

ОБ УПРАВЛЕНИИ РИСКАМИ ПРИ ВЫБОРЕ ВНЕШНИХ КОНТРАГЕНТОВ

Т. А. Кольцова¹⁾, А. А. Шевченко²⁾

¹⁾ кандидат экономических наук, доцент, Тюменский государственный университет, финансово-экономический институт, г. Тюмень, Российская Федерация, e-mail: t.a.kolcova@utmn.ru

²⁾ студентка, Тюменский государственный университет, г. Тюмень, Российская Федерация, e-mail: shevvnas@yandex.ru

Развитие отечественной экономики предъявляет новые требования к информационному обеспечению и управлению рисками при выборе организациями внешних контрагентов. В статье рассмотрено понятие и классификация внешних контрагентов, представлена характеристика рисков при работе с внешними контрагентами, определены методы управления рисками при работе с ними.

Ключевые слова: контрагент; классификация внешних контрагентов; риски; классификация рисков с контрагентами; методы управления рисками.

ON RISK MANAGEMENT IN THE SELECTION OF EXTERNAL CONTRACTORS

T. A. Koltsova¹⁾, A. A. Shevchenko²⁾

¹⁾ PhD in Economics Associate Professor, Tyumen State University, Financial and Economic Institute, Tyumen, Russian Federation, e-mail: t.a.kolcova@utmn.ru

²⁾ Student, Tyumen State University, Tyumen, Russian Federation, e-mail: shevvnas@yandex.ru

The development of the domestic economy imposes new requirements for information support and risk management when organizations choose external counterparties. The article considers the concept and classification of external counterparties, presents the characteristics of risks when working with external counterparties, defines risk management methods when working with them.

Keywords: counterparty; classification of external counterparties; risks; classification of risks of interaction with counterparties; risk management methods.

Важным условием поступательного развития национальной экономики, в основе которой лежит совершенствование рыночных условий хозяйствования, является расширение и углубление общественно-экономических отношений между участниками системы делового партнерства.

На основе исследования интерпретаций, представленных в научной литературе, относительно характеристики понятия «контрагент», установлено, что данный термин означает «физическое или юридическое лицо, выступающее одной из сторон сделки. Под контрагентами понимаются различные лица, предприятия и учреждения, с которыми организация вступает в торговые, финансовые, гражданско-правовые и другого рода отношения» [1].

В научной литературе представлены разнообразные классификации видов отношений с контрагентами, что позволило в обобщенном варианте выделить четыре основных типа:

- первый – промежуточные и конечные потребители продукции данного предприятия;
- второй – поставщики товаров и услуг данного предприятия;
- третий – внутренние отношения, бизнес-единицы, функциональные департаменты, работники данного предприятия;
- четвертый – сопутствующие или относительные, конкуренты, органы власти, другие институты.

Взаимоотношения с контрагентами реализуются как сотрудничество на договорных началах, объединенных общей целью. Формами такого сотрудничества могут быть:

- предоставление финансовых и коммерческих услуг на постоянной основе;
- контрактные отношения;
- кредитование;
- аренда, в т. ч. франчайзинг;
- предпринимательские сети;
- участие в капитале и т. д.

Взаимодействие контрагентов обычно происходит по следующей схеме.

1. Обе стороны заключают договор о сотрудничестве, на основе чего они наделяют друг друга статусом контрагента.

2. Каждая сторона договора вносит друг друга в список контрагентов. Большинство юридических лиц для этого применяют специальную программу 1С, в которой создается справочник контрагентов, включаются все сведения о деятельности контрагентов, а также ведется история сделок.

3. Одна из сторон договора выполняет возложенные обязательства. Например, поставка продукции, оказание услуг, выполнение работ и др. Для того, чтобы отразить выполненные обязательства, контрагенты применяют первичные документы.

4. Вторая сторона договора принимает выполненные обязательства первой стороной договора путем подписания первичных документов, принятия продукции и др.

5. В результате выполненных обязательств одна из сторон договора обязана оплатить полученную продукцию, услугу или работу. Способов оплаты достаточно много, например, предоплата, оплата с отсрочкой, оплата по факту и др.

Риск является неотъемлемым элементом предпринимательской деятельности. Риск по работе с контрагентами – это риск, возникающий вследствие любых видов деятельности, связанных с производством продукции, товаров, услуг, их реализацией, товарно-денежными и финансовыми операциями, коммерцией, осуществлением, социально-экономических и научно-технических проектов, что неразрывно связано с взаимодействием контрагентами.

Существует множество классификаций рисков взаимодействия с контрагентами. В таблице представлена опубликованная в информационных материалах ведущего разработчика онлайн-сервисов для бухгалтерии и бизнеса «Контур» [2].

Классификация рисков взаимодействия с контрагентами

Вид риска	Характеристика
Репутационные риски	Освещение в СМИ информации от контрагента о некачественном выполнении работ со стороны хозяйствующего субъекта
Договорные риски	Комплекс рисков, связанных с заключением договоров и исполнением обязательств: - подписание контракта с лицом, не уполномоченным заключать договоры от имени компании; - подписание контракта с неплатёжеспособным контрагентом; - отказ контрагента от выполнения условий договора
Налоговые риски	В соответствии со ст. 54.1 НК РФ налоговые органы требуют подтверждения: - полномочий лица, заключившего договор от имени контрагента; - наличия разрешений и лицензий у контрагента; - наличия трудовых и производственных ресурсов

Основной целью управления рисками взаимодействия с внешними контрагентами является их минимизация во избежание или частичного уменьшения возможных потерь от их действия, покрытия или перераспределения в пространстве и времени.

В настоящее время не существует единого подхода к построению системы управления рисками при работе с внешними контрагентами организации. Обобщая существующие международные и национальные стандарты (ISO 31000, COSO ERM, FERMA), можно выделить ряд этапов процесса управления рисками:

- определение цели;

- выявление риска;
- анализ и оценка риска;
- поиск методов управления риском;
- использование выбранного метода;
- оценка результатов [3].

Для каждого этапа общей работы с рисками присущи определенные действия.

Так, для определения окружения анализируются договоры предприятия, перечень входящей и исходящей документации, нормативно-правовые акты, касающиеся деятельности предприятия, с целью установления органов власти, с которыми взаимодействует предприятие в процессе функционирования.

Значительная часть рекомендуемых методов оценки риска взаимодействия с контрагентами представлена неформализованными методами: абстрактно-логическими (метод «мозгового штурма», экспертная оценка, аналитический метод) и логического моделирования (общая оценка надежности, анализ затрат и выгод). Возможно также применение формализованных методов, таких, как исследование операций и принятие решений (в частности, дерево решений, многокритериальный анализ решений).

Дальнейшая работа в процессе управления рисками взаимодействия с внешними контрагентами должна предусматривать внедрение методов преодоления риска, которые будут обеспечивать недопустимость возникновения такого риска или минимизировать его отрицательные последствия в будущем.

Эффективное управление риском при выборе внешних контрагентов зависит от правильной систематизации информации о бизнес-партнерах и действенной методики их анализа, создает информационную основу для специалистов при разработке оптимальной маркетинговой стратегии предприятия.

Библиографические ссылки

1. Словарь бизнес-терминов [Электронный ресурс]. URL: <https://biznes-prost.ru/kontragent.html> (дата обращения: 18.02.2023).
2. Риски бизнеса: взаимодействие с контрагентами [Электронный ресурс]. URL: <https://kontur-f.ru/news/riski-biznesa-vzaimodejstvie-kontragenti> (дата обращения: 18.02.2023).
3. Бурдукова Н. Ю. Система управления рисками: сравнительный анализ методов управления рисками организации [Электронный ресурс]. URL: https://elibrary.ru/download/elibrary_49416702_61027047.pdf (дата обращения: 30.01.2023).