

УДК 005.8:004:005.334

<https://doi.org/10.18799/26584956/2026/2/2064>

Шифр специальности ВАК: 5.2.6



СПОСОБЫ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ ИТ-СУБЪЕКТОВ

В.С. Николаенко✉

*Томский государственный университет систем управления и радиоэлектроники,
Российская Федерация, г. Томск*

*Национальный исследовательский Томский политехнический университет,
Российская Федерация, г. Томск*

*Сибирский государственный медицинский университет, Российская Федерация, г. Томск
Национальный исследовательский Томский государственный университет,
Российская Федерация, г. Томск*

✉ valentin.s.nikolaenko@tusur.ru

Аннотация. *Цель:* анализ способов оценки надежности субъектов предпринимательской деятельности, занятых разработкой компьютерного программного обеспечения и оказанием консультационных услуг в данной области (ИТ-субъектов). Для достижения данной цели были решены следующие задачи: проведен анализ подходов оценки надежности контрагентов, определены обязательные и дополнительные требования к надежности субъектов предпринимательских деятельности, а также идентифицированы требования к надежности ИТ-субъектов. *Результаты:* установлено, что проанализированные подходы оценки надежности контрагентов существенно отличаются друг от друга, базируясь на различных принципах. Выявленные требования к надежности ИТ-субъектов были распределены на две группы – обязательные и дополнительные. Основным критерием подобной сепарации стало наличие механизма митигации риска, связанного с претензиями со стороны налогового органа по причине того, что субъект не совершил необходимых действий, которые бы доказывали, что он проявил должную осмотрительность и осторожность при выборе контрагента. К обязательным требованиям, предъявляемым к надежности ИТ-субъектов, были добавлены критерии добросовестности, которые связаны с отсутствием умысла на причинение материального ущерба и наличием эффективной и результативной системы управления рисками. Добавление критериев добросовестности дает возможность субъектам предпринимательской деятельности не только повысить качество оценки потенциальных контрагентов, но и акцентировать свое внимание на их зрелости, то есть на способности систематически достигать существенные условия контрактов и получать запланированные результаты.

Ключевые слова: ИТ-субъект, ИТ-продукт, ИТ-проект, надежность, риск

Финансирование: Работа выполнена в рамках государственного задания «Наука», проект FEWM-2023-0013.

Для цитирования: Николаенко В.С. Способы оценки надежности ИТ-субъектов. *Векторы благополучия: экономика и социум*, 2026, Т. 54, № 2, С. 1–13. <https://doi.org/10.18799/26584956/2026/2/2064>

© В.С. Николаенко, 2026

UDC 005.8:004:005.334

<https://doi.org/10.18799/26584956/2026/2/2064>

Ways to assess the reliability of IT-entities

V.S. Nikolaenko✉

*Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, Tomsk, Russian Federation**National Research Tomsk Polytechnic University, Tomsk, Russian Federation**Siberian State Medical University, Tomsk, Russian Federation**Tomsk State University, Tomsk, Russian Federation*✉valentin.s.nikolaenko@tusur.ru

Abstract. Aim. To analyze the ways to assess the reliability of business entities engaged in the development of computer software and the provision of consulting services in this field (IT-entities). To achieve this goal, the author carried out the analysis of approaches to assessing the reliability of counterparties, identified mandatory and additional requirements for the reliability of business entities, and requirements for the reliability of IT-entities. **Results.** It was found that the analyzed approaches to assessing the reliability of counterparties differ significantly from each other, based on different principles. The identified requirements for the reliability of IT-entities were divided into two groups – mandatory and additional. The main criterion for such separation was the existence of a risk mitigation mechanism associated with claims from the tax authority due to the fact that the entity did not take the necessary actions to prove that it had exercised due diligence and caution when choosing a counterparty. The criteria of good faith were added to the mandatory requirements for the reliability of IT-entities. They are associated with the absence of intent to cause material damage and the availability of an effective and efficient risk management system. The addition of integrity criteria enables business entities not only to improve the quality of assessment of potential counterparties, but also to focus on their maturity, i. e. their ability to systematically achieve essential contractual terms and achieve planned results.

Keywords: IT-entity, IT-product, IT-project, reliability, risk

Funding: The work was performed within the framework of the state task «Science», the FEWM-2023-0013 project.

For citation: Nikolaenko V.S. Ways to assess the reliability of IT-entities. *Journal of Wellbeing Technologies*, 2026, vol. 54, no. 2, pp. 1–13. <https://doi.org/10.18799/26584956/2026/2/2064>

Введение

Согласно Постановлению Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 г. № 53¹ (далее – ППВАС № 53) субъекты предпринимательской деятельности обязаны проявлять *должную осмотрительность*, то есть предпринимать действия по проверке надежности потенциальных и действующих контрагентов. Если субъекты не проявляют подобную осмотрительность, то они подвергают себя риску вступления в отношения с ненадежными контрагентами, которые с высокой степенью вероятности не смогут исполнить свои обязательства либо создадут продукты с какими-либо недостатками.

¹ Постановление Пленума ВАС РФ от 12.10.2006 № 53 «Об оценке арбитражными судами обоснованности получения налогоплательщиком налоговой выгоды» (ППВАС № 53). URL: <https://clck.ru/3Fkgje> (дата обращения 03.10.2025).

Под *недостатком* выполненной работы, оказанной услуги и (или) поставленного товара законодатель понимает любое несоответствие обязательным требованиям нормативных актов, национальных стандартов и (или) контрактов [1]. Например, если продукт не соответствует заявленным характеристикам, он считается *некачественным*. Подобные обстоятельства могут привести к наступлению негативных последствий. Например, согласно ст. 475 ГК РФ², если устранение недостатков требует значительных материальных затрат или дефекты возникают повторно, то заказчик (покупатель) может отказаться от выполнения контракта и потребовать возврата уплаченной ранее суммы [2].

В качестве примера наступления подобных последствий следует упомянуть дело № А45-15497/2020³, в котором заказчик, во время эксплуатации мобильного приложения Boom Boom, обнаружил множество программных ошибок. Он потребовал от подрядчика переделать работу. Подрядчик отказал в удовлетворении данного требования, что стало основанием для обращения в суд. В ходе разбирательства назначенный судом эксперт установил, что приложение Boom Boom имеет серьезные недостатки, которые требуют устранения.

Важно отметить, что для организаций могут наступить не только финансовые и репутационные потери из-за нарушения условий контрактов, но и иные, более тяжкие комплаенс-последствия. Например, если налоговый орган обнаружит, что субъект предпринимательской деятельности сотрудничает с «контрагентом-однодневкой» либо недобросовестным налогоплательщиком, то этому субъекту будет отказано в возврате НДС, ему будут доначислены проценты по налогам, вменены обязательства по уплате штрафов, пеней и пр. [3].

Примером санкционирования за сотрудничество с недобросовестным налогоплательщиком является Постановление ФАС ПО от 15.03.2011 г. по делу № А65-15788/2010⁴. Согласно материалам данного дела, налоговый орган доначислил налоги на прибыль в размере 827 тыс. руб., НДС в сумме 620 тыс. руб. и наложил на нарушителя штраф в размере 264 тыс. руб. согласно п. 1 ст. 122 НК РФ⁵.

Еще один пример – Постановление ФАС ВВО от 28.01.2011 г. № Ф01-4843/2010 по делу № А29-3615/2010⁶. Заявитель просил суд отменить решение налогового органа о взыскании 2,9 млн руб. налога на прибыль и 2,2 млн руб. НДС.

Согласно Постановлению ФАС ЗСО от 29.03.2011 г. по делу № А27-9150/2010⁷, заявитель просил суд признать недействительным решение налогового органа о доначислении ЕНВД в размере 328,8 тыс. руб., пени – 113,7 тыс. руб., штрафа – 43,3 тыс. руб., единого налога – 459 тыс. руб., пени – 122,2 тыс. руб., штрафа – 81,5 тыс. руб.

Несмотря на острую необходимость заключения контрактов с надежными контрагентами, ППВАС № 53 не формализует каких-либо подходов и способов их проверки, предлагая субъектам предпринимательской деятельности самостоятельно разрабатывать методики исследования в рамках собственной системы внутреннего контроля [4]. Так, например, в работе [5] отмечается, что для защиты своей экономической безопасности субъекты часто вынуждены

² Гражданский кодекс Российской Федерации (ГК РФ). Комментарий к последним изменениям. М.: АБАК, 2019. 752 с.

³ Решение Арбитражного суда Новосибирской области по делу № А45-15497/2020 от 24.03.2022 г. URL: <https://clck.ru/36d7VV> (дата обращения 03.10.2025).

⁴ Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 15.03.2011 г. по делу № А65-15788/2010. URL: <https://clck.ru/3FpteD> (дата обращения 03.10.2025).

⁵ Налоговый кодекс Российской Федерации (НК РФ) от 31 июля 1998 года № 146-ФЗ. URL: <https://clck.ru/Z3dMW> (дата обращения 03.10.2025).

⁶ Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 28.01.2011 г. № Ф01-4843/2010 по делу № А29-3615/2010. URL: <https://clck.ru/3FpxEe> (дата обращения 03.10.2025).

⁷ Постановление ФАС ЗСО от 29 марта 2011 г. по делу № А27-9150/2010. URL: <https://clck.ru/3FpxGo> (дата обращения 03.10.2025).

инициировать создание отдельных специализированных подразделений (отделов экономической безопасности). Данные подразделения берут на себя функции по митигации рисков, которые могут наступить из-за заключения контрактов с ненадежными контрагентами.

Важно отметить, что задача усложняется, если речь начинает идти о проверке надежности субъектов предпринимательской деятельности, которые заняты созданием ИТ-продуктов [6]. Процесс создания продуктов в области ИТ включает в себя множество различных технологических и правовых особенностей, неучет которых может привести к значительным материальным потерям для всех заинтересованных сторон. Например, нарушение механизма отчуждения исключительных прав на созданные ИТ-продукты от работников (авторов) в пользу работодателя может привести к тому, что спустя три года данные исключительные права будут возвращены авторам (см. п. 2 ст. 1295 ГК РФ). В качестве примера можно привести дело № 02-4545/2017~М-3463/2017⁸, где программист требовал взыскать авторское вознаграждение в размере 100 тыс. руб. от своего бывшего работодателя за созданные им программы для ЭВМ.

На основании вышесказанного логично предположить, что проверка контрагентов и оценка их надежности должны являться неотъемлемой стадией предконтрактной работы [7]. В связи с этим цель статьи – анализ способов оценки надежности субъектов предпринимательской деятельности, занятых разработкой компьютерного программного обеспечения и оказанием консультационных услуг в данной области (далее – ИТ-субъекты). Для достижения данной цели были решены следующие задачи:

- 1) анализ подходов оценки надежности контрагентов;
- 2) определение обязательных и дополнительных требований к надежности субъектов предпринимательской деятельности;
- 3) идентификация требования к надежности ИТ-субъектов.

Способы оценки надежности контрагентов

В работе [8] отмечается, что надежность контрагента включает в себя два аспекта. Первый базируется на стабильности выполнения договорных обязательств, характеризующейся ритмичностью поставок товаров, устойчивостью ассортимента, стабильностью цен, полнотой оплаты и др. Второй аспект – это прогноз о возможности выполнения контрагентом своих обязательств в будущем. Используя методы оценки эффективности предпринимательской деятельности, Р.В. Скачкова приходит к выводу, что для проверки надежности контрагентов необходимо рассчитывать их рентабельность, деловую активность, финансовую устойчивость и платежеспособность [8].

Иной подход представлен в работе [9], где ученые рекомендуют проводить проверку надежности контрагентов в два этапа. На первом предлагается проверять информацию о контрагенте, которая находится в открытом доступе, а на втором этапе – исследовать его финансовое и репутационное состояние. В частности, высказывается предположение о проведении анализа финансовой отчетности данного контрагента за последние отчетные периоды, а также об установлении статуса его взаимоотношений с поставщиками и контролирующими органами.

В качестве внутреннего алгоритма, позволяющего проверить надежность контрагентов, в работе [10] предлагается использовать систему управления рисками (далее – СУР). В частности, ученые предлагают распространить влияние СУР на все области хозяйственной деятельности организации. По их мнению, бухгалтерия должна оценивать финансовые риски контрагентов, юридический отдел – анализировать комплаенс- и репутационные риски, отдел экономической безопасности – проверять полученные результаты и др. К основным рискам

⁸ Решение Тушинского районного суда города Москвы по делу № 02-4545/2017~М-3463/2017 от 30.08.2017. URL: <https://clck.ru/ohZBK> (дата обращения 03.10.2025).

Д.С. Бозриков, Д.Е. Верижников, С.В. Новиков и Д.В. Рыженков в своих трудах относят исключение контрагента из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, появление признаков «фирмы-однодневки», отклонение финансовых показателей от нормальных, неисполнение контрагентом сделки и негативное влияние на деловую репутацию [10].

В своих трудах Н.Н. Зотова и В.А. Безбокова [11] предлагают проверять надежность контрагентов путем анализа учредительных документов, репутации и финансового состояния (табл. 1). Анализ выбранных параметров сопровождается присваиванием определенных баллов. Если контрагент набирает от 0 до 28 баллов, то, согласно предлагаемой методике, он считается «неблагонадежным» и вступать с ним в какие-либо отношения не рекомендуется. Если контрагент набирает от 29 до 67 баллов, то считается, что он испытывает определенные трудности, которые могут создавать проблемные ситуации, приводящие к нежелательным материальным потерям. Если контрагент набирает от 68 до 100 баллов, то он считается «благонадежным» и с ним рекомендуется заключать контракты [11].

Табл. 1. Методика оценки контрагентов за авторством Н.Н. Зотовой и В.А. Безбоковой
Table 1. Counterparty assessment methodology authored by N.N. Zotova and V.A. Bebokova

№	Название критерия Criterion name		Баллы Scores
1	Анализ учредительных документов контрагента Analysis of the constituent documents of the counterparty		30
1.1	Срок нахождения на рынке Period of stay on the market	До 2 лет/Up to 2 years	0
		От 2 до 5 лет/From 2 to 5 years	4
		Свыше 5 лет/Over 5 years	8
1.2	Уставной капитал Authorized capital	От 10 до 100 тыс. руб. From 10 to 100 thousand rubles	0
		От 100 до 500 тыс. руб. From 100 to 500 thousand rubles	4
		Свыше 500 тыс. руб. Over 500 thousand rubles	7
1.3	Регистрация учредителей Registration of founders	Резиденты РФ Residents of the Russian Federation	8
		Нерезиденты РФ (зарегистрированные на территории иностранных государств, признанных ЦБ России не офшорными зонами) Non-residents of the Russian Federation (registered on the territory of foreign countries recognized by the Central Bank of Russia as non-offshore zones)	4
		Нерезиденты РФ (зарегистрированные на территории иностранных государств, признанных ЦБ России офшорными зонами) Non-residents of the Russian Federation (registered on the territory of foreign countries recognized by the Central Bank of Russia as offshore zones)	0
1.4	Участие учредителей в управлении Founders' participation in management	Собственник принимает участие в управлении Owner participates in the management	7
		Собственник не принимает участие в управлении Owner does not participate in the management	0
2	Анализ деловой репутации контрагента/Counterparty business reputation analysis		40
2.1	Дочерние компании/Subsidiaries	Наличие дочерних компаний Presence of subsidiaries	10
		Отсутствие дочерних компаний Absence of subsidiaries	0
2.2	Информация о задолженностях Information about debts	Задолженность отсутствует или составляет менее 100 тыс. руб. There is no debt or it is less than 100 thousand rubles	12

2.3	Арбитражные суды Arbitration courts	Наличие административных делопроизводств за последние 12 мес. Availability of administrative records for the last 12 months	0
		Отсутствие административных делопроизводств за последние 12 мес. Absence of administrative records for the last 12 months	12
2.4	Сведения о банкротстве Bankruptcy information	Отсутствие сведений о банкротстве Lack of information about bankruptcy	9
		Наличие сведений о банкротстве Availability of bankruptcy information	0
3	Анализ финансового состояния контрагента Analysis of the counterparty's financial condition		30
3.1	Коэффициент абсолютной ликвидности Absolute liquidity ratio	>30 %	8
		От 20 до 30 %/From 20 to 30%	6
		<20 %	0
3.2	Коэффициент автономии Autonomy coefficient	>60 %	8
		От 50 до 60 %/From 50 to 60%	6
		<50 %	0
3.3	Коэффициент прибыльности Profitability ratio	>80 %	7
		От 50 до 80 %/From 50 to 80%	4
		Менее 50 %/Less than 50%	0
3.4	Коэффициент текущей ликвидности Current liquidity ratio	От 2 до 3/From 2 to 3	7
		От 1 до 2/From 1 to 2	4
		Менее 1/Less than 1	0

Источник/Source: [11].

Для повышения управляемости дебиторской задолженности в работе [12] надежность контрагентов предлагается проверять с помощью оценки их финансовых показателей (табл. 2). Если по итогам оценки контрагент набирает 75 баллов и более, то он считается «высоконадежным» и ему предоставляются максимальные отсрочки платежей и иные льготные условия. При наборе от 50 до 75 баллов контрагент считается «надежным», поэтому ему предоставляются частичные послабления, например отсрочки платежей определенных объемов, возможность переноса сроков и др. Если контрагент набирает менее 50 баллов, то отсрочка платежей данному контрагенту не предоставляется. Отгрузка товаров, выполнение работ и (или) оказание услуг осуществляются только после оплаты в полном объеме [12].

Базируясь на критериях оценки надежности контрагентов, представленной в работе [13], С.В. Нефедова и И.С. Федорова дополняют ее условиями по предоставлению коммерческой кредитной линии «высоконадежным» контрагентам [13]. Для этого ученые предлагают рассчитывать минимально допустимый рейтинг и расчет величины возможной скидки за более раннюю оплату продукции.

В работе [14] на примере ОАО «РЖД» представлены результаты применения расчета скорингового балла для потенциальных и действующих контрагентов. Расчет итогового скорингового балла осуществляется за счет суммирования оценок, полученных в ходе анализа репутации контрагентов, их финансового состояния, историй взаимоотношений с партнерами и клиентами, а также изучения налоговых и прочих социальных обязательств.

На основании проведенного анализа наиболее популярных подходов оценки надежности контрагентов можно сделать вывод, что представленные способы в обобщенном виде являются инструментом, который помогает субъектам предпринимательской деятельности в принятии управленческого решения о том, стоит ли вести бизнес-деятельность с контрагентом и на каких условиях. Кроме того, проанализированные подходы существенно отличаются друг от друга, базируясь на различных принципах и критериях оценки. В связи с этим в следующем разделе настоящей статьи предлагается определить обязательные требования к надежности контрагентов, несоответствие которым будет однозначным отказом в заключении контракта.

Табл. 2. Критерии оценки надежности контрагентов за авторством С.Л. Закупнева, В.А. Лубкова, С.В. Воробьева, Р.С. Казарцева и А.Л. Закупнева
Table 2. Criteria for assessing the reliability of counterparties by S.L. Zakupnev, V.A. Lubkov, S.V. Vorobyov, R.S. Kazartsev and A.L. Zakupnev

Название критерия Criterion name	Удельный вес критерия Specific gravity of the criterion (x)	Оценка значения по критерию Evaluation of the value according to the criterion (y)	Результат Result (x×y)
Удельный вес выручки в суммарном финансовом результате от контрагента Share of revenue in the total financial result from the counterparty, %	0,25	A	0,25×A
Удельный вес погашения дебиторской задолженности в срок за прошлые периоды Proportion of repayment of accounts receivable on time for previous periods, %	0,10	B	0,10×B
Удельный вес договоров, выполненных по предоплате Proportion of contracts executed on prepayment, %	0,20	C	0,20×C
Отношение коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности контрагента к плановой оборачиваемости дебиторской задолженности организации ratio of the counterparty accounts receivable turnover rate to the organization planned accounts receivable turnover rate, %	0,05	D	0,05×D
Экспертная оценка службы безопасности (баллы от 0 до 100) Expert assessment of the security service (scores from 0 to 100)	0,25	E	0,25×E
Финансовое состояние контрагента. Оценка службы безопасности (баллы от 0 до 100) Financial condition of the counterparty. Security Service assessment (scores from 0 to 100)	0,15	F	0,15×F

Источник/Source: [12].

Обязательные и дополнительные требования к надежности субъектов предпринимательских деятельности

Субъекты предпринимательской деятельности могут использовать ряд информационных ресурсов для проверки потенциальных и действующих контрагентов [15]. Например, порталы ФНС России предоставляют возможность получить сведения о правовом статусе контрагентов из ЕГРЮЛ/ЕГРИП⁹, о дисквалифицированных лицах¹⁰, а также об учредительных документах, которые были представлены в налоговый орган для государственной регистрации¹¹. В электронном Вестнике государственной регистрации субъекты предпринимательской деятельности могут найти сообщения о предстоящей ликвидации или реорганизации их контрагентов¹². Электронная площадка Федерального реестра о банкротстве предоставляет информацию о финансовом состоянии

⁹ Официальный сайт ФНС. URL: <https://clck.ru/3FrYjS> (дата обращения 03.10.2025).

¹⁰ Официальный сайт ФНС России. Реестр дисквалифицированных лиц. URL: <https://clck.ru/3FrYpe> (дата обращения 03.10.2025).

¹¹ Официальный сайт ФНС России. Сведения о юридических лицах и индивидуальных предпринимателях, в отношении которых представлены документы для государственной регистрации. URL: <https://clck.ru/3FrYuy> (дата обращения 03.10.2025).

¹² Официальный сайт Вестник государственной регистрации. URL: <https://www.vestnik-gosreg.ru/> (дата обращения 03.10.2025).

контрагентов и их возможном банкротстве¹³. Анализ картотеки арбитражных дел дает возможность узнать, в каких судебных разбирательствах участвовали и участвуют их контрагенты, а также установить, в каких спорах они выступали в качестве ответчика¹⁴. Портал Федеральной службы судебных приставов России предоставляет сведения о текущих задолженностях контрагентов перед кредиторами¹⁵. Портал Роспотребнадзора предоставляет сведения о выданных лицензиях на осуществление определенного вида деятельности¹⁶. Реестр недобросовестных поставщиков консолидирует информацию о ненадежных поставщиках (подрядчиках, исполнителях), которые не смогли выполнить свои обязательства по обеспечению государственных (муниципальных) нужд¹⁷.

Стоит отметить, что помимо сведений, которые хранятся в легальных реестрах, субъектами предпринимательской деятельности предоставляется возможность использовать многочисленные электронные сервисы по проверке надежности контрагентов. В работе [16] отмечается, что подобные сервисы могут рассчитывать различные показатели, такие как индекс риска, индекс должной осмотрительности и др.

На основании проведенного анализа было установлено, что требования к надежности ИТ-субъектов должны быть распределены на две группы – обязательные и дополнительные требования. Основным критерием подобной сепарации является митигация риска претензий со стороны налогового органа по причине того, что субъект не совершил необходимых действий, которые бы доказывали, что он проявил должную осмотрительность и осторожность при выборе контрагента.

Обязательные требования, предъявляемые к правовому статусу субъекта предпринимательской деятельности, – условия соответствия информации, предоставленной этим контрагентом, и сведений, полученных из ЕГРЮЛ (ЕГРИП). Кроме того, перечень требований также должен включать в себя условия соответствия текущих полномочий лиц, подписывающих контракты, с полномочиями, которые закреплены в учредительных документах. Из этого следует, что если будет установлено критическое несоответствие заявленным требованиям, то субъект предпринимательской деятельности должен быть признан «ненадежным». Вступление в гражданско-правовые отношения с подобным контрагентом может спровоцировать материализацию негативных рисков, связанных с недобросовестным выполнением контрактных обязательств и санкционированием налогового органа.

Следом за проверкой правового статуса контрагента необходимо проанализировать его финансовое положение и репутацию. В связи с этим к обязательным требованиям, связанным с финансовым положением субъекта предпринимательской деятельности, следует относить непроведение ликвидации, банкротства и исполнительного производства, неприостановление деятельности в порядке, предписанном КоАП РФ¹⁸, а также отсутствие недоимки по налогам, сборам, а также отсутствие задолженности по иным обязательным платежам в бюджеты РФ за прошедший год. Говоря о репутации контрагента, к обязательным требованиям необходимо отнести отсутствие контрагента в реестре недобросовестных поставщиков (подрядчиков, исполнителей), отсутствие в составе исполнительных органов дисквалифицированных лиц и лиц, осужденных за преступления в сфере экономики, участие в судебных разбирательствах и наличие предписаний органов Роскомнадзора, Роспатента и др.

¹³ *Официальный сайт Федеральный реестр о банкротстве.* URL: <https://bankrot.fedresurs.ru/> (дата обращения 03.10.2025).

¹⁴ *Официальный сайт Картотека арбитражных дел.* URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения 03.10.2025).

¹⁵ *Официальный сайт Федеральная служба судебных приставов России.* URL: <https://fssp.gov.ru/iss/ip/> (дата обращения 03.10.2025).

¹⁶ *Официальный сайт Роспотребнадзор.* URL: <https://clck.ru/3FrZPk> (дата обращения 03.10.2025).

¹⁷ *Официальный сайт Реестр недобросовестных поставщиков.* URL: <https://clck.ru/3FrZdi> (дата обращения 03.10.2025).

¹⁸ *Кодекс об административных правонарушениях Российской Федерации от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (КоАП РФ).* URL: <https://clck.ru/MsKtY> (дата обращения 03.10.2025).

Требования к надежности ИТ-субъектов

Результаты проведенного исследования, представленные в работе [17], показали, что если субъекты предпринимательской деятельности намерены заключать контракты на создание ИТ-продуктов, то для проявления должной осмотрительности им необходимо проверять добросовестность контрагента. Согласно полученным результатам добросовестность ИТ-субъекта включает отсутствие умысла на причинение материального ущерба и наличие эффективной и результативной СУР. Было доказано, что выполнение этих условий значительно повышает шансы создания высококачественных ИТ-продуктов. Подобный рост шансов на успех объясняется наличием механизма на стороне ИТ-субъекта, который обеспечивает митигацию 105 универсальных рисков [18].

На основании вышесказанного логично предположить, что к обязательным требованиям, предъявляемым к надежности ИТ-субъектов, также должны быть добавлены критерии добросовестности, которые связаны с отсутствием умысла на причинение материального ущерба и наличием эффективной и результативной СУР. Добавление критериев добросовестности дает возможность субъектам предпринимательской деятельности не только повысить качество оценки потенциальных контрагентов, но и акцентировать свое внимание на их зрелости, то есть на способности систематически достигать существенные условия контрактов и получать запланированные результаты [19].

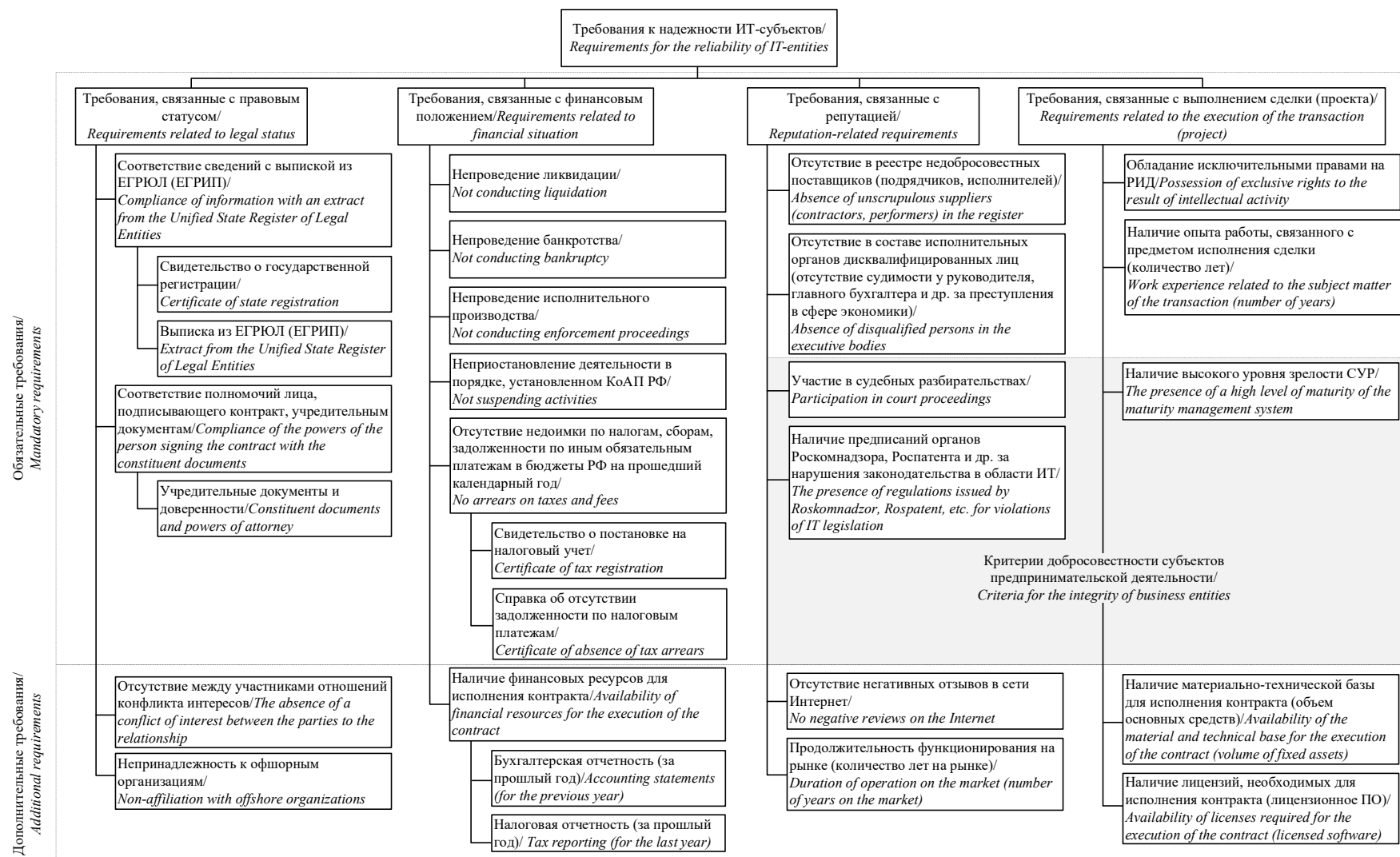
Таким образом, по итогам проведенного исследования автором настоящей статьи был определен перечень обязательных и дополнительных требований, которые дают возможность оценить надежность субъектов, занятых разработкой компьютерного программного обеспечения и оказанием консультационных услуг в данной области (см. рисунок). Важно отметить, что предлагаемый перечень не противоречит единым требованиям, предъявляемым к участникам закупки, согласно Федеральному закону «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (далее – Закон № 44-ФЗ),¹⁹ дополняя их включением дополнительных требований, сопряженных с правовыми и технологическими особенностями создания ИТ-продуктов в рамках выполнения ИТ-проектов (спринтов, фаз жизненных циклов, контрактов и др.). Кроме того, были добавлены критерии добросовестности ИТ-субъектов, такие как отсутствие умысла на причинение материального ущерба и наличие эффективной и результативной СУР. Добавление этих критериев дает возможность субъектам предпринимательской деятельности не только повысить качество оценки потенциальных контрагентов, но и акцентировать свое внимание на их зрелости, то есть на способности систематически достигать существенные условия контрактов и получать запланированные результаты.

Заключение

Таким образом, на основании проведенного исследования были получены следующие результаты.

Анализ наиболее популярных подходов оценки надежности контрагентов показал, что представленные способы в обобщенном смысле являются инструментом, который помогает субъектам предпринимательской деятельности в принятии управленческого решения о том, стоит ли вести бизнес-деятельность с контрагентом и на каких условиях. Также было обнаружено, что данные подходы существенно отличаются друг от друга, базируясь на различных принципах и критериях оценки.

¹⁹ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Федер. закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ. URL: <https://clck.ru/Nh6GG> (дата обращения 03.10.2025).



Источник: составлено автором.

Source: compiled by the author.

Рисунок. Требования к надежности ИТ-субъектов
Figure. Requirements for the reliability of IT-entities

Более грубый анализ показал, что требования к надежности ИТ-субъектов должны быть распределены на две группы – обязательные и дополнительные требования. Основным критерием подобной сепарации должно быть наличие механизма митигации риска, связанного с претензиями со стороны налогового органа по причине того, что субъект не совершил необходимых действий, которые бы доказывали, что он проявил должную осмотрительность и осторожность при выборе контрагента.

Кроме того, было доказано, что к обязательным требованиям, предъявляемым к надежности ИТ-субъектов, должны быть добавлены критерии добросовестности, которые связаны с отсутствием умысла на причинение материального ущерба и наличием эффективной и результативной СУР. Добавление критериев добросовестности дает возможность субъектам предпринимательской деятельности не только повысить качество оценки потенциальных контрагентов, но и акцентировать свое внимание на их зрелости, то есть на способности систематически достигать существенные условия контрактов и получать запланированные результаты. Важно отметить, что предлагаемый перечень не противоречит единым требованиям, предъявляемым к участникам закупки, согласно Закону № 44-ФЗ, дополняя их включением дополнительных требований, сопряженных с правовыми и технологическими особенностями создания ИТ-продуктов в рамках выполнения ИТ-проектов (спринтов, фаз жизненных циклов, контрактов и др.).

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гаязов И.Р. К вопросу о модификации программ для ЭВМ. *Интернаука*, 2022, № 22-6 (245), С. 31–32. EDN: ZPTRAZ.
2. Михайленко К.А., Ковалева К.А. Обзор и анализ развития программного обеспечения. *Актуальные проблемы науки и образования в условиях современных вызовов: сборник материалов II Международной научно-практической конференции*. М.: Институт развития образования и консалтинга, 2021. С. 52–55. DOI: 10.34755/IROK.2021.23.53.085. EDN: TASBTY.
3. Неуступова А.С., Кузьмина Н.Д. Оценка надежности контрагента по хозяйственным операциям. *Современные проблемы инновационной экономики*, 2019, № 6, С. 110–116. EDN: RSZSBO.
4. Проблемы контроля надежности потенциального контрагента. И.В. Мурников, Д.В. Соловьев, О.В. Кузьмина, И.В. Федоренко. *Учет, анализ и аудит: проблемы теории и практики*, 2019, № 22, С. 144–149. EDN: TFJXUS.
5. Востренков М.И., Санина Л.В. Обзор методов оценки надежности контрагентов, применяемых в организации. *Global and Regional Research*, 2024, Т. 6, № 3, С. 120–129. EDN: DUCNSE.
6. Николаенко В.С. ИТ-продукт: уточнение понятия. *Векторы благополучия: экономика и социум*, 2024, Т. 52, № 3, С. 136–145. DOI: 10.18799/26584956/2024/3/1879. EDN: SEYOUZ.
7. Туктарова П.А., Давлетшина С.М., Хамидуллина Д.И. Применение регрессионных моделей для определения надежности контрагента. *Информационные и математические технологии в науке и управлении*, 2023, № 2 (30), С. 121–128. DOI: 10.25729/ESI.2023.30.2.012. EDN: RKUIZU.
8. Скачкова Р.В. Использование показателей рыночной эффективности для оценки надежности контрагента. *Инновационная деятельность*, 2022, № 4 (63), С. 47–57. EDN: GEVQAX.
9. Бобошко А.А., Куприн А.А., Вержбицкая А.В. Сущность коммерческой осмотрительности при проверке надежности контрагента как инструмента экономической безопасности. *Экономика и управление народным хозяйством (Санкт-Петербург)*, 2024, № 19 (21), С. 91–96. EDN: ECNFCK.
10. Разработка сервиса для определения надежности контрагента. Д.С. Бозриков, Д.Е. Верижников, С.В. Новиков, Д.В. Рыженков. *Современные исследования в контексте глобальной трансформации: сборник статей III Международной научно-практической конференции*. Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука», 2024. С. 35–39. EDN: OVFPJK.
11. Зотова Н.Н., Безбокова В.А. Методика оценки надежности контрагентов. *Исследование проблем повышения устойчивости, инновационности и конкурентоспособности экономики региона в условиях нестабильной внешней среды: сборник научных трудов*. Курган: Курганский государственный университет, 2016. С. 32–34. EDN: YFIESZ.
12. Рейтинговая оценка надежности контрагентов для управления дебиторской задолженностью на предприятии. С.Л. Закупнев, В.А. Лубков, С.В. Воробьев, Р.С. Казарцев, А.Л. Закупнев. *Актуальные вопросы устойчивого развития АПК и сельских территорий: материалы Всероссийской научно-практической конференции, посвященной 50-летию со дня образования кафедры экономического анализа, статистики и прикладной математики*. Воронеж: Воронежский государственный аграрный университет им. Императора Петра I, 2018. С. 116–121. EDN: YVCANI.

13. Нефедова С.В., Федорова И.С. Методологические основы оценки надежности контрагентов с целью повышения эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия. *Вестник Тульского филиала финуниверситета*, 2021, № 1, С. 82–85. EDN: VVAVSI.
14. Аршба Л.Н., Гапонько Ю.Г. Скоринг как инструмент оценки надежности контрагента. *European Journal of Natural History*, 2022, № 2, С. 81–88. EDN: DJOCZL.
15. Банк С.В. Аналитический инструментарий оценки надежности контрагентов. *Russian Journal of Management*, 2022, Т. 10, № 4, С. 160–170. DOI: 10.29039/2409-6024-2022-10-4-160-170. EDN: PDELQD.
16. Ямщиков В.И., Сахно Ю.С. Оценка надежности контрагентов в системе обеспечения экономической безопасности хозяйствующего субъекта. *Экономическая безопасность страны, регионов, организаций различных видов деятельности: материалы Четвертого Всероссийского форума в Тюмени по экономической безопасности*. Тюмень: ТюмГУ-Press, 2023. С. 407–412. EDN: DMURJB.
17. Backlund F., Choronner D., Sundqvist E. Project management maturity models – a critical review: a case study within Swedish engineering and construction organizations. URL: https://www.researchgate.net/publication/261512451_Project_Management_Maturity_Models_-_A_Critical_Review_A_Case_Study_within_Swedish_Engineering_and_Construction_Organizations (дата обращения 01.11.2025).
18. Николаенко В.С. Снижение рисков при создании ИТ-продуктов: формирование критериев добросовестности для ИТ-субъектов. *Стратегические решения и риск-менеджмент*, 2025, Т. 16, № 2, С. 125–133. DOI: <https://doi.org/10.17747/2618-947X-2025-2-125-133>. EDN: DHSQDY.
19. Nikolaenko V., Sidorov A. Analysis of 105 IT project risks. *Journal of Risk and Financial Management*, 2023, Vol. 16 (1), no. 33, P. 1–20. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm16010033>. EDN: UOEIOH.

Информация об авторе

Валентин Сергеевич Николаенко, кандидат экономических наук, доцент кафедры автоматизации обработки информации факультета систем управления Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники, Российская Федерация, 634050, г. Томск, пр. Ленина, 40; доцент отделения управления бизнесом и инновациями Бизнес-школы Национального исследовательского Томского политехнического университета, Российская Федерация, 634050, г. Томск, пр. Ленина, 30; доцент кафедры экономики, социологии, политологии и права Института интегративного здравоохранения Сибирского государственного медицинского университета, Российская Федерация, 634050, г. Томск, Московский тракт, 2; доцент кафедры управления качеством факультета инновационных технологий Национального исследовательского Томского государственного университета, Российская Федерация, 634050, г. Томск, пр. Ленина, 36; valentin.s.nikolaenko@tusur.ru

Поступила в редакцию: 11.10.2025

Поступила после рецензирования: 12.11.2025

Принята к публикации: 28.06.2026

REFERENCES

1. Gayazov I.R. On the issue of modifying computer programs. *Internauka*, 2022, no. 22-6 (245), pp. 31–32. (In Russ.) EDN: ZPTRAZ.
2. Mikhailenko K.A., Kovaleva K.A. Review and analysis of software development. *Actual problems of science and education in the context of modern challenges. Collection of materials of the II International scientific and practical conference*. Moscow, Institute for Education Development and Consulting Publ., 2021. pp. 52–55. (In Russ.) DOI: 10.34755/IROK.2021.23.53.085. EDN: TASBTY.
3. Neustupova A.S., Kuzmin N.D. Assessment of the reliability of the counterparty for business operations. *Sovremennyye problemy innovatsionnoy ekonomiki*, 2019, no. 6, pp. 110–116. (In Russ.) EDN: RSZSBO.
4. Murnikov I.V., Solovyuk D.V., Kuzmina O.V., Fedorenko I.V. Problems of monitoring the reliability of a potential contractor. *Uchet, analiz i audit: problemy teorii i praktiki*, 2019, no. 22, pp. 144–149. (In Russ.) EDN: TFJXUS.
5. Vostrenkov M.I., Sanina L.V. Review of methods for assessing the reliability of counterparties, applied in the organization. *Global and Regional Research*, 2024, vol. 6, no. 3, pp. 120–129. (In Russ.) EDN: DUCNSE.
6. Nikolaenko V.S. IT-product: clarification of the concept. *Journal of Wellbeing Technologies*, 2024, vol. 52, no. 3, pp. 136–145. (In Russ.) DOI: 10.18799/26584956/2024/3/1879. EDN: SEYOUZ.
7. Tuktarova P.A., Davletshina S.M., Khamidullina D.I. Statement, formalization and implementation of the mathematical model of improvement of the system of work with contractors at the enterprise. *Information and mathematical technologies in science and management*, 2023, no. 2 (30), pp. 121–128. (In Russ.) DOI: 10.25729/ESI.2023.30.2.012. EDN: RKUIZU.
8. Skachkova R.V. Using market performance indicators to assess the reliability of the counterparty. *Innovatsionnaya deyatel'nost*, 2022, no. 4 (63), pp. 47–57. (In Russ.) EDN: GEVQAX.

9. Boboshko A.A., Kuprin A.A., Verzhbitskaya A.V. The essence of commercial prudence in verifying the reliability of a counterparty as an instrument of economic security. *The national economy and management (Saint-Petersburg)*, 2024, no. 19 (21), pp. 91–96. (In Russ.) EDN: ECNFCK.
10. Bozrikov D.S., Verizhnikov D.E., Novikov S.V., Ryzhenkov D.V. Development of a service for determining the reliability of a counterparty. *Contemporary Research in the Context of Global Transformation. Proceedings of the III International Scientific and Practical Conference*. Petrozavodsk, International Center for Scientific Partnership "New Science" Publ., 2024. pp. 35–39. (In Russ.) EDN: OVFPJK.
11. Zotova N.N., Bezbokova V.A. Methodology for assessing the reliability of counterparties. *Research on the problems of increasing the sustainability, innovation, and competitiveness of the regional economy in an unstable external environment. Collection of scientific papers*. Kurgan, Kurgan State University Publ., 2016. pp. 32–34. (In Russ.) EDN: YFIESZ.
12. Zakupnev S.L., Lubkov V.A., Vorobyov S.V., Kazartsev R.S., Zakupnev A.L. Rating assessment of counterparty reliability for managing accounts receivable at an enterprise. *Current issues of sustainable development of the agro-industrial complex and rural areas. Proceedings of the All-Russian scientific and practical conference dedicated to the 50th anniversary of the foundation of the Department of Economic Analysis, Statistics and Applied Mathematics*. Voronezh, Voronezh State Agrarian University named after Emperor Peter I Publ., 2018. pp. 116–121. (In Russ.) EDN: YVCANI.
13. Nefedova S.V., Fedorova I.S. Methodological bases for assessing the reliability of counterparties in order to improve the efficiency of the company's accounts receivable management. *Vestnik Tul'skogo filiala finuniversiteta*, 2021, no. 1, pp. 82–85. (In Russ.) EDN: VVAVSI.
14. Arshba L.N., Gaponko Yu.G. Scoring as a tool for assessing the reliability of a counterparty. *European Journal of Natural History*, 2022, no. 2, pp. 81–88. (In Russ.) EDN: DJOCZL.
15. Bank S. Analytical tools for assessing the reliability of counterparties. *Russian Journal of Management*, 2022, vol. 10, no. 4, pp. 160–170. (In Russ.) DOI: 10.29039/2409-6024-2022-10-4-160-170. EDN: PDELQD.
16. Yamshikov V.I., Sakhno Yu.S. One-day companies: characteristics and methods of struggle. *Economic Security of the Country, Regions, and Organizations of Various Types of Activities. Proceedings of the Fourth All-Russian Forum on Economic Security in Tyumen*. Tyumen, Tyumen State University Press, 2023. pp. 407–412. (In Russ.) EDN: DMURJB.
17. Backlund F., Choronner D., Sundqvist E. *Project management maturity models – a critical review: a case study within Swedish engineering and construction organizations*. Available at: https://www.researchgate.net/publication/261512451_Project_Management_Maturity_Models_-_A_Critical_Review_A_Case_Study_within_Swedish_Engineering_and_Construction_Organizations (accessed 1 November 2025).
18. Nikolaenko V.S. Reducing risks when creating IT products: developing integrity criteria for IT entities. *Strategic decisions and risk management*, 2025, vol. 16, no. 2, pp. 125–133. (In Russ.) DOI: <https://doi.org/10.17747/2618-947X-2025-2-125-133>. EDN: DHSQDY.
19. Nikolaenko V., Sidorov A. Analysis of 105 IT project risks. *Journal of Risk and Financial Management*, 2023, vol. 16 (1), no. 33, pp. 1–20. DOI: <https://doi.org/10.3390/jrfm16010033>. EDN: UOEIOH.

Information about the author

Valentin S. Nikolaenko, Cand. Sci. (Econ.), Associate Professor, Tomsk State University of Control Systems and Radioelectronics, 40, Lenin avenue, Tomsk, 634050, Russian Federation; Associate Professor, National Research Tomsk Polytechnic University, 30, Lenin avenue, Tomsk, 634050, Russian Federation; Associate Professor, Siberian State Medical University, 2, Moskovskiy Tract, Tomsk, 634050, Russian Federation; Associate Professor, National Research Tomsk State University, 36, Lenin avenue, Tomsk, 634050, Russian Federation; valentin.s.nikolaenko@tusur.ru

Received: 11.10.2025

Revised: 12.11.2025

Accepted: 28.06.2026