

Спивак Николай Юрьевич
Ставропольский государственный аграрный университет

Методика проверки надежности контрагента при экспорте сельскохозяйственной продукции

Аннотация. Структура экспорта Российской Федерации включает в себя разные категории товаров, одной из которых является "продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье". В рамках данной категории осуществляется экспорт сельскохозяйственной продукции в разные страны мира с использованием всего разнообразия транспорта, осуществляющего доставку. При реализации товара, Российские юридические и физические лица постоянно сталкиваются с рисками, специфическими для деятельности в области ВЭД, в связи с чем учет этих рисков и возможность управления ими имеет большое значение для данных субъектов предпринимательской деятельности.

В настоящей статье предлагается методика проверки надежности контрагента с учетом международной специфики сделки. Целью разработки данной методики является снижение риска неуплаты за товар на разных этапах сотрудничества между сторонами сделки. Данная методика имеет безусловную научную и практическую значимость, так как может являться инструментом управления рисками неуплаты и одновременно являться базой для разработки новых методик, методов и концепций по управлению рисками в целом.

Для разработки методики использованы методы анализа, синтеза, обобщения и систематизации информации, основанные на изучении научной литературы, судебных споров и практическом опыте.

При использовании методики предлагается применение конкретных последовательных действий и инструментов их реализации, применительно к проверке надежности покупателя и рискам неуплаты за товар. При оценке применимости тех или иных технологий оценки рисков предпочтение было отдано сценарному анализу и модели "Настолько низкий, насколько это разумно возможно" (ALARP) и в следствии была разработана "методика проверки надежности контрагента".

Разработка и внедрение данной методики позволяет упростить процесс управления рисками и объединяет в себе совокупность действий, которые необходимо учитывать при взаимодействии с покупателем-нерезидентом.

Ключевые слова: реализация сельскохозяйственной продукции, экспорт сельскохозяйственной продукции, риск неуплаты, проверка контрагента, минимизация рисков, технологии оценки рисков.

Spivak Nikolay Yuryevich
Stavropol State Agrarian University

Method of checking the reliability of a contragent in the export of agricultural products

Annotation. The export structure of the Russian Federation includes different categories of goods, one of which is "food products and agricultural raw materials". Within the framework of this category, agricultural products are exported to different countries of the world using the full variety of transport that delivers them. When selling goods, Russian legal entities and individuals are constantly faced with risks specific to activities in the field of foreign economic activity, and therefore accounting for these risks and the ability to manage them is of great importance for these business entities.

This article proposes a methodology for checking the reliability of a counterparty, taking into account the international specifics of the transaction. The purpose of this methodology is to reduce the risk of non-payment for goods at various stages of cooperation between the parties to the transaction. This methodology is of great scientific and practical importance, as it can serve as a tool for managing the risk of non-payment and at the same time serve as a basis for developing new methodologies, methods, and concepts for risk management in general.

The methodology was developed using methods of analysis, synthesis, generalization, and systematization of information based on the study of scientific literature, court disputes, and practical experience.

To develop the methodology, methods of analysis, synthesis, generalization, and systematization of information were used, based on the study of scientific literature. When using the methodology, it is proposed to apply specific sequential actions and tools for their implementation, with regard to verifying the buyer's reliability and the risks of non-payment for goods. When assessing the applicability of certain risk assessment technologies, preference was given to scenario analysis and the "As Low As Reasonably Possible" (ALARP) model, resulting in the development of a "methodology for verifying the reliability of a counterparty."

The development and implementation of this methodology simplifies the risk management process and combines a set of actions that must be taken when dealing with a non-resident customer.

Keywords: sale of agricultural products, export of agricultural products, risk of non-payment, verification of a counterparty, risk minimization, and risk assessment technologies.

Введение

Рассматривая риски, с которыми сталкиваются предприятия, можно отметить наличие достаточно большого количества классификаций.

Встречаются случаи, когда говорится о наличии следующих рисков:

- рыночный риск;
- кредитный риск;
- операционный риск.[1]

В.Л.Окулов в своих трудах отмечает, что "В профессиональной литературе существует разнообразные примеры классификации рисков, часто очень подробных. Однако вряд ли разумно полагать, что можно создать некий универсальный всеобъемлющий классификатор."[2].

Нассим Николас Талеб в своей работе, не давая конкретной классификации рисков и не выделяя ВЭД, как обособленную деятельность, отмечает, что "когда выборочная совокупность велика, никакой единичный случай не внесет существенных изменений в среднее значение или сумму. Даже если отклонения поражают размерами, для итоговой суммы они оказываются не принципиальными."[3]. Исходя из сказанного, можно говорить о том, что конкретный риск для специфических предприятий может быть значим (например для экспортеров) и одновременно с этим незначительным в рамках всех предприятий в целом.

В литературе риск неуплаты зачастую не отмечается обособленно, а учитывается в рамках описания одного из них. Так в категории финансовых рисков отмечается кредитный риск: "кредитные риски — связаны с опасностью неуплаты основного долга и процентов, непогашения задолженности контрагентами, невозможность эмитента долговых ценных бумаг выплачивать проценты по ним или основную сумму долга (данный риск может быть классифицирован и как риск прямых финансовых потерь)." [4] В данном источнике одновременно отмечается, что "При необходимости, если того требует специфика вашего проекта или сферы деятельности, вы можете разработать и применять собственную классификацию." [4]

В рамках развития научной работы по направлению экспортных рисков, риск неуплаты можно считать одним из ключевых при ВЭД, что отмечалось в научной статье

"Современные риски при экспорте сельскохозяйственной продукции"[5] В то же время в рамках другой научной статьи "Проблематика проверки иностранного контрагента при экспорте сельскохозяйственной продукции"[6] отмечалась возможность возникновения дебиторской задолженности при реализации товара вследствие неуплаты и ее проблематика с учетом международной составляющей.

Таким образом, в рамках экспорта сельскохозяйственной продукции рассмотрение риска неуплаты как самостоятельного можно считать обоснованным и возможным в виду существенного влияния на результат реализации товара и непосредственно получения денежных средств от покупателя-нерезидента.

При изучении научных работ, литературы разной направленности на тему рисков и менеджмента рисков, применение конкретных технологий оценки рисков при экспорте и управления ими описывается мало. В основном описываются возможные риски и приемы общего назначения, которые могут быть в некоторой степени применимы в рамках ВЭД, если руководство предприятия посчитает их применение практически эффективным исходя из своих субъективных суждений.

Таким образом, не обнаруживается комплексный и одновременно адаптированный механизм управления рисками неуплаты за сельскохозяйственную продукцию при ВЭД, в связи с чем в рамках научной статьи поставлены следующие цели:

- проведение сценарного анализа возможности проверки покупателя-нерезидента в рамках ВЭД,
- разработка методики проверки надежности контрагента при экспорте сельскохозяйственной продукции;

Научная новизна исследования заключается в формировании системного, комплексного подхода и предложении конкретной методики, которая может быть использована в области внешнеэкономической деятельности (ВЭД) применительно к рискам неуплаты. Используя методы сбора, анализа, синтеза, обобщения и систематизации, была проведена следующая работа:

1. На первом этапе была осуществлена обработка информации, влияющей на возможность проверки контрагента-нерезидента с проведением сценарного анализа возможных вариантов действий по управлению риском неуплаты.

2. На втором этапе на базе сценарного анализа и технологии сравнительной оценки рисков ALARP была предложена новая методика (Методика проверки надежности контрагента при экспорте сельскохозяйственной продукции).

Сценарный анализ

Используя СЦЕНАРНЫЙ АНАЛИЗ [7] можно сказать следующее:

Возникновение дебиторской задолженности (вследствие неполучения денежных средств от покупателя) при реализации товара в рамках ВЭД возможно в ситуации предоставления отсрочки платежа (Рис. 1):



Рис. 1 - Варианты отсрочки платежа при экспорте с/х продукции

Фактически при согласовании в рамках сделки условий оплаты в виде частичной предоплаты или постоплаты возникает риск неуплаты за товар вследствие дальнейшего появления ситуации:

1. Неблагонадёжность покупателя, по вине которого нарушаются условия сделки;
2. Отказ в проведении банковских операций (в связи с различными причинами, когда даже при желании покупателя произвести оплату, банк плательщика или получателя денежных средств отказывается в проведении банковской операции).

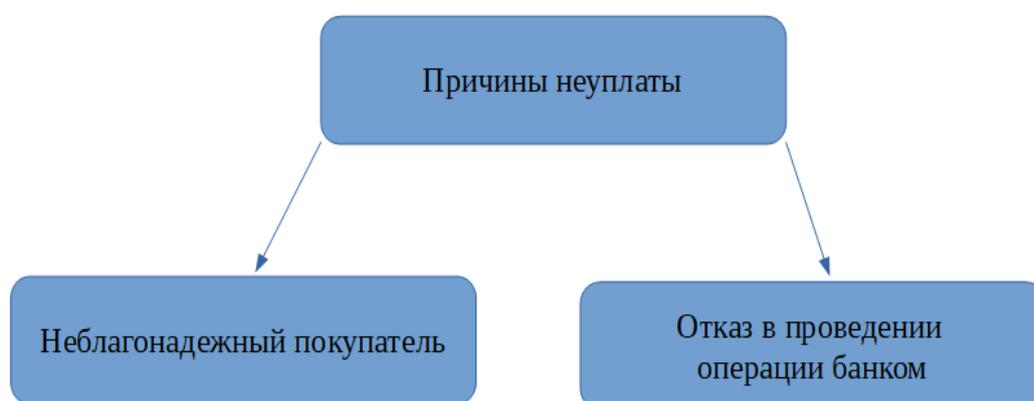


Рис. 2 - Сценарии неуплаты за товар

Отказ в проведении операции банком

Банк может отказать в проведении банковской операции, указывая на инструкции или указания, поступающие от регулирующих органов. Для минимизации риска неуплаты по данной причине стороны сделки должны периодически:

- уточнять у банков о наличии или отсутствии возможности блокировки оплаты
- по возможности иметь несколько обслуживающих банков с целью повышения вероятности проведения платежей.

Неблагонадёжность покупателя

При рассмотрении неблагонадёжности как причины неуплаты за товар необходимо уточнить, что дефиниция "неблагонадёжность" в некоторой степени шире, чем "недобросовестность" и может ее включать в себя, так как "недобросовестный" контрагент

заведомо "неблагонадежный", а "неблагонадежный" не обязательно может быть "недобросовестным".

Рассматривая неблагонадежность покупателя как одну из причин неуплаты за товар и анализируя возможные причины его неблагонадежности, выделяются следующие:

- контрагент-нерезидент изначально преследует цель намеренного несоблюдения условий контракта (договора) и не собирается выполнять обязательства по оплате в полном объеме (фактически является недобросовестным) - неблагонадежен вследствие недобросовестности;
- контрагент-нерезидент изначально является добросовестным, однако в процессе исполнения сделки возникли обстоятельства, повлиявшие на его благонадежность в части исполнения обязательств по оплате за товар.

С целью недопущения перспективы неуплаты по причине неблагонадежности вследствие недобросовестности необходимо, с учетом международной специфики сделки, провести ряд мероприятий, направленных на выявление ряда факторов, указывающих на возможность негативного сценария:

1. Проверить реальность существования компании, представитель которой ведет переговоры по заключению сделки в рамках ВЭД. Для этого возможно:

- запросить комплект учредительных и финансовых документов компании у представителя;
- провести проверку реальности существования офиса, помещений и материальных средств нерезидента в стране регистрации (с привлечением своих сотрудников или сторонних лиц, занимающихся такой деятельностью);
- получить справочную информацию, обратившись в Торгово-промышленную палату Российской Федерации, Российский экспортный центр или используя данные других источников.

2. Проверить наличие истории импорта от Российских компаний:

- уточнить у контрагента, осуществляла ли компания-нерезидент сделки с Российскими экспортерами;
- удостовериться в правдивости сведений, предоставляемых перспективным покупателем в случае, когда ранее сделки в рамках ВЭД из России им осуществлялись.

С целью недопущения перспективы неуплаты по причине утраты благонадежности по иным обстоятельствам, стоит понимать, какими они могут быть:

- финансовое состояние контрагента может с течением времени измениться в негативную сторону;
- поведение компании-контрагента может поменяться в части взаимоотношений с продавцом (экспортером) в связи с более выгодными альтернативными предложениями;
- могут проявить себя внешние факторы и риски и т.д.

Для снижения риска неуплаты по данным причинам, экспортер должен проводить периодический мониторинг состояния контрагента-нерезидента, хотя с учетом международной специфики это может быть затруднительно. Тем не менее одним из способов мониторинга в данном случае может быть:

3. Проверка наличия или отсутствия судебных споров с привлечением компании-нерезидента как на территории Российской Федерации, так и в рамках судебных разбирательств в других странах (в некоторых странах существует система мониторинга, в частности в Российской Федерации есть возможность мониторинга через специальные сервисы в интернете).

Так же, с целью минимизации рисков неуплаты возможно привлечение компаний, занимающихся страхованием, в частности возможно:

4. Проверка возможности осуществления страхования дебиторской задолженности, которая позволит передать данный риск (полностью или частично организации, которая произведет выплату страховой суммы и возьмет на себя обязательства по получению

денежных средств от компании-нерезидента). Плюсами страхования дебиторской задолженности являются (Рис. 3):



Рис. 3 - Плюсы страхования дебиторской задолженности (отсрочки оплаты)

Таким образом, можно отметить возможность применения циклического алгоритма проверки контрагента-нерезидента с целью снижения риска неуплаты за товар (Рис. 4):

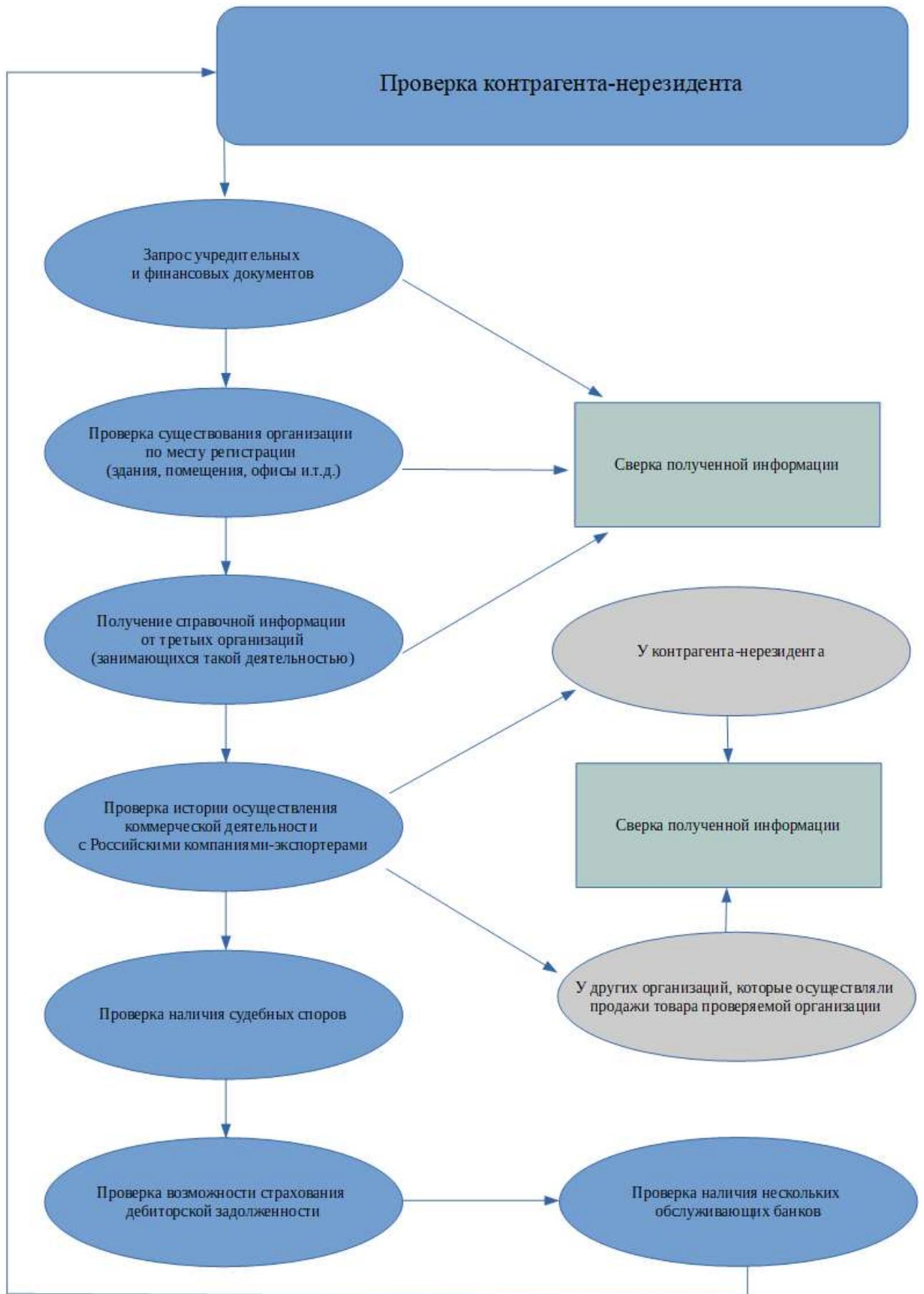


Рис. 4 - Алгоритм проверки контрагента-нерезидента

Периодическое повторное проведение проверки по заданному алгоритму является преимуществом, особенно в ситуации длящихся договорных (контрактных) взаимоотношений. Периодичность проведения повторной проверки не может быть универсально установлена и может устанавливаться уполномоченными должностными лицами экспортера исходя из субъективных желаний.

Методика ПНК при экспорте сельскохозяйственной продукции

С учетом описанных сценариев и алгоритма проверки контрагента-нерезидента, в рамках учета рисков неуплаты за товар, стоит иметь ввиду, что полное проведение проверки контрагента не всегда возможно по множеству причин, которые зависят в том числе и от страны регистрации компании-нерезидента.

С учетом вышеперечисленного, в рамках данной научной работы предлагается использование специальной методики - "методики ПНК", ориентированной на комплексное использование приемов (условий), которое позволит снижать риски, создав критериальную оценку рискованности на базе технологии сравнительной оценки рисков ALARP с применением показателя допустимости риска неуплаты (ДРН).

К таким приемам (условиям) отнесены следующие:

1. Информация о реальности существования контрагента-нерезидента удовлетворяет критериям экспортера (условие А);
2. Справочная информация о контрагенте от специализированных и иных организаций получена и удовлетворяет критериям экспортера (условие В);
3. Наличие или отсутствие судебных споров удовлетворяет критериям экспортера (условие С);
4. Страхование дебиторской возможности возможно и будет произведено (условие D).

Стоит отметить, что критериальная оценка (степень удовлетворения критериям экспортера) устанавливается организацией субъективно на основании ситуации на момент расчета допустимости риска неуплаты либо на основании утвержденного локального нормативного документа по проверке контрагента. Причиной этого является сложность применения универсального показателя, который мог бы быть объективен для всего разнообразия покупателей и стран участников ВЭД.

Вариант использования всех приемов (условий) в статусе "выполнено" является наиболее предпочтительным, так как такие условия сделки можно считать идеальными. При этом при условии 100% предоплаты за товар фактически риск неуплаты за товар отсутствует.

Критериальность использования приема (условия) оценивается в двух категориях, соответствующих статусам выполнения - от "не выполнено" до "выполнено".

В итоге допустимость (приемлемость) риска неуплаты (ДРН) при принятии решения можно представить в виде следующих категорий и показателей:

1. Неприемлемо (-1ДРН): условия А, В, С, D не выполнены;
2. Допустимо (0ДРН): условие А выполнено, остальные условия не выполнены;
3. Приемлемо частично (1ДРН): Условия А и В выполнены, остальные нет;
4. Полностью приемлемо (2ДРН): условия А, В и С выполнены, остальные нет.
5. Идеальные условия (3ДРН): все приемы (условия) выполнены полностью.

В рамках Национального стандарта РФ ГОСТ Р 58771-2019 "Менеджмент риска. Технологии оценки риска" предусматриваются разные технологии оценки значимости риска. Таким образом, используя модель ALARP (Настолько низкий, насколько это разумно возможно) и акцентируя внимание только на риске неуплаты за товар, можно представить динамику изменения значимости указанного риска с учетом предлагаемых приемов (условий) и критериев допустимости риска неуплаты (ДРН) (Рис. 5), описанных выше.

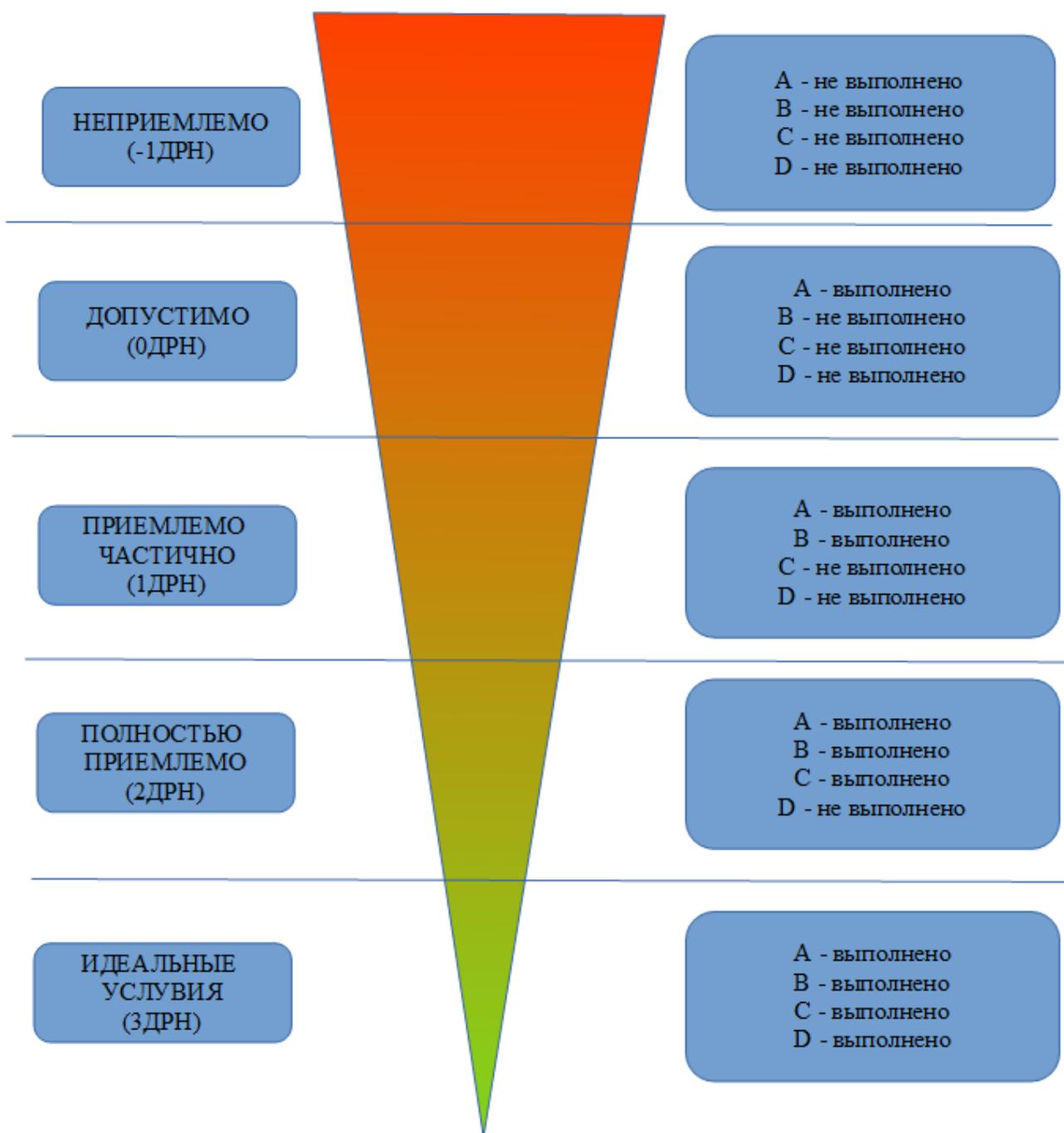


Рис. 5 - Методика ПНК при экспорте сельскохозяйственной продукции

Исходя из вышесказанного и основываясь на данных рисунка 5, видно, что с применение приемов (условий), со статусом "выполнено", приводит к уменьшению риска неуплаты с последовательным перемещением из красной области, указывающей на высокий риск, в зеленую область, указывающую на низкий риск с выходом на идеальные условия, когда контрактные риски сводятся в минимум.

Данная методика имеет безусловные положительные эффекты и ее внедрение и использование в системе управления рисками обеспечивает:

1. Понимание необходимости проверки контрагента-нерезидента при определении условий поставки товара;

2. Формирование алгоритмов проверки контрагентов, направленной на управление рисками;

2. Вносит совокупность приемов (условий), позволяющих управлять риском неуплаты за товар с возможностью изменения степени рискованности сделки от НЕДОПУСТИМОЙ (-1ДРН) до ИДЕАЛЬНОЙ (3ДРН), к чему и должно стремиться руководство предприятия (или иные лица, уполномоченные на совершение сделок в области внешнеэкономической деятельности).

Заключение

Осуществление реализации сельскохозяйственной продукции в рамках ВЭД вносит достаточно большой вклад в экономику Российской Федерации, и, в частности, в экономику субъектов предпринимательской деятельности.

В рамках ВЭД экспортеры сталкиваются не только с обычными рисками, существующими при реализации товара на территории Российской Федерации, но и с специфическими рисками, имеющими свои особенности в рамках международной торговли. Риск неуплаты за товар является одним из существенных, а особенность его заключается в том, что процесс получения денежных средств от покупателя усложняется международной составляющей сделки, причем не только на этапе перечисления денежных средств самим покупателем, но и на этапе процедуры получения средств в ситуации отказа покупателя от исполнения обязательств по договору (контракту).

Для управления риском неуплаты за товар, экспортер сельскохозяйственной продукции должен не только учитывать саму возможность неполучения денежных средств, но и уметь управлять им, используя имеющиеся у него приемы, методы, методики и алгоритмы.

Применение алгоритма проверки контрагента-нерезидента и методики ПНК при экспорте сельскохозяйственной продукции позволяет продавцу снизить риск неуплаты и минимизировать возможные убытки при появлении дебиторской задолженности в рамках ВЭД.

Список источников

1. Никонов В. Управление рисками. Как больше зарабатывать и меньше терять. Альпина Диджитал, 2009. С. 52
2. Окулов В.Л. Риск-менеджмент: основы теории и практика применения: учебное пособие. СПб.: Изд-во С.-Петербур. гос. ун-та, 2019. С. 25
3. Нассим Н. Т. Черный лебедь. Под знаком непредсказуемости. — 2-е изд. Пер. с англ. — М.: КоЛибри. доп., Азбука-Аттикус, 2020. С. 77
4. Иващенко Н.П. Экономика инноваций: учебник / Под ред. Иващенко Н.П. — М.: Экономический факультет МГУ имени М.В. Ломоносова, 2024, раздел 12.3.2, раздел 12.3.6
5. Спивак Н.Ю. Современные риски при экспорте сельскохозяйственной продукции // Журнал монетарной экономики и менеджмента, – № 6, – 2024. – С. 51-60.
6. Спивак Н.Ю. Проблематика проверки иностранного контрагента при экспорте сельскохозяйственной продукции/ Российский экономический интернет-журнал. – 2025. – № 3. URL: © Спивак Н.Ю., Российский экономический интернет-журнал 2025, № 3
7. Менеджмент риска. Технологии оценки риска. Национальный стандарт РФ ГОСТ Р 58771-2019 (утв. и введен в действие приказом Федерального агентства по техническому регулированию и метрологии от 17 декабря 2019 г. N 1405-ст). Текст ГОСТа приводится по официальному изданию Стандартиформ, Москва, 2020 г.

Сведения об авторе

Спивак Николай Юрьевич - Директор ООО "АУДИТ-С", аспирант ФГБОУ ВО «Ставропольский государственный аграрный университет», Ставрополь, Россия.
(SPIN-код): 8526-9483.

Information about the author

Spivak Nikolay Yurievich - Director of Audit-S LLC, Postgraduate Student of Stavropol State Agrarian University, Stavropol, Russia
(SPIN-code): 8526-9483.