

УДК 336.648.8

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ КРЕДИТНОГО РИСКА КОНТРАГЕНТОВ**М.В. Бессмертный, Е.М. Хацкевич**Новосибирский государственный университет
экономики и управления «НИНХ»

E-mail: m.bessmertny@restorator.su; emh@bk.ru

В условиях нестабильности экономической ситуации и ожидания «второй волны» мирового финансового кризиса вопросы, связанные с управлением кредитными рисками на промышленных предприятиях, становятся особенно актуальными. Авторы представляют методики оценки кредитного риска нового и постоянного контрагентов на предприятиях реального сектора экономики.

Ключевые слова: кредитные риски, контрагенты, коммерческий кредитный портфель, лимитирование, реальный сектор экономики.

**TECHNIQUE OF AN ESTIMATION OF CREDIT RISK
OF THE COUNTERPARTS****M.V. Bessmertniy, E.M. Khatskevich**

Novosibirsk State University of Economics and Management

E-mail: m.bessmertny@restorator.su; emh@bk.ru

Credit risk management issues in production facilities become particularly relevant in the conditions of the economic instability and expectation of the «second wave» of the world financial crisis. The authors present the techniques of new and regular counterparty credit risk evaluation in the real economy.

Key words: credit risks, counterparties, commercial credit portfolio, limitation, real economy.

В статье излагаются результаты исследования, являющиеся продолжением работы [3]. Сегодня уже не редкость, когда организации, чтобы окружить себя как можно большим количеством выгодных партнерских связей, работают со своими контрагентами по принципу отсрочки платежей, и у многих из них сегодня число контрагентов исчисляется в сотнях. Однако не все контрагенты оказываются в итоге добропорядочными. Но с каждым из них вести многочасовые переговоры, выискивая в них предпосылки недобросовестности, трудоемко и не всегда продуктивно для компаний. Вследствие роста числа контрагентов в современных компаниях, как правило, возникает и начинает расти кредитный риск компании, связанный с неисполнением или ненадлежащим исполнением контрагентами своих договорных обязательств [2].

Для современной компании, функционирующей в реальном секторе экономики, представляется необходимость иметь методику, позволяющую быстро оценивать кредитный риск своих контрагентов и получать объективную оценку их надежности.

Ежедневно в бизнесе выстраиваются отношения как с постоянными, так и с новыми контрагентами. Причем этот процесс и в том и в ином случае непрерывный (табл. 1).

Таблица 1.

Отличительные характеристики нового и постоянного контрагента

	Новый контрагент	Постоянный контрагент
1	Текущее финансовое положение и реальные финансовые возможности контрагента не известны	Уже имелась возможность оценить порядочность и дисциплинированность контрагента в выполнении своих финансовых обязательств
2	Ответственность и добросовестность руководителя компании-контрагента находятся под вопросом	Отношения с контрагентом уже проверены на практике

Оба типа контрагентов, несомненно, представляют собой огромную ценность для любой компании. Однако постоянный контрагент все же имеет несколько преимуществ перед новым. Именно поэтому оценка его надежности должна носить своего рода экспресс-характер, т.е. механизм оценки постоянного контрагента должен отличаться быстротой и простотой своего использования. При этом оценочными критериями выступают платежная дисциплина контрагента и сумма вложений в него в виде коммерческих кредитов [1].

Платежную дисциплину контрагента можно измерить таким показателем, как период просрочки по предыдущему договору сотрудничества ($t_{пр}$). В случае если контрагент имеет просрочку меньше общего среднего значения просрочки по платежам среди контрагентов компании ($t_{пр} < T_{пр.ср}$), то кредитный риск контрагента по данному критерию условно приравнивается к нулю, так как данный контрагент с точки зрения дисциплинированности в платежах генерирует минимальный кредитный риск ($KP_1 = 0$); если $t_{пр} \geq T_{пр.ср}$, то кредитный риск контрагента по данному критерию (KP_1) определяется согласно формуле ($KP_1 = 1 - T_{пр.ср}/t_{пр}$). Чем больше отклонение $t_{пр}$ от $T_{пр.ср}$, тем больший риск имеет компания в отношении выстраивания сотрудничества с данным контрагентом.

Под суммой вложений в контрагента понимается объем вложений в него ($v_{вл}$), т.е. объем предоставленных коммерческих кредитов. Если объем вложений в данного контрагента меньше среднего значения вложений в контрагентов компании ($v_{вл} < V_{ср}$), то рискованность сотрудничества с данным контрагентом будет минимальной, соответственно, кредитный риск контрагента по данному критерию условно приравнивается к нулю ($KP_2 = 0$). Если $v_{вл} \geq V_{ср}$, то сотрудничество с данным контрагентом будет считаться рискованным и кредитный риск контрагента по данному критерию (KP_2) определяется согласно формуле ($KP_2 = 1 - V_{ср}/v_{вл}$). Чем больше отклонение $v_{вл}$ от $V_{ср}$, тем меньшую выгоду имеет компания в отношении выстраивания сотрудничества с данным контрагентом.

Итоговый показатель риска по постоянному контрагенту рассчитывается через суммирование значений по двум приведенным выше показателям:

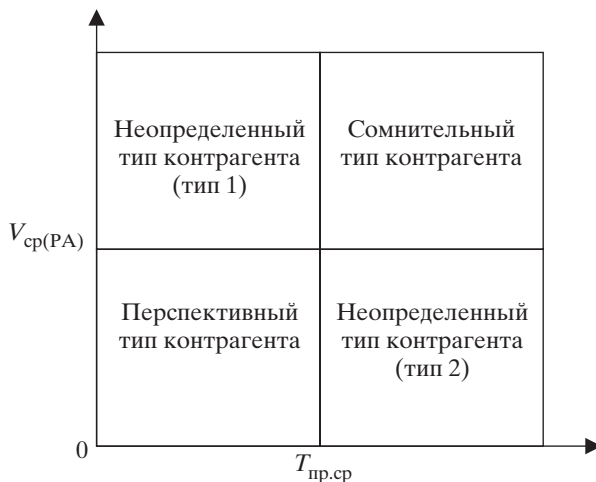
$$KP (\text{постоянный контрагент}) = KP_1 + KP_2.$$

При этом $KP_{\max} \approx 2$.

Оценить надежность постоянного контрагента можно посредством специальной матрицы с соответствующими шкалами оценки (см. рисунок).

По горизонтали расположена шкала оценки среднего срока просрочки платежей, в качестве срединного значения выступает средний срок просроч-

ки платежа по предприятию. По вертикали расположена шкала оценки удельного веса вложений в конкретного контрагента в общем объеме рискообразующих активов кредитующей компании, в качестве срединного значения выступает средний объем вложений кредитующей компании в одного контрагента в целом по предприятию. Средние значения показателей рассчитываются на тот период, когда был в последний раз отмечен факт установления сотрудничества между кредитующей компанией и контрагентом.



Матрица оценки постоянного контрагента

Перспективный контрагент: $v_{вл(-1)} < V_{ср(РА)}$ и $t_{пр(-1)} < T_{пр.ср}$.

Сомнительный контрагент: $v_{вл(-1)} > V_{ср(РА)}$ и $t_{пр(-1)} > T_{пр.ср}$.

Прочие компании составят категорию неопределенного типа контрагента.

После того, как определено, к какому типу контрагентов относится данный постоянный контрагент, компания может определить основные условия выстраивания с ним взаимоотношений [см., например, 4].

Целесообразность построения оценки постоянного контрагента на основе только двух вышеобозначенных критериев вполне очевидна: во-первых, на момент повторного обращения компания уже успела накопить определенный опыт в отношении работы с данным контрагентом, и партнерство с ним проверено практикой, а во-вторых, оценку постоянного контрагента в условиях высокой конкуренции на рынке целесообразно все-таки строить на более лояльных условиях в частности с целью экономии времени обеих сторон.

Оценку же нового контрагента проводить без всестороннего комплексного анализа, напротив, не целесообразно. Но и возможности осуществлять емкие расчеты в динамично развивающемся бизнесе, как правило, тоже отсутствуют. Поэтому достаточным будет проведение оценки надежности нового контрагента по следующим этапам:

- 1) сбор и подготовка необходимых данных о контрагенте для проведения дальнейшей оценки;
- 2) расчет коэффициента сомнительности, коэффициента надежности, корректирующего коэффициента;
- 3) определение итогового коэффициента кредитного риска по контрагенту.

Оценка по данному механизму позволяет определить такое ограничение на осуществление новых вложений в пока еще непроверенного контрагента, которое будет обоснованным как по отношению к его финансовому положению на дату оценки, так и к специфическим особенностям его бизнеса (открытость информационной политики, эффективность выстроенного менеджмента и др.).

На первом этапе собирается как можно больше информации о контрагенте, которая в той или иной мере является доступной для кредитора (финансовая и прочая управленческая отчетности контрагента, внешние источники информации), и представляется в виде, удобном для проведения дальнейшей оценки.

На втором этапе производится расчет трех показателей по контрагенту (коэффициент сомнительности, коэффициент надежности, корректирующий коэффициент), которые в совокупности позволяют дать комплексную оценку его бизнесу и наилучшим способом характеризуют аспекты его функционирования с разных сторон.

Назначение коэффициента сомнительности заключается в формализации всей имеющейся у кредитора качественной информации о контрагенте в единый показатель, отражающий степень информированности компании о вероятности возникновения и реализации кредитного риска по новому контрагенту. Факторами, лежащими в основе расчета коэффициента сомнительности, выступают: 1) деловая репутация (конкурентное положение на рынке; характер отзывов от клиентов и партнеров; и т.п.); 2) информационная прозрачность бизнеса (наличие информации о компании в открытых источниках); 3) качество менеджмента (эффективность сбытовой политики; уровень корпоративной культуры; и т.п.); 4) специфика деятельности компании (стабильность отрасли, в которой функционирует организация; ликвидность реализуемой продукции; и т.п.).

Для учета данных факторов степень воздействия каждого из них оценивается по трехбалльной шкале (3 – выраженное сильное влияние; 2 – слабо выраженное влияние; 1 – незначительное влияние; 0 – отсутствие влияния). В случае положительного влияния на деятельность контрагента фактор учитывается со знаком «+», в случае отрицательного влияния – со знаком «-». Шкала оценок имеет диапазон от -3Б до +3Б. При усилении влияния фактора его значение стремится к ±3Б. Далее проводится ранжирование факторов по степени важности для кредитующей компании от 1 до 4 (1 – высокая степень важности; 4 – низкая степень важности). Ранг фактора определяется кредитующей компанией самостоятельно. На основании представленных рангов, каждому фактору присваивается определенный вес d (рекомендуемые веса: 1-й ранг – 0,4; 2-й ранг – 0,3; 3-й ранг – 0,2; 4-й ранг – 0,1) [3]; веса могут быть изменены в соответствии с отличием степени значимости того или иного фактора для кредитующей компании от рекомендуемого значения.

На основании полученных результатов балльной оценки по каждому фактору, а также с учетом весов их значимости для кредитующей компании, производится расчет коэффициента сомнительности контрагента по следующей формуле:

$$K_{\text{сом}} = B_1 \cdot d_1 + B_2 \cdot d_2 + B_3 \cdot d_3 + B_4 \cdot d_4 \text{ или } K_{\text{сом}} = \Phi_1 + \Phi_2 + \Phi_3 + \Phi_4.$$

Значение коэффициента сомнительности может варьироваться от –3Б до +3Б, с ростом условного доверия кредитующей компании к контрагенту коэффициент приближается к максимальному положительному значению, в противном случае – к максимальному отрицательному значению. Условность результата расчета данного коэффициента объясняется выстраиванием оценки на основе информации, достоверность которой пока не подтверждена взаимодействием с контрагентом на практике.

Следующий коэффициент, используемый в определении кредитного риска нового контрагента, – коэффициент надежности. Коэффициент позволяет комплексно проанализировать состояние финансово-хозяйственной деятельности контрагента и учесть тот момент, что в процессе своего функционирования контрагент сам может выступать в качестве кредитора, соответственно, эффективность его деятельности и его благонадежность находятся в прямой зависимости от надежности его же контрагентов. Для расчета данного показателя используется финансовая отчетность за предыдущий период (как правило, год). Если бизнес контрагента подвержен сезонному фактору, то оценку следует производить по отчетности за период, аналогичный периоду обращения контрагента к кредитующей компании [5]. Расчет коэффициента надежности осуществляется посредством взвешивания количественных оценок нескольких факторов, каждый из которых характеризует динамику и характер изменения того или иного финансового показателя или сразу нескольких показателей во взаимосвязи (табл. 2). Каждому фактору в зависимости от того, выполняются ли требуемые условия или нет, присваивается соответствующее количество баллов. Максимальное положительное/отрицательное значение каждого фактора – 2 балла с соответствующим знаком. В случае отличия расчетного показателя от установленного максимального или минимального его значения данному показателю не присваивается ни один балл ($B = 0$).

Шкала оценок имеет диапазон от –14Б до +14Б. В случае усиления положительного/отрицательного влияния фактора его значение стремится к $\pm 14Б$. Далее проводится ранжирование факторов по степени важности для кредитующей компании от 1 до 7 (1 – высокая степень важности; 7 – низкая степень важности). Ранг фактора определяется кредитующей компанией самостоятельно в зависимости от расставленных ею приоритетов. На основании проставленных рангов, каждому фактору присваивается определенный вес d (рекомендуемые веса: 1-й ранг – 0,25; 2-й ранг – 0,21; 3-й ранг – 0,18; 4-й ранг – 0,14; 5-й ранг – 0,11; 6-й ранг – 0,07; 7-й ранг – 0,04) [3]; веса могут быть изменены в соответствии с отличием степени значимости того или иного фактора для кредитующей компании от рекомендуемого значения.

На основании полученных результатов балльной оценки по каждому фактору, а также с учетом весов их значимости для кредитующей компании производится расчет коэффициента надежности контрагента по следующей формуле:

$$K_{\text{над}} = B_5 \cdot d_5 + B_6 \cdot d_6 + B_7 \cdot d_7 + B_8 \cdot d_8 + B_9 \cdot d_9 + B_{10} \cdot d_{10} + B_{11} \cdot d_{11}$$
$$\text{или } K_{\text{над}} = \Phi_5 + \Phi_6 + \Phi_7 + \Phi_8 + \Phi_9 + \Phi_{10} + \Phi_{11}.$$

Значение коэффициента может варьироваться от –2Б до +2Б, с ростом расчетной благонадежности контрагента коэффициент надежности прибли-

Таблица 2

Расчет коэффициента надежности нового контрагента

№ п/п	Показатели фактора оценки	Формула определения/источник информации	Фактор оценки	Значение фактора/выполняемые условия	Количество баллов
1	Коэффициент быстрой ликвидности $K_{6.л}$	$\frac{\text{ст.240(Б)} + \text{ст.250(Б)} + \text{ст.260(Б)}}{\text{ст.690(Б)}}$	Динамика коэффициента быстрой ликвидности контрагента в анализируемом периоде (Φ_5)	$K_{6.л(н)} \geq 1$ и $K_{6.л(к)} \geq 1$	2
				Частные случаи: 1. Отсутствие краткосрочных обязательств и на начало и на конец анализируемого периода 2. Отсутствие и краткосрочных обязательств и высоко- и среднеликвидных активов и на начало и на конец анализируемого периода	
				$K_{6.л(н)} < 1$ и $K_{6.л(к)} < 1$ Частный случай: отсутствие высоко- и среднеликвидных активов и на начало и на конец анализируемого периода	-2
2	Доля рискообразующих активов в общем объеме оборотных активов контрагента $D_{РА}$	$\frac{\text{ст.230(Б)} + \text{ст.240(Б)} + \text{ст.250(Б)}}{\text{ст.290(Б)}}$	Согласованность показателя темпа роста оборотных активов контрагента с изменением в анализируемом периоде их рискообразующей части (Φ_6)	Прочие случаи	0
				$T_{р(ОА)} > 100\%$ и $D_{(РА)к} \leq D_{(РА)н}$ Частный случай: отсутствие у контрагента рискообразующих активов и на начало и на конец анализируемого периода	2
				$T_{р(ОА)} < 100\%$ и $D_{(РА)к} \geq D_{(РА)н}$	-2
3	Темп роста оборотных активов контрагента $T_{р(ОА)}$	$\frac{\text{ст.290(Б)}_к}{\text{ст.290(Б)}_н} \cdot 100\%$	Покрытие текущих обязательств контрагента перед его поставщиками и подрядчиками (Φ_7)	Прочие случаи	0
				$\frac{KDЗ_{п.н}}{KЗ_{п.н}} \geq 1$ и $\frac{KDЗ_{п.к}}{KЗ_{п.н}} \geq 1$ Частные случаи: 1. $KЗ_{п.н} = KЗ_{п.к} = 0$ 2. $KЗ_{п.н} = KЗ_{п.к} = 0$ и $KDЗ_{п.н} = KDЗ_{п.к} = 0$	2
				$\frac{KDЗ_{п.н}}{KЗ_{п.н}} < 1$ и $\frac{KDЗ_{п.к}}{KЗ_{п.н}} < 1$ Частный случай: $KDЗ_{п.н} = KDЗ_{п.к} = 0$	-2
	$K_{кдз/кз}$			Прочие случаи	0

4	Оборачиваемость дебиторской задолженности контрагента (покупатели и заказчики) ОДЗ _п (в оборотах)	$\frac{\text{ст.020(ОДДС)}}{\text{ст.241(Б)}}$	Динамика показателей оборачиваемости дебиторской и кредиторской задолженностей контрагента (Ф8)	ОДЗ _п ↑ и ОКЗ _п ↑ Частные случаи: 1. $\text{КЗ}_{\text{п.н}} = \text{КЗ}_{\text{п.к}} = 0$ 2. $\text{КЗ}_{\text{п.н}} = \text{КЗ}_{\text{п.к}} = 0$ и $\text{КДЗ}_{\text{п.н}} = \text{КДЗ}_{\text{п.к}} = 0$	2
				ОДЗ _п ↓ и ОКЗ _п ↓ Частный случай: $\text{КДЗ}_{\text{п.н}} = \text{КДЗ}_{\text{п.к}} = 0$	-2
				Прочие случаи	0
5	Оборачиваемость дебиторской задолженности контрагента (покупатели и заказчики) ДОДЗ _п (в днях)	$\frac{\text{ст.241(Б)}}{\text{ст.020(ОДДС)}} \cdot T$	Платежная ответственность контрагента в выполнении своих финансовых обязательств (Ф9)	ДОДЗ _{п.н} ≥ ДОКЗ _{п.н} и ДОДЗ _{п.к} ≥ ДОКЗ _{п.к} Частные случаи: 1. $\text{О}_{\text{п.н}} \neq 0$ и $\text{О}_{\text{п.к}} \neq 0$ при $\text{КЗ}_{\text{п.н}} = \text{КЗ}_{\text{п.к}} = 0$ 2. $\text{П}_{\text{п.н}} \neq 0$ и $\text{П}_{\text{п.к}} \neq 0$ при $\text{КДЗ}_{\text{п.н}} = \text{КДЗ}_{\text{п.к}} = 0$ 3. Имеют место быть и 1 и 2 случаи	2
				ДОДЗ _{п.н} < ДОКЗ _{п.н} и ДОДЗ _{п.к} < ДОКЗ _{п.к} Частные случаи: 1. $\text{П}_{\text{п.н}} = \text{П}_{\text{п.к}} = 0$ при $\text{КДЗ}_{\text{п.н}} \neq 0$ и $\text{КДЗ}_{\text{п.к}} \neq 0$ 2. $\text{О}_{\text{п.н}} = \text{О}_{\text{п.к}} = 0$ при $\text{КЗ}_{\text{п.н}} \neq 0$ и $\text{КЗ}_{\text{п.к}} \neq 0$ 3. Имеют место быть и 1 и 2 случаи	-2
				Прочие случаи	0
6	Чистые денежные средства от основной (текущей) деятельности контрагента ТДП	ст.200 (ОДДС)	Экономическая обоснованность основной (текущей) деятельности контрагента (Ф10)	ТДП(н)+ и ТДП(к)+	2
				ТДП(н)- и ТДП(к)-	-2
				Прочие случаи	0
7	Чистое увеличение (уменьшение) денежных средств от всех видов деятельности контрагента ОПДС	ст.440 (ОДДС)	Способность контрагента рационально управлять своими денежными средствами (Ф11)	ОПДС (н)+ и ОПДС (к)+	2
				ОПДС (н)- и ОПДС (к)-	-2
				Прочие случаи	0

П р и м е ч а н и е: Б – бухгалтерский баланс компании-контрагента; ОДДС – отчет о движении денежных средств компании-контрагента; Т – количество дней в анализируемом периоде (год – 365(360) дней; квартал – 90 дней); КЗ_{п.н(к)} – задолженность контрагента перед поставщиками и подрядчиками на начало (конец) анализируемого периода; КДЗ_{п.н(к)} – краткосрочная задолженность покупателей и заказчиков перед контрагентом на начало (конец) анализируемого периода; О_{п.н(к)} – денежные средства контрагента, направленные на оплату приобретенных товаров, работ, услуг, сырья на начало (конец) анализируемого периода; П_{п.н(к)} – денежные средства контрагента, полученные от покупателей, заказчиков на начало (конец) анализируемого периода.

жается к максимальному положительному значению, в противном случае – к максимальному отрицательному значению.

Последним расчетным коэффициентом в определении уровня кредитного риска нового контрагента является корректирующий коэффициент. Корректирующий коэффициент направлен на оценку бизнеса контрагента в целом. Он вобрал в себя факторы, не менее важные при анализе благонадежности контрагента, но требующие интерпретации иным образом: период существования бизнеса контрагента (Φ_{12}) и стабильность финансовых потоков контрагента (Φ_{13}). Чем больше времени существует бизнес контрагента, тем он надежнее. Если деятельность контрагента генерирует стабильные финансовые потоки, это характеризует его бизнес как надежный. В табл. 3 представлен порядок определения корректирующего коэффициента по выделенным факторам.

Таблица 3

Факторы корректирующего коэффициента

Наименование фактора	Варианты характеристики фактора	Количество баллов
Период существования бизнеса (источник: устав или другая управленческая отчетность контрагента)	Более 2 лет	2
	Более полугода, но менее 2 лет	0
	Менее полугода	–2
Стабильность финансовых потоков (источник: форма № 4 финансовой отчетности контрагента (ст. 450 ОДДС))	Стабильные потоки. На протяжении как минимум двух последних отчетных дат наблюдаются положительные денежные потоки	2
	В одном или в нескольких из рассматриваемых периодов наблюдаются наличие остатка денежных средств с отрицательным значением	1
	Наблюдается стабильное снижение положительного остатка в разрезе нескольких периодов	0
	Положительные значения остатков потока чередуются с отрицательными значениями, с преобладанием последних	–1
	С каждым годом растет дефицит свободных средств	–2

Шкала оценок имеет диапазон от –4Б до +4Б. В случае усиления положительного/отрицательного влияния фактора его значение стремится к $\pm 4Б$. Далее так же как и в случае с двумя предыдущими коэффициентами, проводится ранжирование факторов по степени важности для кредитующей компании от 1 до 2 (1 – важный фактор; 2 – менее важный для кредитующей компании фактор). Ранг фактора определяется кредитующей компанией самостоятельно в зависимости от расставленных ею приоритетов и выбранной кредитной политики. На основании проставленных рангов, каждому фактору присваивается определенный вес d (рекомендуемые веса: 1-й ранг – 0,67; 2-й ранг – 0,33) [5, с. 26]; веса могут быть изменены в соответствии с отличием степени значимости того или иного фактора для кредитующей компании от рекомендуемого значения. На основании полученных результатов балльной оценки по

каждому фактору, а также с учетом весов их значимости для кредитующей компании производится расчет корректирующего коэффициента по следующей формуле:

$$K_{\text{кор}} = B_{12} \cdot d_{12} + B_{13} \cdot d_{13} \text{ или } K_{\text{кор}} = \Phi_{12} + \Phi_{13}.$$

Значение корректирующего коэффициента может варьироваться от –2Б до +2Б. Приближение корректирующего коэффициента к максимальному его положительному значению свидетельствует о снижении кредитного риска контрагента на соответствующее расчетное значение; при обратной ситуации – об увеличении кредитного риска контрагента на соответствующее расчетное значение.

Общее количество баллов, которые может набрать контрагент по трем оценочным коэффициентам, составляет $\pm 7Б$.

На третьем этапе, на основании результатов расчета коэффициентов сомнительности и надежности, а также корректирующего коэффициента, определяется уровень кредитного риска нового контрагента:

$$КР(\text{новый контрагент}) = 1 - \frac{K_{\text{сом}} + K_{\text{над}} + K_{\text{кор}}}{7}.$$

Тогда максимальной сумме баллов с положительным значением будет соответствовать условно нулевой кредитный риск « $K_{\text{к/р}} = 0$ », а максимальной сумме баллов с отрицательным значением соответственно наибольший кредитный риск « $K_{\text{к/р}} = 2$ ».

В зависимости от набранного количества баллов и присвоенного уровня кредитного риска контрагента можно отнести к одному из трех типов: перспективный, сомнительный или неопределенный.

Перспективный тип контрагента с точки зрения полученных результатов оценки является наиболее предпочтительным для кредитующей компании. Данный тип контрагента имеет низкий уровень кредитного риска от 0 до 0,43, он наиболее финансово стабилен, его кредитоспособность не вызывает сомнений. Контрагенты, относящиеся к данному типу, являются надежными партнерами как по текущим сделкам и в коммерческом кредитовании, так и в качестве партнеров в инвестиционных проектах.

Сомнительный тип контрагента с точки зрения полученных результатов оценки является самым не желаемым для кредитующей компании. Данный тип контрагента имеет высокий уровень кредитного риска от 1,57 до 2, он наименее финансово устойчив и его кредитоспособность вызывает большие сомнения. Контрагент данного типа характеризуется как партнер с сомнительной платежеспособностью и с недостаточно эффективно выстроенным менеджментом.

Контрагент, не относящийся ни к сомнительному, ни к перспективному типам, принадлежит к неопределенному типу. Данный тип контрагента имеет средний уровень кредитного риска (больше 0,43, но меньше 1,57), работа с ним требует взвешенного подхода. Контрагентов, относящихся к данному типу, нельзя с уверенностью назвать надежными партнерами, но тем не менее кредитные отношения с ними могут быть выстроены в обоих случаях, но при ограниченных условиях.

Условия выстраивания отношений с тем или иным контрагентом в зависимости от его класса надежности и типа должны отличаться между собой (табл. 4).

Таблица 4

Условия взаимодействия с новым и постоянным контрагентом

Тип контрагента		Условия
1-й класс Перспективный		Работа с контрагентом без предоплаты и без гарантийного обеспечения
2-й класс Неопределенный	1-й тип	Осуществление вложений под частичное обеспечение, покрывающее сумму основного долга. В текущих сделках – частичная предоплата на усмотрение кредитующей компании
	2-й тип	Осуществление вложений под частичное обеспечение, покрывающее сумму основного долга и проценты по нему. В текущих сделках – частичная предоплата на усмотрение кредитующей компании
3-й класс Сомнительный		Работа с условием полного обеспечения, покрывающего сумму основного долга, проценты по нему и затраты на его реализации. В текущих сделках – предоплата 100%

В целом классифицирование контрагентов по предложенным типам позволит кредитующей компании уже по окончанию расчета коэффициента кредитного риска определиться с основными моментами выстраивания отношений с тем или иным контрагентом.

Преимуществами предложенного механизма оценки выступают:

- экономическая обоснованность, позволяющая свести вероятные кредитные риски к минимуму, тем самым максимально ограничить себя от возможных потерь в случае наступления рискованного события;
- простота и удобство использования, позволяющие провести комплексную оценку надежности нового контрагента, а также оценить постоянных контрагентов более оперативно, чем новых.

Применение представленного механизма оценки на практике в деятельности современных компаний не только хорошо систематизирует процесс работы с контрагентами, но и позволит сэкономить время компетентного персонала кредитующей компании и смоделировать отношения с «однотипными» контрагентами. При этом субъективность данного механизма сводится к минимуму за счет использования в расчете коэффициента кредитного риска разнохарактерных факторов, которые позволяют учесть все основные моменты, способные в итоге в той или иной степени оказать негативное влияние на кредитоспособность и благонадежность контрагента.

Литература

1. Агеева Е. Контрагент мне друг, но ДЗ дороже. 2009. URL: [http:// www.buhgalteria.ru/article/6561](http://www.buhgalteria.ru/article/6561)
2. Аристархова М.К., Васильев Ш.Н. Повышение эффективности управления дебиторской задолженностью предприятия путем создания имитационной модели управления // Нефтегазовое дело. 2006. № 4. URL: [http:// www.ogbus.ru/authors/Aristarkhova/Aristarkhova_1.pdf](http://www.ogbus.ru/authors/Aristarkhova/Aristarkhova_1.pdf)
3. Бессмертный М.В. Лимитирование кредитных рисков на предприятиях реального сектора экономики // Вестник НГУЭУ. 2011. № 2. С. 253–259.

4. *Глинский В.В.* Портфельный анализ в статистическом исследовании клиентов предприятия // Финансы и бизнес. 2009. № 1. С. 91–95.
5. *Зухурова Л.И.* Методический подход к оценке инвестиционной стоимости компании в сделках слияния и поглощения: Препринт. Новосибирск, 2007. 36 с.
6. *Розанова Е.* Оценка кредитоспособности с учетом риска деловой репутации контрагента, 2006. URL: [http:// www.rcb.ru/rcb/2006-24/8066/](http://www.rcb.ru/rcb/2006-24/8066/)

Bibliography

1. *Ageeva E.* Kontragent mne drug, no DZ dorozhe. 2009. URL: [http:// www.buhgalteria.ru/article/6561](http://www.buhgalteria.ru/article/6561)]
2. *Aristarkhova M.K., Vasil'ev Sh.N.* Povyshenie jeffektivnosti upravlenija debitorskoj zadolzhennost'ju predpriyatija putem sozdaniya imitacionnoj modeli upravlenija // Neftegazovoe delo. 2006. № 4. URL: [http:// www.ogbus.ru/authors/Aristarkhova/Aristarkhova_1.pdf](http://www.ogbus.ru/authors/Aristarkhova/Aristarkhova_1.pdf)
3. *Bessmertnyj M.V.* Limitirovanie kreditnyh riskov na predpriyatijah real'nogo sektora jekonomiki // Vestnik NGUJeU. 2011. № 2. P. 253–259.
4. *Glinskij V.V.* Portfel'nyj analiz v statisticheskom issledovanii klientov predpriyatija // Finansy i biznes. 2009. № 1. P. 91–95.
5. *Zuhurova L.I.* Metodicheskij podhod k ocenke investicionnoj stoimosti kompanii v sdelkah slijaniya i poglowenija: Preprint. Novosibirsk, 2007. 36 p.
6. *Rozanova E.* Ocenka kreditosposobnosti s uchetom riska delovoj reputacii kontragenta, 2006. URL: [http // www.rcb.ru/rcb/2006-24/8066/](http://www.rcb.ru/rcb/2006-24/8066/)