

Нюансы работы с дебиторской задолженностью: на что нужно обратить внимание

Ведение предпринимательской деятельности всегда сопряжено с финансовыми рисками.

Одна из проблем, которая наиболее часто встает перед бизнесменами, - взыскание просроченной дебиторской задолженности. Работа с дебиторской задолженностью позволяет компании решать целый комплекс задач, начиная с избавления от ненужных затрат и заканчивая сохранением финансовой устойчивости.

Но, казалось бы, что может быть проще, чем работа с долгами: звонишь должнику и просишь (а иногда и требуешь) оплатить. И большинство компаний, имеющих дебиторскую задолженность, именно так и работают, однако профессионалы начинают работать с такой задолженностью еще до ее образования.

Работа с дебиторкой – это рутинный бизнес-процесс любой компании. Но если выпустить его из-под контроля, то могут возникнуть серьезные финансовые проблемы. Зачастую эта обязанность ложится на плечи бухгалтера. О нюансах работы с дебиторской задолженностью, способах ее прогнозирования и снижения рисков мы рассказали в нашем материале.

Содержание материала:

1. [Риски в работе с дебиторской задолженностью](#)
2. [Прогнозирование дебиторской задолженности](#)
3. [Задолженность за поставленные товары и услуги: основные этапы работы с дебиторкой](#)
4. [Как продать дебиторскую задолженность?](#)
5. [Взаимозачет дебиторской и кредиторской задолженности](#)
6. [К чему приводит плохая работа с долгами контрагентов и как этого избежать](#)

Риски в работе с дебиторской задолженностью

Тактику работы с дебиторской задолженностью можно сравнить с ранней диагностикой заболеваний. И там и там важны превентивные меры. В случае с бизнесом они заключаются во внимательной проверке всех клиентов и поставщиков, постоянном мониторинге всей базы бизнес-партнеров и оперативном реагировании на малейшие изменения. Даже на те, которые на первый взгляд кажутся несущественными. Статистика говорит сама за себя.

По данным Федресурса, кредиторы в 2021 году потеряли 4 трлн. рублей, эта сумма была списана по результатам всех процедур банкротства. Статистика указывает на то, что в ходе банкротных процедур погашается только 1,7% требований незалоговых кредиторов. В итоге в процессе банкротства должники списывают 98,3% долга.

Часто бывает, что первоначальная проверка потенциального партнера не показала никаких рисков, но за несколько дней до сделки его состояние кардинально изменилось. И это, к сожалению, осталось незамеченным. Разберем две типичные ситуации, когда из-за упущений в проверке контрагентов компании понесли миллионные убытки.

Пример первый. ООО «Дом» заключило договор поставки стройматериалов с ООО «Лес» из города А на условиях 100% предоплаты. Когда деньги перевели контрагенту, он пропал, товар не поставил. Все контактные телефоны, которые были в распоряжении ООО «Дом», оказались недействующими. При дальнейшей проверке пропавшего контрагента выяснилось, что эта компания зарегистрирована в бизнес-центре, где в этом же офисе зарегистрированы еще 10 компаний. При этом за две недели до первого контакта с ООО «Дом» в ООО «Лес» сменился руководитель и учредитель, на котором числилось еще 6 компаний, а также сменился адрес регистрации на другой регион.

Итог первый. ООО «Лес» стало жертвой мошенников. Из-за отсутствия мониторинга контрагента организация заключила договор с технической компанией. Как показывает практика, судебное взыскание долга с такой компании не имеет перспектив, т. к. у компании нет имущества. А поступающие деньги могут сразу же выводиться из актива компании, делая невозможным их взыскание, хотя формально компания является действующей.

Пример второй. ООО «Хорошая компания» уже несколько лет сотрудничало с ООО «Честная контора». Продукция поставлялась с отсрочкой платежа. Однако после последних трех поставок на общую сумму 6,5 млн рублей представители компании перестали выходить на связь. Как позже выяснилось, ООО «Честная контора» присоединилась к ООО «Большая фирма». Это произошло как раз за несколько дней до первой из проблемных поставок. При этом «Большая фирма» оказалась зарегистрирована в другом регионе в другом конце страны. Таким же образом в недавнем времени она поглотила еще 4 компании. Казалось бы, это обычная покупка бизнеса, если бы не одно важное обстоятельство: «Большая фирма» зарегистрирована в аварийном бараке.

Итог второй. «Хорошая компания» не отследила изменения в состоянии контрагента, из-за чего не смогла сразу среагировать и прекратить поставки «Честной конторе». В это время недобросовестный контрагент прекратил деятельность, воспользовавшись «альтернативной ликвидацией» через присоединение к «технической» компании-флагману.

Прогнозирование дебиторской задолженности

Для оценки рисков дебиторской задолженности необходим четкий порядок проверки контрагентов. Он неразрывно связан с предупреждением коммерческих рисков, ведь их реализация и влечет за собой проблемную и безнадёжную дебиторку. Как заранее выявить тревожные факторы?

Убедитесь в финансовом здоровье контрагента. Есть несколько симптомов, которые могут напрямую или косвенно указывать на увеличение риска невозврата долга. Например, если в компании меняются регистрационные данные с одного региона на другой, происходит частая смена руководителя или учредителя. Бухотчетность указывает на ухудшение финансового состояния контрагента. Также тревожными симптомами будут появившиеся новые исполнительные производства и арбитражные дела, информация о неуплате налогов, попадание в реестр недобросовестных поставщиков. Всё это может стать поводом прекратить сотрудничество по постоплате.

Проанализируйте связи компании-партнера. Если в структуре, в которую входит организация, компании банкротятся одна за другой, то такие проблемы вероятны и у этого контрагента, даже если сейчас он финансово стабилен.

Если ваша компания может себе позволить работать со своими клиентами на условиях постоплаты и практикует отсрочку клиентского платежа, то первое необходимо сделать — заранее предусмотреть в договоре пункты, которые позволят вам минимизировать риски при работе с дебиторской задолженностью:

1. пункт о количестве дней отсрочки платежа. Этот пункт договора должен максимально конкретизировать крайний срок поступления оплаты от контрагента. Идеально, если это будет конкретная календарная дата, либо указание дней отсрочки платежа в календарных днях (можно указать, конечно, и в рабочих днях, но для вас такая формулировка усложнит расчет даты оплаты, т. к. придется учитывать все нерабочие, выходные, праздничные дни, тоже самое касается и т. н. «банковских дней» — достаточно вспомнить опыт пандемии, когда из-за «нерабочих дней» многие компании пытались воспользоваться пунктом об отсрочке оплаты только в рабочие дни);

2. пункт об исполнении сторонами обязательств по договору и принятии товаров, работ, услуг по договору к учету. Этот пункт рекомендуется изложить в редакции, которая

позволит вам считать ваши обязательства исполненными при минимальном количестве трудовых затрат с вашей стороны. Примером может служить направление клиенту по электронной почте, указанной им в договоре, актов в электронном виде, и в случае, если от клиента нет возражений в NN-дневный срок, то работы и услуги считаются выполненными, а акты подписанными. Главное, в договоре четко должны быть прописаны электронные адреса сторон, с которых будет вестись переписка, а также необходимо изложить, такая переписка имеет юридическую силу и приравнивается к документообороту;

3. избегать двусмысленности понятий и терминов. Если ваш договор объемный и содержит термины, то их необходимо конкретизировать и дать определения, которые исчерпывающе их истолковывают;

4. желательно указать именно считается фактом оплаты (исполнением финансовых обязательств клиентом). Идеальный вариант, если этот пункт будет изложен в редакции, отражающей зачисление средств на ваш расчетный счет (не на корреспондентский счет вашего банка и не списание денежных средств с расчетного счета клиента — такие формулировки могут стать «ловушкой», когда ваш клиент предоставит вам платежное поручение с отметкой своего банка, а денежные средства по каким-то причинам (например, отзыв лицензии его банка) на ваш расчетный счет так и не поступят). Также, если вы работаете с кассой, то можно изложить вариант оплаты, когда внесение денежных средств в вашу кассу контрагентом также считается исполнением им финансовых обязательств перед вашей компанией;

5. пункт о начислении неустойки по договору. Стандартная практика, мотивирующая контрагента своевременно исполнять договорные обязательства, т. к. договором может быть установлено начисление неустойки (пени), например, в виде % задолженности за каждый календарный день просрочки платежа;

6. пункт о подсудности и месте рассмотрения споров по договору. Рекомендуется указать арбитражный суд вашего региона во избежание дополнительных расходов (в первую очередь транспортных) в случае рассмотрения споров в суде;

7. стандартный, но не менее важный пункт о сроке действия договора, который бы конкретизировал даже при наступлении срока окончания договора, финансовые

обязательства контрагента не прекращаются до тех пор, пока они не будут исполнены им в полном объеме.

При подписании договора на условиях постоплаты важно также предварительно провести минимальную проверку контрагента на благонадежность. В этом могут помочь многочисленные сервисы проверки контрагентов. ***И важно, что проверить контрагента Вы можете при помощи нашего сервиса в Личном кабинете, это абсолютно бесплатно и очень оперативно – готовые отчеты Вы получите в течение 15 минут!***

Даже среди бесплатных сервисов достаточно тех, которые предоставляют достаточную информацию о контрагенте, которая может помочь при принятии решения о подписании договора с отсрочкой платежа:

- 1. информация о сроке работы (действия) организации** (компании, работающие непродолжительное время, в особенности, менее года, являются высокорисковыми);
 - 2. информация о среднесписочной численности организации** (компании с большим штатом вызывают больше доверия);
 - 3. информация об учредителях и руководителе** (желательно посмотреть аффилированность с третьими лицами и провести анализ этих лиц);
 - 4. информация об участии организации в судах**, имеющихся исполнительных производствах в отношении организации, а также **сведений о процедурах банкротства**;
 - 5. информация о текущем состоянии (блокировке) банковских счетов организации**;
 - 6. информация о действующем юридическом адресе** (на момент подписания договора организация не должна иметь признаков недостоверности юридического адреса. ФНС России регулярно выявляет и ликвидирует организации с недостоверным адресом местонахождения. Ликвидация контрагента — риск, когда вы можете не успеть своевременно отреагировать и приостановить ликвидацию вашего контрагента в связи с неисполненными им финансовыми обязательствами);
 - 7. информация о финансовых показателях организации** (показатели выручки и прибыльности могут помочь при принятии решения о кредитоспособности контрагента).
- Не лишним будет также запросить у контрагента карточку организации и актуальные контактные данные, с целью дальнейшего информирования о наличии дебиторской задолженности.

Нюансы работы с дебиторской задолженностью: на что нужно обратить внимание
Материал подготовлен специалистами «Ваш Консультант»

При работе с дебиторской задолженностью каждая компания самостоятельно принимает решение о порядке информирования контрагента о наличии задолженности и необходимости ее погашения. На начальном этапе это могут быть меры, направленные на предварительное информирование (например, об истечении срока отсрочки через NN-дней и необходимости своевременного исполнения обязательств), либо это могут быть направляемые графики платежей, e-mail рассылки, телефонные звонки, смс-информирование и т. д. Либо компания может выбрать стратегию, когда она доверяет своим контрагентам и считает необходимым беспокоить клиентов только при наступлении нарушения сроков оплаты клиентами и информировать о наличии просроченной задолженности, а также необходимости ее скорейшей оплаты.

Задолженность за поставленные товары и услуги: основные этапы работы с дебиторкой

Работу с дебиторской задолженностью, возникающей из договорных обязательств, можно разделить на несколько этапов:

1. подготовительный — проверка потенциальных контрагентов (их финансового положения, платежеспособности, надежности и др.);
2. документальный — этап подготовки проекта договора и определения основных его условий (порядка и сроков погашения, санкций за их неисполнение, рассрочек, скидок и др.);
3. контрольный — отслеживание исполнения контрагентом сроков и объемов погашения долгов по договору;
4. оперативный — набор процедур, способствующих снижению риска перехода долгов дебитора в разряд сомнительных и безнадежных;
5. взыскательный — этап работы с дебитором в судебных органах или с применением специальных способов взыскания задолженности (например, с помощью уступки права требования);
6. заключительный — своевременное списание безнадежных долгов, перевод задолженности в состав сомнительной со всеми вытекающими учетными последствиями.

На каждом этапе работы с дебиторкой применяются специальные способы и методы. Например, проверку контрагентов проводят с помощью критериев отбора, анализа и расчетов финансовых показателей с учетом сложившейся практики работы с конкретным партнером.

Эти методы фирма разрабатывает самостоятельно и описывает их в отдельном локальном акте (инструкции, положении, методике).

Обратите внимание!

Наладить своевременный возврат подотчетных средств и процесс регулярной отчетности подотчетных лиц помогают следующие меры:

- утверждение в компании положения о порядке выдачи денег под отчет;
- издание приказа со списком лиц, которым допустимо выдавать деньги на хозяйственные

Нюансы работы с дебиторской задолженностью: на что нужно обратить внимание
Материал подготовлен специалистами «Ваш Консультант»

нужды;

- закрепление отдельного сотрудника бухгалтерии для контроля над своевременностью и полнотой отчетности по полученным сотрудниками денежным средствам.

Как продать дебиторскую задолженность?

Фирме может потребоваться продать долг контрагента, если, например:

- возникает острая нехватка денежных средств для обеспечения нормального хозяйственного цикла при отсутствии возможности требования долга до истечения обозначенных в договоре дат;
- появляется сомнение в способности контрагента погасить долг (переход в стадию банкротства, снижение его финансовой состоятельности в связи с кризисом отрасли и др.).

Чтобы продать долг дебитора, необходимо:

- уведомить должника о заключении договора цессии;
- подготовить необходимые документы (первичку, договор цессии и др.);
- произвести запись о доходах и расходах по сделке в бухучете;
- учесть нюансы налогообложения уступки права требования долга.

Взаимозачет дебиторской и кредиторской задолженности

Взаимозачет можно рассматривать как один из методов работы с долгами дебиторов — ускорить расчеты и упростить расчетные процедуры с его помощью можно в том случае, когда между дебитором и кредитором существуют взаимные долги.

Для проведения взаимозачета необходимо, чтобы:

- требования дебитора и кредитора были однородными (сопоставимыми);
- срок исполнения обязательств наступил.

Необходимо учесть еще и дополнительные условия:

- договор не должен содержать запрета на проведение взаимозачета и противоречить закону;
- срок исковой давности долгов не истек.

Перед оформлением взаимозачета проводится сверка долгов и согласование их суммы.

Законом не регламентируется форма документа о взаимозачете, поэтому контрагенты могут составить его, например, в виде:

- соглашения или акта о взаимозачете;
- договора о зачете взаимных требований.

К чему приводит плохая работа с долгами контрагентов и как этого избежать

Последствия плохой работы с долгами контрагентов

Отсутствие в компании отлаженной системы работы с долгами может негативно отразиться на ее:

1. финансовой устойчивости и платежеспособности — отсутствие своевременно полученных от контрагентов денег не позволяет фирме расплачиваться с персоналом, бюджетом, закупать материалы, то есть осуществлять свою обычную деятельность;
2. репутации — отсутствие необходимой и достаточной денежной массы не позволяет фирме своевременно выполнять свои обязательства перед поставщиками и бюджетом;
3. конкурентных преимуществах — замороженные деньги, выпавшие из оборота из-за просроченных долгов контрагентов, могли бы использоваться компанией для разнообразных целей (ее развития, получения альтернативных доходов и др.);
4. внутреннем потенциале — отвлеченные на взыскание долгов ресурсы фирмы могли бы использоваться на новых проектах и ее развитии.

Кроме того, недостаточная работа с дебиторами, приводящая к судебному истребованию задолженности, требует дополнительного отвлечения денег и трудозатрат (которых можно было бы избежать при отлаженной системе работы с дебиторами).

Советы по работе с рисками дебиторской задолженности

1. Следите за «финансовым здоровьем» контрагента, проверяйте связи бизнес-партнера.
2. Проводите контрольную проверку контрагента перед отгрузкой товара.
3. Постоянно мониторьте всю базу покупателей и поставщиков.
4. Одинаково внимательно проверяйте как новых контрагентов, так и тех, с кем давно работаете.
5. Внимательно относитесь к предпосылкам возможного банкротства.

Дополнительные полезные материалы из СПС «КонсультантПлюс»:

 [Вопрос: Как снизить уровень дебиторской задолженности? \(Консультация эксперта, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)

Нюансы работы с дебиторской задолженностью: на что нужно обратить внимание
Материал подготовлен специалистами «Ваш Консультант»

-  [Готовое решение: Когда можно провести взаимозачет \(КонсультантПлюс, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
-  [Статья: Продам "дебиторку", недорого \(Суркова А.А.\) \("Услуги связи: бухгалтерский учет и налогообложение", 2020, N 3\) {КонсультантПлюс}](#)
-  [Вопрос: Как организовать систему управления дебиторской задолженностью? \(Консультация эксперта, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
-  [Вопрос: Как организовать работу по взысканию дебиторской задолженности? \(Консультация эксперта, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)
-  [Вопрос: Что должен содержать регламент по работе с дебиторской задолженностью? \(Консультация эксперта, 2023\) {КонсультантПлюс}](#)