

# «Гасзнак» автоматизировал проверку контрагентов с помощью Saby Profile

В условиях роста числа корпоративных банкротств — [на 59% по сравнению с прошлым годом](#) — защита бизнеса от недобросовестных контрагентов стала вопросом выживания. Учитывая специфику «Гасзнака», работающего с крупными заказчиками вроде «Газпрома» и «Транснефти», риски заключения сделки с ненадежной компанией могли обернуться многомиллионными потерями.

Чтобы снизить риски при выборе новых контрагентов и избежать убытков от сотрудничества с партнёрами, «Гасзнак» интегрировал в свою CRM-систему сервис Saby Profile. Теперь информация о клиентах загружается автоматически: от судебной истории до признаков банкротства — прямо в карточку в Битрикс24.

## Проверка без ручного поиска

[Saby Profile](#) позволяет получать данные из официальных источников (ФНС, Росстат, арбитраж, реестры) по ИНН или названию компании — прямо в интерфейсе CRM. Интеграция с Bitrix24 прошла через API, а карточки клиентов были адаптированы под бизнес-логику компании. Вся работа менеджера ограничивается созданием новой карточки — а система проверяет:

- юридический статус контрагента (включая банкротство);
- численность персонала;
- выручка, активы, убытки;
- наличие судебных дел и сумма исков;
- арбитражная история и финансовые риски.

*«Мы рассматривали систему, похожую на возможности сервиса ФНС, чтобы оградить бизнес от неблагонадежности контрагентов. Нам нужно было получать подробную информацию, например количество судов, сумму по судам и пр.*

*Другое требование — автоматизировать заполнение карточки клиента для оптимизации рабочего времени менеджеров.»*, — отмечает **Лев Бондаренко**, руководитель службы ИТ и автоматизации «Гасзнака».

## Профилактика проблем — до подписания договора

[Кейс «Гасзнака»](#) — пример того, как бизнес может выстроить систему **заранее продуманного контроля**, а не реагировать на проблемы постфактум. Это особенно актуально в условиях действия [статьи 54.1 Налогового кодекса РФ](#), обязывающей компании проявлять должную осмотрительность при выборе партнёров.

Интеграция с Saby Profile позволила перевести проверку контрагентов из формальности в реальный инструмент предотвращения рисков и финансовых потерь.