

Главная » Статьи » Менеджмент » Контрагент-007: как узнать всю правду о контрагенте и не получить выездную проверку от ФНС

## Контрагент-007: как узнать всю правду о контрагенте и не получить выездную проверку от ФНС

26 Янв 2016



В 2016 году исполнится десять лет понятию «должная осмотрительность», которую компании, согласно законодательству, обязаны проявлять при работе с контрагентами. Этот расплывчатый термин означает, что компании должны проверять контрагентов, с которыми они работают, на надежность и налоговые риски. Не так давно ФНС ввела новую систему АСК-НДС-2, которая позволяет в автоматическом режиме вычислять из цепочек сделок ту, по которой не был уплачен НДС. Если такая сделка обнаружится, будут проверяться все компании в цепочке. Что означает для бизнеса выездная проверка ФНС, объяснять не нужно.

### КАК ЭТО РАБОТАЕТ

В первую очередь ФНС проверяет поставщиков различных товаров и услуг. При такой проверке может оказаться, что контрагент, поставивший вам стройматериалы или оказавший клининговые услуги – недобросовестный налогоплательщик или компания-«однодневка». В этом случае НДС с суммы сделки, который ваша компания приняла к зачету, будет оспорен. В результате вы не сможете уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль на сумму услуг. По сути, налоговые риски в любом случае лежат на вас как на плательщике за товары или услуги. Арбитражная практика показывает, что суды чаще встают на сторону фискальных органов, если налогоплательщик не проявил должной осмотрительности при выборе контрагентов.

### КАК НЕ ПОПАСТЬ ПОД ПРОВЕРКУ

Самое простое, что может сделать любая компания – проверить факт наличия и регистрации юридического лица. Это можно сделать на сайте ФНС или с помощью специальных онлайн-систем, у которых есть доступ к информации ФНС и ГМЦ Росстата. Онлайн-системы предпочтительнее, потому что предоставляют дополнительный сервис, однако все они стоят денег. Здесь нужно взвесить собственные финансовые возможности, нужды, а также риски, которые понесет компания в случае получения неполной информации о контрагенте и в случае, если он окажется недобросовестным.

Получив выписку из ЕГРЮЛ, вы узнаете регистрационные данные компании, информацию о

### РЕКОМЕНДУЕМ

#### 13 ошибок начинающих предпринимателей



#### Низкозатратная модель роста



#### Контрагент-007: как узнать всю правду о контрагенте и не получить выездную проверку от ФНС



#### Зачем владельцу бизнеса отлаживать бизнес-процессы



#### 20 главных причин неудач стартапов



Евгений Поляничко  
Руководитель офиса  
«Калужская» компании  
«Первый БИТ»

контрагента. То есть «должную осмотрительность» проявить не получится. Нужен более глубокий отчет, по результатам анализа которого у вас появится более или менее полное представление о контрагенте. Опять-таки, такой отчет могут сформировать онлайн-системы. Допустим, такой отчет есть у вас на руках. Что с ним делать?

## 9 СПОСОБОВ ПРОЯВИТЬ ДОЛЖНУЮ ОСМОТРИТЕЛЬНОСТЬ

- Обратите внимание на дату регистрации компании. Если компания создана совсем недавно, это должно насторожить.
- Адрес регистрации тоже о многом говорит. Если он «массовый» (т.е. по тому же адресу зарегистрировано множество других юрлиц), больше шансов, что компания недобросовестная.
- Убедитесь, что подпись на договоре или счете принадлежит руководителю компании, указанному в регистрационных данных и выписке ЕГРЮЛ. Если договор подписывается по доверенности, вам нужно убедиться в легитимности этой доверенности.
- Явный признак «технической» компании – у руководителя есть признаки массового заявителя (является заявителем при регистрации десяти и более компаний).
- Ознакомьтесь с бухгалтерским балансом организации: компания не должна работать в убыток или существовать за счет заемных средств.
- Вид деятельности, указанный при регистрации (ОКВЭД), должен соответствовать предлагаемым вам товару или услуге.
- Частая или недавняя смена адреса и директора говорит о возможных проблемах в компании.
- При проверке контрагента также необходимо получить информацию о судебных процессах с участием компании.
- Проверьте отзывы о компании в интернете – сегодня такой информации много. Научитесь отделять «черный» пиар и заказные отзывы от настоящих.

Все эти меры помогут выявить недобросовестного контрагента и снизить риски финансовых потерь. Это и называется «должная осмотрительность».

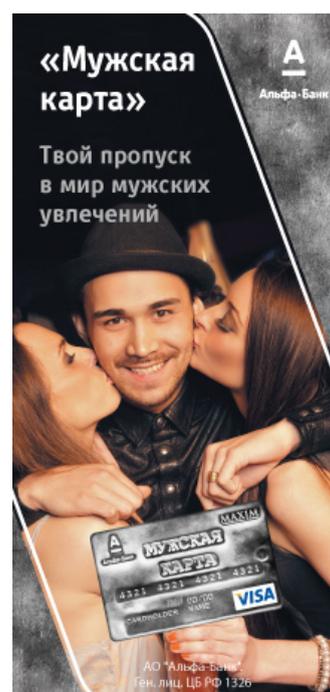
## ПОЧЕМУ ПРОВЕРЯТЬ КОНТРАГЕНТОВ ДОЛЖНА АВТОМАТИЧЕСКАЯ СИСТЕМА

Но по факту для проведения такого анализа требуется много времени и специальные навыки. Даже если в вашей компании есть специалист по безопасности, выполнить всестороннюю оценку потенциального подрядчика ему вряд ли удастся: на рынке слишком мало узкопрофильных профессионалов, которые специализировались бы именно на проверке контрагентов.

Как я уже говорил, есть возможность автоматизировать процесс проверки. На рынке существует несколько компаний, предлагающих подобный сервис. Причем рынок таких систем активно растет, на 50% в год, во многом благодаря введению в эксплуатацию системы АСК-НДС-2. То есть все больше компаний понимают необходимость использовать автоматические системы проверки.

Подобные системы, помимо обычной проверки информации о регистрации контрагента в ЕГРЮЛ, анализа регистрационных данных и финансовых показателей и т.п., проводят более глубокий анализ. Так, при анализе финансовых показателей рассчитываются коэффициенты для оценки финансового состояния, то есть учитываются выручка, основные средства, запасы, дебиторская и кредиторская задолженность, прибыль или убыток, чистая прибыль или убыток. По ФИО руководителя проводится не только анализ на «массового заявителя», но и учитываются ликвидированные компании, в которых он также мог быть руководителем. В итоге такой сервис определяет уровень риска при работе с данным контрагентом.

Лучшие системы могут дать рекомендации при необходимости провести дополнительную проверку и подскажут набор необходимых документов и действий в отношении контрагента. Важно понимать, что окончательное решение о работе с контрагентом остается за руководителем компании, то есть за вами.



Именно вы должны принимать решение, что делать, если контрагент окажется в зоне высокого риска. Но в любом случае у вас на руках будет пакет документов на контрагента, что будет означать, что вы проявили должную осмотрительность. Скорее всего, это избавит вас от претензий со стороны фискальных органов.

## КАК ВЫБРАТЬ ПРАВИЛЬНУЮ СИСТЕМУ ДЛЯ ПРОВЕРКИ КОНТРАГЕНТОВ

Однозначного ответа, как это часто бывает, не существует. Несмотря на высокую емкость – порядка 5 млрд рублей в 2014 году – рынок только формируется. Его потенциал – 20-30 млрд рублей в год. Уже есть признанные лидеры по количеству пользователей, но появляются и новые игроки, которые ведут агрессивную политику по захвату доли рынка по двум направлениям: предлагают более широкий функционал по более низкой цене. Разрыв в ценах достигает иногда 3-4 раз. Для малого и среднего бизнеса это может стать решающим фактором, тем более в кризис. При этом качество сервиса у таких систем как минимум не хуже, чем у лидеров рынка, предлагающих свои услуги за 280 тыс. рублей за год пользования. Что касается дополнительных функций, то здесь довольно большая дифференциация. Не все онлайн-системы по проверке контрагентов умеют оценивать и минимизировать налоговые риски. В компании «Первый БИТ» для проверки контрагентов используется система ЛИК:Бизнес. Она позволяет оценивать налоговые и финансовые риски при работе с нашими клиентами и поставщиками, а также предлагает сервис с обширными возможностями для развития бизнеса. ЛИК:Бизнес отвечает задачам нашей компании, однако хочу отметить, что каждый предприниматель должен выбирать систему, исходя из нужд и финансовых возможностей собственной компании.

## КАКИЕ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ФУНКЦИИ ПРЕДЛАГАЮТ СИСТЕМЫ

Как я уже говорил, некоторые системы предлагают функции, не связанные напрямую с проверкой контрагентов, а нацеленные на развитие вашего бизнеса, как, например, тот же ЛИК:Бизнес. В подобных системах предоставляется возможность построить и выгрузить клиентские базы с актуальными контактными данными, регистрационными данными компаний, ФИО руководителей. У вас появляется доступ к всегда актуальной информации обо всех официально зарегистрированных в России юридических лицах и индивидуальных предпринимателях. На сегодня их более 7 млн. Чтобы вы смогли выбрать нужные именно вам, система предлагает большое количество критериев отбора: вид деятельности, местоположение с точностью до района города, села или деревни, дату регистрации, финансовые показатели, форму собственности и другие.

Сегодня это востребованная услуга, поскольку в России не менее 250 тыс. компаний используют или готовы использовать технологии холодных продаж, а значит, им необходимы актуальные базы данных потенциальных клиентов. Более того, в стране глубокий кризис, что означает снижение продаж. У компаний, как правило, в этой ситуации есть три способа увеличить выручку: больше продаж старым клиентам, повышение цен и привлечение новых клиентов. В этом смысле автоматическое построение базы клиентов по нужным критериям кажется как никогда актуальным и полезным сервисом.

Итак, ваша задача как предпринимателя – правильно оценить соотношение цены и качества таких систем. Кризис диктует всем одни и те же правила: грамотные покупатели ищут более дешевый, но качественный продукт, а грамотные производители и продавцы стараются такой продукт предложить. Поэтому при должном анализе вы можете сегодня получить недорогой, но действительно качественный и даже уникальный продукт по проверке контрагентов, при этом с дополнительным функционалом, который поможет развить ваш бизнес.

### 1С:Бухгалтерия 8.3.



Скидка 50% на 1С:Бухгалтерия 8.3 базовые версии в Первом БИТе. 18+



ДОБАВИТЬ В ИЗБРАННОЕ

Комментариев к данной записи еще нет. Будьте первым!

# Есть 99 000 р? Купите квартиру

Ежемесячный платеж всего 22 000 р. Только до 29 февраля, торопитесь!



Проект **Свой Бизнес**, основанный в 2002 году – первый в России специализированный журнал и сайт о предпринимательстве.

Наша миссия – передача практических знаний, помогающих масштабировать бизнес.

**Свой Бизнес** – официальный партнер компании Gazelles, специализирующийся на обучении и коучинге собственников и менеджеров компаний среднего размера по всему миру.



© Свой Бизнес 2002-2016

---

Свой Бизнес

Предпринимательство как стиль жизни

