

Скажи мне кто твой партнер...

Бизнес-партнеры:

- Клиенты и поставщики – две змеи кусающие друг друга за хвост
- Бесконечность и цикличность сущего в большинстве случаев
- И как заставить непрерывность изменений работать на пользу компании



Знай своего бизнес-партнера

Цель

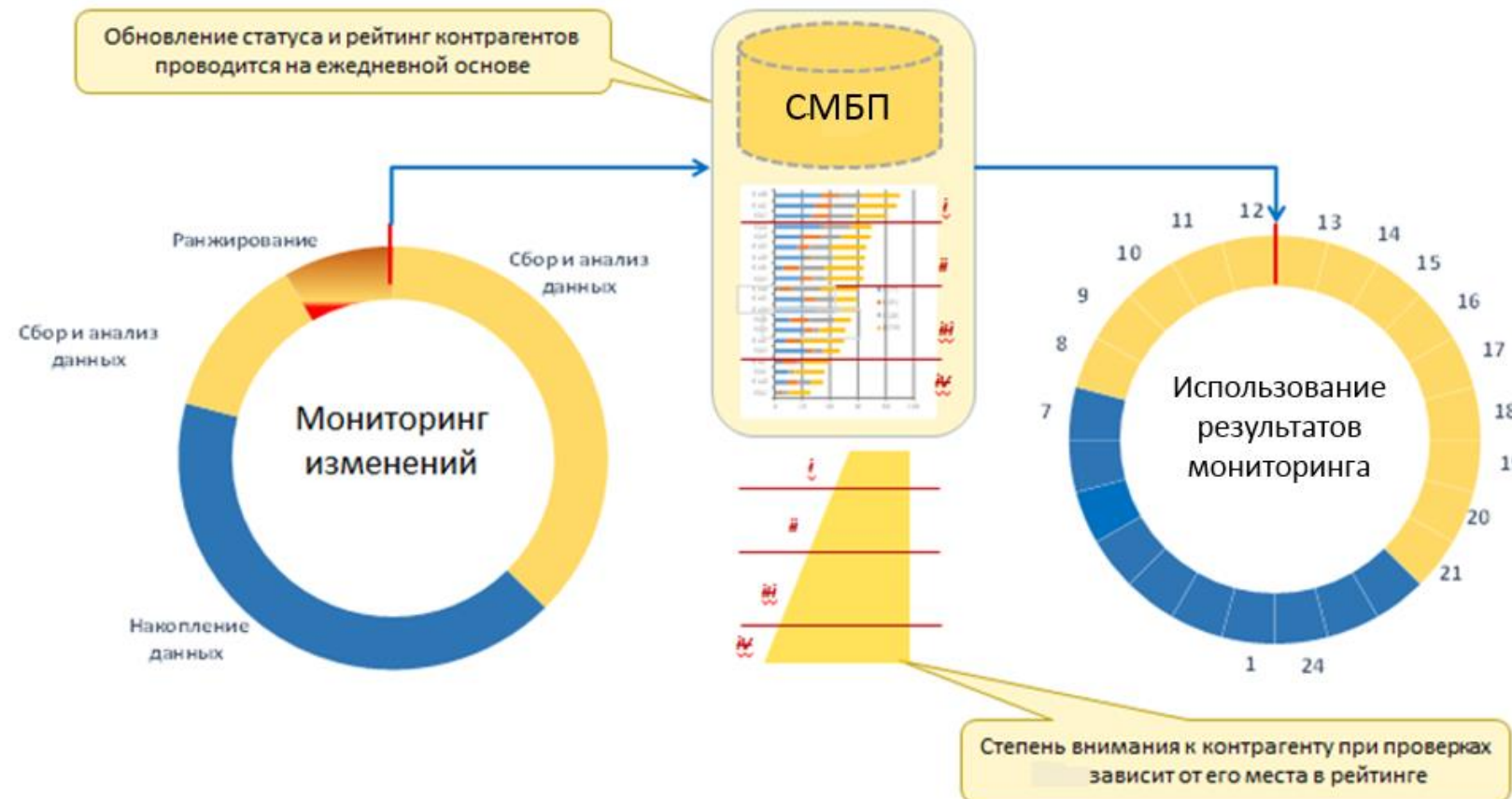
- повышение уровня безопасности при взаимодействии с бизнес-партнерами, и
- снижение репутационных рисков и финансовых потерь вследствие недобросовестных действий бизнес-партнерах
- за счет создания системы мониторинга, комплексного анализа и поддержки принятия решений о бизнес-партнерах

Задачи

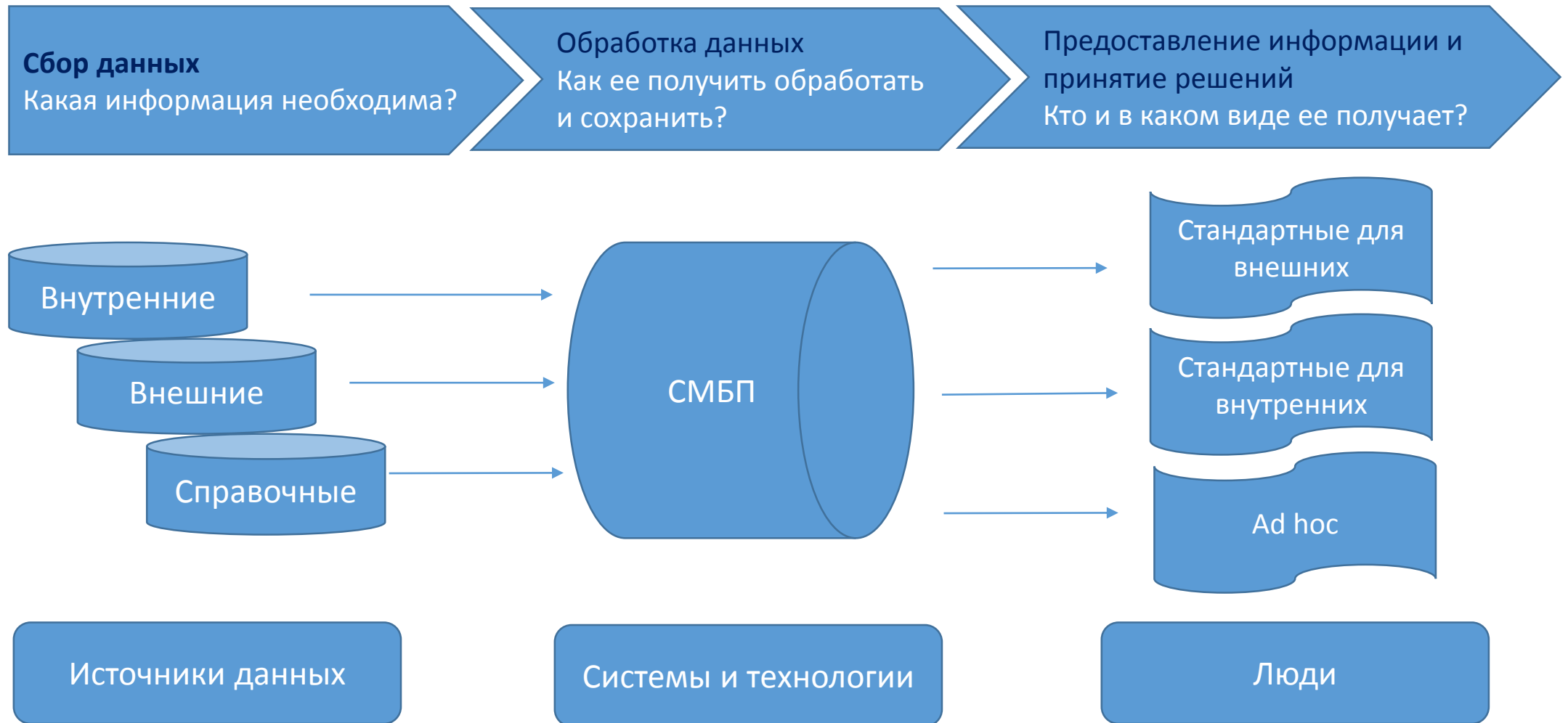
1. разработать и внедрить простой инструмент с удобным интерфейсом ввода и получения согласованного набора данных для мониторинга состояния бизнес-партнеров;
2. обеспечить возможность системного централизованного контроля статуса и изменений состояния бизнес-партнера;
3. обеспечить поддержку формирования мотивированного суждения о структуре, размерах бизнеса, деловой репутации и финансово-хозяйственной деятельности бизнес-партнера.

Общая схема процесса

- Задачи мониторинга должны осуществляться на непрерывной основе, позволяя постоянно отслеживать текущий статус организаций и оперативно реагировать на его изменение



«Три источника, три составных части...»



Модель рейтинга

- Агрегированные показатели модели включают три группы параметров мониторинга контрагентов;
- Агрегированный показатель для каждой группы формируется на основе бальной оценки по нескольким группам параметров
- Максимально возможный балл контрагента в рейтинге =100
- Пересчет рейтинга – при каждом обновлении данных

- ▶ Возраст компании
- ▶ Тип собственности
- ▶ Наличие дочерних компаний
- ▶ Размер компании
- ▶ Форма собственности
- ▶ Наличие офшоров

Использование логически обоснованной бальной системы на основе фактических открытых данных обеспечивает исключение субъективизма при принятии решений по конкретным компаниям.



- ▶ Действующее или на одной из стадий ликвидации
- ▶ Решение о признании К/А банкротом
- ▶ Наличие арбитражных дел
- ▶ Наличие исполнительных производств
- ▶ Наличие в реестре недобросовестных поставщиков
- ▶ Наличие задолженности по налогам
- ▶ Наличие в реестре в ФСФМ
- ▶ Наличие К/А в топ рейтингах
- ▶ Наличие у К/А договоров по гос. закупкам

Если контрагент ликвидирован (или в реестре ФСФМ) результаты групп 1 и 2 умножаются на «0»
Если нет финансовой отчетности за последние 2 года – результат по группе 3 = «0»

- ▶ Размер уставного капитала
- ▶ Коэффициент абсолютной ликвидности
- ▶ Коэффициент автономии
- ▶ Рентабельность активов
- ▶ Рентабельность инвестиций
- ▶ Коэффициент текущей ликвидности
- ▶ Коэффициент обеспеченности собственными средствами
- ▶ Рентабельность реализации
- ▶ Период оборачиваемости дебиторской задолженности

Зачем используется рейтинг

- Выявить возможности и угрозы
- Определить источники угроз
- Определить периодичность контроля

Группы

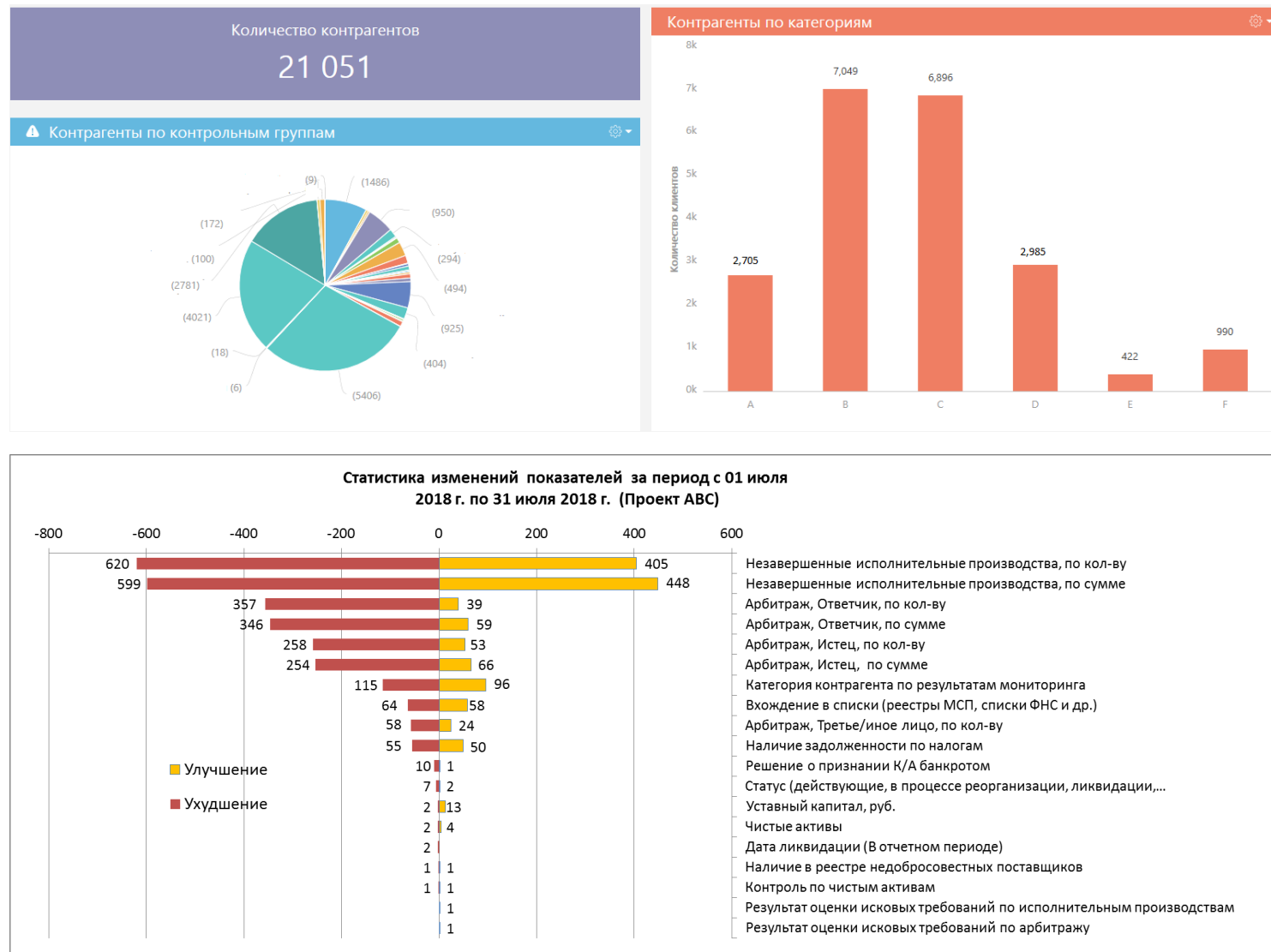
- A. Топ 10% организаций по уровню рейтинга, у которых, как правило, отсутствуют негативные факторы;
- B. Организации с уровнем рейтинга выше среднего (~ 40 % от общего количества).
- C. Организации с уровнем рейтинга ниже среднего (~ 40 % от общего количества).
- D. Сомнительные Организации, ~ 10 % в нижней части рейтинга. Как правило значительное число негативных факторов.
- E. Организации в процессе ликвидации.
- F. В отдельную группу выделяются ликвидированные компании.
- Компании в процессе реорганизации - в любой группе A, B, C или D

Реализовано:

- Централизованный контроль и анализ статуса и изменений ключевых параметров состояния организаций в режиме «было»-«стало» по разным группам:
 - Клиенты;
 - Стратегические партнеры;
 - Поставщики (с момента аккредитации);
 - Контрагенты третьих сторон в рамках совместных проектов;
 - Проекты.
- в интеграции с другими системами:
 - Автоматическое выявление платежей сомнительным и ликвидированным компаниям (в интеграции с ИС исполнения платежей).

СМБП: Общие сведения и отдельные результаты

- Основной источник открытых данных – СПАРК-ИНТЕРФАКС
- Платформа - Terrasoft bpm online
- Количество контрагентов в базе - более 20 тыс. (30% - обновление данных регулярно несколько раз в неделю, остальные 2 раза в мес.)
- Темпы роста за последние полгода- 500- 800 новых контрагентов в месяц
- Количество обновляемых реквизитов, параметров и расчетных показателей – более 150 (из них 35 в режиме «было»- «стало» с анализом улучшений/ ухудшений)
- Количество контролируемых групп и проектов – более 20
- Расчет рейтинга – автоматически при обновлении данных



Система мониторинга бизнес-партнеров

Алексей Часников

Независимый эксперт

+7 (916) 521-49-74

aichasnikov@gmail.com