

Ермолаев Дмитрий Николаевич

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАННЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ ПРИ УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ
КОНТРАГЕНТОВ**

Адрес статьи: www.gramota.net/materials/1/2011/9/32.html

Статья опубликована в авторской редакции и отражает точку зрения автора(ов) по рассматриваемому вопросу.

Источник

Альманах современной науки и образования

Тамбов: Грамота, 2011. № 9 (52). С. 97-101. ISSN 1993-5552.

Адрес журнала: www.gramota.net/editions/1.html

Содержание данного номера журнала: www.gramota.net/materials/1/2011/9/

© Издательство "Грамота"

Информация о возможности публикации статей в журнале размещена на Интернет сайте издательства: www.gramota.net

Вопросы, связанные с публикациями научных материалов, редакция просит направлять на адрес: almanac@gramota.net

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 336.6+338.1

Дмитрий Николаевич Ермолаев
Сибирская академия государственной службы

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАННЕГО ПРЕДУПРЕЖДЕНИЯ
ПРИ УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ КОНТРАГЕНТОВ[©]

В своей деятельности любое предприятие сталкивается со множеством рисков. В настоящее время хозяйственная среда характеризуется особой динамичностью, что вносит в предпринимательскую деятельность дополнительные элементы неопределенности, обуславливает необходимость своевременного реагирования на наиболее важные для предприятия риски. Резкие изменения окружающей среды повышают степень неясности и неуверенности в получении ожидаемого конечного результата - возрастает и степень предпринимательского риска.

Подобная динамичность окружающей среды, ограниченность ресурсов заставляют предприятие концентрироваться на наиболее важных рисках с точки зрения обеспечения устойчивого развития, конкурентоспособности, безубыточности деятельности.

На текущий момент значительное количество предприятий работает со своими клиентами на условиях отсрочки платежа. В связи с этим особую актуальность в деятельности предприятий приобретает риск контрагентов.

Под риском контрагента автором понимается риск отклонения запланированных показателей деятельности от фактических вследствие неисполнения (или неполного, ненадлежащего исполнения) контрагентом своих обязательств перед предприятием.

При этом под контрагентом понимается хозяйствующий субъект, имеющий обязательства перед предприятием, либо перед которым у предприятия есть обязательства.

Риск контрагента оказывает влияние на показатели деятельности предприятия через финансовый цикл посредством изменения показателей деловой активности, последующую необходимость обращаться к внешним источникам финансирования, поскольку для дальнейшего функционирования предприятию необходимы финансовые ресурсы, либо изменение планов деятельности, в случае если внешнее финансирование не представляется целесообразным. Также реализация данного риска способствует недостижению безубыточности деятельности, поскольку увеличиваются издержки, в т.ч. обусловленные взаимодействием с контрагентами, снижению конкурентоспособности и потери деловой репутации из-за роста вероятности неисполнения своих обязательств перед другими контрагентами в срок и/или в полном объеме. Следует учитывать, что если величина реализовавшегося риска контрагента значительна, возможно изменение отношения к предприятию со стороны кредиторов, например, требование о досрочном возврате кредита либо увеличение стоимости кредитования, поскольку для них, в свою очередь, увеличиваются кредитные риски.

Реализация риска контрагента, т.е. появление потерь вследствие неисполнения контрагентом своих обязательств приводит к реализации риска снижения финансовой устойчивости. Это объясняется тем, что «значительная часть оборотных активов подвержена риску потерь в связи с недобросовестностью партнеров хозяйственным операциям» [1, с. 302]. Иначе говоря, риск контрагентов оказывает непосредственное влияние на объем платежей, качество дебиторской задолженности, качество деловой репутации предприятия.

Подобный подход позволяет рассматривать финансовую устойчивость предприятия, безубыточность деятельности, возможность генерировать сбалансированный денежный поток как индикаторы уровня рисков контрагентов, эффективности управления подобными рисками.

Целью управления риском контрагентов является снижение вероятности неисполнения контрагентом своих обязательств и минимизация потерь предприятия в случае невозврата коммерческого кредита или неисполнения иных обязательств.

Управление подобными рисками должно носить характер постоянно действующего инструмента управления предприятием, встроенного в общую систему управления.

Рассматривая особенности управления рисками контрагентов, следует отметить, что у предприятий, не относящихся к сфере финансово-кредитных учреждений, практически отсутствует возможность полноценно оценить риски взаимодействия с контрагентом, в т.ч. его кредитоспособность, на этапе принятия решения о взаимодействии с ним в силу определенных ограничений, например, временных, информационных и т.п. Требования рынка, условия жесткой конкуренции, ограниченность ресурсов, в т.ч. человеческих, информационных и временных, сжатые сроки принятия решения о предоставлении товарного кредита, заставляют работать практически со всеми контрагентами без предварительной оценки их финансового состояния, их

потенциальной способности отвечать по своим обязательствам, что повышает уровень рисков, принимаемых предприятием.

Факторы рисков контрагентов по зоне возникновения преимущественно относятся к внешним, поскольку предприятию затруднительно оказывать влияние на вероятность неисполнения контрагентом своих обязательств в срок и/или полном объеме, т.к. на это влияют факторы внутренней среды самого предприятия-контрагента, его подверженность изменениям внешней среды деятельности. Поэтому фокус оценки и управления в данном случае должен быть смещен в сторону выявления факторов, способствующих усилению степени подверженности рискам контрагентов, и минимизации потенциальных потерь, обусловленных реализацией риска дефолта (отказа от выполнения своих обязательств) контрагента.

Осознание темпов, с которыми в настоящее время происходят изменения, а также умение своевременно реагировать на них и адаптироваться к текущим условиям являются ключевыми элементами процесса управления рисками.

Ввиду значительного количества подобных факторов, по мнению автора, целесообразным представляется использование инструмента управления рисками, позволяющего не избегать риска из-за отсутствия необходимой информации при принятии решения, а достаточно быстро реагировать на изменение подверженности риску.

Поэтому для управления рисками контрагентов представляется существенным использование механизма раннего предупреждения, позволяющего на ранней стадии выявить возможные предпосылки увеличения степени подверженности организации рискам контрагентов и реализовать соответствующие мероприятия, направленные на снижение этих рисков.

В пользу подобной ориентации системы управления рисками также свидетельствует необходимость оптимизации доступа к источникам финансирования и его распределения. «Обеспечение большей гибкости и устойчивости финансового состояния компании позволяет оперативно реагировать на меняющиеся условия и адаптировать под них финансовый цикл» [2]. А также демонстрировать контрагентам, в том числе финансовым институтам, устойчивость своего финансового положения с целью обеспечения более выгодных условий сотрудничества, например, более низкой стоимости кредитования.

Вместе с тем предлагаемые к распространению зарубежные системы: Л. Мейсела (BSC), Б. Стюарта и Д. Стерна (EVA, MVA), Р. Каплана и Д. Нортон (Balanced Scorecard), К. Адамса и П. Робертса (EP2M), К. МакНайр, Р. Ланча, К. Кросса (Пирамида эффективности) и др., «строго говоря, не являются системами раннего предупреждения, так как они не содержат в себе основной элемент, способствующий повышению динамизма и мобильности в адаптационных изменениях» [3, с. 68]. Таким образом, можно говорить, что «существующие системы показателей являются недостаточно эффективными для управления и планирования в аспекте раннего предупреждения и адаптации, а разработки и исследования в данной области по-прежнему остаются актуальными» [Там же].

Основной целью механизма раннего предупреждения является контроль уровня риска. Данную общую цель можно разделить на следующие части:

- выявление фактов увеличения уровня риска;
- принятие мер по снижению уровня риска.

Механизм раннего предупреждения состоит из следующих элементов:

- инструменты раннего предупреждения - набор взаимосвязанных количественных и качественных инструментов для выявления негативных тенденций в текущей деятельности предприятия и существующем профиле его рисков, исходя из сложившихся обязательств контрагентов и перед контрагентами;

- меры раннего предупреждения, направленные на предотвращение или минимизацию потерь предприятия.

Общая схема работы механизма раннего предупреждения приведена на Рис. 1.

Сигнал раннего предупреждения - событие, характеризующее деятельность предприятия либо его контрагента, которое может свидетельствовать о негативных тенденциях его развития и увеличении риска контрагента либо увеличении вероятности неисполнения обязательств со стороны предприятия перед контрагентом.

Основным инструментом раннего предупреждения является мониторинг финансового состояния предприятия, его степени подверженности риску контрагента, а также его окружения, как источника факторов риска контрагента.

Количественной мерой рассматриваемого риска рассматривается волатильность или изменчивость прибыли либо денежного потока по сравнению с плановыми значениями. При этом источником подобных отклонений показателей деятельности от запланированных выступают потери от неисполнения контрагентом своих обязательств.

Начальным этапом использования механизма раннего предупреждения выступает выявление сигналов раннего предупреждения, свидетельствующих об усилении подверженности предприятия рискам контрагентов. К подобным сигналам можно отнести как сигналы, свидетельствующие об увеличении вероятности дефолта контрагента, так и сигналы, говорящие о необходимости привлечения дополнительного финансирования с целью обеспечения текущей деятельности, ухудшении устойчивости предприятия.

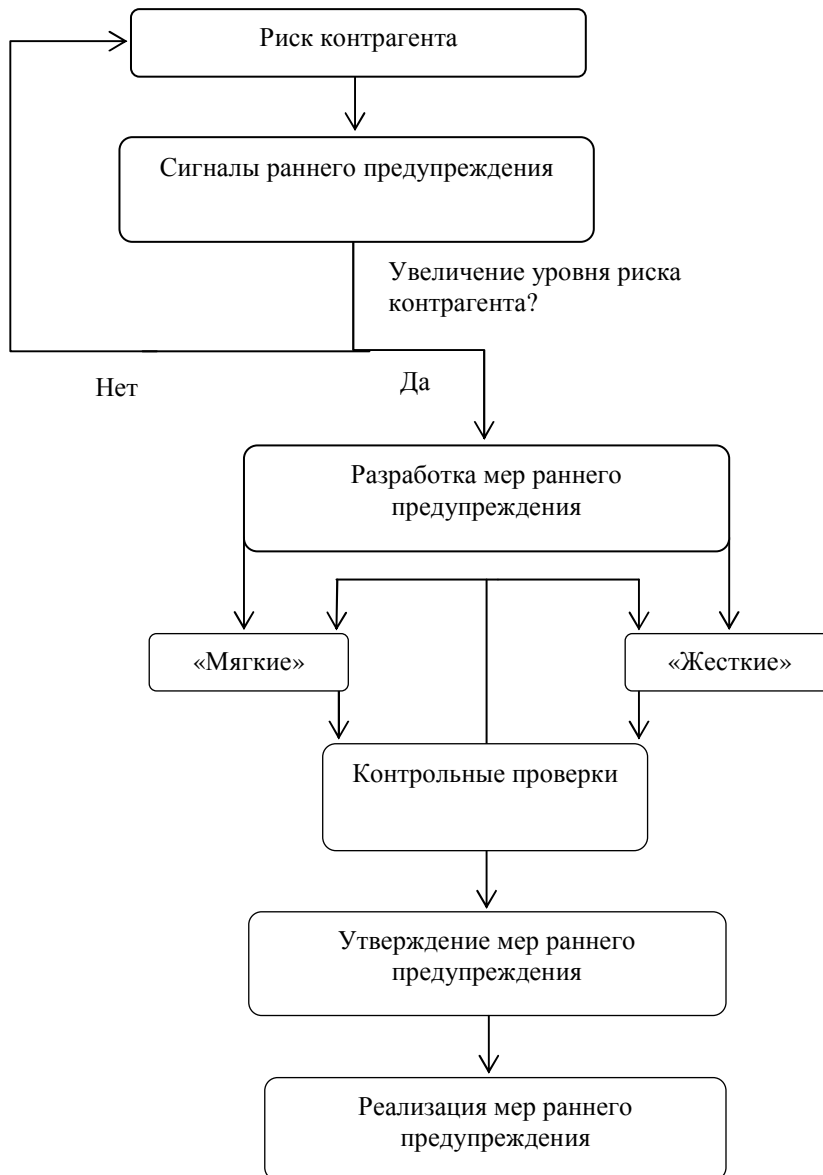


Рис. 1. Общая схема механизма раннего предупреждения

На следующем этапе проводится оценка выявленных сигналов в части определения ожидаемого уровня потерь вследствие реализации рисков контрагентов.

Для определения ожидаемых потерь в случае реализации риска контрагентов предлагается оценить вероятность дефолта контрагента на основании оценки полученных сигналов раннего предупреждения, опыта взаимодействия с контрагентом; вероятность неисполнения предприятием своих обязательств перед иными контрагентами в случае реализации риска контрагентов; сумму, подверженную риску (общий объем обязательств контрагента); уровень потерь в случае дефолта - доля от суммы, подверженной риску, которая может быть потеряна в случае дефолта.

При этом при оценке суммы под риском и уровня потерь в случае дефолта представляется целесообразным учитывать возможные потери в случае если реализация рисков контрагентов приведет, в свою очередь, к неспособности предприятия отвечать по своим обязательствам перед иными контрагентами. Вероятность дефолта при отсутствии статистики неисполнения обязательств может быть оценена экспертно. Оценка ожидаемых потерь является произведением трех вышеуказанных параметров. Однако в результате неисполнения обязательств со стороны контрагента потери предприятия могут оказаться значительно шире, например, ухудшение деловой репутации, нарушение налаженных цепочек поставок, возникновение рисков ликвидности, применение санкций со стороны контрагентов перед, которыми предприятия не смогло своевременно и/или в полном объеме выполнить обязательства и т.п. Поэтому для полной оценки возможных потерь необходимо учитывать и величину неожиданных потерь.

При этом планируемые меры раннего предупреждения должны учитывать подобную комплексность влияния риска контрагента.

В качестве инструмента определения ожидаемых потерь можно использовать расчет, основывающийся на разнице приведенной стоимости денежных потоков по сделке в случае исполнения обязательств

контрагентом, т.е. если риск контрагента не реализовался, и приведенной стоимости денежных потоков в случае реализации риска контрагента и выполнения мероприятий по минимизации возможных потерь. Иначе говоря, строится прогнозная модель денежных потоков, учитывающая вероятность реализации оцениваемого риска, и происходит сравнение чистой приведенной стоимости двух денежных потоков. В качестве ставки дисконтирования для первого денежного потока предлагается использовать ставку стоимости источников финансирования на момент заключения сделки. Для второго денежного потока ставку дисконтирования предлагается корректировать с учетом необходимости дополнительного финансирования для предприятия по причине неисполнения контрагентом своих обязательств. Например, можно использовать средневзвешенную ставку. Иначе подобный показатель можно назвать экономическими потерями в случае дефолта контрагента.

Допустимый уровень потерь определяется исходя из отношений собственников предприятия к риску, готовности активно расширять свою деятельность за счет привлечения новых контрагентов и резервов финансовой устойчивости предприятия.

Также оценивается степень подверженности риску контрагента на основании имеющегося у компании портфеля дебиторской задолженности. Оценивается, прежде всего, концентрация, предприятия на том или ином контрагенте, концентрация дебиторской задолженности на конкретной отрасли занятости контрагентов и т.п.

Меры раннего предупреждения разрабатываются по результатам получения и анализа сигналов раннего предупреждения, свидетельствующих о росте уровня риска по контрагенту. Меры раннего предупреждения направлены на минимизацию подверженности предприятия рискам контрагентов, снижению потенциального уровня потерь. Подобные меры по степени влияния на текущую деятельность предприятия делятся на два вида:

- «мягкие»: применяются в случае, когда потери, связанные с возможной реализацией рисков контрагентов, несущественны, не несут серьезной угрозы отклонения фактических показателей деятельности предприятия от целевых, и направлены на усиление позиции компании в рамках текущих условий хозяйствования. По результатам применения мер такого характера текущая деятельность предприятия меняется незначительно;

- «жесткие»: применяются в случае, когда потери, связанные с возможной реализацией риска контрагента, значительны, несут угрозу недопустимого отклонения фактических показателей деятельности предприятия от целевых. Меры в данном случае направлены на коренное изменение определенных направлений деятельности предприятия.

Выбор мер зависит от серьезности потенциальных потерь, связанных с возможной реализацией рисков контрагента. Механизм раннего предупреждения ввиду своей специфики не носит формального характера и не подразумевает четко определенной взаимосвязи между поступающими сигналами раннего предупреждения и предпринимаемыми мерами. Основой механизма раннего предупреждения являются мотивированные суждения и экспертное мнение при анализе состояния предприятия и его чувствительности к конкретным факторам рисков контрагентов. Общим принципом предпринимаемых мер является поддержание необходимого баланса между ужесточением мер в части принятия рисков, осуществления активных операций, стратегическими целями развития бизнеса и сохранением отношений с контрагентами. При разработке мер определяются сроки их реализации, ответственные за их реализацию исходя из принципа максимальной оперативности и эффективности, а также контрольные точки оценки результативности проведенных мероприятий.

В качестве примера «мягких» мер можно рассмотреть следующие мероприятия:

- встреча и обсуждение проблемы с контрагентом;
- пересмотр параметров ценообразования при взаимодействии с контрагентом либо группой контрагентов со сходными характеристиками;
- пересмотр параметров обеспечения сделок при взаимодействии с контрагентом либо группой контрагентов со сходными характеристиками;
- снижение продолжительности отсрочек по платежам;
- пересмотр штрафных санкций за неисполнение обязательств;
- изменение способов расчетов с контрагентами;
- реструктуризация обязательств контрагента;
- заключение договора с банком либо специализированной компанией на оказание услуг факторинга;
- сглаживание прибыли / денежного потока посредством создания резервов;
- пересмотр допустимого уровня финансовой зависимости при осуществлении операционной деятельности;
- привлечение консультантов с целью повышения эффективности управления денежными потоками;
- реструктуризация существующих обязательств/задолженности перед контрагентами.

К «жестким» мерам можно отнести следующие:

- оценка возможности переуступки права требования по обязательствам контрагента;
- прекращение взаимодействия с контрагентом;
- обращение в суд с требованием взыскания задолженности либо признания контрагента банкротом с целью погашения обязательств через конкурсное производство;
- переход к реализации проектов в смежных либо иных отраслях с целью диверсификации деятельности.

По результатам использования мер раннего предупреждения, реагирования на те или иные сигналы раннего предупреждения осуществляется оценка эффективности использованного инструмента.

Механизм раннего предупреждения направлен на минимизацию подверженности организации рискам контрагентов и потенциальных потерь, связанных с реализацией рисков контрагентов. Поэтому, по мнению автора, при оценке эффективности данного инструмента необходимо учитывать непосредственно экономический эффект от его использования и динамику изменения эффективности использования ресурсов организации, поскольку это позволяет оценить используемый инструмент с позиции соответствия интересам собственников.

В целях оценки эффективности рассматриваемого инструмента управления рисками контрагентов существенным является сопоставление затрат, обусловленных использованием конкретного инструмента управления рисками, и потенциального либо фактического сокращения подверженности организации рискам контрагентов. Иначе говоря, экономический эффект от использования механизма раннего предупреждения при управлении рисками контрагентов определяется как разность прогнозируемой величины снижения степени подверженности организации рискам контрагентов и затрат в виде фактических потерь, в т.ч. неожиданных, от реализации рисков контрагентов и затрат, обусловленных использованием механизма раннего предупреждения.

Динамика изменения упомянутых показателей позволит оценить тенденции изменения эффективности от использования механизма раннего предупреждения и в случае ее снижения внести необходимые корректировки в систему управления рисками контрагентов.

Также в целях подобной оценки возможно использовать динамику изменения уже отмеченного ранее показателя экономических потерь вследствие реализации риска контрагентов.

При оценке эффективности механизма раннего предупреждения с позиции распределения ресурсов, по мнению автора, возможно использовать показатели, характеризующие своевременность и полноту инкассации задолженности контрагентов.

Помимо рассмотрения этих показателей в динамике для оценки эффекта от использования механизма раннего предупреждения также целесообразным представляется использование показателей, характеризующих способность предприятия отвечать по своим обязательствам и реализовывать намеченные планы деятельности.

Представленная система управления рисками контрагентов с использованием механизма раннего предупреждения согласуется с актуальной концепцией активного (упреждающего) управления риском, противостоящей концепции защитного управления рисками.

Таким образом, на основе предлагаемого подхода к управлению рисками появляется возможность заблаговременно выявить тенденции усиления подверженности предприятия риску контрагента, разработать соответствующие меры раннего предупреждения и преобразовать консервативную политику управления рисками в преимущество в области затрат на финансирование. Наличие связи между риском контрагента и прибылью предпринимательской структуры позволяет оценить, как то или иное мероприятие отразится на общем уровне риска, а также с учетом стоимости реализации оценить эффективность конкретного мероприятия по регулированию рисков с точки зрения увеличения экономической прибыли. Система управления рисками, использующая описанный подход создает предпосылки для повышения эффективности деятельности: обеспечения приемлемого для собственников баланса между расширением своей деятельности и рисками, связанными с привлечением дополнительных контрагентов, баланса между рентабельностью и краткосрочной платежеспособностью, увеличения прибыли без увеличения уровня риска. Благодаря такому подходу представляется возможным повышение объективности и ускорение процесса принятия решения в предпринимательской структуре, что позволяет повысить качество деятельности в целом.

Список литературы

1. **Бланк И. А.** Управление финансовыми рисками. К.: Ника-центр, 2005. 600 с.
2. **Исследование «Эрнст энд Янг» в области бизнес-рисков 2009** [Электронный ресурс]. URL: <http://www.ey.com/RU/ru/Services/Strategic-Growth-Markets/Managing-risk> (дата обращения: 21.12.2010).
3. **Мачин К. А.** Система раннего предупреждения на основе индикаторов контроля: интерактивно-адаптационный подход к планированию производственной программы промышленного предприятия [Электронный ресурс] // Ползуновский альманах. 2009. № 1. С. 63-73. URL: http://elibr.altstu.ru/elibr/books/Files/pa2009_1/pdf/063machin.pdf (дата обращения: 14.07.2011).

УДК 339.37; 658

Эльвира Мидихатовна Кафиатулова
Поволжский государственный университет сервиса

НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОЗНИЧНЫХ ТОРГОВЫХ СЕТЕЙ®

Одной из основных отраслей экономики страны считается торговля, которая организует процесс перемещения товара из производственной среды в потребительскую сферу.