

## Неплатежи под колпаком (журнал "Директор по безопасности")

8 мая 2013 г.

Как работать с "дебиторкой"?

«Никому верить нельзя, мне – можно», – напутствовал Штирлица группенфюрер Мюллер. Это утверждение вполне можно применить к тому, как компании среднего и мелкого бизнеса вынуждены строить взаимоотношения, не имея надежных способов удостовериться в надежности своих партнеров.

Результатом такого подхода часто становятся безнадежные долги и претензии налоговых органов. Практика, уже накопленная рядом компаний, показывает, что хорошим способом борьбы с неплатежами является большая прозрачность в сочетании с использованием всех доступных источников информации.

На одной из недавних дискуссий, в которой принимали участие представители Федеральной налоговой службы, представители малого бизнеса требовали от налоговиков: если вы хотите от нас соблюдения должной осмотрительности, тогда дайте просто списки тех, с кем можно иметь дело, а с кем нельзя...

Однако никакие списки не могут стать панацеей ввиду того, сколь динамично меняется ситуация. Реальный результат может дать комплексный подход, одним из элементов которого должно быть построение системы взаимного доверия – создание более оперативных и постоянно работающих систем для обмена информацией. Одна из

таких систем – «СПАРК – Мониторинг платежей», с помощью которого можно оценить текущий уровень финансовой обязательности компаний. Участники проекта обмениваются информацией о том, вовремя ли их контрагенты оплачивают текущие счета. Эти данные анонимно поступают в единую систему, агрегируются и затем превращаются в рейтинг платежной дисциплины компании. По нему видно, с какой задержкой (или без нее) компания выполняет свои обязательства и как меняется эта величина (это часто даже более значащий показатель).

Индекс платежной дисциплины (табл. 1) представляет собой цифровое значение от 1 до 100 и окрашен в цвета светофора. Чем выше значение индекса, тем более своевременно компания оплачивает выставленные ей счета. Если все платежи были выполнены в оговоренный в контракте срок, индекс находится в зеленом диапазоне. Если часть платежей была задержана, цвет индекса – желтый. Если же компания, как показывают данные, вообще не рассчитывается в срок, индекс окрасится красным.

Индексы рассчитываются не только за месяц, но и за более длительные периоды. В проекте по состоянию на начало 2013 г. участвует несколько десятков компаний – производственных, торговых, телекоммуникационных, энергосбытовых, логистических. В базе данных уже есть информация о платежах более чем 105 тыс. компаний. Результаты анализа данных публикуются только в агрегированном виде, поэтому «вычислить» поставщиков данных, точную сумму платежа или же вычленив информацию о конкретном счете невозможно.

«Система «СПАРК – Мониторинг платежей» – очень мощный инструмент снижения финансовых и экономических рисков для компании. Риск дебиторской задолженности существует всегда, а как ее спрогнозировать в реальном времени, когда финансовая отчетность публикуется с большим временным опозданием или ее вообще нет? Проект по мониторингу платежей дает ответ на этот вопрос и позволяет “держать руку на пульсе” своих партнеров», – считает начальник отдела экономической безопасности ООО Биглион» Станислав Шмидт.

Что можно увидеть, если копнуть поглубже

«Практика показывает, что от просроченных платежей страдают не только мелкие и средние предприятия, но и крупные, имеющие современную службу безопасности. Задерживая умышленно или неумышленно оплату поставленных товаров или оказанных услуг и вызывая таким образом рост просроченной дебиторской задолженности, контрагенты наносят прямой ущерб экономической безопасности предприятия», – говорит Алексей Морсин, руководитель проекта «СПАРК – Мониторинг платежей». Так что мониторинг платежей может быть полезен для выявления компаний, умышленно задерживающих платежи.

«Не секрет, что весьма популярна практика “приоритетности платежей”, когда компания считает допустимым одним поставщиком платить своевременно, а другим – задерживать платежи под различными, часто надуманными предлогами. При этом у поставщиков нет инструментов, позволяющих легко выявлять подобные схемы. Благодаря обмену информацией о платежной дисциплине это становится реальным, появляется возможность воздействия на подобных недобросовестных контрагентов», – поясняет А. Морсин. Например, при ближайшем рассмотрении может оказаться, что компания своевременно оплачивает большие по сумме счета, но игнорирует счета за воду и свет. Поэтому система дает разбивку на платежи в зависимости от их размера и отраслевой принадлежности и показывает, по какой из групп счета были оплачены в срок, а где была просрочка и на какой период.

Из примера, приведенного на рис. 1, видно, что платежная дисциплина ООО ухудшалась от месяца к месяцу. В конце концов компания практически перестала платить по выставленным счетам. Информация о такой негативной динамике позволила ее партнеру вовремя пересмотреть взаимоотношения с данной компанией, не допустить образования безнадежной дебиторской задолженности.

Еще на одном примере (рис. 2) мы видим, что компания имеет достаточно стабильную платежную дисциплину, риски просрочки платежа находятся на низком уровне, счета в

целом оплачиваются вовремя. Такая информация может позволить перейти на работу с данным контрагентом на условиях отсрочки платежа, расширить коммерческое кредитование и в результате расширить спрос на свою продукцию.

А вот разбивка платежей еще одной компании – по размеру (таб. 2) и по отраслям (таб. 3). Платежи до 150 тыс. руб. компания выполняла более или менее оперативно: больше половины – в срок, четвертую часть – с задержкой до 1 мес, еще по 20 % платежей компания допускала просрочку на 1–3 мес.

Совсем другая картина с крупными платежами. Счета на сумму от 500 тыс. до 1,5 млн руб. в срок оплачены всего на 2 %. Зато почти 60 % из них просрочены более чем на 3 мес.

Посмотрев разбивку по платежам, видим, что наименее аккуратно компания оплачивала аренду и там допущена самая большая по сумме просрочка – 94 % от этих платежей. На втором месте – плата за электричество и другие услуги: там своевременно выполнена половина платежей. А наиболее пунктуально компания платила за связь, но там и сумма платежей невелика. Для потребителя информации это четкие сигналы о том, как и на каких условиях можно работать с конкретной компанией и стоит ли вообще иметь с ней дело.

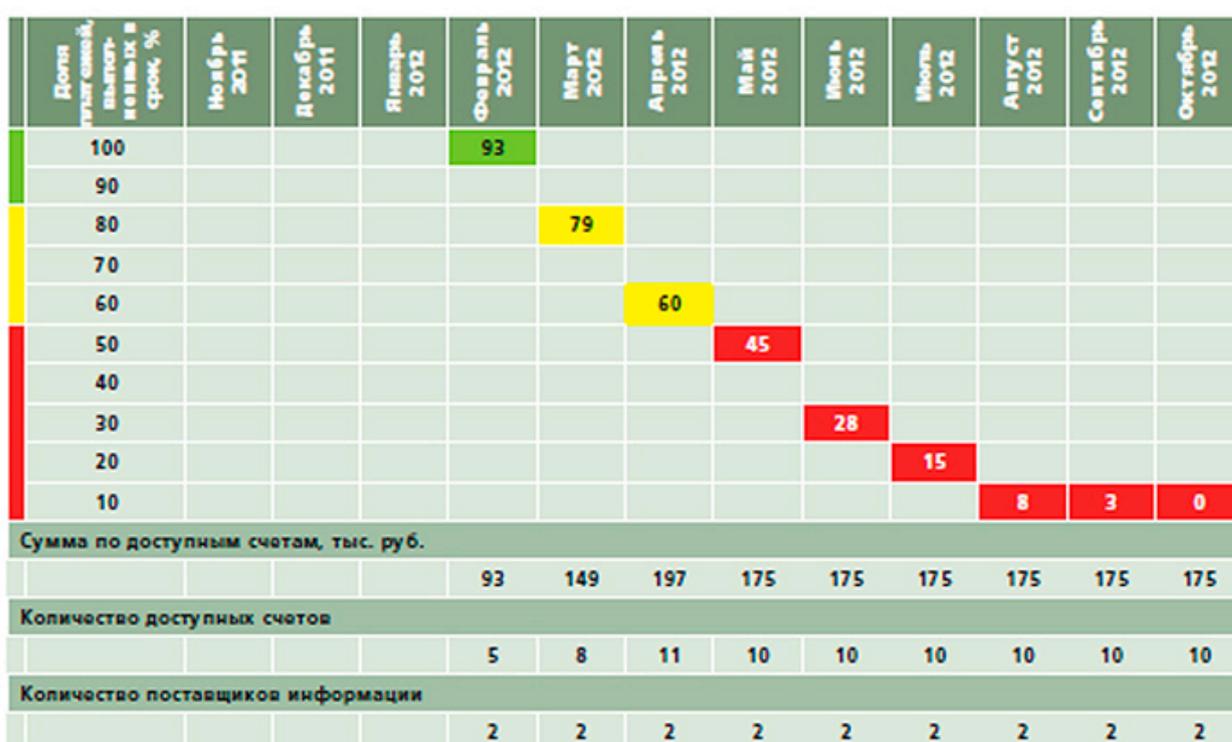
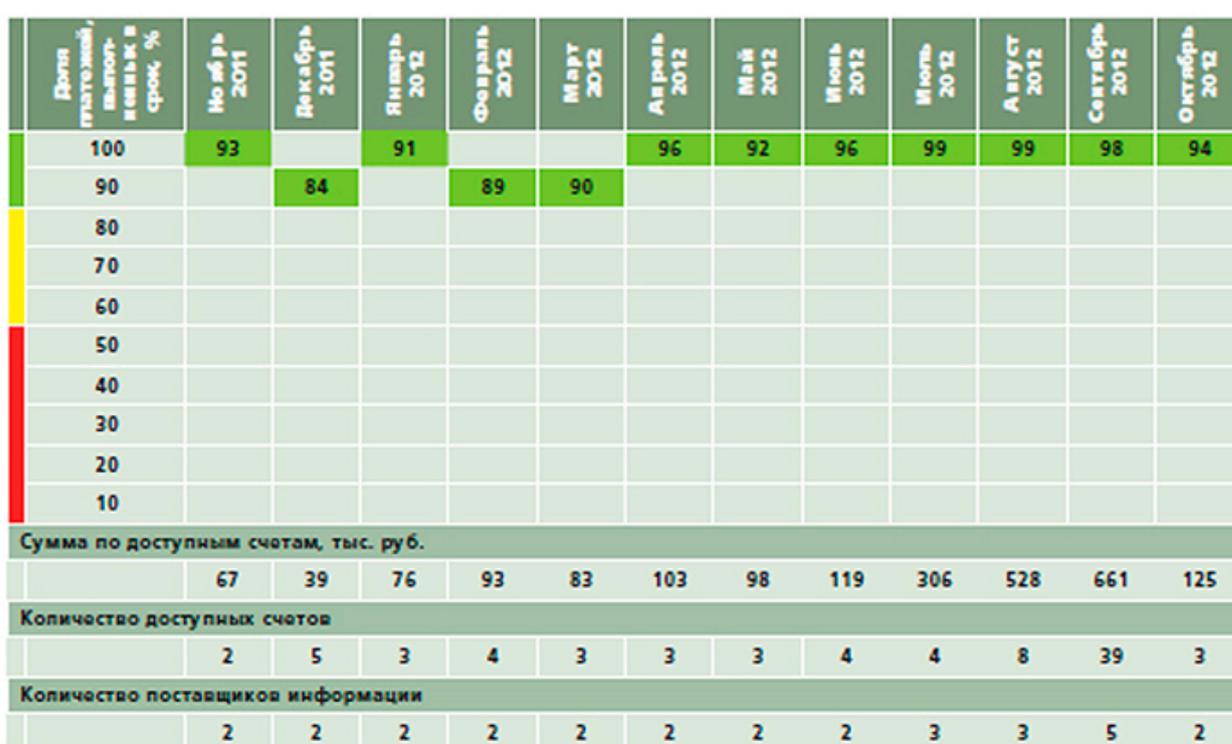
#### Превентивная мера

Ряд компаний – участников проекта специально предупреждают своих контрагентов о своем участии в системе «Мониторинг платежей». Тут действует «воспитательный» момент: если компания знает, что информация о задержках платежей станет достоянием ласности, она сто раз подумает, прежде чем отложить в дальнюю папку какой-нибудь счет за газ.

«Система мониторинга платежей является важным инструментом для профилактики образования просроченной дебиторской задолженности», – утверждает А. Морсин. «Простое размещение на выставляемых счетах стикера, оповещающего о том, что информация о допущенной просрочке может “попасть в базу” и повлиять на репутацию компании, оказывает достаточное воздействие на многих нерадивых контрагентов», – считает он. Такие методы давно уже используются в мире как превентивная мера. Ведь информация о просрочках благодаря деятельности специализированных информационных баз данных становится известной другим участникам хозяйственного оборота. И компании из боязни попасть в «черный список» неплательщиков до последнего стремятся избежать просрочек по обязательствам. В США, например, публикуются не только данные о платежной дисциплине компаний, но и сведения о том, насколько исправно граждане платят за электроэнергию. Их часто используют кредитные организации, чтобы понять, пунктуален ли потенциальный заемщик в выплатах и есть ли за ним грех просрочек и неплатежей. В частности, информация о своевременных платежах за электроэнергию помогла 8 % клиентов американской электроэнергетической корпорации DTE Energy, которые до этого не обращались за кредитами, их получить. В Италии система сбора информации о платежах за водоснабжение, как показывает анализ, помогла «заработать» позитивную кредитную историю 83 % клиентов, которые аккуратно оплачивали счета за воду, но при этом не имели другой кредитной истории.

В Индии и во многих других странах компании, участвующие в обмене платежной информацией, чтобы усилить этот психологический эффект, даже размещают на своих счетах специальные стикеры с надписью типа «Я сообщаю данные о платежах в Dun & Bradstreet».

Практика показывает, что крупные и цивилизованные игроки оказываются в выигрыше при повышении общей прозрачности рынков, когда у ненадежных компаний становится меньше возможностей ловить рыбку в мутной воде.

**РИС. 1. ГРАФИК ИНДЕКСА ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (ПРИМЕР 1)**

**РИС. 2. ГРАФИК ИНДЕКСА ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ (ПРИМЕР 2)**


## ТАБЛИЦА 1. ПЛАТЕЖНАЯ ДИСЦИПЛИНА

Период платежей	Индекс платежной дисциплины			Средний срок просрочки, дней
	Задержка	Вовремя	Досрочно	
Последние 3 мес		80		2
Последние 12 мес		80		2
Текущий год		80		2
Предыдущий год		98		9

Примечание. Индекс платежной дисциплины:

■ – 81–100 – низкий риск просрочки платежа;

■ – 51–80 – средний риск просрочки платежа (средний срок просрочки – 30 дней);

■ – 0–50 – высокий риск просрочки платежа (возможная просрочка на 30–120 дней).

## ТАБЛИЦА 2. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕЙ ПО РАЗМЕРУ ЗА ПЕРИОД С НОЯБРЯ 2011 г. ПО ОКТЯБРЬ 2012 г.

Размер платежа, руб.	Количество платежей	Сумма платежей, тыс. руб.	Доля платежей, выполненных в срок, %	Доля платежей, просроченных			
				на 1–30 дней, %	на 31–60 дней, %	на 61–90 дней, %	на 91 и более дней, %
450 000–1 499 999	60	76 422	2	10	13	18	57
150 000–499 999	62	13 113	3	13	11	19	53
30 000–149 999	47	5 190	55	26	13	6	0
Менее 30 000	57	527	56	25	12	7	0
Всего	226	95 252					

## ТАБЛИЦА 3. АНАЛИЗ ПЛАТЕЖЕЙ ПО ОТРАСЛЯМ ПОСТАВЩИКОВ ЗА ПЕРИОД С НОЯБРЯ 2011 г. ПО ОКТЯБРЬ 2012 г.

Отрасли поставщиков	Количество платежей	Сумма платежей, тыс. руб.	Доля платежей, выполненных в срок, %	Доля платежей, просроченных			
				на 1–30 дней, %	на 31–60 дней, %	на 61–90 дней, %	на 91 и более дней, %
Аренда недвижимой собственности	129	90 053	6	12	12	18	52
Электрические и другие комплексные услуги	84	5 201	52	26	14	7	0
Услуги связи	13	1	69	15	8	8	0
Всего	226	95 255					