



Сущность понятия благонадежности контрагентов и ее основные принципы в рамках обеспечения экономической безопасности

Павлова И.В., специалист

МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия

Курашова А.А., к.э.н., доцент,

МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия

Пенчукова Т.А., к.э.н., доцент,

МИРЭА – Российский технологический университет, Москва, Россия

Аннотация. Проверка контрагента на благонадежность является важной составляющей экономической безопасности компаний. Цель исследования заключается в изучение принципов и аспектов благонадежности контрагента, позволяющих обеспечить и поддерживать достаточный уровень экономической безопасности компании. Предметом выступает благонадежность контрагента, ее принципы и аспекты. Методология исследования базируется на сборе и обобщении фактов, относящихся к исследуемому предмету и выработке общего представления взаимосвязи предмета исследования для обеспечения экономической безопасности. В результате сделан вывод о значимости проверки контрагента на благонадежность с целью обеспечения экономической безопасности.

Ключевые слова: контрагент; благонадежность контрагента; договорные отношения; принципы благонадежности; должная осмотрительность; коммерческая осмотрительность; риск; экономическая безопасность; угрозы экономической безопасности

The essence of the concept of trustworthiness of counterparties and its basic principles in the framework of ensuring economic security

Pavlova I.V., specialist

MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia

Kurashova A.A., PhD in Economics, Associate Professor,

MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia

Penchukova T.A., Candidate of Economics, Associate Professor,

MIREA – Russian Technological University, Moscow, Russia

Annotation. Checking the counterparty for reliability is an important component of the economic security of companies. The purpose of the study is to examine the principles and aspects of counterparty reliability that allow ensuring and maintaining a sufficient level of economic security of the company. The subject matter is the reliability of the counterparty, its principles and aspects. The research methodology is based on collecting and summarizing facts related to the subject matter and developing a general understanding of the relationship between the research subject to ensure economic security. As a result, a conclusion is drawn about the significance of checking the counterparty for reliability to ensure economic security.

Key words: counterparty; counterparty reliability; contractual relations; principles of reliability; due diligence; commercial diligence; risk; economic security; threats to economic security.

В бизнесе и финансах термин «контрагент» относится к другой стороне, участвующей в сделке. Контрагентом может быть физическое лицо, компания или любое другое юридическое лицо, с которым сторона ведет деловую или финансовую деятельность.

Роль контрагента в сделке может варьироваться в зависимости от характера деятельности. Например, при продаже товаров или услуг контрагент может быть покупателем или продавцом, в зависимости от того, на какой стороне сделки он находится. В кредитной сделке контрагентом может быть заемщик или кредитор.

В дополнение к традиционной деловой и финансовой деятельности термин «контрагент» также используется в торговле, особенно в контексте торговли ценными бумагами. В сделке с ценными бумагами контрагентом является другая сторона, согласившаяся с условиями сделки. Например, в валютном свопе контрагентом является сторона, которая соглашается обменять одну валюту на другую по согласованному обменному курсу.

В большинстве случаев субъект может быть назван контрагентом после подписания договора. Для защиты своих прав многие юридические лица предпочитают действовать по договору, в котором четко определены их обязанности и предусмотрены средства разрешения споров. Юристам обычно поручают составить документ, чтобы убедиться, что интересы всех сторон в деловых отношениях определены.

Порядок заключения договора может варьироваться в зависимости от характера договора и вовлеченных сторон. Тем не менее, следующие общие шаги, связанные с процессом заключения договора:

- Предложение: Одна сторона делает предложение заключить договор. Предложение должно быть четким, конкретным и содержать все существенные условия договора.

- Принятие: другая сторона принимает предложение, сделанное первой стороной. Акцепт должен быть недвусмысленным и должен быть сделан до истечения срока действия оферты.

- Возмещение: это ценность или выгода, которую каждая сторона дает другой в рамках контракта. Вознаграждение может быть в форме денег, товаров, услуг или любой другой ценной выгоды.

- Намерение создать правовые отношения: Обе стороны должны иметь намерение создать юридически обязывающее соглашение. Если стороны не намерены создавать правоотношения, договор не может быть исполнен.

- Дееспособность: Стороны должны обладать дееспособностью для заключения договора. Это означает, что они должны быть совершеннолетними,

обладать умственными способностями для понимания условий контракта и не находиться под принуждением или неправомерным влиянием.

- **Согласие:** обе стороны должны свободно и добровольно согласиться с условиями контракта без какого-либо неправомерного влияния или принуждения.

- **Юридические формальности:** для исполнения некоторых контрактов могут потребоваться юридические формальности, такие как письменный документ. Стороны должны соблюдать все юридические формальности, предусмотренные законом.

- **Исполнение:** после заключения договора обе стороны должны выполнить свои обязательства по договору. Неисполнение может привести к судебному преследованию против не исполнившей стороны.

- **Расторжение:** Договор может быть расторгнут по взаимному согласию или в связи с нарушением договора одной из сторон.

Таким образом, процесс заключения договора включает в себя несколько важных этапов, в том числе оферту, акцепт, рассмотрение, намерение создать правоотношения, дееспособность, согласие, юридические формальности, исполнение и расторжение. Каждая сторона должна понимать свои обязательства и условия договора, чтобы гарантировать, что соглашение подлежит исполнению и защищает их интересы.

В договорных отношениях благонадежность контрагентов является важным понятием в процессе проверки контрагентов, которое устанавливает ожидания и обязанности сторон по договору. Также гарантирует, что одна сторона контракта может полагаться на обещания и обязательства, данные другой стороной. Эта концепция необходима для установления доверия между сторонами и для поддержания долгосрочных деловых отношений.

Например, если продавец не доставляет товары в соответствии с обещаниями, покупатель может понести финансовые потери или сбой в своей коммерческой деятельности. И наоборот, если покупатель не оплачивает товары

или услуги, продавец может понести финансовые убытки или не сможет выполнить свои обязательства перед своими поставщиками.

Основными принципами благонадежности контрагентов выступают:

1. Честность: обе стороны должны быть честны друг с другом и не делать ложных или вводящих в заблуждение заявлений. Это означает, что любая предоставленная информация должна быть точной и надежной.

2. Справедливость: обе стороны должны стремиться относиться друг к другу справедливо во всех аспектах контракта. Это включает в себя условия соглашения, ожидаемые результаты, графики платежей и любые другие связанные с этим вопросы.

3. Ответственность: Обе стороны должны нести ответственность за свои действия и должны выполнять свои обязательства, как указано в контракте.

4. Надежность: Обе стороны должны демонстрировать надежность, выполняя свои обещания и обязательства, как они договорились в контракте.

5. Уважение. Обе стороны должны всегда проявлять уважение к интересам и точкам зрения друг друга.

На рис. 1 представлены ключевые аспекты благонадежности контрагента.

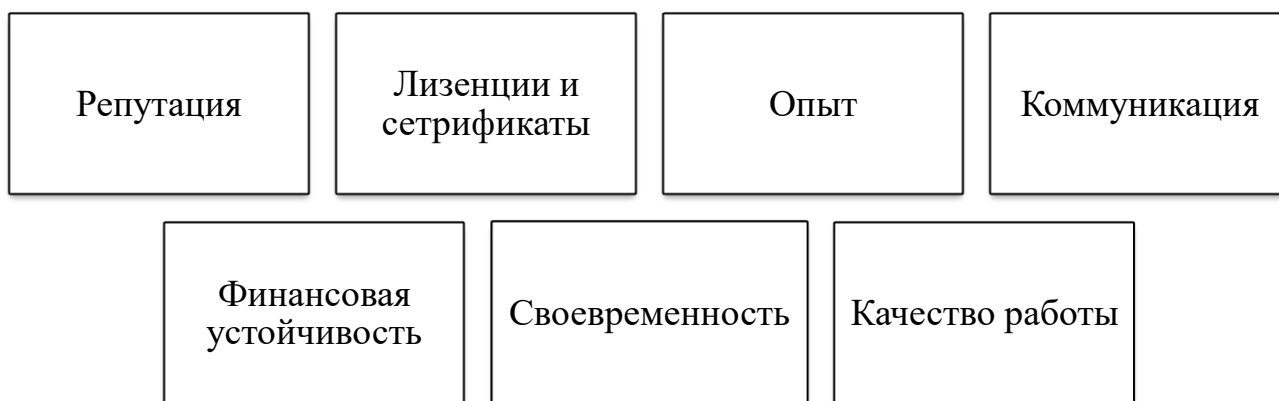


Рис. 1 – Ключевые аспекты благонадежности контрагента

Рассмотрим подробнее каждый аспект благонадежности контрагента и что он в себя включает:

- Репутация. Репутация контрагента является одним из важнейших показателей его благонадежности. В данном случае нужно запросить

рекомендации у предыдущих клиентов и проверить онлайн-обзоры, чтобы узнать, что другие говорят о работе контрагента. Если у контрагента хорошая репутация, вполне вероятно, что он будет благонадежным.

- Опыт. Опыт контрагента является еще одним важным фактором, определяющим его благонадежность. В целом, изучение опыта контрагента придает уверенность в его знаниях, навыках и способности успешно завершить ваш проект. Это также может помочь гарантировать, что ваш проект будет завершен вовремя, в рамках бюджета и в соответствии с требуемыми стандартами качества.

- Лицензии и сертификаты. Благонадежный контрагент будет иметь все необходимые лицензии и сертификаты для выполнения работ. Наличие надлежащих лицензий и сертификатов может указывать на то, что контрагент серьезно относится к своей работе. Это показывает, что он потратил время и усилия, чтобы получить необходимую квалификацию для работы в своей области. Также проверка данных документов может привести к снижению рисков. Например, если в проекте что-то пойдет не так, а у контрагента нет надлежащих лицензий или сертификатов, это может затруднить привлечение его к ответственности за любой ущерб или убытки.

- Коммуникация. Хорошее общение с контрагентом означает, что он отзывчив и доступен, когда вам нужно связаться с ним. Это помогает гарантировать, что любые вопросы или проблемы, которые могут у вас возникнуть, будут рассмотрены незамедлительно, а любые проблемы будут решены быстро. Это особенно важно на критических этапах проекта, когда время имеет решающее значение. Также общение с контрагентом может помочь привлечь его к ответственности за работу, которую он выполняет. Если он не поддерживает связь или не выполняет свои обязательства, это может быть использовано как доказательство отсутствия ответственности или профессионализма.

- Финансовая устойчивость. Надежный контрагент будет финансово стабильным и сможет эффективно управлять своими ресурсами. Финансово

стабильный контрагент имеет ресурсы для обеспечения своевременного завершения проекта. С другой стороны, финансово нестабильный контрагент может не располагать ресурсами, необходимыми для завершения проекта, что приводит к задержкам или перерасходу средств.

- Своевременность. Надежный подрядчик предоставит точные сроки проекта и будет придерживаться их. Они также будут следить за тем, чтобы они соблюдали все сроки, указанные в контракте. Способность завершить проект вовремя имеет решающее значение для успеха любого проекта. Задержки могут привести к дополнительным затратам, нарушению сроков и общему влиянию на качество проекта. Контрагент, который имеет опыт своевременного завершения проектов, с большей вероятностью выполнит ваш проект вовремя.

- Качество работы. Благонадежный контрагент гарантирует, что качество его работы соответствует требуемому стандарту. Вы должны запросить примеры их предыдущей работы и проверить наличие дефектов или проблем. Качество работы, выполняемой контрагентом, тесно связано с его репутацией в отрасли. Контрагент, который обеспечивает высокое качество работы, скорее всего, будет иметь хорошую репутацию и, скорее всего, будет рекомендован для будущих проектов.

Благонадежность контрагента является критическим фактором в любой сделке. Каждая сторона ожидает, что другая сторона выполнит свои обязательства в соответствии с согласованными условиями. Если одна из сторон не сделает этого, это может иметь серьезные финансовые и юридические последствия для обеих вовлеченных сторон.

Чтобы снизить эти риски, предприятия и частные лица должны оценить благонадежность контрагента перед заключением любой сделки. Эта оценка может включать оценку финансовой устойчивости контрагента, его послужного списка выполнения обязательств, его репутации в отрасли и любых обязательств по соблюдению правовых или нормативных требований.

Одна из проблем при оценке благонадежности контрагента заключается в том, что бывает сложно получить точную и актуальную информацию о нем. Тем

не менее, существуют различные ресурсы, которые могут помочь в этом отношении. Эти ресурсы могут включать кредитные отчеты, рекомендации от других сторон, которые вели дела с контрагентом, и общедоступные записи.

В дополнение к потенциальным финансовым последствиям неблагонадежные контрагенты также могут создавать юридические проблемы. Споры по поводу неисполнения, нарушения контракта или других вопросов могут занимать много времени, быть дорогостоящими и могут нанести ущерб деловым отношениям.

В некоторых случаях предприятия могут проводить проверку кредитоспособности или получать рекомендации от других сторон, которые вели дела с контрагентом. Они также могут учитывать соблюдение контрагентом законодательных и нормативных требований или качество обслуживания клиентов.

Одним из важных аспектов оценки благонадежности контрагента является понимание его мотивации для заключения сделки. Сторона, которая мотивирована выполнять свои обязательства и поддерживать позитивные деловые отношения, с большей вероятностью будет надежной, чем та, которая мотивирована исключительно финансовой выгодой или другими личными интересами.

В некоторых отраслях, таких как финансы или страхование, регулирующие органы могут потребовать от компаний оценить и задокументировать благонадежность своих контрагентов в рамках своих обязательств по соблюдению требований. Например, в Соединенных Штатах финансовые учреждения обязаны проводить комплексную проверку своих контрагентов для соблюдения правил борьбы с отмыванием денег (AML) и правил «знай своего клиента» (KYC).

Кроме того, в международной торговле благонадежность контрагента приобретает еще большее значение. В трансграничных сделках на стороны могут распространяться различные правовые и нормативные рамки, поэтому крайне важно убедиться, что обе стороны знают и соблюдают применимые законы и

правила. Кроме того, могут существовать языковые или культурные барьеры, которые могут привести к недопониманию, что может привести к спорам.

Чтобы снизить эти риски, предприятия могут использовать посредников, таких как банки или брокеры, для облегчения транзакций и предоставления гарантий относительно благонадежности контрагента. Эти посредники могут проводить собственную комплексную проверку или предлагать решения по торговому финансированию, чтобы снизить риск неплатежа или невыполнения обязательств.

В некоторых случаях предприятия могут также использовать договорные положения, такие как гарантии, заверения или оговорки о возмещении убытков, для распределения рисков и предоставления средств правовой защиты в случае невыполнения обязательств. Однако сами по себе договорные положения не могут гарантировать надежность контрагента, и предприятия всегда должны проводить собственные оценки, чтобы минимизировать риски.

Проверка надежности контрагента имеет решающее значение по нескольким причинам, которые представлены на рис. 2.

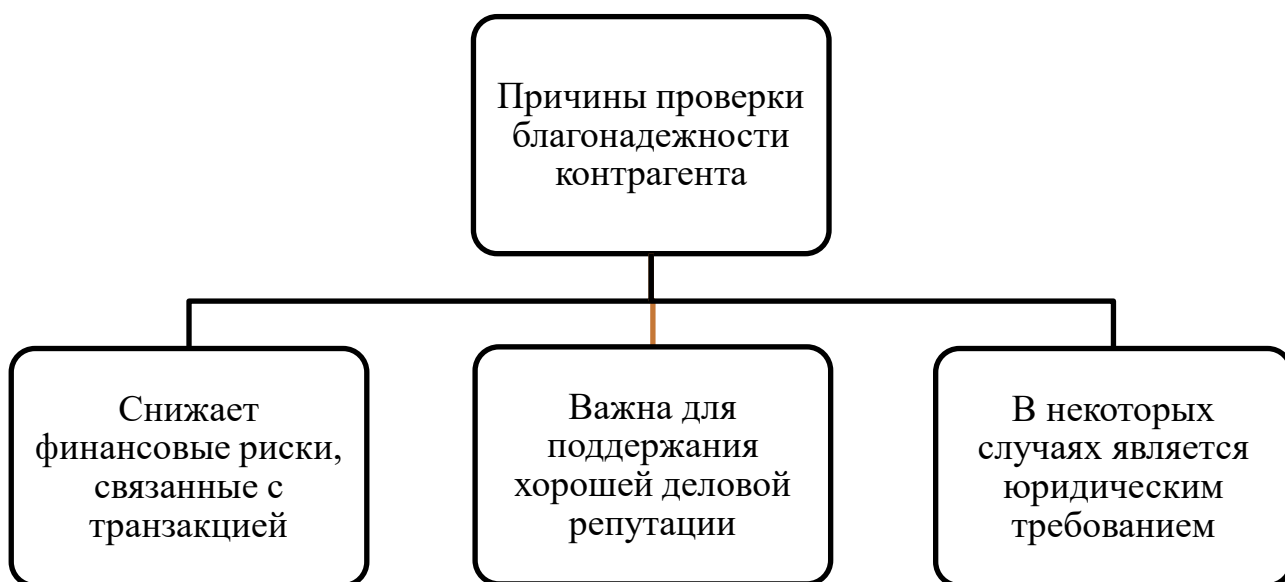


Рис. 2 – Причины проверки благонадежности контрагента

Во-первых, это помогает снизить финансовые риски, связанные с транзакцией. Надежный контрагент с большей вероятностью выполнит свои договорные обязательства, что снижает вероятность финансовых потерь, сбоев в

работе и юридических споров. С другой стороны, ненадежный контрагент может не выполнить платеж или не поставить товары или услуги в соответствии с договоренностью, что приведет к финансовым потерям и ущербу.

Во-вторых, проверка благонадежности контрагента важна для поддержания хорошей деловой репутации. Если бизнес взаимодействует с ненадежным контрагентом, это может негативно сказаться на его репутации в отрасли, что может привести к потере деловых возможностей и клиентов.

В-третьих, в некоторых случаях проверка надежности контрагента может быть юридическим требованием, особенно в таких отраслях, как финансы и страхование.

При проверке благонадежности контрагента имеет важное значение такое понятие как должная осмотрительность. До заключения договора компаниям следует проанализировать возможность другого участника выполнить условия договора. Здесь речь идет о соблюдении должной осмотрительности при выборе контрагента. Должная осмотрительность – это важный элемент проверки контрагентов. Ранее использование должной осмотрительности до 2006 г. было лишь рекомендуемой практикой, но не обязательным требованием для компаний.

Однако с 2006 года налоговые органы и суды в рамках Постановления Пленума ВАС РФ № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой льготы» требуют от компаний применения должной осмотрительности при вступлении в деловые отношения с третьими лицами, чтобы свести к минимуму уклонение от уплаты налогов. Также в данном постановлении определены ситуации, при которых налоговая льгота будет признана необоснованной. [1]

По сути, есть два основных критерия, которые должны быть соблюдены, чтобы налоговая льгота считалась необоснованной.

Во-первых, если налогоплательщик не проявил должной осмотрительности и должен был знать о нарушениях, допущенных контрагентом.

Во-вторых, если налогоплательщик, его связанные или аффилированные лица совершают операции, связанные с налоговыми выгодами, в первую очередь с контрагентами, не выполняющими налоговые обязательства. (Согласно пункту 10 вышеупомянутого постановления).

Новая статья Налогового Кодекса 54.1 была введена в действие в 2017 году. Она связана с методами налоговой оптимизации. Теперь можно было определить виды правонарушений, которые были совершены для налоговой оптимизации, а также были выделены условия, при которых компания может уменьшить сумму налогов. [2]

Понятие должной осмотрительности в основном используется в Налоговом кодексе, так как заключение договоров с ненадежными контрагентами может привести к необоснованным налоговым выгодам для компании.

С 2006 года должная осмотрительность включала в себя в основном формальные процедуры, такие как проверка постановки на налоговый учет, устава компании, ознакомление с приказами о назначении на должность генерального директора или иных лиц, ответственных за заключение договора.

По новому закону от 10 марта 2021 года для проверки контрагентов введен новый термин «коммерческая осмотрительность». Под этим термином понимается процедура выбора контрагента с учетом характера сделки и разумного поведения контрагента при выполнении условий договора. Это означает, что компании теперь должны не только использовать формальные методы, но и изучать финансово-хозяйственную деятельность контрагента, в том числе его деловую репутацию, платежеспособность, способность выполнять условия договора, имеющиеся ресурсы и опыт. [3]

Российский закон о должной осмотрительности требует, чтобы компании проводили должную осмотрительность при заключении определенных видов сделок, таких как слияния и поглощения, инвестиции и совместные предприятия. Закон также требует, чтобы компании раскрывали потенциальным контрагентам

финансовую и операционную информацию, такую как проверенные финансовые отчеты, контракты и разрешения.

Целью российского закона о должной осмотрительности является защита прав сторон, участвующих в финансовых операциях, и содействие прозрачности и подотчетности в финансовой системе. Требуя от компаний проведения комплексной проверки и раскрытия информации, закон снижает риск мошенничества, коррупции и неуплаты и повышает стабильность финансовой системы.

Таким образом, проверка контрагента является необходимым требованием, позволяющим компаниям работать на рынке, не подвергаясь юридическим наказаниям за несоблюдение налогового законодательства в связи с недостаточной проверкой контрагента. Процедуры проверки контрагентов на благонадежность, коммерческой осмотрительность являются неотъемлемой частью обеспечения экономической безопасности и не могут быть разделены. Правильное построение этих процедур позволяет эффективно оценивать внешние риски и не допускать их исключения в будущем.

Библиографический список:

1. Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» // СПС «КонсультантПлюс»

2. Письмо ФНС России от 23.03.2017 № ЕД-5-9/547@ «О выявлении обстоятельств необоснованной налоговой выгоды» // СПС «КонсультантПлюс»

3. Письмо ФНС России от 10.03.2021 № БВ-4-7/3060@ «О практике применения статьи 54.1 Налогового кодекса Российской Федерации» // СПС «КонсультантПлюс».

References:

1. Resolution of the Plenum of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation № 53 of October 12, 2006 «On the Assessment by Arbitration Courts of the Validity of Taxpayers Obtaining Tax Benefits» // ConsultantPlus SPS

2. Letter of the Federal Tax Service of Russia № ED-5-9/547@ of March 23, 2017 «On Identifying Circumstances of Unjustified Tax Benefit» // ConsultantPlus SPS

3. Letter of the Federal Tax Service of Russia № BV-4-7/3060@ of March 10, 2021 «On the Practice of Applying Article 54.1 of the Tax Code of the Russian Federation» // ConsultantPlus SPS.

Для цитирования: Павлова И.В., Сущность понятия благонадежности контрагентов и ее основные принципы в рамках обеспечения экономической безопасности/ Павлова И.В., Курашова А.А., Пенчукова Т.А., // Российский экономический интернет-журнал. – 2023. – № 2. URL:
© Павлова И.В., Курашова А.А., Пенчукова Т.А., Российский экономический интернет-журнал 2023, № 2.