

Сапрыкина Алиса Евгеньевна

студентка

ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет»

г. Санкт-Петербург

DOI 10.31483/r-169104

КОНТРАГЕНТСКИЙ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ КАК ДРАЙВЕР ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье рассматривается проблема управления рисками, связанными с контрагентами, как ключевого фактора обеспечения финансовой устойчивости промышленных предприятий в условиях современной экономической неопределенности. Цель работы – систематизировать основные подходы к оценке и минимизации контрагентских рисков, проанализировать современные инструменты и методы управления ими, а также предложить направления повышения эффективности этого процесса для укрепления финансовой стабильности и операционной эффективности бизнеса.*

***Ключевые слова:** контрагентский риск-менеджмент, финансовая устойчивость, промышленное предприятие, оценка рисков, преддоговорная проверка, благонадежность контрагента, цифровизация, автоматизация, скоринг, экономическая безопасность.*

Анализ современных публикаций и исследовательских подходов.

Теоретические основы и нормативное регулирование управления контрагентскими рисками. Финансовая устойчивость промышленного предприятия в значительной степени определяется надежностью его партнеров и поставщиков. Управление рисками взаимодействия с контрагентами – это комплексный процесс, включающий идентификацию, оценку и минимизацию потенциальных угроз, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств. В научной литературе подчеркивается, что эффективность системы

управления рисками напрямую зависит от качества методологической базы и глубины проработки оценочных процедур. Исследователи отмечают, что традиционные подходы, основанные на ручном анализе ограниченного набора данных, уступают место комплексным, риск-ориентированным системам, учитывающим финансовые, юридические, операционные и репутационные факторы. При этом основным субъектом, реализующим данные процедуры, выступает служба экономической безопасности предприятия, действующая в тесной взаимосвязи с закупочными и финансовыми подразделениями, что позволяет объединить компетенции для решения масштабных задач минимизации рисков.

Природа механизмов оценки контрагентских рисков. Управление контрагентскими рисками реализуется через широкий спектр инструментов. Ключевым этапом является преддоговорная проверка, которая включает оценку контрагента по нескольким направлениям: легитимность (наличие государственной регистрации, полномочий органов управления), правоспособность (отсутствие судебных запретов на деятельность), благонадежность (отсутствие негативной репутации, задолженностей по налогам, признаков банкротства). В современной практике все большее распространение получают автоматизированные системы и сервисы, позволяющие проводить скоринговую оценку на основе больших массивов данных из открытых источников. Роль автоматизации и цифровых инструментов в управлении рисками. Переход к цифровым методам оценки контрагентов является не просто технологическим трендом, но и стратегической необходимостью. Обработка больших объемов разрозненных данных вручную чревата ошибками, неполнотой анализа и высокими временными затратами. Автоматизация позволяет не только ускорить процесс, но и внедрить сквозной мониторинг контрагентов, оперативно выявляя негативные изменения: снижение кредитного рейтинга, появление арбитражных исков или признаки финансовой нестабильности. Как показывают исследования, использование нейросетевых моделей для оценки надежности поставщиков в металлургии демонстрирует высокую точность прогнозирования, особенно в условиях информационной неопределенно-

сти, что подтверждает целесообразность их внедрения в корпоративные информационные системы. Важным элементом становится визуализация связей между контрагентами для выявления конфликтов интересов и структур бенефициаров, что особенно актуально для компаний с государственным участием.

Проблема информационной асимметрии и пути ее преодоления. Одной из ключевых проблем является асимметрия информации – заказчик и поставщик изначально обладают неравным объемом сведений о рисках. Для ее снижения применяются такие инструменты, как предварительный квалификационный отбор и рейтингование контрагентов. Рейтинговая система позволяет не только оценить потенциального партнера, но и сравнить его с другими участниками рынка, что повышает объективность и прозрачность выбора. Комплексный подход к оценке, включающий анализ не только финансовой отчетности, но и операционных, организационных показателей, а также отраслевых бенчмарков, позволяет формировать полный «портрет надежности» контрагента. Это, в свою очередь, способствует снижению производственно-хозяйственных рисков и повышению эффективности закупочной деятельности, как это было внедрено в системе материально-технического снабжения ООО «Компания «Востсибуголь».

Выводы и система мер по повышению эффективности управления контрагентскими рисками.

Проведенный анализ позволяет заключить, что современная система контрагентского риск-менеджмента на промышленных предприятиях демонстрирует переход от реактивных, ручных методов к проактивным, цифровым подходам. Достижением является внедрение скоринговых систем, автоматизация проверок и постоянный мониторинг, которые обеспечивают надежность цепочек поставок и защищают предприятие от финансовых потерь. Однако остаются нерешенными проблемы, связанные с неполнотой данных по некоторым категориям поставщиков, особенно малым и частным компаниям, а также сложностью интеграции различных систем и методологий оценки в единый контур управления. Дальнейшее развитие этого направления требует системной работы по нескольким ключевым направлениям.

Развитие и интеграция автоматизированных систем оценки. Необходим переход к комплексным платформам, которые обеспечивали бы сбор и анализ данных из всех доступных источников (государственные реестры, СМИ, финансовая отчетность, отраслевые базы) в режиме реального времени. Целесообразно внедрение систем с элементами искусственного интеллекта для прогнозирования рисков банкротства или неисполнения обязательств еще на стадии выбора партнера. Важно обеспечить интеграцию этих систем с корпоративными ERP-системами (например, «1С») для автоматического присвоения уровня риска и формирования электронных досье на каждого контрагента.

Совершенствование методологии и критериев оценки. Требуется пересмотр и унификация критериев оценки контрагентов с учетом отраслевых особенностей и масштаба предприятия. Помимо финансовых показателей, необходимо усилить вес операционных и репутационных факторов, а также разработать четкую методику анализа цепочек владения для выявления конечных бенефициаров и конфликтов интересов. Это позволит повысить эффективность процедур предварительного квалификационного отбора и минимизировать налоговые и производственные риски.

Внедрение системы постоянного мониторинга и «раннего предупреждения». Оценка контрагента не должна быть разовым событием. Необходимо внедрение систем, которые автоматически отслеживают изменения в статусе контрагента в течение всего срока сотрудничества и в случае появления негативных сигналов (снижение рейтинга, иски, смена директора) мгновенно оповещают ответственные службы. Это позволит своевременно корректировать стратегию взаимодействия, пересматривать условия оплаты или искать альтернативных поставщиков.

Формирование культуры риск-менеджмента и обучение персонала. Эффективность любых систем и методик зависит от квалификации и мотивации сотрудников. Необходима разработка внутренних стандартов и регламентов, четко закрепляющих процедуры проверки и мониторинга контрагентов. Регулярное обучение сотрудников закупочных, юридических и финансовых служб современным

методам риск-анализа и работе с цифровыми инструментами является критически важным для построения устойчивой системы управления.

Таким образом, повышение эффективности контрагентского риск-менеджмента требует системной трансформации от разрозненных проверок к интегрированной, автоматизированной и постоянно действующей системе. Комплексное применение предложенных мер позволит не только минимизировать финансовые потери от недобросовестных партнеров, но и создать прочную основу для долгосрочной финансовой устойчивости и операционной надежности промышленного предприятия.

Список литературы

1. Ефимова О.В. Финансовый анализ: современный инструментарий для принятия экономических решений: учебник / О.В. Ефимова. – М.: Омега-Л, 2009. – 350 с. EDN QTHYNZ
2. Ковалев П.П. Банковский риск-менеджмент: учебное пособие / П.П. Ковалев. – М.: Курс; Инфра-М, 2013. – 320 с. EDN VEFJYV
3. Моденов А.К. Количественная оценка информационной безопасности в условиях цифровой экономики: модели и методы / А.К. Моденов, В.В. Усков // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2025. – Т. 15, №8–1. – С. 318–325. – DOI 10.34670/AR.2025.22.28.033. – EDN LXKAZQ.