

За каждый рубль

В условиях кризиса риск непогашаемой дебиторской задолженности стал все ощутимей влиять на работу бизнесов поставщиков. Журнал RUBEЖ продолжил тему борьбы с неплатежами и посвятил ей заочный круглый стол. Мы пригласили к участию представителей торговых домов, и те поделились своим видением, как выстроить работу с должниками и какие рекомендации помогут снизить риск невозврата денег со стороны контрагентов.

 Подготовили: Наталья Афонина, Александра Найденова, Инна Ульрих

Участники круглого стола:

Евгений Аносов,

генеральный директор,

ГК «Аброн Холдинг»

Михаил Бялый,

генеральный директор, ТД «Актив-СБ»

Владимир Василенко,

директор, ТД «ВЭРС»

Алексей Власов,

генеральный директор, ТД «Деан»

Сергей Семяшкин,

руководитель отдела продаж,

ООО «Корпорация «Груммант»

Андрей Чермянинов,

генеральный директор, ООО «КМ-Юг»

Юрий Черепанов,

руководитель направления,

ТД «ТОРУС»

Дина Шахмаметова,

генеральный директор,

ГК «Приборы охраны»

Кто в группе риска — новички или все компании?

Михаил Бялый

Когда человек действует аккуратно, по большому счету не важно, новичок он или нет. И пусть лимит у него всего 10 тыс. рублей, но важно, что он исправно, каждый месяц платит эти деньги. А вот если человек задержал платеж на 10 тыс., то рассчитывать на то, что он не задержит оплату более крупного счета, не стоит. Такие надежды, скорее всего, не оправдаются.

Еще очень важно понимать, каков страховой запас у контрагента, чтобы в форс-мажорных ситуациях он сумел рассчитаться. Если он ведет один объект и все деньги направляет туда, а оплаты нет, — риск огромный. Если клиент ведет параллельно десять объектов, то он сможет при помощи кросс-финансирования выйти из ситуации. В этом случае риск просрочки платежа будет минимальным. Какое бы громкое имя ни носило предприятие, у него может быть подразделение с не очень чистой финансовой политикой, и с ним могут возникнуть проблемы.

Евгений Аносов

В группе риска — любые компании. Когда начинаешь работать с новыми компаниями по программам кредитования, существует вероятность, что они не рассчитали свои воз-

можности и вовремя не смогут оплатить. Но сложности могут возникнуть и у давних клиентов. Нет гарантий, что организация, например, не попадет под расторжение договора в процессе работы на объекте.

Владимир Василенко

В группе риска находятся как компании со стажем, так и новички. На рынке даже крупнейшие фирмы зачастую имеют серьезные проблемы с дебиторкой. И маленькая компания может работать эффективно, не тратя ни копейки на ненужные вещи и соответственно, полностью отвечая по своим обязательствам.

Сергей Семяшкин

Точную статистику мы по этим вопросам не подвели. К группе риска на появление просроченных долгов относим компании, у которых происходит реорганизация, и такие, с которыми мы впервые начинаем работать.

Юрий Черепанов

На мой взгляд, и опытная компания может влезть долги, например когда бухгалтер в отпуске, а менеджеру нужно работать по своим проектам. Но к новичкам, конечно, стоит относиться более настороженно.

Алексей Власов

Думаю, что новички рынка безопасности, которые являются поставщиками продукции, в большей степени относятся к группе риска, ведь для привлечения клиентов они чаще пользуются представлением кредитов и поэтому подвергают себя риску.

Если говорить о потребителях товара, то здесь в большей степени рискуют уже сложившиеся компании, так как у новичков возможность получить кредит минимальна.

Андрей Чермянинов

Сейчас вышел ряд законов, которые устанавливают для бюджетных организаций сроки оплаты. При этом нет разницы, сколько лет организация работает на рынке. Любая из них ориентирована на определенных клиентов. И с началом кризиса больше всего пострадали компании, которые были ориентированы на госзаказы.

Дина Шахмаметова

Я считаю, что абсолютно любая компания может оказаться в группе риска, так как человеческий фактор играет здесь точно такую же роль, как при выдаче банком потребительского кредита.



Как часто **клиенты** вашей компании **накапливают** дебиторскую задолженность?

Евгений Аносов

Очень нечасто. Это связано с тем, что мы не практикуем активное кредитование. У появления просроченной задолженности две основные причины: когда у клиента не нашлось достаточного количества свободных средств на оплату и когда он забыл оплатить. В одних компаниях организовано автоматическое напоминание о дате оплаты, в других это делается в ручном режиме. И просрочки чаще возникают, когда у работника нет программы, которая ему напомнит.

Михаил Бялый

Нередко возникают ситуации, когда клиент попадает в проекты с отсрочкой платежа, не получает деньги и перестает нам платить по счетам. Это приводит к разрыву отношений с таким клиентом. Часто проблема с невозвратом денег возникает по причине того, что люди не могут оценить реальные риски.

За последнее время у нашей компании не прибавилось новых должников, так как мы изменили порядок взаимодействия с клиентами, стали пристальнее оценивать их перед заключением договоров.

Владимир Василенко

Частота возникновения задолженности зависит от периода времени. Когда все экономические показатели становятся хуже, мы сталкиваемся с дебиторскими задолженностями чаще. Происходит это не из-за злых намерений клиента, а скорее из-за неправильного расчета экономической ситуации.

Алексей Власов

Не могу сказать, что часто, но такие ситуации встречаются. В большинстве случаев нашими клиентами являются монтажные организации и торговые дома. Чаще задолженность возникает у монтажных организаций, если с ними в срок не рассчитались их заказчики. Торговые компании, как правило, стараются выполнять свои обязательства перед нами, хотя в этой схеме бывают сбои. Например, если они не рассчитали силы, взяли много продукции и вовремя не успели ее реализовать. Рынок за последнее время сильно изменился, у многих производителей цены выросли, соответственно, конечные потребители, исходя из цен 2014 года, не смогли сформировать свой бюджет на средства безопасности в 2015 году и ограничили свои потребности.

Сергей Семяшкин

Дебиторская задолженность присутствует всегда. Другой вопрос, когда она становится совсем неприемлемой. Просроченная задолженность в основном связана с тем, что компании прекращают свою деятельность, теряются, меняют счета, и становится невозможно требовать с них долги. Думаю, что таких «потерянных» среди наших клиентов меньше 1%, а в структуре оборота просрочка может занимать 5–7%.

Юрий Черепанов

Как правило, все зависит от условий работы компаний-партнера. В некоторых компаниях колебания остатка возможны

в течение длительного времени, но мы за этим следим еженедельно и стараемся не выходить за рамки ранее достигнутых договоренностей.

Андрей Чермянинов

Раньше услугами товарного кредита пользовались порядка 70–80% клиентов, а сейчас такую преференцию имеют 40%. Это один из способов борьбы с просроченной дебиторской, и для себя мы определили критерии, кому идем навстречу, а кому — нет. Но все равно из этих 40% имеют просроченные долги 15%. Чаще всего люди жалуются, что их подвели бюджетники, которые никак не могут рассчитаться, но здесь, считаю, не должно быть больших сложностей.

Дина Шахматова

Несмотря на сложившуюся ситуацию в экономике, мы по-прежнему кредитруем большую часть клиентов, и порой на значительные суммы. Это связано с принципом работы бюджетных организаций и госкомпаний, а также с возросшей конкуренцией на рынке систем безопасности. В последние годы ситуация с наличием просроченной дебиторской задолженности в нашей компании значительно улучшилась. Случаи с непогашением — единичные. Невыполнение договорных обязательств по срокам оплаты, к сожалению, более частая ситуация, но мы стараемся проявлять лояльность и идти навстречу клиенту, увеличивая оговоренные сроки и учитывая уважительные причины задержек.

Как можно избежать появления просроченной дебиторской задолженности?

Евгений Аносов

Единственный способ избежать дебиторки — не давать в долг. По-другому подстраховаться невозможно. Если есть дебиторская задолженность, она всегда может стать просроченной. В нашей компании организован контроль и анализ дебиторки, оповещаем клиентов, чтобы не забывали об оплате. Также стараемся не давать в долг непроверенным организациям.

Михаил Бялый

Существуют различные средства бизнес-аналитики, которые позволяют оценить, что представляет из себя компания: кто учредитель, какого размера уставной фонд, корректность юридического адреса. Даже упоминания в интернете, история участия в арбитражных делах и тендерах помогают определить благонадежность компании.

Также необходимо всегда внимательно читать договоры, потому что в них многие покупатели пытаются заложить удобные для них, но не для поставщика моменты.

Владимир Василенко

У нас есть некие стандарты по предоставлению дебиторской задолженности. Есть сегмент клиентов, решения по которым принимают менеджеры и руководители. И есть VIP-клиенты, в отношении которых решение принимается на уровне топ-менеджмента

компании. Механизм простой и в том, и в другом случае. Каждый человек, который отвечает за своего клиента, должен прекрасно знать его финансовую ситуацию, всегда держать руку на пульсе. Если дебиторская задолженность переходящая, то в ней нет никаких проблем. Если она вдруг вырастает, ты должен начинать волноваться.

Андрей Чермянинов

К просроченной задолженности или невозврату кредита нужно изначально относиться как к бытовым вещам. Как и к тому, что если клиент подведет, то он потеряет возможность отсрочки. Для нас не новость, что определенный процент не вернется, но мы, естественно, стараемся его снизить.

Юрий Черепанов

Все зависит от связки «бухгалтер — менеджер — клиент». Если цепочка организована правильно, то и появление просрочек маловероятно. Работа по предотвращению долгов — это работа менеджера, так как ведение клиента и принятие решений целиком лежит на нем.

Алексей Власов

Избежать очень сложно, потому что она может возникнуть в любой момент. Надежный клиент, надежный монтажник могут вдруг недополучить денег от своих заказчиков. Обыч-

но монтажным организациям на выполнение работ выдают аванс не более 30%, этих денег часто не хватает на весь спектр оборудования, а ведь надо платить и своим рабочим. Поэтому они и прибегают к кредитованию. Тем не менее нужно думать, кому давать кредитную линию, а кому отказывать. Мы используем открытые информационные базы. У претендентов не должно быть судебных историй, задолженности по налогам и т.д.

Сергей Семяшкин

Есть разные способы проверки компаний, в том числе специальные программы, и мы их используем. Но наш основной способ борьбы с данным явлением — работа по предоплате. Это самая надежная гарантия. А вопросы об отсрочке платежа решаем в каждом случае индивидуально.

Дина Шахматова

Прежде чем заключить договор с условием отсрочки платежа, мы в обязательном порядке сопоставляем степень рисков и оцениваем репутацию компании-покупателя, ее платежеспособность за последние несколько месяцев, общие экономические условия на текущий момент, возможность поручительства. Мы смогли отладить механизмы по возврату текущей и просроченной дебиторки как на аппаратном (механическом) уровне, так и на физическом.

Как организована работа по предотвращению долгов? Вы сократили суммы выдачи?

Евгений Аносов

Могу сказать, что все наши клиенты, которые до кризиса получили кредитную линию, сохранили ее. Плюс у нас не такой большой пул компаний, нуждающихся в кредите. Суммы выдачи мы не сокращали.

Алексей Власов

Могу сказать, что мы провели переоценку компаний, ужесточили требования и стали более внимательно контролировать сроки. Если появляется задолженность, с каждым клиентом рассматриваем ее индивидуально, выясняем, в чем причина и как ее не допустить в дальнейшем. Суммы и сроки кредита также обговариваем и определяем с каждым клиентом, поэтому не могу сказать, что максимальные суммы сильно сократились. Некоторые компании утверждают, что не работают с теми, кто не предоставляет кредит на 90 рабочих дней. Мне интересно: кто выдает им такой кредит?

Михаил Бялый

В последнее время мы стараемся предоставлять отсрочку постоянным клиентам, у которых уже сложилась своя положительная история. При этом мы все фиксируем документально. Существуют не только словесные договоренности, но и юридически подкрепленные документы.

Юрий Черепанов

Условия и подход для наших клиентов остались те же. А максимальные суммы выдачи мы даже увеличили.

Андрей Чермянинов

Как только наступил кризис, невозврат долга увеличился примерно на 18%. Существует отсрочка платежа на две недели, и раньше этой возможностью мог воспользоваться любой клиент. А сейчас люди, которые хоть раз подвели или задерживали, не имеют такой преференции, вот и все.

Владимир Василенко

На данном этапе мы ужесточили правила выдачи товарного кредита. Урезаем лимиты и сроки выдачи средств.

К тому же мы стали больше внимания уделять маргинальным сделкам, стараемся избегать неоправданных рисков. Приходится работать по аналогии с банками. Сейчас из общей выдачи мы имеем примерно 15–20% просроченной дебиторской задолженности.

Дина Шахматова

Чтобы предотвратить увеличение количества новых должников, мы приняли определенные меры. Ограничили лимит дебиторской задолженности, более строго стали отслеживать сроки погашения, во время приостанавливая действие договорных условий. Небольшая часть недобросовестных плательщиков была переведена на предоплату.

Что является для вас приоритетным для **согласия на отсрочку платежа**?



Евгений Аносов

Важно, чтобы организация не участвовала в судебных разбирательствах в качестве ответчика. Лимит кредита зависит от оборота компании. Мы смотрим, как долго компания находится на рынке, как долго она работает конкретно с нами, количество положительных сделок с ней до предоставления кредита.

Михаил Бялый

Основным условием с по отсрочке платежа является то, что любые долги компания должна погасить в течение месяца. Вне зависимости от того, какой открыт лимит. Тем самым мы держим их в тонусе, чтобы компании помнили о своей задолженности.

Часто возникают ситуации, когда клиент пытается ретранслировать на нас отсрочку платежей своих заказчиков. Мы в этом слу-

чае нечасто идем навстречу. Клиент мог провести некачественные монтажные работы, ему вследствие этого приостановили все оплаты, а он, в свою очередь, приостанавливает оплаты нам.

Сергей Семяшкин

Если клиент постоянно платит, а задержка платежа обусловлена некими производственными циклами, то мы идем ему навстречу. Но если компания не платит несколько месяцев, потом заплатила один раз, и опять начался застой, то мы, как правило, отказываем в отсрочке. Хотя у должников могут быть нюансы, связанные с госконтрактами. Если наше оборудование поставлялось по контракту и ведутся работы, а финансирование поступит после их завершения, то предоставление отсрочки возможно. Но каж-

дый случай рассматривается индивидуально. Приоритет отдается тем, кто постоянно производит оплату и хотя бы частично начинает гасить задолженность из собственных средств.

Юрий Черепанов

Важность клиента и его потенциал, а также причина, по которой ему это необходимо.

Владимир Василенко

Репутация партнера. Для действительно серьезных проектов у нас, как и у многих компаний нашего рынка, введены договоры поручительства. Люди, собственники отвечают своим имуществом, своими квартирами и машинами.

Алексей Власов

В приоритете — прозрачность клиента. Труднее всего отсрочку платежа получить новому клиенту. Нового человека мы не знаем, нужно убедиться в его кредитоспособности. Не все сведения о клиенте можно найти в открытом доступе, даже информационные базы не могут помочь, если речь идет о вновь созданных организациях.

Дина Шахматова

Финансовые возможности компании: ее платежеспособность за последние несколько месяцев, а также репутация и профиль.

Принято ли в вашей компании **начислять пеню**?

Евгений Аносов

Начисление пени, естественно, в договоре присутствует, но на практике не возникает такой необходимости: компании в основном ведут себя корректно.

Михаил Бялый

Если дело доходит до арбитража, то, возможно, речь пойдет о пенях. А вообще, если постоянный клиент попадает в неприятную ситуацию и не может заплатить, но старается найти выход из ситуации, мы всегда идем навстречу и просто договариваемся о реструктуризации долга и периоде его погашения. Возможны выплаты по частям, и далее мы просто будем отслеживать, чтобы клиент придерживался этих выплат. Мы прекрасно понимаем, что существуют разные обстоятельства, и, возможно, у нас еще получится продолжить сотрудничество. Но если дело передано в арбитраж, то это уже другой формат взаимоотношений.

Владимир Василенко

Наша компания пени не начисляет. Я, конечно, знаю пару компаний на рынке систем безопасности, которые пытались это сделать. Но в итоге пеня не настолько существенна, в нашей сфере хорошая репутация стоит намного дороже, чем любая пеня. В большинстве случаев должники перед нами стараются погасить все кредиты вовремя. Потому что они знают, что их будущее может очень сильно ухудшиться в случае если они окажутся без этого товарно-денежного потока, который мы им предоставляем. Это то же самое, что и наложение санкций, только в локальном масштабе.

Алексей Власов

Начисление пени практикуем, но только когда дело доходит до судебных разбирательств. Можно обойтись без этого, если клиенты готовы погасить свою задолженность до суда, в добровольном порядке.

Сергей Семяшкин

Пени начислять можно, но если у клиента нет денег, возврату это не поможет.

Юрий Черепанов

Пени в нашей компании начислять не принято.

Андрей Чермянинов

Переработали договорную базу так, чтобы легче было отсудить деньги. Предусмотрели начисление пени за просрочку: одна треть от общей суммы в день либо по ставке рефинансирования. Мы не собираемся прощать долги и рано или поздно их вернем. Потому что Ростов — это такое место: если сегодня кому-то простишь, завтра не отдадут все.

Дина Шахматова

Размер начисляемой пени указывается в одном и пунктов в договоре, но на практике данную меру мы стараемся не применять.

Какие рычаги вы используете для воздействия на неплательщиков?

Евгений Аносов

Обращения в суд, пени, письменные просьбы оплатить просроченную задолженность.

Сергей Семяшкин

Звоним в эти компании, предлагаем различные способы разрешения ситуации. Некоторые идут на контакт достаточно легко, но я бы не сказал, что есть универсальная эффективная методика. Попадаются и такие клиенты, кто просто перестают брать трубку. Компании, имеющие оборотные средства, обычно стараются погасить долг. А если фирмы нерабочие, шансов очень мало.

Владимир Василенко

Все законные рычаги. Это и обращения в суд, и службы судебных приставов. Бывали случаи обращения к коллекторским агентствам и продажи долгов. Случаи, связанные с умышленными неплательщиками, мы относим к единичным. Все складывается более печально, если неплательщик — ООО: оно

может ничем перед вами не отвечать, кроме своей «ограниченной ответственности». Поэтому здесь используются и коллекторские агентства и иные методы воздействия.

Алексей Власов

Когда приходит срок расчета, наши сотрудники напоминают клиентам о необходимости оплаты. Если кто-то не может заплатить, разбираем каждый отдельный случай. С теми, кто не идет навстречу, все стандартно: официальное уведомление о задолженности, далее, если в определенный срок не происходит никакой реакции, уже обращение в суд. Такие случаи, к сожалению, есть, но что хорошо — их очень мало.

Михаил Бялый

Поначалу мы обрисовываем для клиента неприятную ситуацию, которая может возникнуть у него в случае отказа от своевременного платежа. Например, владельцам ИП мы поясняем что он будет отвечать по всем

долгам своим личным имуществом. Если человек не идет с нами на диалог, то существует стандартная процедура обращения в суд. Если это юрлицо и компания не «пустышка», то судебный иск против такой компании негативно скажется на ее имидже. В случае вынесения решения о взыскании долга мы можем сообщить о недобросовестном плательщике всем нашим партнерам.

Дина Шахматова

На начальном этапе используем стандартные методы: регулярные звонки руководителю и главному бухгалтеру для выяснения причины, письма с требованием погашения задолженности. Заносим компанию и руководителя во внутренний черный список, приостанавливаем действие условий отсрочки платежа до погашения просроченной дебиторки самой компании и всех ее аффилированных подразделений — эта мера может существенно затормозить рабочие процессы должника. Также подключаем судебные инстанции.

Как часто приходится обращаться в суд?

Получали ли вы деньги после выигранного в арбитраже дела?

Евгений Аносов

Все, кто был нам должен, с нами рассчитались. Исков по статье о мошенничестве пока не подавали.

Сергей Семяшкин

У нас были прецеденты по возвращению задолженности через суд. Это актуально, если компания не обанкротилась, имеет оборот — тогда можно отсудить какие-то средства. Обращаясь в суд, мы учитываем, функционирует ли компания и насколько велика ее задолженность. Есть очень крупные компании, которые имеют огромные обороты и не могут выплатить нам небольшие суммы — какие-нибудь 30 тыс. рублей. Третий год обмениваемся актами сверки, в которых они подтверждают наличие долга, но идти в суд с такой суммой несерьезно. По другим счетам они исправно платят, поэтому продолжаем с ними работать, но только по предоплате.

Алексей Власов

Наш опыт обращения в судебные инстанции насчитывает более пяти лет. Деньги по выигранным делам получали, но процесс этот весьма длительный. Иногда он занимает годы. Встречаются недобросовестные ком-

пании, очень быстро освоившие механизм банкротства. Работать по статье 159.4 «Мошенничество в сфере предпринимательской деятельности» пока не доводилось.

Владимир Василенко

Да, мы получали назад деньги. Это было неоднократно, причем мы получали деньги и с пеней, и с процентами. Если компания реально функционирует — все возможно. Другое дело, что сам процент исковых заявлений от нас невелик. Если компания действительно работает, то постарается не допустить подачи на нее в суд. С ними обсуждаются вопросы реструктуризации задолженности и оплаты по частям. Обращений по уголовной статье 159.4 не было. Мы не банк, предоставляющий «черным дырам» такие кредиты. Еще раз подчеркну, что решение об отсрочке принимается после обсуждения среди нескольких менеджеров и в каждом случае индивидуально.

Дина Шахматова

Да, опыт обращения в суд по гражданским делам был, как положительный, так и отрицательный. К сожалению, если уже запущена процедура банкротства самого заемщика, то возврат задолженности маловероятен.

Михаил Бялый

У нас не так много должников, но чтобы понять принцип, мы начали несколько процессов в суде. Сейчас у нас есть решение суда по некоторым ИП, но исполнительное производство не запущено, поэтому говорить о возврате средств еще рано. В отдельных случаях мы, проводя оценку по предприятию и арбитражу, отказываемся от подачи иска.

Андрей Чермянинов

Мы обращались в суд и возвращали деньги, однако судебное решение еще не гарантирует возврат. Практику обращения в суды можно считать эффективной, если компания работает более трех лет и дорожит своим именем. Те организации, которые собираются дальше работать на рынке, боятся арбитража. Это довольно плохая отметка на биографии. А кто не собирается, у кого все имущество в аренде, не боятся. Забрать у них часто нечего, кроме 10 тыс. рублей уставного капитала. Гораздо легче работать с ИП, так как они отвечают своим личным имуществом. А с компаниями — что грозит виновнику? Невыезд за границу? От одного из наших должников мы год ждали оплаты, а фирма за это время закрылась. В ближайшее время подаем иск по статье 159 УК РФ.

Есть ли какие-то минусы в работе с коллекторами?

Евгений Аносов

Мы не пользуемся услугами коллекторов и не планируем. На сегодняшний день нам хватает инструментов, которые есть в нашем распоряжении. Общественное мнение, сложившееся относительно коллекторов, также не располагает к сотрудничеству.

Михаил Бялый

Работа коллекторов — это в основном работа с долгами частных лиц. Смогут ли они взаимодействовать с юридическими лицами? Если у предприятия есть какие-то активы, то, возможно, какие-то деньги в рамках конкурсного производства вы можете вернуть. В ситуации с ИП можно обратиться в коллекторское агентство, имея на руках исполнительный лист. Но специально их создавать для должников рынка систем безопасности точно не стоит.

Владимир Василенко

Судить очень сложно, потому как бывают ситуации, когда не существует никаких других вариантов. Разумеется, при помощи коллекторов возвращается неполная сумма плюс они оставляют себе комиссионные. Но тут выбор простой: можно вернуть хотя бы часть денег либо не вернуть ничего вообще.

Алексей Власов

Пока у нас нет практики работы с коллекторами. Если уже есть решение суда и предписание, то судебных приставов достаточно. Главное, чтобы компания-должник продолжала свою деятельность. При поступлении денег на ее расчетный счет происходит автоматическое перечисление нам, и услуги коллекторов не нужны. В случае банкротства клиента-должника мы как кредиторы попадаем в последнюю, пятую или шестую,

группу выплат. Поэтому нам как поставщикам товара уже мало что светит. Все же законодательство несколько изменилось, и собственник компании-должника или ее директор уже может нести индивидуальную ответственность своим имуществом. Но кто поможет после решения суда больше — приставы или коллекторы, — я не могу сказать.

Андрей Чермянинов

С коллекторами лучше не работать. Иногда обращаемся, но только в крайних случаях.

Дина Шахмаметова

На мой взгляд, данный вид услуг еще не до конца урегулирован законом. К тому же приходилось сталкиваться с низким уровнем компетенции самих сотрудников коллекторских агентств, что может значительно повлиять и на репутацию самого кредитора.

Есть ли смысл в создании черных списков неплательщиков?

Евгений Аносов

Время для этого пришло уже очень давно. Но, насколько я понимаю, сегодня их законность находится под вопросом.

Михаил Бялый

Некоторые компании в рамках своего сайта создают списки недобросовестных плательщиков. По-хорошему надо понимать, какую информацию там публиковать. Либо это должны быть официальные документы суда, либо информация не может быть публичной, а может присутствовать только в личной рассылке. Вообще черные списки полезны. Человек, набравший долгов в одном месте, уже не сможет пойти и набрать в другом. Могут быть прецеденты по публикации черных списков клиентов — эта тема существовала. Но, опять же, это можно делать только после решения суда.

Владимир Василенко

Безусловно, есть. Более того, черные списки уже присутствуют на рынке. В рамках регионального и партнерского уровня мы обмениваемся ими с другими компаниями, потому что все заинтересованы в том, чтобы рынок был чище. Открытые списки можно публиковать, как и списки черных работодателей, на независимых порталах. Эта информация должна быть проверенной, но если недобросовестность компании можно подтвердить документами, то ее вполне можно опубликовать в подобном списке.

Алексей Власов

Они всегда были и есть. Некоторые организации при наличии решений суда размещают информацию на своих сайтах. У нас же существует договоренность с несколькими компаниями, таких около десятка, об обмене информацией. Не исключаю, что также будем публиковать список на своем сайте. В целом рынок безопасности очень обширный, у каждого сегмента свои списки, но можно сделать один — почему бы и нет. Просто кто-то должен за это взяться, координировать эти услуги. Допустим, можно было бы взять сайт журнала RUBEЖ или специализированные сайты по рынку безопасности, создать такой раздел и постоянно мониторить решения арбитражных судов.

Сергей Семяшкин

Черного списка как такового, у нас нет. Когда ситуация вынуждает, мы просто делаем рассылку своим партнерам: такая-то фирма имеет задолженность и отказывается платить, предупреждаем о возможных проблемах с этой организацией. Оповещаем десяток-два торговых домов, с которыми работаем, чтобы они проявляли осторожность. Но здесь не все так просто. Одна и та же компания может без проблем работать с нами, а кому-то другому не платить. Поэтому, думаю, проще работать с неофициальным списком, который распространяется между компаниями, чем публиковать данные в открытом доступе.

Юрий Черепанов

Думаю, люди, которые хорошо знают рынок, знают и тех, с кем лучше не работать.

Андрей Чермянинов

Уже около двух лет публикуем на нашем сайте списки неплательщиков, которые просрочили все что можно. Знаю, что люди боятся попасть туда со своей просроченной дебиторкой. Что конкуренты заходят и смотрят, и с теми, кто там оказался, отказываются работать в долг. Сложилась довольно интересная практика, таким образом мы в Ростове смогли объединиться. Что касается официальных списков, федеральных — для меня, допустим, не имеют значения долги компаний в Иркутске. Думаю, что эффективно, если у каждого региона будет свой список.

Дина Шахмаметова

Практика черных списков существует в узких кругах на рынке уже достаточно давно. Сейчас это менее актуальная проблема, чем 10–15 лет назад, к примеру, так как мы стали мудрее и опытнее в плане работы с должниками и можем своими силами урегулировать зависшую дебиторскую задолженность. Но наличие такой информации в открытом доступе, я считаю, могло бы не только быть полезным поставщикам в плане предупреждения выдачи рискованных кредитов, но и призвать компании, которые когда-либо уже уклонялись от своих обязательств, к дисциплинированной, добросовестной и честной работе.

