

Гончарук та партнери
—Адвокатське бюро—

Перевірка контрагентів



ПЛАН

1. У яких випадках необхідна перевірка контрагентів
2. Які є ризики, при співпраці з підозрілими контрагентами
3. Відкриті реєстри для перевірки контрагента і бізнес-розвідки
4. Перевірка статусу контрагента (діюче підприємство чи на стадії процедури банкрутства)
 - Перевірка фінансового стану контрагента
 - Перевірка сплати податків контрагентом
 - Перевірка контрагента на судові позови
 - Перевірка контрагента на наявність ліцензій
 - Гарантії

Платник податків при виборі контрагента та укладенні з ним договору повинен керуватися належною обачністю. Адже від цього залежить подальше фактичне виконання договору, отримання прибутку і права на отримання певних преференцій, зокрема, формування податкового кредиту з ПДВ.

Вибір контрагента в бізнесі грає дуже важливу роль. Основною метою перед укладенням угоди є не тільки вибір найбільш вигідних фінансових умов, а й надійність майбутніх відносин. Для того, щоб ваша угода відбулася і її результат був вдалим для обох сторін, існує процедура перевірки контрагента, яка є особливо актуальною, якщо ви плануєте укласти угоду вперше. Розглянемо головні причини, ризики та способи перевірки потенційних партнерів.

У яких випадках необхідна перевірка контрагентів

Ви **раніше не працювали з відповідним контрагентом** і майбутня угода планується як перша спільна співпраця. Це перша і одна з найголовніших причин перевірки контрагента, оскільки найвищі ризики виникають саме при первинній співпраці сторін, коли Ви не знаєте, яко підводні камені можуть чекати при укладенні угоди з невідомим суб'єктом.

Фіктивність контрагента. Результати перевірки контрагента можуть показати, що наявність певних ознак існуючої компанії може виявитися лише прикриттям для незаконної діяльності контрагента і відсутності його реєстрації.

У яких випадках необхідна перевірка контрагентів

Контрагент був нещодавно зареєстрований і тільки почав свою діяльність. В даному випадку також необхідна перевірка, оскільки можливі ризики того, що контрагент виявиться, наприклад, так званої компанією-одноденкою, яка створювалася виключно для досягнення певних цілей і, як мінімум, має проблеми зі сплатою податків

Не дуже позитивні відгуки про репутацію контрагента. Перевірка перед укладенням угоди в такому випадку допоможе уникнути негативного досвіду ваших знайомих, або навпаки, покаже, що відгуки виявилися неправдивими і з цим контрагентом можна ефективно працювати.

У яких випадках необхідна перевірка контрагентів

Контрагент неплатоспроможний. В такому випадку існують фінансові ризики і ваша угода виявиться збитковою, оскільки необхідно буде чекати проходження процедури банкрутства, щоб була можливість повернути хоча б частину своїх коштів.

Контрагент вимагає попередньої оплати. Можливо, це просто умова забезпечення надійності угоди, але ще існує ризик того, що контрагент виявиться неблагонадійним і просто забере гроші, не виконавши умови угоди.

Іноземний контрагент. Перевірка в такому випадку необхідна, оскільки контрагент може спробувати приховати якісь важливі аспекти своєї діяльності, що в подальшому несприятливо позначиться як на самій угоді, так і безпосередньо на вашому фінансовому становищі/репутації. Ви повинні вимагати у контрагента максимальну кількість інформації про його діяльність, ненадання якої може викликати підозри.

Які є ризики, при співпраці з підозрілими контрагентами

Фінансовий. Якщо ви вирішите подати позов про стягнення заборгованості з контрагента і після подання позову виявиться, що контрагент неплатоспроможний/нещодавно зареєстрований і має мінімальний статутний капітал. Можливо навіть, що по відношенню до контрагента відкрито декілька судових проваджень. Ймовірно, що ваші шанси на стягнення заборгованості мінімальні і ви невідворотно понесете фінансові збитки, яких можна було б уникнути, попередньо перевіривши контрагента перед укладенням угоди.

Які є ризики, при співпраці з підозрілими контрагентами

Податковий. Вчасно не здійснивши перевірку контрагента, може виявитися, що ваш контрагент - офшорна компанія. В такому випадку існує ряд ризиків, в тому числі, і підвищена увага податкових органів до вашої компанії.

Репутаційний. Під час укладення угоди з неперевіреним контрагентом можна також поставити під загрозу свою репутацію / репутацію компанії. В подальшому вам потрібно буде зробити багато зусиль, щоб її відновити. У будь-якому випадку, легше попередити цей ризик, ніж його усунути.

Відкриті реєстри для перевірки контрагента і бізнес-розвідки

Перед укладенням будь-якої угоди варто проводити попередню перевірку контрагента через відкриті джерела, включаючи реєстри, а по можливості і за допомогою інших інструментів корпоративної розвідки. Безумовно, глибина перевірки буде залежати від масштабу угоди.

Сьогодні існує велика кількість реєстрів та сервісів з відкритими даними, з яких можна отримати інформацію безкоштовно або за невелику плату. Водночас для осіб, які ведуть активну підприємницьку діяльність та часто мають справу з новими контрагентами, є платні версії відповідних сервісів, які відкривають доступ до більшої кількості показників для аналізу.

Відкриті реєстри для перевірки контрагента і бізнес-розвідки

Необхідно використовувати всі доступні публічні джерела: державні і приватні реєстри, загальносвітові і національні ЗМІ. Потрібно залучити фахівця, який володіє мовою країни, з якою ви хочете працювати, щоб він допоміг вам зробити такий аналіз: вивчити сайти інших компаній, вникнути в бізнес-клімат. Дуже важливо приділяти увагу навіть дрібницям: детально дослідити медіа фон потенційного контрагента, вивчити структуру бенефіціарів, перевірити чи не є бенефіціари публічними особами і наскільки вони залежні від політичної обстановки.

Для більш детального дослідження можуть бути використані платні версії відповідних сервісів, таких як YouControl, Vkursi Pro, Clarity Project, де здійснюється аналіз, зокрема, фінансових показників за різними варіаціями

Перевірка статусу контрагента

Перш за все, варто переконатися у дійсності держреєстрації – чи була контрагент не ліквідований чи вже готується остаточно припинити діяльність

Основні аспекти перевірки контрагента перед укладенням угоди:

1) Перевірка **інформації з Єдиного державного реєстру юридичних осіб, фізичних осіб-підприємців та громадських формувань** допоможе дізнатися базову інформацію про вашого контрагента: факт реєстрації контрагента, розмір статутного капіталу, перелік засновників та уповноважених осіб, місцезнаходження компанії, види діяльності та ін.

Перевірка статусу контрагента

2) Перевірка **судової практики в Єдиному державному реєстрі судових рішень** дозволить знайти судові справи за участю контрагента і дізнатися інформацію про наявність фінансових і податкових проблем, неблагонадійність у відносинах з іншими контрагентами.

3) Дуже важливою є **антикорупційна перевірка контрагента**, зокрема, по санкційним спискам, внутрішнім документам контрагента (антикорупційна політика, правила, положення, кодекс корпоративної етики і т.д.), яка дозволить краще зрозуміти специфіку діяльності контрагента і визначити потенційні корупційні ризики при укладенні угоди.

Перевірка статусу контрагента

4) Перевірка інформації про **наявність ліцензій і дозвільних документів**. Дана перевірка має чимале значення, оскільки ваш потенційний контрагент може приховати від вас інформацію про закінчення терміну дії ліцензії або її анулювання, відсутність дозволів на проведення необхідних робіт і т.п. У такому випадку саме ви можете потрапити під дію фінансової або адміністративної відповідальності, навіть якщо ведете свою діяльність відповідно до усіх вимог законодавства.

Перевірка статусу контрагента

- 5) Також обов'язковою є перевірка контрагента в Державному реєстрі речових **прав на нерухоме майно**, за даними з якого можна встановити факт наявності у майбутнього контрагента об'єктів нерухомості і пов'язаної з ними інформації. Дана перевірка допоможе прояснити ситуацію з майном контрагента, уникнути ризиків невиконання умов договору.
- 6) Не варто забувати і про **установчі документи потенційного контрагента**, якщо ви плануєте укласти угоду з юридичною особою. Слід звернути увагу на статут, в якому прописані повноваження органів юридичної особи, в тому числі і на проведення операцій. Вивчивши положення статуту, ви будете краще інформовані про структуру та принципи діяльності контрагента, що в подальшому дозволить вам прорахувати всі можливі сценарії ваших відносин, вибрати найбільш вигідний і уникнути можливих ризиків.

Гарантії

Навіть не використовуючи платні версії вказаних сервісів, можна в певній мірі убезпечити себе від настання несприятливих ризиків шляхом:

співпраці за передоплатою;

залучення незалежних посередників;

використання інституту поручительства або гарантії;

укладення договорів застави майна на забезпечення виконання основного договору.

У будь-якому випадку для укладення важливої угоди краще отримати від контрагента фінансову звітність, інформацію про виконання аналогічних договорів з іншими підприємцями та лише після аналізу його показників підписувати договір.

Крім того, з важливих питань рекомендується вести офіційну переписку, щоб у разі виникнення спорів підтвердити свої вимоги належними доказами.

ДЯКУЄМО ЗА УВАГУ

honcharukpartners.com

[+38 \(095\) 560 39 77](tel:+380955603977)