

УДК 330.105

<https://doi.org/10.32686/1812-5220-2022-19-1-42-52>

ISSN 1812-5220

© Проблемы анализа риска, 2022

Принципы оценки рисков контрагентов предприятия

Трифонов Ю.В.,

Национальный
исследовательский
Нижегородский
государственный университет
им. Н.И. Лобачевского,
603000, Россия, г. Нижний
Новгород, ул. Большая
Покровская, д. 60

Фомина Е.А.*,

АО «Атомстройэкспорт»,
603006, Россия, г. Нижний
Новгород, пл. Свободы, д. 3

Аннотация

Целью настоящей статьи являются подробное описание принципов оценки рисков контрагентов предприятий и анализ методов минимизации рисков при взаимодействии с ними. Оценка рисков контрагентов является разделом разработанной авторами системы оценки рисков предприятий по полному спектру возникающих рисков, предусматривающей анализ рисков с использованием созданного инструментария, применяемого при оценке эффективности как проектной, так и текущей деятельности предприятий. Система оценки рисков контрагентов представляет собой подробную классификацию рисков контрагентов предприятий, включающую в себя пятнадцать подгрупп рисков, каждая из которых представлена широким спектром рисков. Анализ рисков контрагентов с применением разработанной системы оценки рисков позволяет оптимизировать взаимодействие с проблемными и потенциально проблемными контрагентами предприятий и, при необходимости, исключить заключение заведомо убыточных договоров. Материалы статьи могут быть использованы предприятиями при осуществлении анализа контрагентов как в ходе текущего взаимодействия с существующими контрагентами, так и при планировании заключения договоров с новыми контрагентами, а также при разработке систем оценки и управления рисками на предприятиях. Кроме того, материалы статьи могут быть использованы научными работниками и всеми заинтересованными лицами в ходе изучения принципов проведения анализа рисков предприятий. В целом применение системы оценки рисков контрагентов и общей системы оценки рисков и разработанного инструментария позволит значительно оптимизировать процесс оценки рисков предприятий и существенно снизить затраты на проведение анализа.

Ключевые слова: риски контрагентов; система оценки рисков; группы риска; методы минимизации рисков; методы управления рисками.

Благодарности: авторы выражают благодарность руководству ООО «Ольвик» в лице заместителя директора по развитию Волковой Юлии Владимировны и ООО «СК «Сервис» в лице главного бухгалтера Тюлиной Татьяны Анатольевны за предоставленную практическую базу для проведения исследований.

Для цитирования: Трифонов Ю.В., Фомина Е.А. Принципы оценки рисков контрагентов предприятия // Проблемы анализа риска. 2022. Т. 19. № 1. С. 42—52, <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2022-19-1-42-52>

Авторы заявляют об отсутствии конфликта интересов.

Enterprise Counterparty Risk Assessment Principles

Yuri V. Trifonov,
Lobachevsky State University
of Nizhny Novgorod,
Bolshaya Pokrovskaya str.,
60, Nizhny Novgorod, 603000,
Russia

Elena A. Fomina*,
Atomstroyexport JSC,
Svobody Square, 3, Nizhny
Novgorod, 603006, Russia

Abstract

The purpose of this article is to describe in detail the principles of risk assessment of counterparties of enterprises and to analyze methods of minimizing risks when interacting with them. The risk assessment of counterparties is a section of the enterprise risk assessment system developed by the authors of the article on the full range of emerging risks, which provides for risk analysis using the developed tools used in assessing the effectiveness of both project and current activities of enterprises. The risk assessment system of counterparties is a detailed classification of risks of counterparties of enterprises, which includes fifteen risk subgroups, each of which is represented by a wide range of risks. Analysis of counterparty risks using the developed risk assessment system allows you to optimize interaction with problematic and potentially problematic counterparties of enterprises and, if necessary, exclude the conclusion of knowingly unprofitable contracts.

The article materials can be used by enterprises when analyzing counterparties, both during the current interaction with existing counterparties, and planning the conclusion of contracts with new counterparties, as well as when developing risk assessment and management systems at enterprises. In addition, the materials of the article can be used by scientists in the course of studying the principles of conducting risk analysis of enterprises and all interested persons. In general, the application of the risk assessment system of counterparties, in particular, and the general risk assessment system and the developed tools allows to significantly optimize the risk assessment process of enterprises and significantly reduce the cost of analysis.

Keywords: counterparty risks; a risk assessment system; risk groups; risk minimization techniques; risk management methods.

Acknowledgments: the authors express gratitude to the management of Olvik LLC, represented by Volkova Yulia Vladimirovna, Deputy Director for Development, and SK Service LLC, represented by Tulina Tatyana Anatolyevna, Chief Accountant, for the practical base for research provided.

For citation: Trifonov Yu.V., Fomina E.A. Enterprise counterparty risk assessment principles // Issues of Risk Analysis. 2022;19(1):42-52 (In Russ.), <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2022-19-1-42-52>

The authors declare no conflict of interest.

Содержание

Введение

1. Описание системы оценки рисков контрагентов
2. Общие риски контрагентов
3. Риски контрагентов, возникающие при заключении договоров снабжения
4. Риски контрагентов, возникающие при заключении договоров сбыта

Заключение

Литература

Введение

Вопросам оценки рисков текущей деятельности и реализации проектов предприятий в настоящее время посвящено значительное число публикаций. В специальной и научной литературе, в частности, в журнале «Проблемы анализа риска», присутствует значительное число публикаций по управлению отдельными видами рисков или рисками предприятий отдельных отраслей, из которых необходимо выделить таких авторов, как В.В. Верещагин, Т.Ю. Шемякина [1], А.В. Великосельский, Ю.А. Ключникова [2], М.Л. Рудаков, О.М. Большунова, Д.С. Собянин [3], А.В. Рыкунов [4]. При этом вопросам оценки рисков контрагентов предприятий уделено недостаточное внимание в научных изданиях.

Ранее в нескольких публикациях авторов предлагаемой вашему вниманию статьи [5—7, с. 13—18; 8] достаточно подробно рассматривались разработанные авторами система оценки рисков и инструментарий, направленный на оптимизацию практического применения системы оценки.

Отметим, что в основу разработанного инструментария оценки заложена оценка рисков по широкому перечню факторов, включенных в 51 группу рисков, которые условно разделены на внешние (по отношению к предприятию) и внутренние (на которые может оказывать влияние само предприятие).

В настоящей статье мы рассмотрим особенности оценки и управления одним из рисков, который условно отнесен к группе внутренних рисков, — риском контрагентов.

1. Описание системы оценки рисков контрагентов

Напомним, что с целью определения уровня риска деятельности предприятия и/или реализуемого предприятием проекта оценивается риск по широкому перечню рисков, входящих в подгруппы рисков, путем выбора оценки, максимально соответствующей специфике предприятия.

При этом с целью оптимизации расчетов разработанным инструментарием предусмотрена возможность так называемой быстрой оценки группы рисков путем определения влияния уровня риска по ключевому индикатору риска по группе. Для риска контрагентов таким индикатором является фактор «Зависимость от поставщиков». Отметим,

что в случае выбора оценок по риску «практически полное отсутствие новых поставщиков на рынке, предприятие полностью зависит от текущих поставщиков» и «рынок новых поставщиков мал, высокий уровень зависимости предприятия от поставщиков» в обязательном порядке проводится полный анализ по группе риска по всем рискам, включенным в группу.

В случае выбора одной из трех оценок — «рынок поставщиков стабильный, хотя существует возможность диктата со стороны поставщиков», «рынок поставщиков стабильный» и «рынок поставщиков большой, предприятие пользуется услугами нескольких поставщиков» — оценка рисков по всем рискам, включенным в группу, осуществляется исключительно по решению лица, проводящего анализ риска, с целью повышения уровня детализации и точности анализа.

Далее следует перечень подгрупп риска, включаемых в анализ. Всего при анализе риска контрагентов выделено 15 подгрупп рисков:

- 1) риск договора;
- 2) риск нереализации профильной технологии предприятия из-за незаключения договора на поставку исходных продуктов;
- 3) риск недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке;
- 4) риск невозвращения предоплаты поставщиком;
- 5) риск сделки;
- 6) риск ошибочного определения репутации деловых партнеров предприятия (риск отрицательной репутации контрагентов);
- 7) риск взаимодействия с иностранными контрагентами;
- 8) риск, связанный с безопасностью контрагентов предприятия, включая риск нанесения ущерба физическим лицам при осуществлении деятельности;
- 9) риск, связанный с неисполнением предприятием обязательств перед контрагентами;
- 10) характеристика поставщиков;
- 11) риск незаключения договоров на реализацию производственной продукции (риск нереализации производственной продукции);
- 12) характеристика системы управления дебиторской задолженностью (риск расчетов с контрагентами предприятия / риск неполучения или не-

своевременного получения платы за реализованную, в том числе без предоплаты, продукцию);

13) стратегия работы с контрагентами предприятия (используемые приемы управления дебиторской задолженностью / исключение из числа партнеров дебиторов с высоким уровнем риска);

14) риск отказа покупателя от полученной и оплаченной им продукции (возврат);

15) риск невыполнения обязательств контрагентами.

2. Общие риски контрагентов

Остановимся подробнее на принципах оценки рисков, включенных в перечисленные подгруппы риска, и методах управления ими. В данном разделе статьи представим описание рисков, которые могут возникать во взаимодействии с контрагентами при заключении договоров как поставки, так и сбыта продукции.

Первая подгруппа «Риски договора» включает в себя следующие виды рисков:

- 1) общая характеристика заключаемых договоров;
- 2) эффективность выбора типа договора;
- 3) риск формирования условий платежей и расчетов по договору;
- 4) риск отклонения условий договора от стандартных;
- 5) распределение ответственности за ожидаемые и специальные риски.

С целью минимизации рисков договора необходимо исключить составление договоров с нарушением действующего законодательства, а также составление договоров, которые могут быть истолкованы в пользу контрагентов. Кроме того, недопустимо ведение финансово-хозяйственной деятельности с контрагентами без оформления договорных отношений. Необходимо выбирать наиболее низко рискованные договоры и осуществлять мероприятия по подготовке договоров, соглашений, контрактов, других юридических документов, обеспечивающие оптимальное распределение рисков между участниками проектной деятельности в условиях постоянного совершенствования процесса заключения договоров. При закреплении условий платежей и расчетов по договору необходимо обеспечивать прозрачность системы расчетов с контрагентами предприятия и возможность корректировки пара-

метров договора в условиях, когда корректировка параметров договора не может отрицательно повлиять на взаимоотношения с контрагентами и на порядок ведения хозяйственной деятельности предприятием. Оптимально в договорах с контрагентами практически полностью исключить возможность отхода не от условий договора от стандартных, сохраняя ее исключительно в случае возникновения форс-мажорных обстоятельств. Также в части договоров с контрагентами необходимо предусмотреть распределение ответственности за ожидаемые и специальные риски путем введения жестких мер контроля за реализацией договоров в условиях параллельного комбинирования их со страхованием «внешними» по отношению к предприятию структурами (страховщиками).

Риск невыполнения обязательств контрагентами включает в себя:

1. Нежелание и/или неспособность контрагента выполнить обязательство (нарушение контрагентом условий договоров). Этот риск минимизируется включением в контракт системы штрафных санкций, предусматривающей уплату пеней, неустоек, положений о неосвобождении от ответственности в случае возникновения форс-мажорных обязательств, а также установлением лимитов по видам операций и контрагентам (с учетом тенденций отрасли) и их регулярным пересмотром.

2. Риск отказа партнера от заключения договора после проведения переговоров (вследствие недобросовестности партнера, нарушения контрагентом нормативных правовых актов, «переключения» партнера на конкурирующие фирмы, предлагающие лучшие условия, в том числе по срокам, по услугам посредников и/или из-за ухудшения рыночной конъюнктуры для партнера, делающей для него сделку по заранее согласованной цене убыточной/нереальной для выполнения).

3. Риск невыполнения обязательств взаимосвязанными предприятиями. Стратегия управления данным риском — контроль через механизмы ответственности в условиях постоянного повышения прозрачности и эффективности взаимоотношений внутри группы.

При оценке риска ошибочного определения репутации деловых партнеров предприятия необходимо остановиться на:

- общей характеристике деловой репутации контрагентов. Оценка данного риска производится с применением правила 5C, с мониторингом репутации контрагентов, включающим составление анкет, личные встречи с контрагентами, анализ предыдущего опыта работы и сбор рекомендаций сторонних фирм и предприятий с применением справочно-информационных систем, как внутренних, так и внешних, например, Due Diligence, отчетов аудиторских и страховых компаний, банков и торгово-промышленных палат, консалтинговых компаний, бирж, союзов предпринимателей, коммерческих информационных систем «Интерконсультант», F&S Index plus Text International, WA-2 Регистр, информации компании Dun&Bradstreet, составление рейтингов поставщиков; заключением предприятием на долгосрочной основе договоров с факторинговой компанией, дополнительно предоставляющей информацию о платежеспособности контрагентов;

- характеристике контрагентов с точки зрения наличия общих направлений деятельности. Здесь максимальным риском является угроза недружественного поглощения предприятия контрагентами. Наиболее благоприятной является ситуация, когда сотрудничество с контрагентами строится на базе имеющихся общих направлений деятельности с формированием существенного синергетического эффекта от взаимодействия;

- оценка эффективности взаимодействия с контрагентами. Методом управления данным риском является ведение рейтинга поставщиков, сотрудничество с которыми признано предприятием нецелесообразным на основе анализа следующих аспектов: своевременность расчетов контрагентов; ритмичность и своевременность поставок; качество поставляемого сырья, полуфабрикатов и упаковки; доля поставок сырья надлежащего качества; выполнение контрактов по количеству (доля поставок, в которых отсутствует недостача сырья, к общему количеству поставок с формированием сводного показателя деятельности поставщиков — KPI — Key Performance Indicators); качество представленных документов; компетентность руководства; способность производить конкурентоспособную продукцию; возможность для потребителя приступить к производству аналога или товара-заменителя; заинтересованность конкурентов предприятия в дан-

ном поставщике; монопольное или олигопольное положение поставщиков; важность сырья для потребителя; большие транзакционные издержки при возможной смене поставщика и др.).

При взаимодействии с иностранными контрагентами необходимо обратить внимание на невозможность выполнения обязательств контрагентами вследствие различий экономического законодательства стран-контрагентов, войн, революций, беспорядков, катастроф, официально объявленных мораториев.

Риски, связанные с безопасностью контрагентов предприятия, включая риск нанесения ущерба (материального и других видов) физическим лицам при осуществлении деятельности, включают:

- 1) риск нанесения ущерба контрагентам предприятия в связи с неблагоприятной криминогенной обстановкой в регионе функционирования;

- 2) риск потерь товара при транспортировке в связи с существенной территориальной удаленностью контрагентов предприятия, характером производимой предприятием продукции (скоропортящаяся продукция) и осуществлением транспортировки товара под ответственность продавца;

- 3) риск совершения сделок в пользу предприятия с использованием инсайдерской информации о других организациях, обусловленный слабым учетом экономических интересов контрагентов, желанием максимизировать прибыль за счет партнеров, недостаточно эффективной схемой взаимоотношений «поставщик — покупатель»;

- 4) риск, связанный с платежной дисциплиной предприятия (с характеристикой максимального объема товарного кредита, предоставляемого предприятию, обусловленного степенью доверия к предприятию).

3. Риски контрагентов, возникающие при заключении договоров снабжения

Следующей группой риска, которая подлежит анализу, являются риски нереализации профильной технологии предприятия из-за незаключения договора на поставку исходных продуктов, включающие в себя:

- 1) отказ традиционных поставщиков от заключения договоров;

- 2) неприемлемые условия договора;

3) поставку сырья, не соответствующего по качеству требуемому;

4) переход традиционных поставщиков на выпуск другой продукции;

5) риски поставки оборудования, осуществления строительных работ;

6) невозможность закупки сырья на мировом рынке.

В части рисков отказа традиционных поставщиков от заключения договоров наиболее критичным является отказ в случае самоликвидации предприятий-контрагентов в условиях недиверсифицированности поставок и/или уникальности материалов. С целью минимизации рисков могут быть предложены следующие мероприятия: постоянный сбор и актуализация информации о возможных поставщиках, их намерениях, осваиваемых технологиях и окружающей социально-экономической ситуации; ведение базы данных о поставщиках необходимых материалов и оборудования, об освоенных предприятиями-поставщиками технологиях, об остальных видах продукции этих предприятий, потребителях этой продукции, необходимых исходных материалах; установление некоммерческих связей с реальными и потенциальными поставщиками, вертикальная интеграция «вниз» и квазиинтеграция (объединение отдельных функций управления); приобретение предприятием акций предприятий-поставщиков; расширение и поддержание личных контактов с поставщиками. Оптимизация условий договора, в том числе в части ценовых параметров, возможна, в первую очередь, за счет увеличения числа поставщиков. Что касается качества поставляемого сырья, наибольшим риском здесь является жесткая необходимость получения уникального сырья определенного стандартного уровня качества. Наибольший риск перехода традиционных поставщиков на выпуск другой продукции наблюдается в условиях чрезмерной концентрации входных материальных потоков на ограниченном количестве поставщиков, особенно когда имеется информация о планируемой смене направлений деятельности традиционными поставщиками. Риски поставки оборудования и осуществления строительных работ могут выражаться в превышении стоимости работ, затягивании сроков выполнения работ, поставки оборудования и бывают обусловле-

ны неудачным выбором генерального подрядчика, поставщиков оборудования и/или неверным составлением договоров, а также могут быть связаны с монопольным положением поставщика или подрядчика. В отдельный риск выделены организационные преграды для осуществления внешнеэкономической деятельности, делающие невозможным выход предприятия на международные рынки в условиях жесткой необходимости осуществления закупок за рубежом.

Группа рисков недополучения исходных материалов из-за срыва заключенных договоров о поставке включает в себя следующие риски:

1) возможность возникновения непредвиденной ситуации у поставщиков (включая, вынужденную ликвидацию поставщиков/основного поставщика в результате угрозы их собственности со стороны третьих лиц);

2) техническая невозможность производства необходимой для предприятия продукции (может быть обусловлена уникальностью требуемого для ее производства оборудования и возможностью прекращения текущей деятельности контрагентами вследствие высокого уровня износа оборудования, низкой устойчивостью финансового положения контрагентов, негативными взаимоотношениями контрагентов предприятия с другими предприятиями цепочки (например, брак на предыдущем этапе));

3) невозможность выполнения условий договора, обусловленная тяжелым материальным положением поставщиков и/или заключением договора с поставщиками, которые неправомерно вступать в договорные отношения, и/или общей нестабильностью социально-экономической ситуации;

4) принятие решения поставщиком о разрыве договора и смене потребителя (перемены в целевых установках контрагентов вследствие повышения статуса, накопления позитивных результатов деятельности, изменения ориентации и/или появления более выгодных предложений, побуждающих отказаться от заключения или выполнения прежних соглашений. Указанный риск может быть минимизирован разработкой системы поиска альтернативных поставщиков, заключением контрактов на условиях "supply-or-pay";

5) принятие решения поставщиком об изменении условий договора: сроков, цен, объемов, требо-

ваний к качеству поставляемой продукции (в том числе обусловленного внешними причинами — неравномерностью темпов инфляции, всплесками роста цен в отдельных отраслях и регионах, отсутствием традиции обязательности общеправовых и контрактных условий);

б) выполнение обязательств по поставке и/или осуществлению работ с нарушением сроков вследствие задержки выполнения обязательств самими поставщиками предприятия (в силу низкой дисциплины), а также вследствие невыполнения обязательств перед поставщиками предприятия третьими лицами (транспортными, экспедиторскими и другими службами, банками).

Риски невозвращения предоплаты поставщиком могут быть обусловлены:

- решением поставщика о временном или окончательном присвоении полученных в качестве предоплаты сумм вследствие кризисной ситуации во взаиморасчетах предприятий и/или низкой правовой культуры управления и/или мошеннических действий контрагентов, когда предоплата получена контрагентом, созданным фиктивно без намерений заниматься коммерческой деятельностью, который в дальнейшем скрывается, признает себя банкротом. Минимизировать возможность присвоения предоплаты возможно путем проведения тщательного анализа финансового состояния поставщиков, путем некоммерческой интеграции, покупки и обмена акциями с поставщиком, установлением неформальных отношений с руководством предприятия;

- невозможностью возврата предоплаты по причине ее использования до срыва договора. Стратегия управления данным риском — страхование финансово-хозяйственных сделок, осуществление сделок с привлечением независимых организаций (банков, страховых обществ, фондов) в качестве гарантов сделок, предоставление предоплаты на залоговой основе.

Важно оценить риски совершаемой/планируемой к совершению сделки с целью исключения нереальных и сомнительных сделок.

С целью выделения наиболее рисковых характеристик поставщиков необходимо проанализировать: географическую близость поставщиков; объемы поставок, цены, надежность и своевремен-

ность поставок (дисциплину поставок); платежную дисциплину поставщиков предприятия (в том числе максимальный объем товарного кредита, предоставляемого предприятием). Оптимально избегать значительной территориальной удаленности поставщиков с целью сокращения сроков и стоимости поставок. Наличие возможности увеличения объема поставок у действующих поставщиков также является фактором, минимизирующим риск поставок. Уровень цен у поставщиков и их ценовая политика в части возможности непредсказуемого увеличения цены — следующий фактор риска при оценке контрагентов. Срыв поставок следует компенсировать введением жестких штрафных санкций и контролем за их исполнением. С целью повышения платежной дисциплины поставщиков необходимо изыскивать возможности заключения максимального числа договоров с поставщиками на осуществление поставок без предоплаты.

4. Риски контрагентов, возникающие при заключении договоров сбыта

Переходя к анализу контрагентов в части сбыта продукции предприятия, в первую очередь остановимся на группе рисков незаключения договоров на реализацию производственной продукции (риски нереализации производственной продукции), включающих в себя:

- 1) изменение структуры и сокращение потребности в определенном виде продукции, производимой предприятием (вследствие высокого уровня научно-технического прогресса, появления новых технологий, активизации маркетинговой деятельности конкурентов);

- 2) замещение продукции продукцией других предприятий (вследствие низких конкурентных преимуществ производимой предприятием продукции, а также в силу внешних причин, например, резкого роста объемов и рентабельности производства в отрасли, способствующего притоку конкурентов);

- 3) моральный износ продукции (особенно в условиях невозможности проведения научно-технических разработок, направленных на совершенствование выпускаемой продукции);

- 4) переключение спроса (вследствие изменения условий импорта, облегчающих ввоз иностранной

продукции, экономической рецессии (спада), вытеснения высокоразвитых технологий более простыми);

5) снижение спроса ввиду изменения структуры бюджета или снижения доходов потребителей (особенно в условиях кризисного состояния экономики, для продукции, не являющейся товаром повседневного спроса);

6) изменение производственного профиля или специализации традиционных потребителей продукции (обусловленное банкротством или самоликвидацией предприятий-контрагентов и/или вынужденной ликвидацией покупателей продукции/основного покупателя (в результате угрозы их собственности со стороны третьих лиц), переменами в целевых установках партнеров вследствие повышения статуса, накопления позитивных результатов деятельности, изменения ориентации);

7) немотивированный отказ оптовых потребителей от принятия поставленной продукции (при заключении договоров с контрагентами, имеющими негативную деловую репутацию);

8) фактическое возникновение немотивированного отказа оптовых покупателей;

9) уровень информированности предприятия о специфике рыночного сегмента, способный оказать как негативное, так и позитивное воздействие на деятельность предприятия.

Минимизация рисков нереализации продукции достигается освоением гибких технологий производства, допускающих переключение на другие виды продукции, диверсификацией структуры сбыта, активным использованием всех форм маркетинга путем обмена акциями с традиционными потребителями и приобретением их акций, вертикальной интеграцией вверх, разработкой долгосрочной стратегии производства и информированием о ней потенциальных потребителей, освоением гибких технологий маркетинга, позволяющих легко подключаться к новым секторам рынка, заключением контрактов на условиях "take-or-pay", устанавливающих обязательство контрагента выкупить товар или заплатить большую неустойку.

Следующая группа рисков связана с расчетами с потребителями продукции предприятия (риск неполучения или несвоевременного получения платы за реализованную (в том числе без предоплаты) продукцию) и включает в себя:

1) риск системы управления дебиторской задолженностью. С целью исключения неэффективного управления дебиторской задолженностью, сокращения просроченной и безнадежной задолженности возможно применение в договорах оговорок «согласно обычным резервам», факторинговых операций при расчетах по срочным сделкам, осуществление тщательного анализа по критерию «цена — срок платежа»;

2) риск задержек расчетов по дебиторской задолженности, обусловленный сознательным невыполнением договорных обязательств дебиторами по своевременной оплате полученной продукции, неплатежеспособностью должников и сокрытием финансового положения от деловых партнеров;

3) риск невозврата дебиторской задолженности, обусловленный низким контролем дебиторов со стороны предприятия, удлинением сроков получения, мошенничеством, банкротством партнеров;

4) риск последствий неплатежеспособности потребителей продукции (максимальным риском здесь является выявление неплатежеспособности потребителей после осуществления предприятием работ по изготовлению товара в условиях невозможности поиска альтернативных потребителей в связи с уникальностью продукции предприятия);

5) риск принятия решения потребителем об использовании предназначенной для оплаты суммы на другие цели (вследствие слабости хозяйственного арбитража, а также в случае, когда потребителями изначально не предполагалась оплата продукции, в том числе в случае неправомерности потребителей вступать в договорные отношения, в случае произошедшей реорганизации предприятий-потребителей в условиях отсутствия четкой преемственности обязательств). Наиболее действенный способ минимизации указанного риска — передача права собственности заказчику после 100%-й оплаты;

6) риск неплатежеспособности потребителя (здесь также необходимо обратить внимание на исключение случаев неравномерного/неожиданного повышения цен предприятием);

7) риск несвоевременной оплаты реализованной без предоплаты продукции, приводящий к необходимости привлечения предприятием платных заемных средств;

8) риск обесценивания дебиторской задолженности (в соотношении с ее размером), снижаемый путем отгрузки продукции предприятия на условиях рассрочки платежа с взиманием платы за рассрочку;

9) риск структуры выручки в части доли денежной составляющей в выручке, критическим риском здесь является применение бартерной системы расчетов;

10) риск уровня дебиторской задолженности, с целью минимизации которого необходимо осуществлять расчет оптимальной суммы финансовых средств, отвлекаемых в дебиторскую задолженность, с применением коэффициента отвлечения активов в дебиторскую задолженность;

11) риск невозможности предоставления предприятием товарного кредита, приводящий к снижению объема деятельности и невозможности формирования устойчивых коммерческих связей;

12) риск при лимитировании размера предоставляемого потребителям кредита, для управления которым необходимо избегать финансирования дебиторской задолженности за счет платных источников финансирования, путем установления лимитов дебиторской задолженности с требуемым уровнем детализации лимитов (например, в разрезе контрагентов, отраслей, территорий);

13) риск ошибок в расчетах возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному и потребительскому кредитам и выданным авансам. Оптимальным является расчет на основе анализа уровня высоколиквидных активов, обеспечивающих постоянную платежеспособность предприятия;

14) риск оценки реальной стоимости существующей дебиторской задолженности, осуществляемой путем оценки расхождений в реальной стоимости дебиторской задолженности (за вычетом фактически безнадежной к взысканию и неоправданной дебиторской задолженности) от балансовой.

Далее рассмотрим риски стратегии работы с контрагентами предприятия, используемые приемы управления дебиторской задолженностью, способы исключения из числа партнеров дебиторов с высоким уровнем риска. Контрольными точками здесь являются:

- используемые приемы управления дебиторской задолженностью, включающие создание ре-

зервов на сумму сомнительных долгов, уменьшение дебиторской задолженности на сумму безнадежных долгов, контроль и анализ дебиторской задолженности по срокам возникновения, в том числе с применением коэффициентов инкассации;

- характеристика структуры клиентов, включающая распределение по уровню риска неоплаты задолженности, уровень диверсификации клиентов-дебиторов;

- порядок пересмотра предельной суммы кредита. Необходимо осуществлять регулярный пересмотр предельной суммы кредита с учетом финансовых возможностей предприятия, прогнозируемого числа получателей кредита и уровня кредитного риска с дифференциацией по группам дебиторов;

- политика кредитования контрагентов предприятия, устанавливающая размер предоставляемых контрагентам кредитов в зависимости от спецификации клиента в условиях наличия четкой системы контроля за установленными ограничениями и периодическим пересмотром лимитов;

- принципы осуществления расчетов предприятия с контрагентами (с дифференциацией по поставщикам сырья, материалов и покупателям готовой продукции), включающие формирование приемлемых для предприятия сроков платежей и форм расчета с контрагентами;

- условия обеспечения и процедура взыскания дебиторской задолженности, предусматривающая сроки и форму предварительного и последующего напоминаний контрагентам-дебиторам о дате платежа, возможности пролонгирования долга, о сроках и порядке взыскания долга и т. д.; наличие системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами, включающей соответствующие штрафы, пени, неустойки, полностью возмещающие все финансовые потери предприятия (потерю дохода, инфляционные потери, возмещение риска снижения уровня платежеспособности и т. д.);

- возможность рефинансирования дебиторской задолженности с использованием современных методов рефинансирования — перевод в другие формы оборотных активов предприятия (денежные активы, краткосрочные ценные бумаги): факторинг, учет векселей, форфейтинг и др.;

- повышение эффективности взаимоотношений с контрагентами путем применения комплексной системы мер на основе документации, содержащей сведения о фирмах-поставщиках (данные о цене отгружаемого сырья, надежности поставщиков, определяемой качеством поставляемой ими продукции и точностью выполнения сроков отгрузки) в условиях высокой текущей эффективности взаимодействия.

Риск отказа покупателя от полученной и оплаченной им продукции может быть обусловлен несоответствием продукции требованиям к ее качеству (приводящим к невозможности использования потребителем продукции данного качества) и решением потребителя о переключении на другой вид продукции или на другого поставщика (вследствие неравномерности динамики доходов различных слоев населения, приводящей к снижению потребления продукции основными потребителями, нестабильности общей социально-экономической обстановки и/или низких конкурентных преимуществ продукции предприятия).

Заключение

Представленное в настоящей статье описание принципов оценки рисков контрагентов и способов управления ими является эффективным инструментом управления рисками при взаимодействии с контрагентами предприятия и может быть предложено к практическому применению широкому спектру предприятий.

Литература [References]

1. Верещагин В.В., Шемякина Т.Ю. Проблемы интеграции бизнес-процесса управления рисками устойчивости в корпоративное управление компании // Проблемы анализа риска. Т. 18. 2021. № 3. С. 66—76, <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-3-66-76> [Vereshchagin V.V., Shemyakina T.Yu. Challenges of integration risk management of sustainability of business processes to corporate governance of the company // Issues of Risk Analysis. Vol. 18. 2021; No. 3. P. 66—76 (In Russ.), <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-3-66-76>]
2. Великосельский А.В., Ключникова Ю.А. Формирование комплексной модели системы управления рисками угледобывающего предприятия // Проблемы анализа риска. Т. 18. 2021. № 1. С. 78—87, <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-1-78-87> [Velikoselsky A.V., Kluchnikova Yu.A. Formation of a comprehensive model of the risk management system of a coal mining enterprise // Issues of Risk Analysis. Vol. 18. 2021. No. 1. P. 78-87 (In Russ.), <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-1-78-87>]
3. Рудаков М.Л., Большунова О.М., Собянин Д.С. О возможности применения структурирования опасных производственных ситуаций для управления профессиональными рисками на угольных разрезах // Проблемы анализа риска. Т. 18. 2021. № 1. С. 66—75, <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-1-66-75> [Rudakov M.L., Bolshunova O.M., Sobyenin D.S. On the possibility of using structuring hazardous production situations to manage occupational risks in coal open-cuts // Issues of Risk Analysis. Vol. 18. 2021. No. 1. P. 66—75 (In Russ.), <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2021-18-1-66-75>]
4. Рыкунов И.В. Методический подход к формированию системы управления предпринимательскими рисками международных проектов в области гидроэнергетики на основе сбалансированной системы показателей // Проблемы анализа риска. Т. 16. 2019. № 2. С. 88—94, <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2019-16-88-94> [Rykunov I.V. Methodical approach to the formation of a business risk management system for international hydropower projects based on a balanced scorecard // Issues of Risk Analysis. Vol. 16. 2019. No. 2. P. 88—94 (In Russ.), <https://doi.org/10.32686/1812-5220-2019-16-88-94>]
5. Трифонов Ю.В., Плехова Ю.О., Фомина Е.А. Оценка рисков планирования на предприятиях // Управление риском. 2019. № 2 (90). С. 24—29 [Trifonov Yu.V., Plekhova Yu.O., Fomina E.A. Risk assessment of the planning system at the enterprise // Risk Management. 2019. No. 2(90). P. 24—29 (In Russ.)]
6. Трифонов Ю.В., Фомина Е.А. Управление инвестиционными рисками предприятий / Организационно-экономическое обеспечение функционирования предприятий в условиях инновационной экономики. Сборник научных статей по материалам региональной научно-практической конференции (15—17 ноября 2007 г.). Н. Новгород: Международная академия науки и практики организации производства — Нижегородское региональное отделение, 2007. 195 с. [Trifonov Yu.V., Fomina E.A. Management of investment risks of enterprises / Organizational and economic support of the functioning of enterprises in an innovative economy. Collection of scientific articles based on the materials of

the regional scientific and practical conference (November 15—17 2007). N. Novgorod: The International Academy of Science and Practice of Production Organization is the Nizhny Novgorod Regional Branch, 2007. 195 p. (In Russ.)]

7. Трифонов Ю.В., Фомина Е.А. Методика оценки рисков автоматизации при реализации инвестиционных проектов малыми и средними предприятиями // Сборник трудов конференции «Бизнес-тренды: цифровые технологии в менеджменте». Н. Н.: Научно-издательский центр «21 век», 2019. 152 с. [Trifonov Yu.V., Fomina E.A. Methodology for assessing automation risks in the implementation of investment projects by small and medium-sized enterprises // Collection of works of the conference “Business trends: digital technologies in management”. N. Novgorod: Scientific and Publishing Center “21st Century”, 2019. 152 p. (In Russ.)]
8. Трифонов Ю. В., Фомина Е.А. Подходы к оценке рисков персонала при реализации инвестиционных проектов на малых предприятиях // Экономика и менеджмент систем управления. 2017. № 4—2 (26). С. 281—288. [Trifonov Yu.V., Fomina E.A. Usage of risk-management techniques in human resources in investments by small enterprises // Economy and Management of Control Systems. 2017;(4—2 (26)):281—288 (In Russ.)]

Сведения об авторах

Трифонов Юрий Васильевич: доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой информационных технологий и инструментальных методов в экономике, Национальный исследовательский Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского (ННГУ им. Н.И. Лобачевского)

Количество публикаций: свыше 300, в т. ч. монографий, учебных изданий

Область научных интересов: математические и интеллектуальные методы в экономике, управление рисками

ResearcherID: N-8757-2014

Scopus Author ID: 57192160806

ORCID: 0000-002-4745-0004

Контактная информация:

Адрес: 603000, г. Нижний Новгород, ул. Большая Покровская, д. 60

kei@ef.unn.ru

Фомина Елена Александровна: главный специалист отдела методологии управления рисками АО «Атомстройэкспорт» (АО АСЭ)

Количество публикаций: 21, в т. ч. в изданиях Перечня ВАК

Область научных интересов: исследование, разработка и моделирование способов управления рисками

Контактная информация:

Адрес: 603006, г. Нижний Новгород, пл. Свободы, д. 3

lacar77@mail.ru

Статья поступила в редакцию: 25.01.2022

Одобрена после рецензирования: 03.02.2022

Принята к публикации: 04.02.2022

Дата публикации: 28.02.2022

The article was submitted: 25.01.2022

Approved after reviewing: 03.02.2022

Accepted for publication: 04.02.2022

Date of publication: 28.02.2022