Аспект благонадежности	Стоп-/риск факторы
4	Управленческий	Правовая Репутационная	<p><b>1.1 Основные индикаторы:</b></p> <p>1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц.</p> <p>1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым.</p> <p>1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе.</p> <p><b>3.1. Основные индикаторы:</b></p> <p>3.1.2 Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг.</p>
5	Бухгалтерский	Финансовая Правовая	Отсутствует
6	Информационный	Правовая Репутационная	3.1.4 Информационная открытость
7	Экологический	Экологическая	Отсутствует
8	Дью дилидженс в сфере комплаенс	Правовая Репутационная	Отсутствует
9	Маркетинговый	Финансовая Репутационная	Отсутствует
Неприемлемые риск-факторы			
10	Финансовый	Правовая Финансовая Репутационная Экологическая	неустойчивое финансовое состояние организации
11	Правовой	Правовая Репутационная Экологическая	<p>1)неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет;</p> <p>2)наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет.</p>
12	Налоговый	Финансовая Правовая	наличие информации о непредоставлении контрагентом налоговой отчетности более года
13	Управленческий	Правовая Репутационная	наличие информации о контрагенте в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта

## Продолжение таблицы 1

№ п/п	Направление дью дилидженс	Аспект благонадежности	Стоп-/риск факторы
14	Бухгалтерский	Финансовая Правовая	неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет
15	Информационный	Правовая Репутационная	неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет
16	Экологический	Экологическая	Отсутствует
17	Дью дилидженс в сфере комплаенс	Правовая Репутационная	Отсутствует
18	Маркетинговый	Финансовая Репутационная	Отсутствует
Приемлемые риск-факторы			
19	Финансовый	Правовая Финансовая Репутационная Экологическая	<p><b>2.1.Основные индикаторы:</b></p> <p>2.1.1.Коэффициент автономии.  2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности.  2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости.  2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала.  2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности.  2.1.6. Рентабельность собственного капитала.  2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов.</p> <p><b>2.2.Дополнительные индикаторы (строительная отрасль):</b></p> <p>2.2.1.Коэффициент износа основных средств.  2.2.2. Коэффициент обновления основных средств.  2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств.  2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.  2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.  2.2.6. Рентабельность продаж на основе чистой прибыли</p>

## Продолжение таблицы 1

№№ п/п	Направление дью дилидженс	Аспект благонадежности	Стоп-/риск факторы
20	Правовой	Правовая Репутационная Экологическая	<p><b>1.1. Основные индикаторы:</b></p> <p>1.1.6. Наличие исполнительных производств.</p> <p>1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика.</p> <p><b>1.2 Дополнительные индикаторы:</b></p> <p>1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента</p>
21	Налоговый	Финансовая Правовая	Отсутствует
22	Управленческий	Правовая Репутационная	<p><b>3.1. Основные индикаторы:</b></p> <p>3.1. 1 Опыт работы контрагента</p> <p>3.1.3. Положительная деловая репутация.</p> <p><b>3.2. Дополнительные индикаторы:</b></p> <p>3.2.1. Кредитная история.</p> <p>3.2.4. Наличие сертифицированной системы качества.</p>
23	Бухгалтерский	Финансовая Правовая	Отсутствует
24	Информационный	Правовая Репутационная	Отсутствует
25	Экологический	Экологическая	<p><b>4.1 Основные индикаторы:</b></p> <p>4.1.1. Наличие системы экологического менеджмента.</p> <p>4.1. 2. Наличие системы добровольного страхования экологических рисков.</p> <p>4.1.3. Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA).</p> <p>4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности.</p> <p><b>4.2 Дополнительные индикаторы (строительная отрасль):</b></p> <p>4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов.</p> <p>4.2.2. Штрафные санкции со стороны регулирующих органов.</p> <p>4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов.</p>

## Продолжение таблицы 1

№№ п/п	Направление дью дилидженс	Аспект благонадежности	Стоп-/риск факторы
26	Дью дилидженс в сфере комплаенс	Правовая Репутационная	Отсутствует
27	Маркетинговый	Финансовая Репутационная	<p><b>2.1. Основные индикаторы:</b></p> <p>2.1.1. Коэффициент автономии.  2.1.2. Коэффициент текущей ликвидности.  2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости.  2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала.  2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности.  2.1.6. Рентабельность собственного капитала.  2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов.</p> <p><b>2.2. Дополнительные индикаторы (строительная отрасль):</b></p> <p>2.2.1. Коэффициент износа основных средств.  2.2.2. Коэффициент обновления основных средств.  2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств.  2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности.  2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности.  2.2.6. Рентабельность продаж на основе чистой прибыли.</p> <p><b>3.1. Основные индикаторы:</b></p> <p>3.1. 1 Опыт работы контрагента  3.1.3. Положительная деловая репутация.</p> <p><b>3.2. Дополнительные индикаторы:</b></p> <p>3.2.1. Кредитная история.  3.2.4. Наличие сертифицированной системы качества.</p>

Источник: разработано автором.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 9

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
первого типа-организации застройщика**

В ходе реализации предложенной методики для оценки контрагента на предмет благонадежности необходимо определить, к какому типу относится выбранный контрагент. Рассмотрим оценку благонадежности *на примере первого типа-организации застройщика*. Основной вид деятельности ОКВЭД: деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика (71.12.2). Указанная оценка проведена по состоянию на 31.12.2024 года.

После определения, к какому типу относится контрагент, проводится оценка на предмет выявления стоп-факторов, обобщенная в таблице 1. Стоп-факторы анализируются в соответствии с предложенной методикой только по блоку правовой и репутационной благонадежности.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
Правовая благонадежность			
1	1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства /rusprofile	Документы в наличии - не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны - не выявлен



Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
7	1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
8	1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
9	1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, стоп-факторы не выявлены. В случае выявления стоп-факторов сотрудничество с организацией не рекомендуется. В связи с тем, что указанных факторов не выявлено, далее производится оценка неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов предполагается по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности.

Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России fssp.gov.ru/iss/ip/	Не выявлен	2
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	rusprofile	Не выявлен	2
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Сведения из ЕГРЮЛ/ Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»	Не выявлен	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/gusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	0,13 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0
5	2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/gusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	1,36 (ниже рекомендуемого значения: 1,5-2)	0
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/gusprofile/	0,29 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/гисprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	0,69 (выше рекомендуемого значения-0,5)	2
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/гисprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	2,9 (выше рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	2
9	2.1.6. Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/гисprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	210 % (выше 20 %)	2
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/гисprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	0,41 (выше среднеотраслевого 0,25)	2
11	2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/гисprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	0,84 (отрицательная динамика за предыдущие три года)	0
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,32	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,72 (наблюдается рост за три года)	2
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,02	2
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1,64 (ниже среднеотраслевого показателя 19,89)	0
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	3,01 (ниже среднеотраслевого показателя 20,28)	0
17	2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	39,6 (выше среднеотраслевого значения - 29,8 %)	2
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлено	2

Источник: разработано автором.

Таким образом, анализ показал, что присутствуют риски потери финансовой устойчивости. Это может оказать влияние на исполнение организацией своих обязательств. Рекомендуется провести дополнительный анализ актуальной финансовой отчетности на текущую дату.

В целом можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент финансовой устойчивости: 0,29. У организации недостаточно надежных и устойчивых источников финансирования, возможен

рост зависимости от кредиторов в будущем. Ситуация значительно не улучшилась по сравнению с 2023 годом.

2. Коэффициент автономии: 0,13. Организация зависима от сторонних кредиторов. Существует риск потери самостоятельности, сохраняющийся длительное время.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами: 0,09. У организации недостаточно собственных средств для обеспечения текущей деятельности, существует риск потери платежеспособности. Отмечается значительное ухудшение показателя по сравнению с 2023 годом.

4. Отношение дебиторской задолженности к активам: 0,18. В связи с тем, что дебиторская задолженность имеет небольшую долю в структуре активов, можно сделать вывод, что организация ведет эффективную работу по ее взысканию.

5. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала: 0,88. В связи с тем, что организация имеет высокую долю заемных средств, финансовое состояние неустойчиво и указанная тенденция наблюдается в течение длительного времени.

По состоянию на конец 2024 года у организации наблюдаются значительные риски потери платежеспособности и неисполнения обязательств. Рекомендуются провести дополнительный анализ актуальной финансовой отчетности на текущую дату.

6. Коэффициент абсолютной ликвидности: 0,11.

Организация не в состоянии немедленно погасить свои текущие обязательства, существует риск потери платежеспособности. Стоит отметить, что показатель значительно не улучшился по сравнению с 2023 годом.

7. Коэффициент текущей ликвидности: 1,36. Текущая ликвидность организации снизилась. По состоянию на конец 2024 года наблюдается недостаток оборотных средств для своевременного погашения текущих обязательств и, в связи с этим, существует финансовый риск.

8. Коэффициент обеспеченности обязательств активами: 1,15. Можно сделать вывод, что у организации достаточно активов для погашения всех обязательств перед кредиторами.

9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам: 16,50. Платежеспособность организации длительное время находится на низком уровне и существует высокий риск неисполнения обязательств.

10. Коэффициент утраты платежеспособности: 0,30. По итогам отчетного и предшествующего периодов у организации наблюдалась тенденция к потере платежеспособности. Необходимо провести анализ ликвидности на текущую дату.

В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по экологической и репутационной благонадежности с учетом того, что анализируется деятельность контрагента первого типа.

Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам репутационная и экологическая благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градаци- онная оценка
1	2	3	4	5
Репутационная благонадежность				
1	3.1.1. Опыт работы контрагента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ Историческая справка об организации	Опыт более 3 лет	2
2	3.1.3. Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
3	3.2.1. Положительная кредитная история	Rescore, Rusprofile	Признаки негативной кредитной истории не выявлены	2

## Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
4	3.2.4.Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Сертификат, подтверждающий соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015	2
Экологическая благонадежность				
5	4.1.1.Наличие системы экологического менеджмента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Система функционирует	2
6	4.1. 2. Наличие системы добровольного страхования экологических рисков	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/подтверждающие сведения от организации	Система функционирует	2
7	4.1.3.Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Отчетность подготавливается	2
8	4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Отчетность подтверждается	2
9	4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Не выявлено	2
10	4.2.2. Штрафные санкции со стороны регулирующих органов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/подтверждающие сведения от организации	Не выявлено	2



## Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
11	4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Соответствующие мероприятия проводятся	2

Источник: разработано автором.

Для итогового отчета о степени благонадежности контрагента, относящегося к первому типу можно составить матрицу по аналогии с методикой SWOT-анализа, для обобщения о возможных рисках взаимодействия с контрагентом в таблице 5.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента

<p><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие стоп-факторов</li> <li>2.Отсутствие неприемлемых риск-факторов</li> <li>3.Отсутствие рисков факторов по экологической благонадежности</li> <li>4. Отсутствие риск-факторов по репутационной благонадежности</li> </ol>	<p><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коэффициент финансовой устойчивости ниже рекомендуемого значения</li> <li>2. Коэффициент ликвидности ниже рекомендуемого значения</li> <li>3. Коэффициент оборачиваемости запасов ниже рекомендуемого значения</li> </ol>
<p><b>Возможности (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация ведет активную работу по взысканию дебиторской задолженности</li> <li>2. У организации достаточно активов для погашения обязательств</li> </ol>	<p><b>Угрозы (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Риск потери финансовой устойчивости</li> <li>2. Риск потери платежеспособности</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента – застройщика на предмет благонадежности, ему было присвоено 46 баллов, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный».

## ПРИЛОЖЕНИЕ 10

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
контрагента второго типа-организации заказчика**

В ходе реализации предложенной методики для оценки контрагента на предмет благонадежности необходимо определить, к какому типу относится выбранный контрагент. Рассмотрим оценку благонадежности *на примере второго типа-организации заказчика*. Основной вид деятельности ОКВЭД: деятельность заказчика-застройщика, генерального подрядчика (71.12.2). Указанная оценка проведена по состоянию на 31.12.2024 года.

После определения, к какому типу относится контрагент, проводится оценка на предмет выявления стоп-факторов, обобщенная в таблице 1. Стоп-факторы анализируются в соответствии с предложенной методикой только по блоку правовой и репутационной благонадежности.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
Правовая благонадежность			
1	1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Документы в наличии- не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны – не выявлен

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
7	1.2.1 Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
8	1.2.2 Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
9	1.2.3 Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, в ходе проверки и выявления стоп-факторов был выявлен стоп-фактор 1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым, но необходимо учитывать специфику работы данной организации. Данная организация также является застройщиком и создает специализированные организации под каждый строительный проект. Этим объясняется факт отнесения руководителя к массовым, руководитель является таковым в 45 организациях. В данном случае, учитывая специфику работы контрагента указанного типа, рекомендовано продолжить проверку факта выявления неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов предполагается по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности.

Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информацион- ная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России. fssp.gov.ru/iss/ip/	Не выявлен	2
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	rusprofile	Выявлен	0
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Сведения из ЕГРЮЛ/ Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»	Не выявлено нарушений	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/gusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,54 (выше рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	2
5	2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	8,89 (выше рекомендуемого значения: 1,5-2)	2
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/	0,90 (выше рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	2

1	2	3	4	5
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1,44 (выше рекомендуемого значения- 0,5)	2
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,27 (ниже рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	0
9	2.1.6 Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile /Федеральный ресурс ГИРБО	151 % (выше 20 %)	2
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	62,58 (выше среднеотраслевого 0,25)	2
11	2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,37 (отрицательная динамика за предыдущие три года)	0

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,58	0
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,57	2
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,65	0
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,09 (ниже среднеотраслевого показателя 19,89)	0
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	0,34 (ниже среднеотраслевого показателя 20,28)	0
17	2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	1506% (выше среднеотраслевого значения - 97 %)	2
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлено	2

Источник: разработано автором.

В целом можно сделать следующие выводы на основании оценки по блокам правовая и финансовая благонадежность:

1. Коэффициент финансовой устойчивости: 0,90. Значительная часть активов финансируется за счет надежных и устойчивых источников.

2. Коэффициент автономии: 0,54. Организация имеет достаточную долю собственного капитала. Однако существует небольшой риск роста зависимости от кредиторов.

3. Коэффициент текущей ликвидности составляет 8,89. У организации достаточно оборотных средств для финансирования текущих обязательств.

4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности 0,09, ниже среднеотраслевого 19,89. Организация проводит неэффективную работу по взысканию дебиторской задолженности.

5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности 0,34 ниже среднеотраслевого значения 20,28.

6. Эффективность работы организации возросла в 2024 году выше, чем в среднем по отрасли.

В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по экологической и репутационной благонадежности с учетом второго типа контрагента.

Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам репутационная и экологическая благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Репутационная благонадежность				
1	3.1.1. Опыт работы контрагента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ Историческая справка об организации	Опыт более 3 лет	2
2	3.1.3. Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
3	3.2.1. Положительная кредитная история	Rescore, rusprofile	Отчетность контрагента	2



Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
4	3.2.4.Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Сертификат, подтверждающий соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015	2
Экологическая благонадежность				
5	4.1.1.Наличие системы экологического менеджмента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Система функционирует	2
6	4.1. 2. Наличие системы добровольного страхования экологических рисков	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Система функционирует	2
7	4.1.3.Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Отчетность подготавливается	2
8	4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Отчетность подтверждается	2
9	4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Не выявлено	2
10	4.2.2. Штрафные санкции со стороны регулирующих органов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Не выявлено	2

Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
11	4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Соответствующие мероприятия проводятся	2

Источник: разработано автором.

Для итогового отчета о степени благонадежности контрагента, относящегося ко второму типу можно составить матрицу по аналогии с методикой SWOT-анализа, для обобщения о возможных рисках взаимодействия с контрагентом в таблице 5.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента

<p><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коэффициенты автономии, финансовой устойчивости, ликвидности выше рекомендуемых значений.</li> <li>2. Отсутствие неприемлемых риск-факторов.</li> <li>3. Отсутствие рисков факторов по экологической благонадежности.</li> <li>4. Отсутствие риск-факторов по репутационной благонадежности.</li> </ol>	<p><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Снижение выручки в 2024 году.</li> <li>2. Коэффициент краткосрочной задолженности ниже рекомендуемого значения.</li> <li>3. Коэффициент оборачиваемости запасов ниже рекомендуемого значения.</li> </ol>
<p><b>Возможности (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налоговые риски у организации отсутствуют.</li> <li>2. У организации достаточно активов для погашения обязательств.</li> </ol>	<p><b>Угрозы (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отнесение руководителя к массовым руководителям.</li> <li>2. Коэффициент оборачиваемости оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности ниже среднеотраслевого значения.</li> <li>3. Риск потери финансовой устойчивости.</li> <li>4. Риск потери платежеспособности.</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента – заказчика на предмет благонадежности, ему было присвоено 44 балла, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный».

## ПРИЛОЖЕНИЕ 11

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
контрагента третьего типа-организации, выполняющие строительно-  
монтажные работы**

Рассмотрим оценку благонадежности *на примере третьего типа-организации, которые выполняют строительно-монтажные работы*. Основной вид деятельности ОКВЭД: производство прочих строительномонтажных работ (43.29). Указанная оценка проведена по состоянию на 31.12.2024.

Стоп-факторы анализируются в соответствии с предложенной методикой только по блоку правовой и репутационной благонадежности в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
Правовая благонадежность			
1	1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Документы в наличии- не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны – не выявлен
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
7	1.2.1 Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
8	1.2.2 Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
9	1.2.3 Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено

Источник: разработано автором.

Таким образом, стоп-факторы не выявлены. В случае выявления стоп-факторов сотрудничество с организацией не рекомендуется. В связи с тем, что указанных факторов не выявлено, далее производится оценка неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов предполагается по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности.

Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информацион- ная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России. fssp.gov.ru/iss/ip/	Не выявлен	2
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	rusprofile	Не выявлен	2
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Сведения из ЕГРЮЛ/ Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»	Не выявлено нарушений	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,24 (ниже рекомендуемого значения 0,5-0,7)	0
5	2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1,32 (ниже рекомендуемого значения: 1,5-2)	0
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/	0,25 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0

1	2	3	4	5
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,69 (выше рекомендуемого значения-0,5)	2
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	2,9 (выше рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	2
9	2.1.6. Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	74% (положительная динамика за три года)	2
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	2,61 (положительная динамика за три года)	2
11	2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	27,20 (положительная динамика за три года)	2
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,32	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,75	2
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,08	2
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	4,14 (ниже среднеотраслевого показателя 35,24)	0
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	3,27 (ниже среднеотраслевого показателя 47,34)	0
17	2.2.6. Рентабельность продаж на основе чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	7 % (выше среднеотраслевого значения - 2 %)	2
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлен	2

Источник: разработано автором.

Таким образом, анализ показал, что присутствуют риски потери финансовой устойчивости. Это может оказать влияние на исполнение организацией своих обязательств. Рекомендуется провести дополнительный анализ актуальной финансовой отчетности на текущую дату.

В целом можно сделать следующие выводы:

1. Коэффициент финансовой устойчивости: 0,25. У организации недостаточно надежных и устойчивых источников финансирования, возможен



рост зависимости от кредиторов в будущем. Ситуация значительно не улучшилась по сравнению с 2023 годом.

2. Коэффициент автономии: 0,24. Организация зависима от сторонних кредиторов. Существует риск потери самостоятельности, сохраняющийся длительное время.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами: 0,24. Организация финансово устойчива и имеет достаточно средств для обеспечения текущей деятельности. Благодаря принятым мерам организации удалось ликвидировать риск потери платежеспособности, возникший в 2023 году.

4. Отношение дебиторской задолженности к активам: 0,51. Организация ведет неэффективную работу по взысканию дебиторской задолженности.

5. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала: 0,11. Финансовое положение организации устойчиво. Несмотря на признаки неэффективности работы, показатель значительно улучшился по сравнению с 2023 годом.

В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по экологической и репутационной благонадежности с учетом третьего типа контрагента.

Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам репутационная и экологическая благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градаци- онная оценка
1	2	3	4	5
Репутационная благонадежность				
1	3.1.1. Опыт работы контрагента	Единая информационная система жилищного строительства/gusprofile/ историческая справка об организации	Опыт более 14 лет	2

## Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
2	3.1.3. Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
3	3.2.1. Положительная кредитная история	Rescore, Rusprofile	Признаки отрицательной кредитной истории не выявлены	2
4	3.2.4.Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Сертификат, подтверждающий соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015	2
Экологическая благонадежность				
5	4.1.1.Наличие системы экологического менеджмента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от организации	Система функционирует	2
6	4.1.2.Наличие системы добровольного страхования экологических рисков	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от контрагента	Информация отсутствует	0
7	4.1.3.Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от контрагента	Информация отсутствует	0

## Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
8	4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от контрагента	Информация отсутствует	0
9	4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от контрагента	Не выявлен	2
10	4.2.2 Штрафные санкции со стороны регулирующих органов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от контрагента	Не выявлен	2
11	4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие сведения от контрагента	Соответствующие мероприятия проводятся	2

Источник: разработано автором.

Для итогового отчета о степени благонадежности контрагента, относящегося к третьему типу можно составить матрицу по аналогии с методикой SWOT-анализа, для обобщения о возможных рисках взаимодействия с контрагентом в таблице 5.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента

<p><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие стоп-факторов</li> <li>2.Отсутствие неприемлемых риск-факторов</li> <li>3. Нормальная финансовая устойчивость организации</li> <li>4. Отсутствие риск-фактор ов по репутационной благонадежности</li> </ol>	<p><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Коэффициент финансовой устойчивости ниже рекомендуемого значения</li> <li>2. Коэффициент ликвидности ниже рекомендуемого значения</li> </ol>
<p><b>Возможности (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. У организации достаточно активов для погашения своих обязательств</li> <li>2. Проводятся мероприятия по повышению финансовой устойчивости</li> </ol>	<p><b>Угрозы (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Существует риск потери самостоятельности</li> <li>2. Риск потери платежеспособности</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента третьего типа на предмет благонадежности, ему было присвоено 42 балла, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный».

## ПРИЛОЖЕНИЕ 12

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере контрагента четвертого типа-организации, выполняющие проектные работы**

Рассмотрим оценку благонадежности *на примере четвертого типа-организации, которые выполняют проектные работы*. Основной вид деятельности ОКВЭД: деятельность в области архитектуры, связанная с созданием архитектурного объекта (71.11.1). Указанная оценка проводится по состоянию на 31.12.2024 года.

Стоп-факторы анализируются в соответствии с предложенной методикой только по блоку правовой и репутационной благонадежности в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
Правовая благонадежность			
1	1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Документы в наличии- не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны – не выявлен
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено
7	1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
8	1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
9	1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, стоп-факторы не выявлены. В случае выявления стоп-факторов сотрудничество с организацией не рекомендуется. В связи с тем, что указанных факторов не выявлено, далее производится оценка неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы, Реестр недобросовестных поставщиков	Выявлен

## Продолжение таблицы 2

1	2	3	4
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации	Выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, выявлено 4 неприемлемых риск-фактора.

К указанным факторам можно отнести:

1. Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет (индикатор 1).

2. Выявлен факт уклонения организации от заключения договора по результатам закупочных процедур в течение последних 3 лет (индикатор 2).

3. Организация состоит в реестре недобросовестных поставщиков (индикатор 5).

4. Анализ показал, что присутствуют риски потери финансовой устойчивости. Это может оказать влияние на исполнение организацией своих

обязательств. Также стоит обратить внимание на тот факт, что у организации по состоянию на 10.05.2025 есть задолженности по налогам и штрафам на сумму 5 221 267,05 руб., что также свидетельствует о значительных налоговых рисках, тесно взаимосвязанных с финансовой устойчивостью. Рекомендуется провести дополнительный анализ актуальной финансовой отчетности на текущую дату (индикатор 6).

В целом можно сделать вывод, что сотрудничество с организацией не рекомендуется.



## ПРИЛОЖЕНИЕ 13

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере контрагента пятого типа-организации, выполняющие изыскательские работы в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования**

Следующий контрагент, относящийся *к пятому типу, организация, выполняющая изыскательские работы в части геодезии, геологии, экологии, метеорологии, обследования (ОКВЭД 71.12).*

Исследуемая организация предлагает выполнение следующих услуг:

1. инженерно - геодезические изыскания;
2. инженерно - экологические изыскания;
3. инженерно - геокриологические изыскания;
4. инженерно - гидрометеорологические изыскания;
5. инженерно - геотехнические изыскания.

С учетом предлагаемой методики, стоп-факторы анализируются только по блоку правовой и репутационной благонадежности для всех контрагентов и данная организация не стала исключением. Указанная оценка проводится по состоянию на 31.12.2024 года. В таблице 1 произведена оценка контрагента 5 типа с целью выявления стоп-факторов.

Таблица 1 – Оценка контрагента пятого типа с целью выявления стоп- факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
Правовая благонадежность			
1	1.1.1. Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Сервис «Прозрачный бизнес» Сайт «Федресурс» Онлайн-сервис Сайт госоргана с реестром лицензий Портал «Госуслуги» «Контур.Фокус» star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен

## Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3. Регистрация организации в адресе массовой регистрации	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	ЕГРЮЛ /rusprofile	Не выявлен
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
7	1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Данные реестров	Не выявлен
8	1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Реестр членов ассоциации СРО «АИИС»	Не выявлен
9	1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Сайт организации	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств; реестр недобросовестных поставщиков услуг	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, стоп-факторы не выявлены. Далее производится оценка неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. В целом организация не является участником действующих арбитражных дел и исполнительных производств. Было установлено, что налоговые риски отсутствуют и налоговая отчетность предоставлена с соблюдением установленных сроков. В целом финансовая устойчивость нормальная, но есть риски ее потери. Рекомендуется при принятии решения о сотрудничестве осуществлять регулярный мониторинг финансовой устойчивости организации.

Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов осуществляется по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка

приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности с учетом отнесения организации к пятому типу контрагентов.

Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России. fssp.gov.ru/iss/ip/	Не выявлен	2
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	rusprofile	Не выявлен	2
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Не выявлен	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	0,31 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0
5	2.1.2. Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	1,14 (ниже рекомендуемого значения: 1,5-2)	0

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/	0,44 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	-0,16 (ниже рекомендуемого значения- 0,5)	0
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,78 (выше рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	2
9	2.1.6. Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	26 % (ниже среднеотраслевого значения 87 %)	0
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,81 (имеется тенденция к увеличению по данным за три года)	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
11	2.1.8 Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1,19 (имеется тенденция к увеличению по данным за три года)	2
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	Основные средства отсутствуют	0
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	Основные средства отсутствуют	0
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	Основные средства отсутствуют	0
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	6,0 (ниже среднеотраслевого показателя-18,39)	0
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	3,11 (ниже среднеотраслевого показателя-24, 96)	0

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
17	2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	6 % (выше среднеотрас левого значения – 26 %)	2
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлено	2

Источник: разработано автором.

Следует также принимать во внимание, что организация входит в Топ-50 организаций региона в отрасли «Разборка и снос зданий, подготовка строительного участка» по выручке. Организация эффективно работает с контрагентами, улучшая для себя условия оплаты от покупателей и закупок у поставщиков. На протяжении 2023-2024 годов выручка растет при сохраняющемся или падающем уровне дебиторской задолженности. В ходе проверки установлено, что деятельность организации прибыльна, однако эффективность ниже среднеотраслевых показателей. Это может служить основанием для проведения проверки Федеральной налоговой службы РФ и привести к ухудшению платежеспособности и потере финансовой устойчивости в будущем.

Стоит отметить некоторые допущения, которые были приняты в ходе проведения анализа индикаторов по финансовой благонадежности:

1) по коэффициентам, по которым отсутствуют рекомендуемые значения, предлагается учитывать их в динамике: положительная динамика присваивается 2 балла, отсутствует или отрицательная динамика – присваивается 0 баллов). В качестве примера можно привести индикаторы 2.1.7 и 2.1.8.

2) по коэффициентам, по которым отсутствуют рекомендуемые значения, за ориентир предполагается принимать среднеотраслевые значения: выше отраслевых значений – 2 балла, равно или ниже 0 баллов. Данное допущение принималось в ходе анализа индикаторов 2.1.6, 2.2.4, 2.2.5, 2.2.6.

В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по экологической и репутационной благонадежности с учетом специфики деятельности пятого типа контрагента.

Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам репутационная и экологическая благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градаци- онная оценка
1	2	3	4	5
Репутационная благонадежность				
1	3.1.1. Опыт работы контрагента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ Историческая справка об организации	Опыт работы 11 лет (более 3 лет рассматривается как положительный фактор)	2
2	3.1.3. Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ отзывы об организации в СМИ и открытых базах данных	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
3	3.2.1. Положительная кредитная история	rescore, rusprofile	Положительная кредитная история	2
4	3.2.4. Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не установлено	0
Экологическая благонадежность				
5	4.1.1. Наличие системы экологического менеджмента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие данные от организации	Указанные виды работ проходят экологический контроль	2
6	4.1.2. Наличие системы добровольного страхования экологических рисков	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не установлено	0



Продолжение таблицы 4

1	2	3	4	5
7	4.1.3.Наличие нефинансовой отчетности в области устойчивого развития либо экологического отчета в соответствии с требованиями международных организаций (например, GRI, IPIECA)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не установлено	0
8	4.1.4. Наличие внешнего подтверждения (заверения) нефинансовой отчетности	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не установлено	0
9	4.2.1. Выбросы вредных веществ сверх установленных нормативов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлено	2
10	4.2.2. Штрафные санкции со стороны регулирующих органов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие данные от организации	Не выявлено	2
11	4.2.3. Проведение мероприятий по сокращению вредных выбросов	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ подтверждающие данные от организации	Не установлено	0

Источник: разработано автором.

Стоит отметить некоторые допущения, которые были приняты в ходе проведения анализа:

1. Если информацию по итогам проверки не удалось получить и контрагент на запрос ее не предоставил, по данному фактору присваивается 0 баллов (например, индикаторы 3.2.4, 4.1.2, 4.1.3 и 4.1.4, а также 4.2.3).

2. В ходе проведения инженерных изысканий экологический контроль проводится в качестве обязательной процедуры, поэтому 4.1.1 присвоено 2 балла как положительно характеризующий фактор экологическую благонадежность.

В таблице 5 проведен SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента 5 типа.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента 5 типа

<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие стоп-факторов.</li> <li>2. Отсутствие неприемлемых риск-факторов.</li> <li>3.Рост выручки.</li> <li>4. Организация не является участником действующих арбитражных и исполнительных производств.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие собственных основных средств.</li> <li>2.Коэффициент автономии ниже рекомендуемого значения.</li> <li>3.Коэффициент финансовой устойчивости ниже рекомендуемого значения.</li> <li>4.Коэффициент ликвидности ниже рекомендуемого значения.</li> <li>5.Рентабельность собственного капитала ниже рекомендуемого значения.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие задолженности по налогам и сборам.</li> <li>2.Снижение дебиторской задолженности.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Риск потери финансовой устойчивости.</li> <li>2.Риск потери платежеспособности.</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента пятого типа на предмет благонадежности, ему было присвоено 24 балла, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность и по блоку экологическая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный».

## ПРИЛОЖЕНИЕ 14

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
контрагента шестого типа-организации, выполняющие производство  
строительных материалов**

Рассмотрим оценку благонадежности *на примере шестого типа-организации, которые производят строительные материалы*. Основной вид деятельности ОКВЭД: производителей строительных материалов используется код ОКВЭД 23.65.1 - «Производство строительных материалов из растительного сырья, смешанного с цементом, гипсом или прочими минеральными связующими веществами». Указанная оценка проведена по состоянию на 31.12.2024 года.

Стоп-факторы анализируются в соответствии с предложенной методикой только по блоку правовой и репутационной благонадежности в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	2	3	4
Правовая благонадежность			
1	1.1.1. Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Документы в наличии- не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны – не выявлен

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
7	1.2.1. Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не анализируется для данного типа контрагента
8	1.2.2. Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не анализируется для данного типа контрагента
9	1.2.3. Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, в ходе проверки контрагента на предмет благонадежности выявлены следующие стоп-факторы:

- 1) 1.1.3. Регистрация организации в адресе массовой регистрации.
- 2) 1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым.
- 3) 1.2.3 Установлены случаи недобросовестного поведения организации как поставщика.

Сотрудничество с такой организацией не рекомендовано.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 15

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
контрагента седьмого типа-электросетевой организации**

В ходе реализации предложенной методики для оценки контрагента на предмет благонадежности необходимо определить, к какому типу относится выбранный контрагент. Рассмотрим оценку благонадежности *на примере седьмого типа - электросетевой организации*. Основной вид деятельности ОКВЭД: Передача электроэнергии и технологическое присоединение к распределительным электросетям (35.12). Указанная оценка проведена по состоянию на 31.12.2024 года.

После определения, к какому типу относится контрагент, проводится оценка на предмет выявления стоп-факторов, обобщенная в таблице 1.

Как ранее было указано в разработанной методике, для ряда контрагентов указанные стоп-факторы не принимаются во внимание по следующим причинам:

1. Для организаций, относящихся к 6 - 9 типу, такие стоп-факторы, как «Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ) и «Нахождение организации в составе саморегулируемой организации» не принимаются во внимание, поскольку для данных организаций такие требования не установлены в соответствии с законодательством. Указанная организация относится к контрагенту седьмого типа.

2. Для организаций, относящихся к 7-8 типу, такой стоп-фактор, как «Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика» не рассматривается, так как сотрудничество с данными организациями начинается на основании договора технического присоединения и за невыполнение своих обязательств указанные организации несут определенную ответственность.

3. Для организаций, относящихся к 7-8 типу, такие стоп-факторы, как «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг» и «Задержка сдачи объектов строительства» не учитывается, так как работа с данными организациями осуществляется на основании принадлежности к

определенной территории, которую обслуживают указанные организации. Их деятельность регулируется нормативно-правовыми документами, преимущественно в сфере жилищно-коммунального хозяйства. За неоказание услуг в срок эти контрагенты несут ответственность, которую также необходимо предусмотреть в договоре с целью снижения возможных предпринимательских рисков.

4. Для контрагентов, относящихся к 7-9 типу, стоп-фактор «Задержка сдачи объектов строительства» также не рассматривается по причине того, что возможность задержки сдачи строительного объекта не связана со спецификой их деятельности.

Результаты анализа стоп-факторов для контрагента, относящегося к седьмому типу, обобщены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
Правовая благонадежность			
1	1.1.1. Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Документы в наличии – не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3. Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны – не выявлен
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, в ходе проверки стоп-факторы не выявлены. Далее рекомендовано продолжить проверку факта выявления неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов предполагается по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности.

Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России fssp.gov.ru/iss/ip/	Выявлено	0
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	rusprofile	Выявлено	0
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Сведения из ЕГРЮЛ/ Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»	Не выявлено нарушений	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,62 (выше рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	2
5	2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,98 (ниже рекомендуемого значения: 1,5-2)	0
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/	0,83 (выше рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	2



Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1,33 (выше рекомендуемого значения- 0,3-0,5)	2
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,46 (в пределах рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	2
9	2.1.6. Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1 % (ниже в среднем по отрасли – 51 %)	0
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,39 (ниже рекомендуемого значения 1,2 – 1,9)	0
11	2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,72 (положительная динамика по данным за три года)	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,52	0
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,08	0
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	0,09	0
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	13,58 (выше среднеотраслевого показателя 10,25)	2
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/Федеральный ресурс ГИРБО	3,11 (ниже среднеотраслевого показателя 13,08)	0
17	2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	20% (выше среднеотраслевого значения – 14 %)	2
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлен	2

Источник: разработано автором.

В целом можно сделать следующие выводы на основании оценки по блокам правовая и финансовая благонадежность:

Присутствуют риски потери финансовой устойчивости. Это может оказать влияние на исполнение организацией своих обязательств. В ходе проверки финансовой благонадежности были получены значения показателей:

1. Коэффициент финансовой устойчивости: 0,83. Значительная часть активов финансируется за счет надежных и устойчивых источников, что свидетельствует о стабильности организации.

2. Коэффициент автономии: 0,62. Организация имеет высокую долю собственного капитала и независима от сторонних кредиторов.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами: -1,24. У организации недостаточно собственных средств для обеспечения текущей деятельности, существует риск потери платежеспособности. Показатель значительно не улучшился по сравнению с 2023 годом.

4. Отношение дебиторской задолженности к активам: 0,03. Дебиторская задолженность имеет небольшую долю в структуре активов. Организация ведет эффективную работу по ее взысканию.

5. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала: 0,13. Финансовое положение организации устойчиво, однако длительное время наблюдаются признаки неэффективности работы. По состоянию на конец 2024 года у организации наблюдаются значительные риски потери платежеспособности и неисполнения обязательств.

6. Коэффициент абсолютной ликвидности: 0,70. Организация платежеспособна, однако появились задержки в использовании высоколиквидных активов.

7. Коэффициент текущей ликвидности: 0,98. У организации длительное время недостаточно оборотных средств для своевременного погашения текущих обязательств. Существует финансовый риск.

8. Коэффициент обеспеченности обязательств активами: 2,71. У организации достаточно активов для погашения всех обязательств перед кредиторами.

9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам: 5,25. Платежеспособность организации длительное время находится на низком уровне, существует высокий риск неисполнения обязательств.

10. Коэффициент утраты платежеспособности: 1,01. По итогам отчетного периода у организации не наблюдается тенденции к потере платежеспособности. Показатель значительно улучшился по сравнению с 2023 годом.

В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по репутационной благонадежности с учетом седьмого типа контрагента. По данному виду контрагента анализ индикаторов экологической благонадежности не проводится. Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блоку репутационная благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градаци- онная оценка
Репутационная благонадежность				
1	3.1.3 Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
2	3.2.1. Положительная кредитная история	Rescore, Rusprofile	Признаки отрицательной кредитной истории не выявлены	2
3	3.2.4.Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Сертификат, подтверждающий соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015	2

Источник: разработано автором.

Для итогового отчета о степени благонадежности контрагента, относящегося к седьмому типу можно составить матрицу по аналогии с

методикой SWOT-анализа, для обобщения о возможных рисках взаимодействия с контрагентом в таблице 5.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента

<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Эффективность работы организации выше, чем в среднем по отрасли.</li> <li>2.Коэффициенты автономии, финансовой устойчивости, выше рекомендуемых значений.</li> <li>3.Отсутствие неприемлемых риск факторов.</li> <li>4.Отсутствие рисков факторов по репутационной благонадежности.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Финансовое положение организации устойчиво, однако длительное время наблюдаются признаки неэффективности работы.</li> <li>2.Организация проводит неэффективную работу по взысканию задолженности.</li> <li>3.Активные арбитражные дела в качестве ответчика.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Дебиторская задолженность имеет небольшую долю в структуре активов.</li> <li>2. Организация ведет эффективную работу по ее взысканию.</li> <li>3. Налоговые риски у организации отсутствуют.</li> <li>4. У организации достаточно активов для погашения обязательств перед кредиторами.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы (T)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.У организации недостаточно собственных средств для обеспечения текущей деятельности, существует риск потери платежеспособности.</li> <li>2. Риск потери финансовой устойчивости.</li> <li>3. Риск потери платежеспособности.</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента седьмого типа на предмет благонадежности, ему было присвоено 24 балла, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный». Для контрагента седьмого типа проверка осуществляется для выявления наиболее рискованных областей в контексте сотрудничества, так как отказаться от сотрудничества с организацией, оказывающей коммунальные услуги не представляется возможным из-за действия договора технического присоединения.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 16

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
восьмого типа-организации застройщика**

В ходе реализации предложенной методики для оценки контрагента на предмет благонадежности необходимо определить, к какому типу относится выбранный контрагент. Рассмотрим оценку благонадежности *на примере восьмого типа-организации, предлагающей коммунальные услуги*. Основной вид деятельности ОКВЭД: сбор и обработка сточных вод (37.00). Указанная оценка проводится по состоянию на 31.12.2024 года.

После определения, к какому типу относится контрагент, проводится оценка на предмет выявления стоп-факторов, обобщенная в таблице 1.

Как ранее было указано в разработанной методике, для ряда контрагентов указанные стоп-факторы не принимаются во внимание по следующим причинам:

1. Для организаций, относящихся к 6-9 типу, такие стоп-факторы, как «Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ) и «Нахождение организации в составе саморегулируемой организации» не принимаются во внимание, поскольку для данных организаций такие требования не установлены в соответствии с законодательством. Указанная организация относится к контрагенту 8 типа.

1. Для организаций, относящихся к 7-8 типу, такой стоп-фактор, как «Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика» не рассматривается, так как сотрудничество с данными организациями начинается на основании договора технического присоединения и за невыполнение своих обязательств указанные организации несут определенную ответственность.

2. Для организаций, относящихся к 7-8 типу, такие стоп-факторы, как «Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг» и «Задержка сдачи объектов строительства» не учитывается, так как работа с данными организациями осуществляется на основании принадлежности к определенной территории, которую обслуживают указанные организации. Их

деятельность регулируется нормативно-правовыми документами, преимущественно в сфере жилищно-коммунального хозяйства. За неоказание услуг в срок эти контрагенты несут ответственность, которую также необходимо предусмотреть в договоре с целью снижения возможных предпринимательских рисков.

3. Для контрагентов, относящихся к 7-9 типу, также стоп-фактор «Задержка сдачи объектов строительства» также не рассматривается по причине того, что возможность задержки сдачи строительного объекта не связана со спецификой их деятельности.

Результаты анализа стоп-факторов для контрагента, относящегося к 8 типу, обобщены в таблице 1.

Таблица 1 – Оценка контрагента с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
Правовая благонадежность			
1	1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Документы в наличии- не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	Сайт ФНС /rusprofile	Сведения достоверны – не выявлен
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
11	3.1.4. Информационная открытость	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, в ходе проверки стоп-факторы не выявлены. Далее рекомендовано продолжить проверку факта выявления неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	База решений и правовых актов Федеральной антимонопольной службы	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Реестр недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей, подрядных организаций)	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов предполагается по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности.



Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информацион- ная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России fssp.gov.ru/iss/ip/	Выявлен	0
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	rusprofile	Выявлен	0
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Сведения из ЕГРЮЛ/ Онлайн-сервис «Прозрачный бизнес»	Не выявлено нарушений	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,83 (выше рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	2
5	2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,87 (ниже рекомендуемого значения: 1,5-2)	0
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/	0,94 (выше рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	-0,14 (ниже рекомендуемого значения-0,5)	0
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,36 (в пределах рекомендуемого значения рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	2
9	2.1.6. Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1 % (ниже в среднем по отрасли – 51 %)	0
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,1 (ниже рекомендуемого значения 1,2 – 1,9)	0
11	2.1.8. Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	25,53 (рост по сравнению с 2023 годом - 18,75)	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	Информация отсутствует	0
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	Информация отсутствует	0
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Федеральный ресурс ГИРБО Пояснения к бухгалтерскому балансу	Информация отсутствует	0
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	3,46 (ниже среднеотраслевого показателя 8,13)	0
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	2,19 (ниже среднеотраслевого показателя 21,13)	0
17	2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	4% (выше среднеотраслевого значения - 1 %)	2
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлено	2

Источник: разработано автором.

В целом можно сделать следующие выводы на основании оценки по блокам правовая и финансовая благонадежность:

Присутствуют риски потери финансовой устойчивости. Это может оказать влияние на исполнение организацией своих обязательств:

1. Коэффициент финансовой устойчивости: 0,94. Значительная часть активов финансируется за счет надежных и устойчивых источников, что свидетельствует о стабильности организации.

2. Коэффициент автономии: 0,83. Организация имеет высокую долю собственного капитала и независима от сторонних кредиторов.

3. Коэффициент обеспеченности собственными средствами: -2,13.

У организации недостаточно собственных средств для обеспечения текущей деятельности, существует риск потери платежеспособности. Показатель значительно не улучшился по сравнению с 2023 годом.

4. Отношение дебиторской задолженности к активам: 0,03. Дебиторская задолженность имеет небольшую долю в структуре активов. Организация ведет эффективную работу по ее взысканию.

5. Коэффициент соотношения заемного и собственного капитала: 0,02. Финансовое положение организации устойчиво, однако длительное время наблюдаются признаки неэффективности работы. По состоянию на конец 2024 года у организации наблюдаются значительные риски потери платежеспособности и неисполнения обязательств. Рекомендуем провести дополнительный анализ актуальной финансовой отчетности на текущую дату.

6. Коэффициент абсолютной ликвидности: 0,25. Организация улучшила платежеспособность и в состоянии при необходимости немедленно погашать текущие обязательства.

7. Коэффициент текущей ликвидности: 0,87. У организации длительное время недостаточно оборотных средств для своевременного погашения текущих обязательств. Существует финансовый риск.

8. Коэффициент обеспеченности обязательств активами: 6,28. У организации достаточно активов для погашения всех обязательств перед кредиторами.

9. Степень платежеспособности по текущим обязательствам: 5,78. Платежеспособность организации длительное время находится на низком уровне, существует высокий риск неисполнения обязательств.

10. Коэффициент утраты платежеспособности: -0,01. По итогам отчетного и предшествующего периодов у организации наблюдалась тенденция к потере платежеспособности. Необходимо провести анализ ликвидности на текущую дату.

В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по репутационной благонадежности с учетом восьмого типа контрагента. По данному виду контрагента анализ индикаторов экологической благонадежности не проводится.

Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блоку репутационная благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градаци- онная оценка
Репутационная благонадежность				
1	3.1.3. Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
2	3.2.1. Положительная кредитная история	Rescore, rusprofile	Отчетность контрагента	2
3	3.2.4. Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Сертификат, подтверждающий соответствие требованиям международного стандарта ISO 9001:2015	2

Источник: разработано автором.

Для итогового отчета о степени благонадежности контрагента, относящегося к восьмому типу можно составить матрицу по аналогии с методикой SWOT-анализа, для обобщения о возможных рисках взаимодействия с контрагентом в таблице 5.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента

<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Организация входит в Топ-10 организаций региона по выручке в отрасли Сбор и обработка сточных вод.</li> <li>2. Эффективность работы организации выше, чем в целом по отрасли.</li> <li>3. Коэффициенты автономии, финансовой устойчивости, выше рекомендуемых значений.</li> <li>4.Отсутствие неприемлемых риск-факторов.</li> <li>5.Отсутствие рисков факторов по репутационной благонадежности.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Снижение прибыли в 2024 году: - 35 %.</li> <li>2. Организация проводит неэффективную работу по взысканию задолженности.</li> <li>3. Активные арбитражные дела в качестве ответчика.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Налоговые риски у организации отсутствуют.</li> <li>2. У организации достаточно активов для погашения обязательств перед кредиторами.</li> <li>3. Организация улучшила платежеспособность и в состоянии немедленно погашать обязательства перед кредиторами.</li> <li>4. Рентабельность работы организации выше, чем в среднем по отрасли.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Имеет место финансовый риск (значение коэффициента текущей ликвидности ниже рекомендуемого).</li> <li>2. Коэффициент оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности ниже среднеотраслевого значения.</li> <li>3.Риск потери финансовой устойчивости.</li> <li>4. Риск потери платежеспособности.</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента восьмого типа на предмет благонадежности, ему было присвоено 20 баллов, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный». Для контрагента восьмого типа проверка осуществляется для выявления наиболее рискованных областей в контексте сотрудничества, так как отказаться от сотрудничества с организацией, оказывающей коммунальные услуги не представляется возможным из-за действия договора технического присоединения.

## ПРИЛОЖЕНИЕ 17

**Апробация методики оценки благонадежности контрагента на примере  
девятого типа-организации застройщика**

В ходе реализации предложенной методики для оценки контрагента на предмет благонадежности необходимо определить, к какому типу относится выбранный контрагент. Рассмотрим оценку благонадежности *контрагента, относящегося к девятому типу, организация, занимающая риэлтерской деятельностью* (ОКВЭД 68.32). Указанная оценка производится по состоянию на 31.12.2024 года.

Исследуемая организация предлагает выполнение следующих услуг:

- 1) 68.32 – управление недвижимым имуществом или на договорной основе;
- 2) 66.22 – деятельность страховых агентов и брокеров.
- 3) 66.29.9 – деятельность вспомогательная прочая в сфере страхования, кроме обязательного социального страхования;
- 4) 68.10 – покупка и продажа собственного недвижимого имущества;
- 5) 68.20 – аренда и управление собственным или арендованным недвижимым имуществом;
- 6) 68.31 – деятельность агентств недвижимости за вознаграждение или на договорной основе;
- 7) 70.22 – консультирование по вопросам коммерческой деятельности и управления.

С учетом предлагаемой методики, стоп-факторы анализируются только по блоку правовой и репутационной благонадежности для всех контрагентов и данная организация также не стала исключением. В таблице 1 обобщены результаты оценки контрагента 9 типа с целью выявления стоп-факторов.

Таблица 1 – Оценка контрагента девятого типа с целью выявления стоп-факторов

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
Правовая благонадежность			
1	1.1.1 Наличие у организации правоустанавливающих документов и необходимых лицензий	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
2	1.1.2. Наличие среди руководителей лиц, находящихся в списке дисквалифицированных лиц	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
3	1.1.3.Регистрация организации в адресе массовой регистрации	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
4	1.1.4. Отнесение руководителя или учредителя к массовым	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
5	1.1.5. Достоверность сведений о руководителе или учредителе	ЕГРЮЛ /rusprofile	Не выявлен
6	1.1.7. Нахождение контрагента на стадии ликвидации или реорганизации	star-pro.ru/rusprofile	Не выявлен
7	1.2.1 Наличие сотрудников, состоящих в специализированных реестрах (НОСТРОЙ, НОПРИЗ)	Для данного типа контрагента данный индикатор не проверяется	—
8	1.2.2 Нахождение организации в составе саморегулируемой организации	Для данного типа контрагента данный индикатор не проверяется	—
9	1.2.3 Добросовестность контрагента как поставщика или подрядчика	Rusprofile	Не выявлен
Репутационная благонадежность			
10	3.1.2. Качество производимой продукции, осуществляемых работ, оказываемых услуг	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
11	3.1.4. Информационная открытость	Сайт организации	Не выявлен
12	3.2.2. Задержка сдачи объектов строительства	Отзывы в СМИ, факт отсутствия судебных разбирательств; реестр недобросовестных поставщиков услуг	Не выявлен



Источник: разработано автором.

Таким образом, стоп-факторы не выявлены. Далее производится оценка неприемлемых риск-факторов, обобщенная в таблице 2.

Таблица 2 – Оценка неприемлемых риск-факторов для контрагента 9 типа

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен
1	Неоднократное (более 1 раза) недобросовестное исполнение контрагентом договорных обязательств перед участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
2	Наличие факта уклонения контрагентом от заключения договора по результатам закупочных процедур или процедур продаж в течение последних 3 лет	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
3	Неоднократное (более 1 раза) предоставление контрагентом заведомо ложных сведений в рамках любого взаимодействия с участниками строительного рынка в течение последних 3 лет	Отзывы на специализированных сайтах, факт отсутствия судебных разбирательств	Не выявлен
4	Наличие информации о непредоставлении налоговой декларации более года	rusprofile	Не выявлен
5	Наличие информации о нахождении контрагента в реестре недобросовестных подрядных организаций в сфере капитального ремонта	Для данного типа контрагента индикатор не анализируется	Не выявлен
6	Неустойчивое финансовое состояние организации	Бухгалтерская отчетность организации/rusprofile	Не выявлен

Источник: разработано автором.

Таким образом, неприемлемые риск-факторы не выявлены. Было установлено, что налоговые риски отсутствуют и налоговая отчетность предоставлена с соблюдением установленных сроков. В целом финансовая устойчивость низкая и присутствуют риски ее потери. Рекомендуется при принятии решения о сотрудничестве осуществить более детальный анализ финансовой устойчивости организации.

Далее производится оценка приемлемых риск-факторов. Оценка приемлемых риск-факторов предполагается по четырем направлениям: правовая, финансовая, репутационная, экологическая. В таблице 3 обобщена оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовой и финансовой благонадежности с учетом отнесения организации к девятому типу контрагентов.

Таблица 3 – Оценка приемлемых риск-факторов по блокам правовая и финансовая благонадежность

№ п/п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градационная оценка
1	2	3	4	5
Правовая благонадежность				
1	1.1.6. Наличие исполнительных производств	Официальный сайт Федеральной службы судебных приставов (ФССП) России <a href="http://fssp.gov.ru/iss/ip/">fssp.gov.ru/iss/ip/</a>	Не выявлен	2
2	1.1.8. Участие контрагента в судебных разбирательствах в качестве ответчика	<a href="http://rusprofile.ru/">rusprofile</a>	Не выявлен	2
3	1.2.4. Наличие документов, подтверждающих право собственности или аренды на места юридического и фактического местонахождения контрагента	Единый государственный реестр прав на недвижимое имущество и сделок с ним	Не выявлен	2
Финансовая благонадежность				
4	2.1.1. Коэффициент автономии	Единая информационная система жилищного строительства/ <a href="http://rusprofile.ru/">rusprofile/</a> Федеральный ресурс ГИРБО	-2,72 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
5	2.1.2 Коэффициент текущей ликвидности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,27 (ниже рекомендуемого значения: 1,5-2)	0
6	2.1.3. Коэффициент финансовой устойчивости	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/	-2,72 (ниже рекомендуемого значения: 0,5-0,7)	0
7	2.1.4. Коэффициент маневренности собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1 (выше рекомендуемого значения- 0,5)	2
8	2.1.5. Коэффициент краткосрочной задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	1,99 (выше рекомендуемого значения: 0,3-0,7)	2
9	2.1.6. Рентабельность собственного капитала	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	146 % (выше среднеотраслевого значения 121 %)	2

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
10	2.1.7. Коэффициент оборачиваемости активов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,45 (имеется тенденция к увеличению)	2
11	2.1.8 Коэффициент оборачиваемости запасов	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	501,16 (имеется тенденция к увеличению)	2
12	2.2.1. Коэффициент износа основных средств	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	Недостаточно данных, отчетность сдается по упрощенной форме	0
13	2.2.2. Коэффициент обновления основных средств	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	Недостаточно данных, отчетность сдается по упрощенной форме	0
14	2.2.3. Коэффициент выбытия основных средств	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	Недостаточно данных, отчетность сдается по упрощенной форме	0
15	2.2.4. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,34 (ниже среднеотраслевого показателя-13,72)	0

## Продолжение таблицы 3

1	2	3	4	5
16	2.2.5. Коэффициент оборачиваемости кредиторской задолженности	Единая информационная система жилищного строительства/ rusprofile/ Федеральный ресурс ГИРБО	0,20 (ниже среднеотраслевого показателя - 20,71)	0
17	2.2.6. Рентабельность продаж от чистой прибыли	Федеральный ресурс ГИРБО	-8,78 % (среднеотраслевое значение - -7 %)	0
18	2.2.7. Наличие задолженности по налогам и сборам	rusprofile	Не выявлено	2

Источник: разработано автором.

В целом можно отметить по блоку финансовой благонадежности, что финансовая устойчивость низкая. Следует обратить внимание на следующее:

1. Присутствуют высокие риски потери финансовой устойчивости. Это может привести к неисполнению организацией своих обязательств. Рекомендуем провести дополнительный анализ актуальной финансовой отчетности на текущую дату.

2. У организации недостаточно надежных и устойчивых источников финансирования, возможен рост зависимости от кредиторов в будущем. Стоит отметить, что ситуация значительно не улучшилась по сравнению с 2023 годом.

3. Организация является зависимой от сторонних кредиторов. Существует риск потери самостоятельности, возросший за последний год. У организации недостаточно собственных средств для обеспечения текущей деятельности, существует риск потери платежеспособности. Показатель значительно ухудшился по сравнению с 2023 годом. Организация ведет неэффективную работу по взысканию дебиторской задолженности, возможен рост зависимости от дебиторов и потеря финансовой устойчивости. Структура ликвидных активов значительно не улучшилась по сравнению с 2023 годом.

4. Финансовое положение организации устойчиво, однако длительное время наблюдаются признаки неэффективности работы.

. В таблице 4 приводится оценка приемлемых факторов по экологической и репутационной благонадежности с учетом девятого типа контрагента.

Таблица 4 – Оценка приемлемых риск-факторов по блоку репутационная благонадежность

№ п / п	Индикатор	Информационная база	Выявлен /не выявлен	Градаци- онная оценка
Репутационная благонадежность				
1	3.1. 1 Опыт работы контрагента	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ Историческая справка об организации	Опыт работы более 3 лет	2
2	3.1.3. Положительная деловая репутация	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile/ отзывы об организации в СМИ и открытых базах данных	Данные, свидетельствующие об отрицательной деловой репутации, не выявлены	2
3	3.2.1. Положительная кредитная история	rescore, rusprofile	Данные, свидетельствующие об отрицательной кредитной истории, не выявлены	2
4	3.2.4.Наличие сертифицированной системы качества	Единая информационная система жилищного строительства/rusprofile	Действует сертифицированная система качества - не выявлен	2

Источник: разработано автором.

Стоит отметить, что экологическая благонадежность по данному типу контрагента не определяется.

В таблице проведен SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента девятого типа.

Таблица 5 – SWOT-анализ в контексте благонадежности контрагента девятого типа

<p style="text-align: center;"><b>Сильные стороны (S)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Отсутствие стоп-факторов.</li> <li>2.Отсутствие неприемлемых риск-факторов.</li> <li>3.Рост выручки.</li> <li>4. Организация не является участником действующих арбитражных и исполнительных производств.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Слабые стороны (W)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Рост зависимости от внешних источников финансирования.</li> <li>2. Коэффициент автономии и финансовой устойчивости ниже рекомендуемого значения.</li> <li>3. Коэффициент ликвидности ниже рекомендуемого значения.</li> <li>4. Коэффициенты оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженности ниже среднеотраслевых.</li> </ol>
<p style="text-align: center;"><b>Возможности (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Отсутствие задолженности по налогам и сборам.</li> <li>2. Финансовое положение организации устойчиво.</li> </ol>	<p style="text-align: center;"><b>Угрозы (Т)</b></p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1.Ухудшение структуры ликвидных активов.</li> <li>2.Неэффективная работа по взысканию дебиторской задолженности.</li> </ol>

Источник: разработано автором.

По итогам оценки контрагента девятого типа на предмет благонадежности, ему было присвоено 26 баллов, так как имеет место значительно количество риск-факторов по блоку финансовая благонадежность контрагенту присваивается статус «Относительно благонадежный».

## ПРИЛОЖЕНИЕ 18

Таблица 1 – Градация контрагентов по итогам оценки степени их благонадежности в ходе дью дилидженс

№ п/п	Тип контрагента	Итоговая оценка: Баллы	Группа контрагента	Методы управления риском
1	2	3	4	5
1	Контрагент первого типа	46	Относительно благонадежный	Сотрудничество рекомендуется при условии применения методов передачи риска, принятия и снижения рисков
2	Контрагент второго типа	44	Относительно благонадежный	
3	Контрагент третьего типа	42	Относительно благонадежный	
4	Контрагент пятого типа	28	Относительно благонадежный	
5	Контрагент седьмого типа	24	Относительно благонадежный	



Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
6	Контрагент восьмого типа	20	Относительно благонадежный	
7	Контрагент девятого типа	26	Относительно благонадежный	
8	Контрагент четвертого типа	4 неприемлемых риск-фактора	Неблагонадежный	Сотрудничество не рекомендуется, метод уклонения от риска
9	Контрагент шестого типа	Выявлено 3 стоп-фактора	Неблагонадежный	Сотрудничество не рекомендуется, метод уклонения от риска

Источник: разработано автором.