

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ В РОССИИ

ОЦЕНКА ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ
РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ –
„МИССИЯ НЕВЫПОЛНИМА“?
АНДРЕАС ШТАЙНБОРН, ИКГ ГРУП

Россия – страна, открывающая много возможностей, в особенности для перспективного развития бизнеса. Одновременно – это страна, которая не каждому может открыться, которая каждый раз удивляет и таит в себе много загадок.

При налаживании и расширении деловых связей встает вопрос, насколько Вы доверяете своему партнеру (слово «доверие» на латыни звучит как «delcredere»), и в каком размере готовы предоставить ему товарный кредит. Задавая себе эти вопросы, Вы должны решить, возможно ли предоставить отсрочку, и если да, то на каких условиях. Взаимоотношения между партнерами должны быть предельно понятны и прозрачны. В России есть множество источников, позволяющих получить информацию о своем деловом партнере и его кредитоспособности. Единый государственный реестр юридических лиц содержит сведения о создании компании, а также произошедших с ней изменениях. За небольшую плату они доступны каждому заинтересованному лицу. По закону компании обязаны предоставлять свою годовую и квартальную отчетность как в налоговые органы, так и в органы статистики. Через информационные агентства официально доступна только отчетность, сданная в Федеральную службу государственной статистики. Из-за практически отсутствующих санкций только часть предприятий выполняют это обязательство в России. Кроме этого, существуют государственные реестры по правам на недвижимость, на определенные объекты (например, летательные аппараты, судна, пути сообщения, водные объекты) и лицензии. Федеральная антимонопольная служба ведет реестр по недобросовестным поставщикам, Федеральный институт промышленной собственности реги-

стрирует определенное имущество, различные саморегулируемые организации (СРО) предоставляют сведения о своих членах.

Наряду с этим существует большое количество информационных агентств, рейтинговых агентств, научных учреждений и, конечно же, журналистов, более или менее интенсивно наблюдающих как за экономикой в целом, так и за отдельными ее субъектами. Аудиторские компании оценивают достоверность финансовых данных о положении компании. Необходимо также использовать личные связи на всех уровнях – с деловыми партнерами, ассоциациями, как например, Российско-Германской Внешнеторговой палатой или Ассоциацией европейского бизнеса, и, конечно же, в первую очередь, с самими клиентом, лучше всего лично или используя их презентацию в интернете.

На веб-сайтах российских арбитражных судов можно ознакомиться с информацией обо всех поданных в суд платежных исках и заявлениях о банкротстве. Информационные агентства, сотрудничающие с коллекторскими агентствами, предоставляют информацию об этих процессах, свидетельствующих о напряженной ситуации с ликвидностью. Группой компаний ИКГ был разработан международный интернет-портал по неплатежам, названный РискСтоп. Здесь компании имеют возможность регистрировать информацию о просроченных платежах своих контрагентов. Затем должник получает информацию о внесении таких данных в реестр портала РискСтоп. Ему предоставляется возможность, либо оплатить задолженность, либо оспорить ее. Если в течение 14 дней ничего не происходит, эта запись становится видимой для каждого заинтересованного пользователя портала в следующие пять лет. При страховании торговых

кредитов обязательным условием является уведомление о просроченной дебиторской задолженности. Как правило, такое заявление необходимо подать в течение 30-60 дней после даты оплаты. Используя эту базу данных, можно отслеживать просроченную задолженность. Банковские данные фактически недоступны по причине ограничений по закону.

Более сложным вопросом в России, нежели получение информации, является ее правильная оценка. Постепенно российские предприятия осознают, что финансовая отчетность должна составляться не только с целью минимизировать налоги, но и то, что отчетность является основой для оценки платежеспособности компании. Кроме того, российские компании часто создают группы связанных предприятий. При этом российская компания-покупатель создается с минимальным размером уставного капитала. В ООО – это, как правило, 10.000 руб. – практически нулевая база для принятия разумного кредитного решения. Поэтому необходимо пытаться расширять данную базу, например, использовать различные показатели по группе, кредитную историю, а также сравнение по отрасли.

Конечно же, это занимает много времени. Времени, которого у страховщиков торговых кредитов и информационных агентств не всегда достаточно. Не последнюю роль здесь также играет и то, что цены на стандартные услуги не позволяют сделать более тщательную проверку. По этой причине рекомендуется соответствующим образом спланировать бюджет по проверке кредитов и мониторингу. Тогда упадет и завеса таинственности в деловых отношениях с российскими партнерами и будет заложена основа для долгосрочного и успешного сотрудничества.)

