

Восемь простых шагов по оптимизации сбора долгов с контрагентов.

В кризис занимать деньги становится сложнее и дороже, поэтому многие компании предпочитают кредитоваться за счет собственных поставщиков. Или же это получается само собой – потому что их система управления не справляется с изменениями внешней среды. У таких компаний возникает нехватка оборотного капитала, которая оборачивается ростом просроченной дебиторской задолженности для их контрагентов.

В течение последних двух лет необходимость сокращения сроков собираемости дебиторской задолженности стала одной из самых актуальных тем для наших клиентов. Согласно результатам исследования казначейской функции, проведенного PwC в конце 2015 г., более 50% респондентов указали, что управление оборотным капиталом (в том числе и дебиторской задолженностью) они считают одним из основных приоритетов.

Рынок предлагает инструменты, позволяющие гарантировать сбор дебиторской задолженности. Все крупные банки имеют в своем арсенале факторинг и готовы предоставить банковскую гарантию. Страховые организации покрывают кредитные риски своих клиентов, предлагая собственные продукты, обеспечивающие обязательства третьих лиц. Эти продукты позволяют нивелировать кредитные риски и ускорить оборачиваемость активов. Недостаток использования таких инструментов – их относительно высокая стоимость.

Поэтому прежде чем обращаться к банкам и страховым компаниям, следует начать с себя. Ряд изменений в процессе сбора дебиторской задолженности позволит повысить эффективность сбора без существенных затрат.

Начинать управление дебиторской задолженностью надо не с выставления счетов, претензий, обзвона и писем, а гораздо раньше. Первым шагом должна стать проверка финансового состояния контрагента и выявление негативных факторов, связанных с его деятельностью. Проводить такую проверку желательно еще до согласования

платежных условий и подписания договора.

Вероятность неприятных сюрпризов от поставщика помогает снизить минимальный поиск информации в открытых источниках: в бесплатных и коммерческих легальных базах данных. Вот некоторые из доступных ресурсов, предлагаемых регуляторами:

– [www.Egrul.nalog.ru](http://www.Egrul.nalog.ru). На этом сайте можно оперативно посмотреть наиболее актуальную выписку из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ) о потенциальном бизнес-партнере. Как минимум такая выписка позволяет узнать, что компания существует и ведет экономическую деятельность. Кроме того, полученная выписка иногда позволяет увидеть связи генерального директора и владельцев компании с заинтересованными лицами внутри вашей организации;

– [www.fssprus.ru/iss/ip/](http://www.fssprus.ru/iss/ip/). База исполнительных производств Федеральной службы судебных приставов поможет убедиться, что у компании отсутствует задолженность по уплате налогов, значительные долги перед коммерческими контрагентами или государственными организациями;

– [www.fedresurs.ru/Companies](http://www.fedresurs.ru/Companies). В Едином федеральном реестре сведений о деятельности юридических лиц можно проверить, находится ли компания-контрагент в процессе реструктуризации либо ликвидации;

– [www.bankrot.fedresurs.ru](http://www.bankrot.fedresurs.ru). По этому адресу находится Единый федеральный реестр сведений о банкротстве, где можно поискать контрагента.

Состояние крупных контрагентов надо проверять регулярно, чтобы вовремя среагировать на ухудшение их финансового положения.

Обуздать дебиторскую задолженность помогут персональные цели по продажам (KPI), назначенные менеджерам по сбыту. В зачет сотруднику должны идти только продажи, за которые была получена оплата. Такая мера затормозит рост продаж, но поможет взять под контроль сомнительную дебиторскую задолженность.

В случае задержки оплаты следует своевременно, но корректно напоминать покупателю о долге. Современные ERP-системы вполне справляются с этой задачей без участия персонала, рассылая соответствующие уведомления. Не стоит недооценивать столь простую меру. Вполне возможно, что про вашу компанию просто забыли или счета затерялись в документообороте покупателя.

Стоит проверить эффективность документооборота в компании. Всегда ли счета за поставку продукции или услуг выставляются своевременно? Готовятся ли документы на оплату без ошибок? По нашему опыту, ошибки в подготовке документов часто становятся причиной задержки оплаты. Внедрение систем электронного документооборота с применением электронно-цифровой подписи дает отличные результаты, значительно сокращая операционный цикл.

Проверить систему подготовки отчетности в компании. Нужно удостовериться, что отдел продаж и руководство своевременно получают отчет об уровне дебиторской задолженности. Кроме того, нужно проверить, чтобы товары клиентам с просроченным долгом отгружались только после обязательного одобрения руководством компании.

С покупателями нужно регулярно проводить сверку взаиморасчетов. Этот контрольный инструмент позволяет своевременно выявлять не только ошибки, но и случаи мошенничества. Кроме того, это отличное доказательство расчетов в случае судебных споров.

Такую оптимизацию в системе контроля дебиторской задолженности можно провести собственными силами, т. е. она не будет стоить практически ничего. А каждый день, на который уменьшится период оборачиваемости, принесет реальный эффект. Например, при ежедневной выручке в 20 млн руб. сокращение срока собираемости задолженности всего на три дня высвободит из операционного оборота 60 млн руб. А доход от размещения этих 60 млн руб. на банковском депозите под 5% годовых принесет за год дополнительно 3 млн руб. И тогда руководству компании не придется думать, где взять средства на оплату новогоднего корпоратива.

Источник: [Ведомости](#)