



Проблематика проверки иностранного контрагента при экспорте сельскохозяйственной продукции

Спивак Н.Ю., аспирант, ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», Ставрополь, Россия

Аннотация. Российская Федерация является одним из ключевых экспортеров сельскохозяйственной продукции в мире. Осуществление экспортных операций при реализации товаров осуществляется при непосредственном взаимодействии юридических и физических лиц (резидентов) с компаниями - нерезидентами при заключении сделок по поставке продукции на экспорт. Стоит учитывать, что процесс выстраивания коммерческих взаимоотношений с компанией-нерезидентом имеет свои особенности, по сравнению с осуществлением предпринимательской деятельности на внутреннем рынке.

Представленная статья посвящена рассмотрению проблематики проверки контрагента - нерезидента при осуществлении торговых операций в области международной торговли товарами, а именно сельскохозяйственной продукцией при осуществлении экспортных операций, одновременно проведен анализ возможности проверки благонадежности иностранного покупателя. В частности рассмотрена существующая судебная практика в области экспорта сельскохозяйственной продукции, проведен ее анализ и обобщение.

Ключевые слова: экспорт сельскохозяйственной продукции, благонадежность, проверка контрагента, международная торговля, ВЭД, экспортные риски, риск неуплаты за товар.

The challenges of verifying a foreign counterparty when exporting agricultural products

Spivak N.Y., Postgraduate Student of the Federal State Budgetary

Educational Institution of Higher Education

Stavropol State Agrarian University, Stavropol, Russia

Annotation. The Russian Federation is one of the key exporters of agricultural products in the world. Export operations are carried out by legal entities and individuals (residents) in direct contact with non-resident companies when concluding export supply deals. It is worth noting that the process of building commercial relations with a non-resident company has its own characteristics compared to conducting business in the domestic market.

The presented article is devoted to the problem of checking a non-resident counterparty when carrying out trade operations in the field of international trade in goods, namely agricultural products, when carrying out export operations, while simultaneously analyzing the possibility of checking the reliability of a foreign buyer. In particular, the existing judicial practice in the field of agricultural exports is considered, analyzed, and summarized.

Key words: agricultural exports, reliability, counterparty verification, international trade, foreign economic activity, export risks, risk of non-payment for goods.

Введение. Российская Федерация является одним из важнейших мировых поставщиков сельскохозяйственной продукции, причем значимость Российских компаний в общемировом товарообороте данной продукции постоянно возрастает, что непосредственно связано с приростом показателей по сбору урожая и приводит к увеличению возможностей Российских компаний осуществлять экспорт сельскохозяйственной продукции в разные страны мира [1].

Стоит учитывать, что процесс осуществления сделки по реализации товара на экспорт включает в себя ряд этапов, начиная от знакомства с

представителями компании-покупателя и заканчивая полным исполнением сторонами сделки обязательств в рамках контракта (договора) по поставке товара и его оплате. В практике международной торговли существует достаточно примеров, указывающих на неисполнение покупателями обязательств по оплате товара, полученного от продавца, причем суммы неполной оплаты могут быть достаточно существенными для того, чтобы значительно повлиять на перспективу положительного финансового результата деятельности экспортера, вплоть до возможности получения убытков, влияющих на саму возможность существования компании в будущем.

В связи с этим очень важно при осуществлении экспортных операций по реализации сельскохозяйственной продукции взвешено подходить к выбору покупателя и, с учетом критериальной оценки (оценки благонадежности), построить коммерческие взаимоотношения, которые приведут к ожидаемому положительному результату сделки и сведут к минимуму риски, в частности риск по неуплате за товар.

Результаты исследования. Ранее, в статье «Современные риски при экспорте сельскохозяйственной продукции» [1] уже описывались основные экспортные риски, с которыми сталкиваются экспортеры, к ним можно отнести контрактные риски, валютные риски, риски неуплаты за товар (Рис. 1).

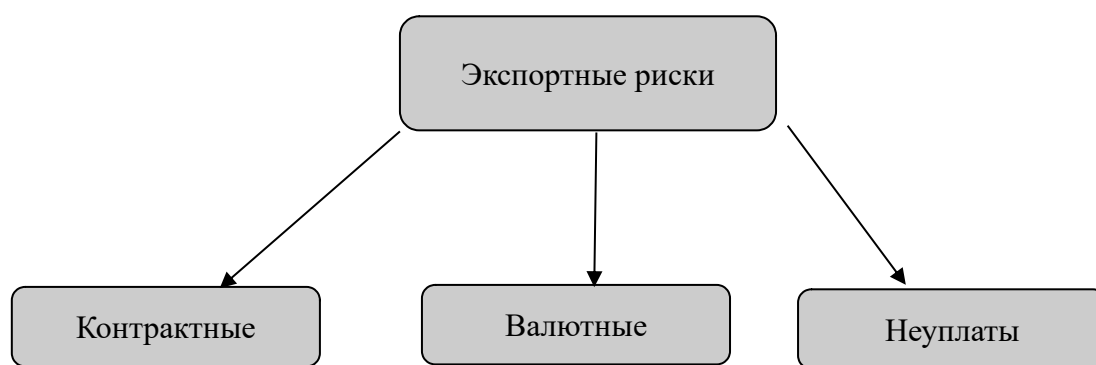


Рис. 1 – Основные экспортные риски

При осуществлении сделок без полной предоплаты у лица, осуществляющего внешнеторговую деятельность появляются риски неполучения оплаты за товар и формирования дебиторской задолженности с перспективой перехода ее в категорию просроченной дебиторской

задолженности, ухудшающей финансовое положение предприятия, которое может поставить его под угрозу получения убытков в рамках совершенной внешнеторговой сделки. Дебиторская задолженность и риски, связанные с ней, описывались множеством авторов. Среди них можно отметить Богданову А.Е., описывающую риск дебиторской задолженности [2], а затем и финансовые риски в целом [3], Гранатурова В.М., который в своей работе указывает на пути снижения экономических рисков [4], Конева М.В., описывающего учет и контроль дебиторской задолженности [5]. Стоит отметить, что риск неуплаты за товар отмечался как существенный при осуществлении экспорта сельскохозяйственной продукции [1]. В рамках управления данным риском стоит учитывать особенность внешнеторговой составляющей, которая накладывает специфические элементы в части работы с данным риском.

Можно выделить две основные причины неуплаты, к ним относятся:

- неблагонадежность покупателя;
- неполучение денег в результате отказа банков в проведении платежей.

Неблагонадежность покупателя

Говоря о неблагонадежности покупателей стоит отметить, что установленного термина «неблагонадежный» нет и его трактование разными лицами может быть разным, однако, если рассматривать имеющуюся нормативно-правовую базу по данному вопросу, можно отметить наличие так называемой «должной осмотрительности» (или надлежащей осмотрительности), которая «предполагает, что при выборе контрагента субъекты предпринимательской деятельности, как правило, оценивают не только условия сделки и их коммерческую привлекательность, но и деловую репутацию, платежеспособность контрагента, риск неисполнения обязательств и предоставление обеспечения их исполнения, наличие у контрагента необходимых ресурсов (производственных мощностей, технологического оборудования, квалифицированного персонала) и соответствующего опыта» [6]. Исходя из вышесказанного, под неблагонадежным контрагентом можно иметь

ввиду контрагента, который не соответствует необходимым показателям привлекательности, репутации, ресурсов, опыта и т.д.

Стоит отметить, что Конюкова О.Г. в своей работе проводит исследование понятия «недобросовестный контрагент» и приходит к выводу, отмечая его собственным определением: «Авторской трактовкой дефиниции «недобросовестный контрагент» является следующее: это организация или индивидуальный предприниматель, которые при осуществлении сделки или договора преследуют в качестве своей основной цели намеренное несоблюдение установленных условий, реализацию мошеннических схем, уклонение от выполнения обязательств, в т.ч. налоговых, а также заведомое сокрытие (ложное предоставление) фактов о своей деятельности для получения выгоды в одностороннем порядке».[7]

Дефиниция «неблагонадежность» в некоторой степени шире, чем «недобросовестность» и может ее включать в себя, так как «недобросовестный» контрагент заведомо «неблагонадежный», а «неблагонадежный» не обязательно может быть «недобросовестным». Например, в ходе исполнения условий сделки, добросовестный контрагент может утратить платежеспособность, что приведет к снижению его благонадежности, но не сделает его недобросовестным.

Исходя из вышесказанного, можно сделать вывод, что с целью определения степени благонадежности контрагента, необходимо провести проверку, по результатам которой должно стать понятно, добросовестно ли он подходит к сделке и будет ли он благонадежен (надежен) при исполнении своих обязательств в рамках контракта (договора).

Горбатов М.С, в своей работе [8] рассматривает разные методы и критерии оценки благонадежности контрагентов. Им отмечается ряд способов, таких как:

- «1. Сделать запрос у контрагента ряда документов до заключения сделки;
2. Сделать запрос у ФНС сведений из ЕГРЮЛ/ЕГРИП в электронном виде;
3. Сделать запрос в налоговую инспекцию по месту регистрации контрагента;

4. Проверить, на предмет участия в судебных разбирательствах;
5. Удостовериться, что потенциальный контрагент не находится на какой-либо стадии банкротства;
6. Удостовериться, что не ведется против будущего контрагента исполнительное производство;
7. Если необходимо, проверить имеется ли у поставщика лицензия на осуществление деятельности;
8. Ознакомиться с годовой бухгалтерской отчетностью компании;
9. Проверить не внесён ли поставщик в реестр недобросовестных поставщиков;
10. Удостовериться в полномочиях лица, подписывающего договор»

Разные авторы предлагают разные способы и методики проверки контрагентов с целью определения их благонадежности, тем более существуют компании, которые по ИНН могут предоставить свое видение благонадежности, исходя из ряда параметров буквально за считанные минуты.

При рассмотрении возможности применения к контрагенту - нерезиденту вышеперечисленных способов проверки благонадежности и применимости методов оценки, в том числе финансового анализа полученной отчетности, можно отметить фактическую неприменимость большинства из перечисленного, что объясняется рядом причин, среди которых могут быть:

1. Контрагент не зарегистрирован в качестве юридического или физического лица в Российской Федерации (за исключением случая наличия аккредитованных филиалов и представительств иностранных юридических лиц).
2. Документы, которые предоставлены контрагентом, могут быть сложно интерпретируемыми в силу различия в нормативно-правовом регулировании в разных странах, в частности формы отчетности могут быть специфическими.
3. Может отсутствовать возможность проверки наличия судебных разбирательств с участием контрагента из-за отсутствия доступа или отсутствия в принципе информационных источников, необходимых для этих целей.

4. Каждая страна может вести свои специальные реестры банкротов, неблагонадежных партнеров и т.д., доступ к которым также может быть невозможен в том числе в силу отсутствия необходимых специальных знаний в данной области.

Тем не менее, не смотря на сложности, при выборе покупателя, экспортеру при заключении контракта (договора), с целью минимизации рисков неуплаты, следует стремиться к получению как можно большего количества информации для определения благонадежности контрагента, с учетом принадлежности последнего к той или иной стране.

При анализе возможностей проверки иностранных контрагентов к наиболее удобным способам можно отнести:

- получение «бизнес справки», обратившись в Торгово-промышленную палату Российской Федерации;
- получение услуги «Проверка зарубежного контрагента», обратившись в Российский экспортный центр;
- получение информации в открытых источниках сети интернет, в том числе и в странах не резидентов;

Если говорить про первые два пункта, то стоимость оказываемых платных услуг может быть разной и зависит от параметров запроса, от состава необходимых сведений, от страны контрагента и т.д. Фактически запросы носят индивидуальный характер и согласовываются индивидуально.

При рассмотрении возможности проверки контрагента - нерезидента в открытых источниках сети интернет, стоит отметить, что при осуществлении судебных споров в рамках Российского законодательства в Арбитражном суде Российской Федерации, существует возможность ознакомления с их ходом и результатами с использованием интернет платформы «Электронное правосудие»[9]. Используя данную платформу, был проведен анализ имеющейся судебной практики, в которой в качестве истца выступает (или выступало) юридическое или физическое лицо, осуществляющее экспорт сельскохозяйственной продукции в отношении компании - не резидента.

Таблица 1

**Анализ судебной практики по спорам между резидентами и не резидентами
при экспорте сельскохозяйственной продукции**

№ п/п	№ дела	Сумма Иска	Ответчик явился	Решение в сторону истца	Страна контрагента	Дата начала до судебного разбирательства или возникновения долга	Дата решения суда
1	№А57-7368/2024	240.274,47 Рублей	Да	Да	Республика Азербайджан	01.2024	06.2025
2	А04-8018/2019	412.009,20 Рублей	Нет	Да	Республика Казахстан	12.2018	11.2019
3	А32-23936/2023	17.050 долларов США	Нет	Да	Республика Узбекистан	10.2021	08.2023
4	А40-27302/17-120-243	8.418,06 Евро	Нет	Да	Республика Сербия	09.2016	06.2017
5	А40-76016/24-45-532	31.410.574, 13 Рублей	Нет	Да	Республика Узбекистан	2021	03.2025
6	А40-115450/23-63-866	93.073.394, 65 Рублей	Да	Да	Республика Иран	04.2019	10.2023
7	А40-223972/18-146-1786	836.012 Рублей	Нет	Да	Республика Беларусь	08.2018	11.2018
8	А40- 226340/23-3-1770	4.194.235, 61 Рублей	Нет	Да	Китайская Народная Республика	12.2022	04.2025
9	А40- 233704/23-3-1825	409.880,63 Долларов США	Да	Да	Китайская Народная Республика	04.2023	12.2024
10	А40-254426/22-47-1912	27.726.769,68 Рублей	Нет	Да	Республика Беларусь	10.2022	04.2023
11	А40-265560/24-33-1937	47.468.616,12 Рублей	Нет	Да	Республика Казахстан	06.2024	03.2025
12	А40-295474/22-131-2933	173.399 Рублей	Нет	Да	Республика Беларусь	10.2022	05.2023

Учитывая полученные при рассмотрении судебной практики сведения, можно сделать следующие выводы:

1. Суммы исков достаточно разные и даже в рамках всего 12 судебных дел варьируются от нескольких сотен тысяч рублей до десятков миллионов рублей.

2. В подавляющем большинстве случаев ответчик (или его представитель) не явился в судебное заседание.

3. Во всех случаях Суд принял решение о взыскании задолженности либо полностью, либо частично (при этом выборка судебной практики не велась с целью поиска именно таких дел).

4. Период с момента возникновения задолженности до окончания судебного спора значительно варьируется и может достигать до нескольких лет.

5. Используя данный открытый источник, можно провести проверку контрагента в части присутствия Дел с его участием в Арбитражном суде Российской Федерации.

Так же в процессе сбора и анализа судебной практики (не включенной в Табл. 1) имели место Дела, в рамках которых суд указал на отсутствие в материалах дела сведений о направлении претензий контрагенту, что указывает на отсутствие доказательств соблюдения претензионного порядка урегулирования спора и как следствие, приводило к вынесению определения суда о возврате истцу искового заявления.[10, 11]

Другим вариантом судебного урегулирования в Российской Федерации споров, возникающих при экспорте сельскохозяйственной продукции является обращение в Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС). «Международный коммерческий арбитражный суд при Торгово-промышленной палате Российской Федерации (МКАС) – ведущее в России постоянно действующее арбитражное учреждение, администрирующее преимущественно международный коммерческий арбитраж, правопреемник Внешнеторговой арбитражной комиссии, образованной при Всесоюзной торговой палате в 1932 году. МКАС входит в число наиболее крупных и авторитетных арбитражных центров мира, признанных как отечественными, так и зарубежными предпринимателями. С 1999 года МКАС является членом Международной федерации коммерческих арбитражных институтов (МФКАИ)» [12]. Открытого доступа к материалам судебной практики МКАС не обнаружилось, однако на официальном сайте имеется ряд статистических показателей по годам[13], среди которых можно выделить основные:

- Статистику международных споров в МКАС по годам (Табл. 2);
- Показатели участия иностранных сторон в делах МКАС за 2022, 2023 и 2024 годы (Рис. 3, 4 и 5);

- Предметы споров по международным делам МКАС за 2022, 2023 и 2024 годы (Рис. 6, 7 и 8);
- Цены исков по международным делам МКАС за 2022, 2023 и 2024 годы (Рис. 9, 10 и 11).

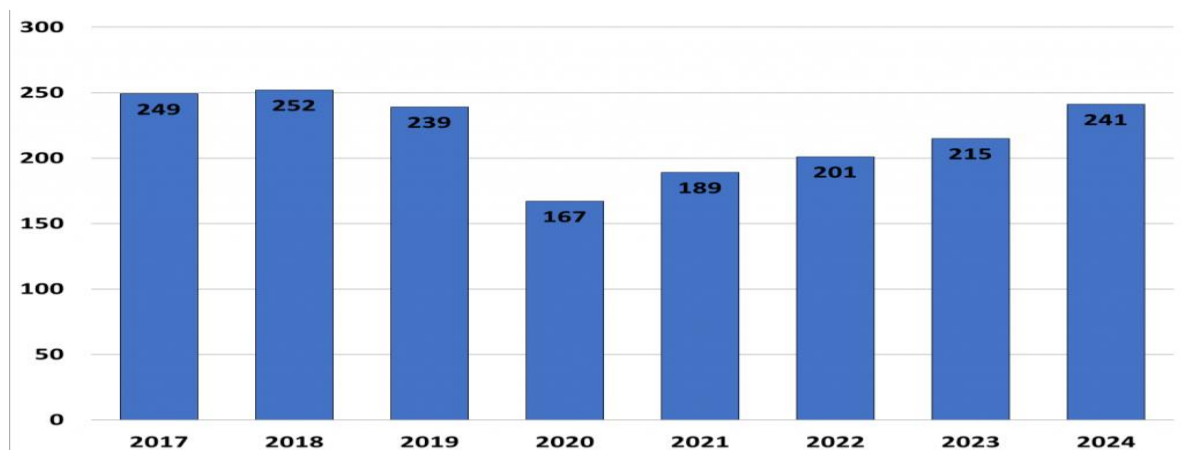


Рис. 2 – Количество международных споров в МКАС, ед.

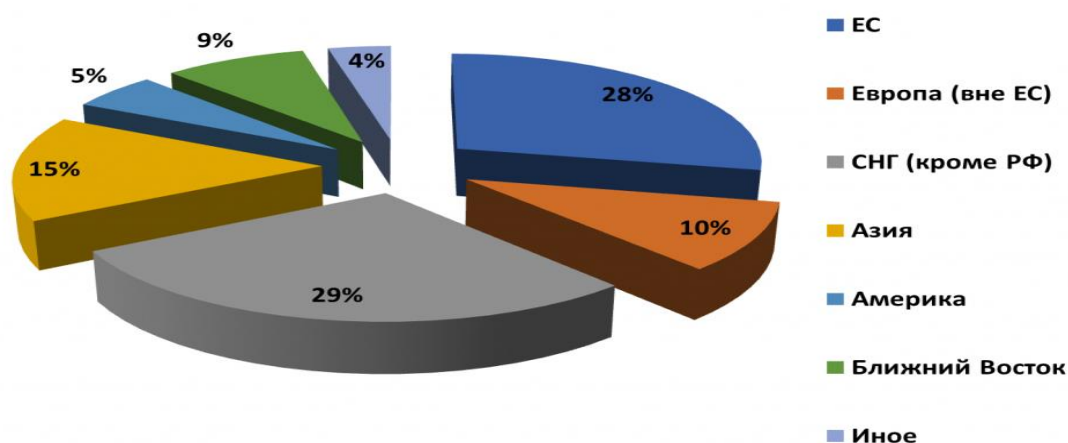


Рис. 3 – Участие иностранных сторон в делах МКАС в 2022 году

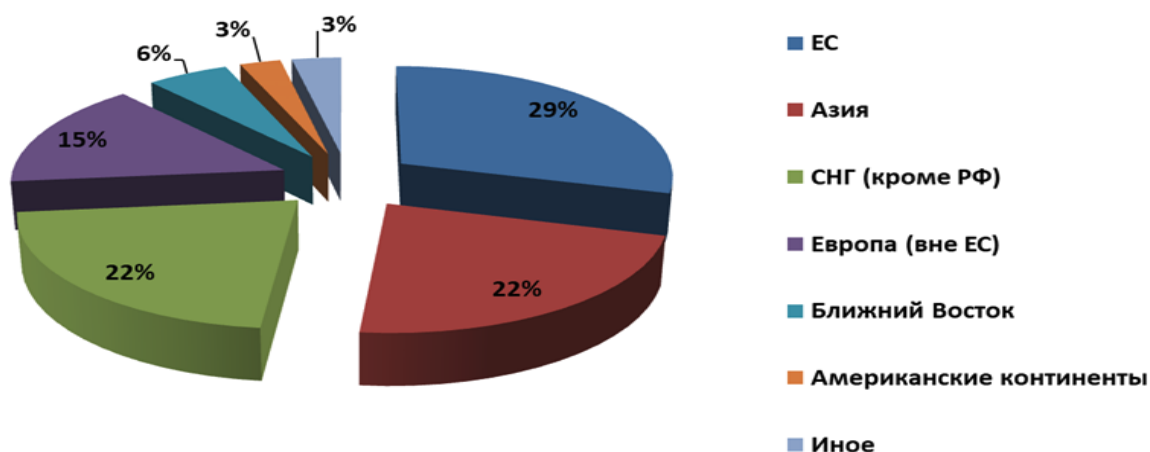


Рис. 4 – Участие иностранных сторон в делах МКАС в 2023 году

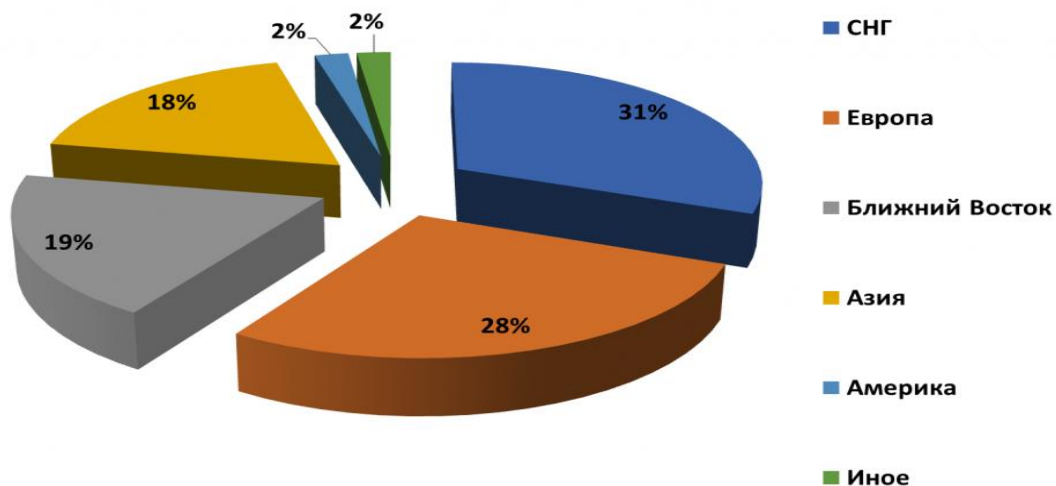


Рис. 5 – Участие иностранных сторон в делах МКАС в 2024 году

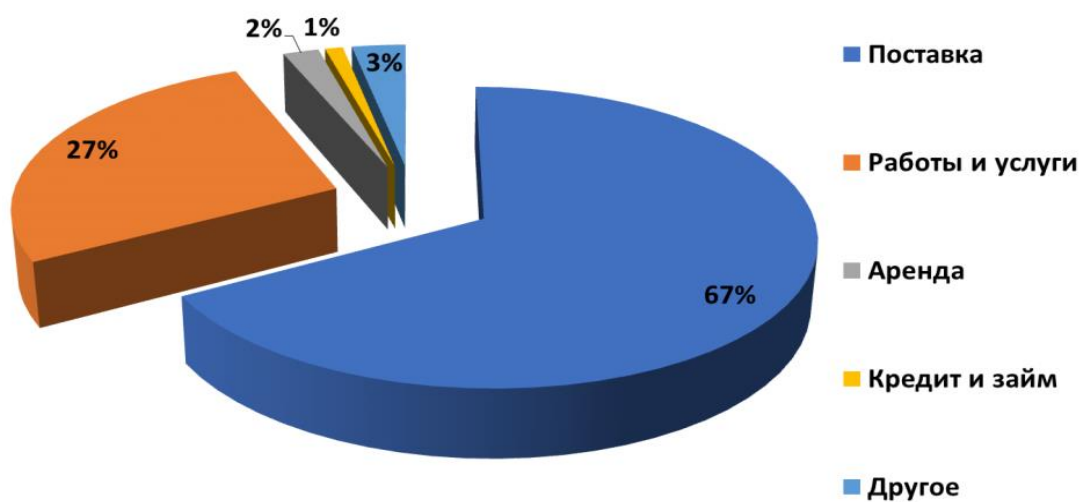


Рис. 6 – Предметы споров по международным делам МКАС в 2022 году

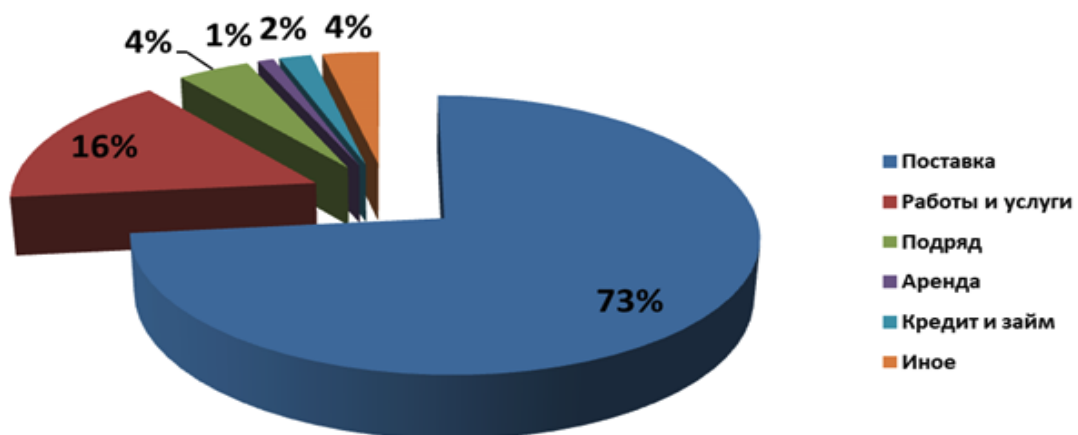


Рис. 7 – Предметы споров по международным делам МКАС в 2023 году

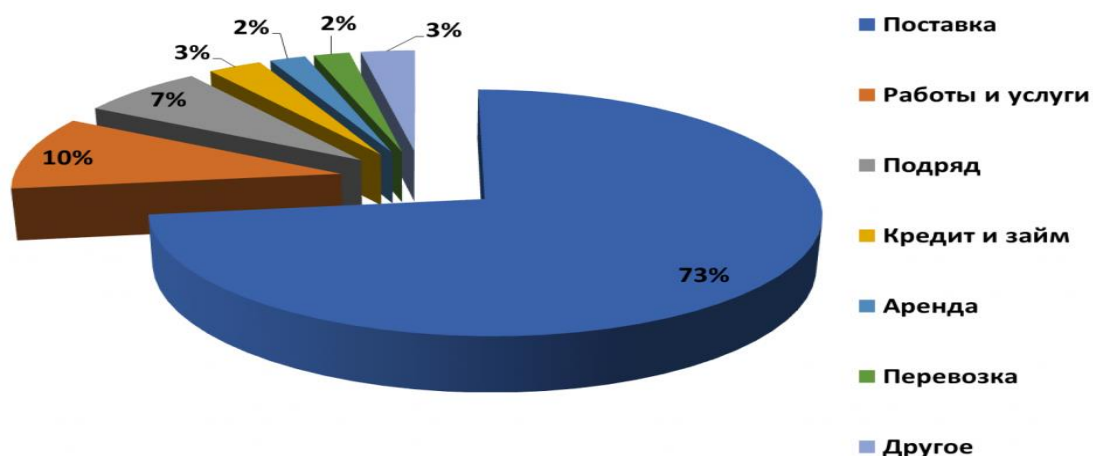


Рис. 8 – Предметы споров по международным делам МКАС в 2024 году

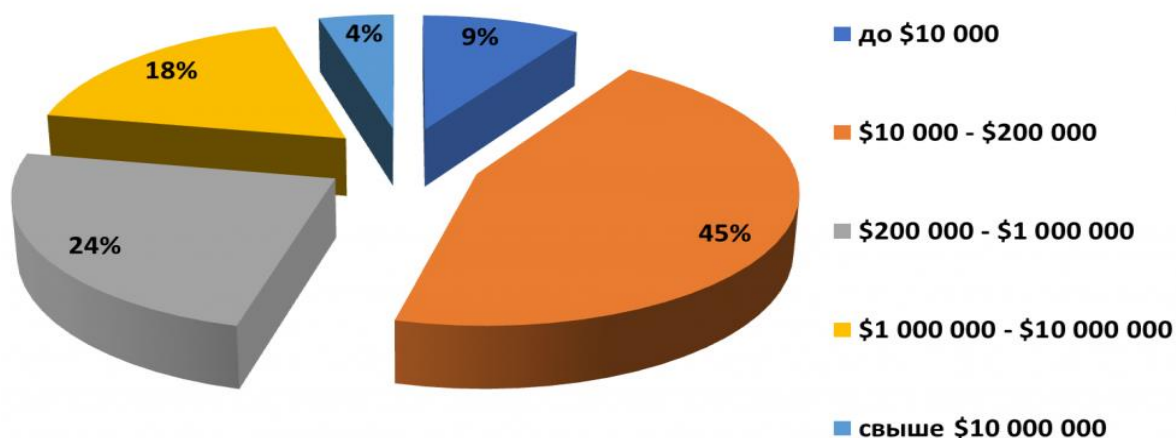


Рис. 9 – Цены исков по международным делам МКАС в 2022 году

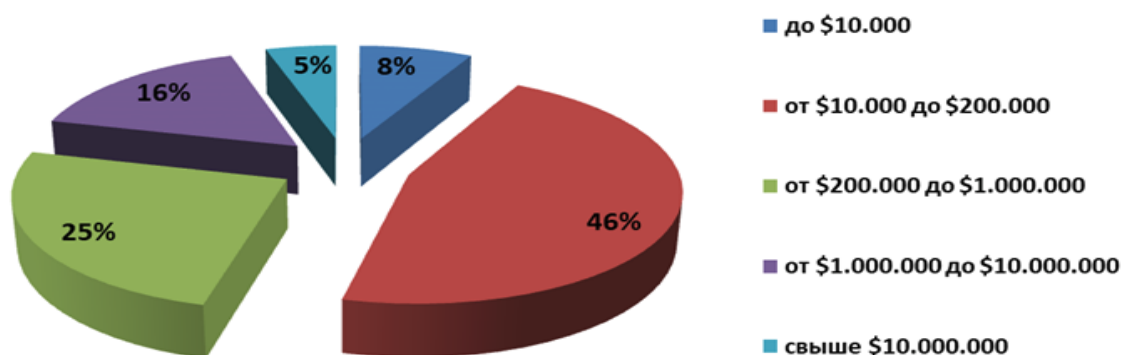


Рис. 10 – Цены исков по международным делам МКАС в 2023 году

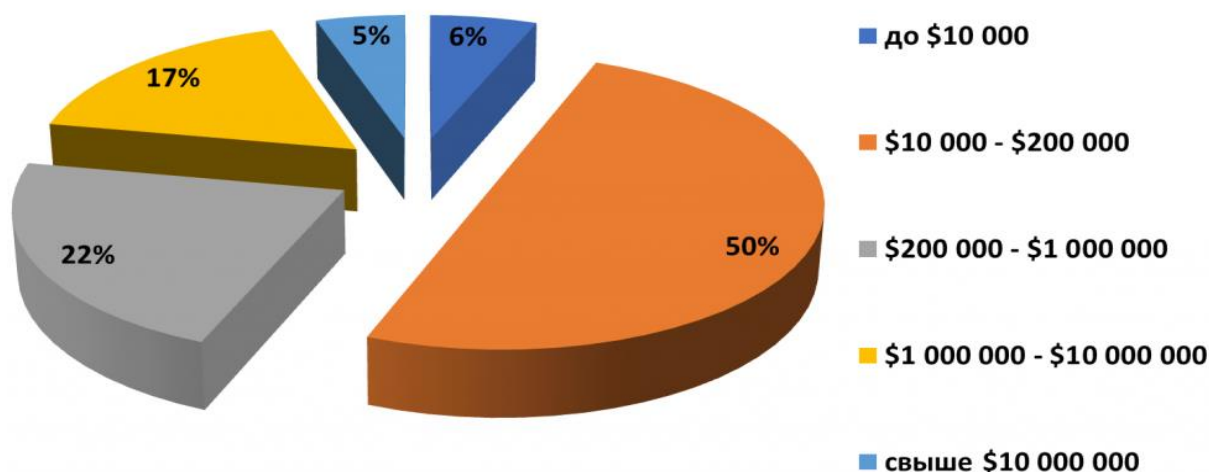


Рис. 11 – Цены исков по международным делам МКАС в 2024 году

Анализируя данные таблиц за период с 2022 по 2024 год, можно отметить:

1. Устойчивую динамику к увеличению количества международных споров в МКАС, при этом, количество дел достигнув в 2024 году максимальное значение составило 241;
2. За последние 3 года увеличилось количество споров с участием контрагентов из стран Ближнего Востока с 9% в 2022 году до 19% в 2024 году;
3. Предметами споров в большинстве случаев являются споры по контрактам (договорам) по поставке товаров (средний показатель за три года - 71% от общего количества);
4. Подавляющее большинство исков варьируются в пределах от 10.000 до 200.000 долларов США (средний показатель за три года - 47% от общего количества), при этом на втором месте иски на сумму от 200.000 до 1.000.000 долларов США (средний показатель за три года - 24% от общего количества).

Фактически можно отметить стабильную судебную практику в рамках экспорта, что безусловно говорит о нарушении контрагентами обязательств по оплате и необходимости учета данного факта при организации взаимоотношений в рамках международной торговли. Стоит отметить, что статистических, либо иных данных именно о результатах исполнения судебных решений в разных странах местонахождения нерезидентов не обнаружилось, поэтому не известно точно, насколько эффективно происходит процесс исполнения контрагентом

нерезидентом решения суда, либо исполнение уполномоченными на взыскание государственными органами в странах местонахождения покупателей. Однако можно с достаточной уверенностью говорить о том, что указанный показатель в разных странах может быть достаточно разным.

Как говорилось ранее, при проверке благонадежности с целью определения перспективных проблем по оплате товара, имеются платные и бесплатные возможности получения разной информации (юридические факты, финансовые показатели и т.д.), однако стоит понимать, что при заключении длящихся контрактов (договоров) с обязательствами, включающими постоянные поставки (не разовая сделка), например, при положительно проведенной проверке контрагента в начале взаимоотношений, существует вероятность изменения состояния контрагента и его отношения к выполнению обязательств:

- финансовое состояние контрагента может с течением времени измениться в негативную сторону;
- поведение компании-контрагента может поменяться в части взаимоотношений с продавцом (экспортером) в связи с более выгодными альтернативными предложениями;
- могут проявить себя внешние факторы и риски и т.д.

Ранее, в материалах одной из конференции [14], затрагивалась тема возможности перекладывания риска неуплаты на страховую компанию в рамках «страхования дебиторской задолженности», что может быть удобным инструментом, так как позволяет (Рисунок 12):



Рис. 12 – Плюсы страхования дебиторской задолженности (отсрочки оплаты)

Одновременно, не смотря на очевидные плюсы стоит отметить, что данная услуга страхования имеет свои нюансы:

- Услуги страхования ДЗ является платной;
- Каждая страховая компания самостоятельно определяет условия страхования;
- Размер страхового возмещения может варьироваться и не достигать 100% от суммы ПДЗ, причем он может быть и ниже 80%, что фактически не снижает риск финансовых потерь в полной мере;
- Не смотря на то, что страховая компания производит выплату страховой суммы, этот процесс может быть длящимся, иногда до нескольких месяцев с момента прекращения оговоренного срока оплаты по договору, и фактически приводит, хоть и в меньшей степени, в задержке получения денежных средств на расчетные счета предприятия;
- География стран покупателей, дебиторская задолженность которых может быть застрахована, варьируется, в зависимости от страховой компании, и зачастую не достаточно обширна для достижения целей по расширению географии бизнеса.

Заключение. Экспорт сельскохозяйственной продукции покупателям-нерезидентам является одним из постоянных элементов торговли многих компаний - резидентов, которые при выстраивании взаимоотношений с контрагентами встречаются с экспортными рисками, которых не избежать, но нужно учитывать и уметь управлять ими с целью снижения их негативного воздействия при наступлении негативного сценария.

Одним из экспортных рисков является риск неуплаты, при котором покупатель не выполнит по своей воле или в результате стечения обстоятельств свои обязательства по оплате полученного товара в рамках контракта (договора), что скажется на результатах финансовой деятельности предприятия-экспортера, причем в негативную сторону и может привести к ряду нежелательных последствий. В связи с этим, экспортер должен проводить систематическую проверку контрагентов-нерезидентов, используя необходимые ресурсы, к

которым можно отнести и платные и бесплатные, помня о том, что в динамике необходимо установить периодичность повторных проверок, так как первоначальная положительная проверка не является гарантией того, что с течением времени параметры, которые ранее устраивали, могут измениться.

Судебная практика показывает, что экспортеры обращаются в суд для защиты своих интересов в рамках невыполненных контрагентами обязательств, причем результативность такого подхода достаточно высока при соблюдении ряда условий, необходимых для возможности рассмотрения дела в суде, в частности:

1. Контрактом (договор) должно быть предусмотрено рассмотрение спора в рамках Российского законодательства и в судах Российской Федерации;
2. Процедура до судебного урегулирования должна быть проведена и, в связи с этим, порядок ее проведения желательно описать в контракте (договоре);
3. Важным элементом проверки контрагента является проверка достоверности юридических фактов, к которым относятся полномочия представителей компании (директора и т.п.), юридический и фактический адрес контрагента и иные сведения, необходимые для возможности подачи документов для судебного урегулирования возможных споров.

Одновременно необходимо обратить внимание на важный момент, заключающийся в отсутствии полных сведений о гарантированном исполнении покупателем обязательств по уплате долга по решению суда, так как не исключается ситуация, в которой контрагент в стране местонахождения (иностранном государстве) может стремиться уйти от исполнения обязательств по уплате долга после принятия судом решения о выплате в пользу экспортера, что может усложнить процесс получения денежных средств за поставленный товар на счет продавца.

Стоит помнить, что избежать риска неуплаты при наличии частичной предоплаты за товар не возможно, так как всегда могут возникнуть обстоятельства (внешние или внутренние), которые могут помешать выполнению обязательств покупателем, в связи с чем одним из вариантов

управления риском неуплаты является передача данного риска посредством страхования дебиторской задолженности (страхование отсрочки платежа), с учетом имеющихся недостатков данной процедуры.

Библиографический список:

1. Спивак Н.Ю. Современные риски при экспорте сельскохозяйственной продукции // Журнал монетарной экономики и менеджмента, – № 6, – 2024. – С. 51-60.
2. Богданова, А.Е. Управление риском дебиторской задолженности коммерческой организации / А.Е. Богданова // Управленец № 1/41/2013 С.18-22.
3. Богданова, Е.А. Управление финансовыми рисками на предприятиях по производству пищевых продуктов: автореф. дис. кан. экон. наук: 08.00.10 [Электронный ресурс] / Богданова Анастасия Евгеньевна. – Волг., 2014. – Режим доступа: <https://vak.minobrnauki.gov.ru/advert/164444>.
4. Гранатуров, В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения: учебное пособие / В.М. Гранатуров. – Москва: «Дело и Сервис», 2002 г.
5. Конева, М.В. Развитие учета и контроля дебиторской и кредиторской задолженности в строительных организациях: автореф. дис. кан. экон. наук: 08.00.12 [Электронный ресурс] / Конева Марина Викторовна. – Красн., 2022. Режим доступа: <https://vak.minobrnauki.gov.ru/advert/100064992>.
6. Письмо Федеральной налоговой службы от 25 апреля 2023 г. № БВ-19-7/126@ О закреплении на законодательном уровне понятия «должная осмотрительность».
7. Конюкова О.Г., Оценка благонадежности контрагентов как неотъемлемый элемент современной экономической системы / О.Г. Конюкова // Вестник Московского Университета Им. С.Ю. Витте, серия 1: Экономика и управление, № 1 (52), – 2025, – С. 49-58.
8. Горбатов М.С., Методы оценки и критерии благонадежности контрагентов в коммерческих организациях / М.С. Горбатов // журнал Бенефициар, № 116, – 2022. – С. 2-8.

9. Электронное правосудие / [Электронный ресурс] // Режим доступа – <https://kad.arbitr.ru/about>.

10. Электронное правосудие / [Электронный ресурс] // Режим доступа – <https://kad.arbitr.ru/Card/09ea1463-7602-47b6-9958-15c06d97d4c4>,

11. Электронное правосудие / [Электронный ресурс] // Режим доступа - <https://kad.arbitr.ru/Card/bcad4af1-1a1c-4553-ae1f-74e15f59753f>.

12. Торгово-промышленная палата Российской Федерации / [Электронный ресурс] // Режим доступа - <https://mkas.tpprf.ru/ru/>.

13. Торгово-промышленная палата Российской Федерации / [Электронный ресурс] // Режим доступа - <https://mkas.tpprf.ru/ru/Stat/page.php>.

14. Спивак Н.Ю. Страхование дебиторской задолженности как способ управления рисками при экспорте сельскохозяйственной продукции / Н.Ю. Спивак // 90-я Международная научно-практическая конференция «Аграрная наука - Северо-Кавказскому федеральному округу», – 2025

References:

1. Spivak N.Yu. Modern risks in the export of agricultural products // Journal of Monetary Economics and Management, – № 6, – 2024. – P. 51-60.

2. Bogdanova, A.E. Managing the risk of accounts receivable of a commercial organization / A.E. Bogdanova // Manager № 1/41/2013 – P. 18 - 22.

3. Bogdanova, E.A. Financial risk management at food production enterprises: author's abstract. diss. can. of economic sciences: 08.00.10 [Electronic resource] / Bogdanova Anastasia Evgenievna. – Volg., 2014. – Access mode: <https://vak.minobrnauki.gov.ru/advert/164444>.

4. Granaturov, V.M. Economic Risk: Essence, Measurement Methods, and Mitigation Paths: A Textbook / V. M. Granaturov. – Moscow: «Delo i Servis», 2002.

5. Koneva, M. V., Development of Accounting and Control over Accounts Receivable and Payable in Construction Organizations: Abstract of Cand. Sci. (Econ.): 08.00.12 [Electronic Resource] / Marina Viktorovna Koneva. – Krasn., 2022. Access Mode: <https://vak.minobrnauki.gov.ru/advert/100064992>.

6. Letter of the Federal Tax Service dated April 25, 2023 № BV-19-7/126@ On the Enshrinement of the Concept of "Due Diligence" at the Legislative Level.

7. Konyukova, O. G., Assessment of Counterparty Reliability as an Integral Element of the Modern Economic System / O. G. Konyukova // Bulletin of the Moscow University named after S. Yu. Witte, Series 1: Economics and Management, № 1 (52), – 2025, – Pp. 49-58.

8. Gorbatova M.S., Methods of Assessment and Criteria for the Reliability of Counterparties in Commercial Organizations / M.S. Gorbatova // Beneficiary Magazine, № 116, – 2022. – Pp. 2-8.

9. Electronic Justice / [Electronic Resource] // Access Mode – <https://kad.arbitr.ru/about>.

10. Electronic Justice / [Electronic resource] // Access mode – <https://kad.arbitr.ru/Card/09ea1463-7602-47b6-9958-15c06d97d4c4>,

11. Electronic Justice / [Electronic resource] // Access mode – <https://kad.arbitr.ru/Card/bcad4af1-1a1c-4553-ae1f-74e15f59753f>.

12. Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation / [Electronic resource] // Access mode - <https://mkas.tpprf.ru/ru/>.

13. Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation / [Electronic resource] // Access mode - <https://mkas.tpprf.ru/ru/Stat/page.php>.

14. Spivak N.Yu. Accounts receivable insurance as a risk management method for agricultural exports / N.Yu. Spivak // 90th International Scientific and Practical Conference «Agrarian Science for the North Caucasus Federal District», – 2025