

# ПОНИМАНИЕ И НАКАЗАНИЕ

Практика работы с дебиторской задолженностью за время кризиса практически не пополнилась новыми подходами, но применявшийся ранее инструментарий немного видоизменился и стал более четким.



3

**НА**РОДНАЯ мудрость гласит, что от тюрьмы и от сумы не нужно зарекаться. Так и в бизнесе: ни одна компания не застрахована от просроченных и безнадежных долгов - можно лишь снизить риск их возникновения.

## ЗАБЫТОЕ СТАРОЕ

Как бы ни была заинтересована компания в ведении бизнеса с партнером, стоит заранее оговорить в договорах все нюансы взаиморасчетов. С самого начала работы с новым клиентом все счета-фактуры должны содержать сроки оплаты по ним, несмотря на заключенные контракты. Даже со старыми контрагентами нужно работать внимательно. «Никто досконально не знает ситуацию по кредитным обязательствам контрагента, даже если они отсутствуют. Но есть поручительство - это тоже обязательство», - подчеркивает **Наталья Тиховская** начальник отдела факторинга *Укрсоцбанка*. А это уже напрямую влияет на возможность своевременных расчетов.

Чтобы снизить вероятность возникновения просрочек, следует как можно раньше запустить механизм поощрения § расчетов вовремя и погашения задолженностей в кратчайшие сроки.

И Несмотря на сложную экономическую

ситуацию, скидки в обмен на раннее погашение обязательств могут возыметь эффект. Однако на этом вся работа даже с еще не просроченной дебиторской задолженностью не заканчивается. Прежде всего нужно не утратить контакт с клиентами. При этом не стоит полагаться на их память и дожидаться наступления просрочки по платежам - телефонный звонок с напоминанием сроков оплаты, по словам коллекторов, может оказаться довольно действенным способом профилактики. Статистика свидетельствует, что часть клиентов попросту забывают о сроках оплаты.

## Методы управления своевременностью оплат

- Применение системы скидок.
- Разработка системы сбора платежей.
- Перевод контрагента на другую форму оплаты.
- Личные контакты с клиентом.
- Запрос гарантийных писем об оплате с определением графика платежей.
- Направление актов сверок.
- Координация оплат службой безопасности.

Одним из реальных способов избежать неплатежей является использование вексельных расчетов. «Одно дело отгрузить товар и ничего не получить, кроме доброго слова, и совсем другое - получить подтверждение в виде векселя, который, к тому же, можно передавать», - рассказывает Н. Тиховская. Впрочем, эксперт признает, что многие отечественные компании боятся векселей, так как никогда с ними не работали. Для преодоления страха она рекомендует выписывать векселя на небольшие суммы.

Если клиент все же просрочил оплату по своим обязательствам, эксперты в некоторых случаях рекомендуют приостановить с ним дальнейшие взаимоотношения. Такой метод, безусловно, подходит не всем и не может быть применим ко всем контрагентам, однако в ряде случаев он станет стимулом для скорейшего погашения ими своих задолженностей. Продолжая работу с недобросовестными клиентами, компания не только создает себе новые проблемы, но и существенно усложняет возможность возврата уже существующих задолженностей. Ведь если на контрагенте висит долг, но кредитор продолжает вести с ним дела, то у должника существенно падает мотивация проведения своевременных расчетов в будущем. Если компания все же нуждается или заинтересо-

вана в продолжении работы с недобросовестным клиентом, то вариантом выхода из данной ситуации эксперты называют осуществление последующих поставок товаров или услуг на условиях расчета по факту без предоставления каких-либо послаблений и возможности наращивания задолженности.

### НАЛОГ НА ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Для многих предприятий дебиторская задолженность - один из важнейших активов, состояние которого нужно постоянно анализировать. Чем быстрее дебиторы погашают свои долги (за товары, услуги), тем лучше финансовое состояние предприятия. «Снижение оборачиваемости дебиторской задолженности - сигнал к активизации мер по работе с клиентами», - говорит **Ирина Сторчоус**, заместитель генерального директора Баланс-Клуба. Чтобы знать, в каком состоянии находится дебиторская задолженность, она советует отслеживать определенные показатели. К примеру, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности за отчетный период, который определяется как отношение чистого дохода (выручки) от реализации к средней величине дебиторской задолженности. Чем выше данный коэффициент, тем меньше времени проходит с момента отгрузки товара (оказания услуги) до момента оплаты. Также эксперт советует вычислять продолжительность оборотов дебиторской задолженности в днях. Для того чтобы оценить уровень ликвидности компании, желательно рассчитывать долю сомнительной задолженности. Она определяется как отношение суммы сомнительной дебиторской задолженности к средней величине такой задолженности. Тенденция к ее снижению свидетельствует о повышении ликвидности предприятия.

## Отношения особенно важны



**Наталья Тиховская**, начальник отдела факторинга *Укрсоцбанка*:

- При работе с покупателями важно знать, есть ли у них обязательства перед кредиторами, так как это напрямую влияет на возможность своевременных расчетов с поставщиком. Когда к нам обращаются клиенты, мы в обязательном порядке узнаем, какие у поставщика покупатели, как они платят, какие у них контракты, и уже в зависимости от этого предлагаем варианты работы. Более того, например, в случае факторинга, мы заинтересованы в работе с покупателями. Стараемся не только о них узнать, но также установить и поддерживать с ними отношения, потому что их деятельность влияет на расчеты с банком.

В целом, как покупателю, так и поставщику я порекомендовала бы поддерживать хорошие отношения с банком, чтобы он не забирал у компании кредитные средства. Если мы видим, что предприятие пытается выжить, хоть как-то расплатиться по обязательствам, не «гуляет» по банкам, то мы стараемся идти ему навстречу. Также я порекомендовала бы использовать векселя как форму расчетов, а в случае необходимости - и факторинг.

## Перечень мер по работе с просроченными задолженностями

- Тщательный учет всех счетов клиентов, а также сроков задолженности.
- Постоянное поддержание контакта с клиентами
- Стремление как можно подробнее узнать о политике проведения расчетов клиентом.
- Отказ от «прощения» позднего платежа, применение санкций, предусмотренных договором.
- Отправка недобросовестным клиентам официальных писем с четким описанием последствий задержек по платежам.
- Прекращение отгрузок, приостановление выполнения работ, оказания услуг.
- Обращение в коллекторское агентство.
- Использование юридической поддержки.

При работе с «дебиторкой» эксперты также советуют помнить о том, как ее наличие сказывается на налоговых обязательствах кредитора. Сумма налоговых обязательств по НДС и налогу на прибыль у стандартного налогоплатель-

### Не стоит полагаться на память клиентов и дожидаться наступления просрочки по платежам - иногда достаточно звонка-напоминания

щика обычно формируется по правилу первого события. Схема действий для продавца привычная: отгрузил товар (получил оплату) - отразил налоги в соответствующих декларациях - уплатил налоговые обязательства. «В ситуа-

ции, когда деньги от покупателя не поступают, уплата налогов с псевдохода ложится на плечи продавца дополнительным финансовым бременем», - предупреждает И. Сторчоус. В данной ситуации предприятию необходимо незамедлительно принять меры для погашения задолженности (направить претензию или обратиться с иском в суд). Подобные действия позволят продавцу признать задолженность сомнительной и воспользоваться процедурой, установленной ст. 12 Закона «О налогообложении прибыли предприятий», а именно - увеличить сумму валовых расходов отчетного периода на стоимость отгруженных товаров (без учета НДС). Правда, при условии, что за этот период произошло хотя бы одно из нижеперечисленных событий:

- продавец обратился в суд с иском о взыскании долга с покупателя или возбуждении дела о его банкротстве либо взыскании заложенного им имущества;
- задержка в оплате товара превысила 90 календарных дней, и продавец получил согласие о признании претензии, ранее направленной должнику, или не получил ответ на претензию в течение сроков, установленных законодательством;
- продавец обратился к нотариусу за совершением исполнительной надписи о взыскании долга с покупателя или взыскании заложенного имущества.

Если в течение месяца не будет получен ответ на претензию, то для сохранения валовых расходов продавцу в 90-дневный срок нужно обратиться в суд с иском о взыскании задолженности или возбуждении дела о банкротстве. Все эти мероприятия, проводимые предприятием-кредитором в борьбе с недобросовестным контрагентом, крайне важны, ведь впоследствии они будут иметь решающее значение для налогообложения операции по списанию безнадежной задолженности. И

— Андрей Франко