

Тема № 8 «Безопасность организации при заключении хозяйственных договоров, управление дебиторской задолженностью»

1. Правовое обеспечение заключения хозяйственного договора

Все основные положения, посвященные вопросам заключения договоров, регламентирует (глава 28 ГК «Заключение договора»).

По общему правилу договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законодательстве как существенные, необходимые или обязательные для договоров определенного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Анализ основных положений заключения договора свидетельствует о том, что для заключения договора последний должен пройти две стадии. Одна из сторон, по крайней мере, должна направить другой стороне предложение о заключении договора (оферту). Другая сторона должна принять это предложение, что называется акцептом.

В соответствии с этим сторона, которая выдвинула предложение о договоре, именуется **оферентом**, а сторона, принимавшая предложение, — **акцептантом**.

Однако не всякое предложение вступить в договорные правоотношения может быть признано офертой. Для того, чтобы предложение отвечало всем требованиям оферты, оно должно:

- быть достаточно определенным и выражать явное намерение лица заключить договор;
- содержать все существенные условия договора;
- быть обращенным к одному или нескольким конкретным лицам (ст. 405 ГК).

В случае отсутствия хотя бы одного из вышеуказанных признаков (т.е. любого из них) предложение может рассматриваться лишь как приглашение к оферте (вызов на оферту). Например, размещение рекламы о продаже товаров, в том числе адресованной неопределенному кругу лиц, должно рассматриваться как вызов на оферту (п. 1 ст. 407 ГК).

От вызова на оферту следует отличать так называемую публичную оферту, под которой понимается Публичной офертой признается содержащее все существенные условия договора предложение, из которого усматривается воля лица, делающего предложение, заключить договор на указанных в предложении условиях с любым, кто отзовется (п. 2 ст. 407 ГК) (такси, автомат по продаже напитков, товары на прилавках в магазине и т.п.).

Отзыв оферты. Юридическое действие оферты зависит от следующих условий:

- получена ли она адресатом или нет;
- был ли назначен в оферте срок ее действия.

До получения оферты ее адресатом она никак не связывает оферента, и он может ее отозвать и значит снять свое предложение о заключении договора. Если извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с самой офертой, оферта считается неполученной (п. 2 ст. 405 ГК).

Во всех других случаях, если оферта получена адресатом, правовые ее последствия зависят от следующих условий.

Первое. Указан ли в оферте срок ответа или нет. Если срок для ответа указан, то оферент вправе отозвать оферту лишь по истечении указанного в ней срока для ответа, если иное не оговорено в самой оферте, либо не вытекает из существа предложения или из обстановки в которой она была сделана (ст. 406 ГК). Другими словами, это означает безотзывность оферты ранее установленного срока.

Второе. Если в оферте указан срок для акцепта и акцепт получен в пределах срока, определенного лицом, направившим оферту, то договор считается заключенным. Это положение вытекает из смысла (ст. 410 ГК).

Третье. Если в оферте, которая не содержит срока для акцепта или этот срок не определен, ответ получен оферентом в течение нормально необходимого для этого времени, то договор считается заключенным (п. 1 ст. 411 ГК).

Когда оферта сделана устно и без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила о ее акцепте (п. 2 ст. 411 ГК).

Практическое значение правовых последствий, порождаемых офертой, довольно велико, и в правовой литературе они рассматриваются во многих аспектах.

Для сторон договорного правоотношения важнейшим моментом является определение времени заключения договора, ибо от этого зависят ряд принципиальных обстоятельств:

- возможности отзыва оферты либо утраты её силы вследствие смерти оферента или объявления его недееспособным;
- определения нормативных актов, применяемых к договору, в случаях, когда такие акты отменялись или изменялись в промежуток времени между отправкой оферты и получением акцепта;
- определения дееспособности стороны, заключившей договор;
- определения места заключения договора (от чего зависит подсудность возникающего спора из договора).

После акцепта оферты оферент не имеет права даже спустя несколько мгновений после этого момента присылать акцептанту какие-либо изменения или дополнения к сделанной оферте. То есть факт акцепта оферты обязывает оферента непременно приступить к выполнению всех содержащихся в ней условий: по товару, его количеству, цене и т. д.

В оферте, на наш взгляд, выражена воля только одной стороны, а для заключения договора необходимо волеизъявление обеих сторон. В связи с этим основное значение в оформлении договора имеет ответ лица, получившего оферту, о своем соглашении на заключение договора.

Рассмотрим правовое значение и существо акцепта. В силу (п.1 ст. 408 ГК) акцептом признается ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Акцепт должен быть полным и, конечно, безоговорочным.

Тем не менее, не всякое заявление, письмо или иное поведение адресата оферты (акцептанта), выражающее согласие с офертой, является акцептом. По общему правилу, молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, или соглашения сторон (п. 2 ст. 408 ГК). Также, совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для ее акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров, предоставление услуг, выполнение работ, уплата соответствующей суммы и т. д.) считается акцептом, если иное не предусмотрено законодательством или не указано в оферте. Поясним, акцепт может быть выражен не только в форме письменного ответа (включая сообщение по факсу, с помощью телеграфа и других средств связи). В случае, если предложение заключить договор было выражено в форме публичной оферты, к примеру, путем помещения товара на прилавке или в витрине магазина либо в торговый автомат, акцептом могут быть фактические действия покупателя по оплате товара. В определенных ситуациях акцептом могут быть признаны и другие действия контрагента по договору (заполнение карты гостя и получение квитанции в гостинице, приобретение билета в трамвае и т. п.).

В связи с этим отзыв акцепта возможен лишь до момента, когда договор будет считаться заключенным. Если извещение об отзыве акцепта поступило лицу, направившему оферту, ранее или одновременно с самим акцептом, акцепт считается неполученным (ст. 409 ГК).

До получения акцепта лицом, направившим оферту, акцептант вправе от него отказаться. Таким образом, лицо, получившее предложение заключить договор,

поставлено в несколько иные условия, чем оферент. Оно не обязано дать согласие на заключение договора, и может отказаться от своего заявления о принятии оферты. Однако в момент получения акцепта оферентом в силу (ст. 403 ГК) договор считается заключенным. Поэтому лицо, которое хотя и дало согласие на заключение договора, но решило от него отказаться, теряет такую возможность после получения оферентом акцепта и может лишь ставить вопрос о расторжении договора.

Однако, если срок для акцепта не определен ни самой офертой, ни законом или иным правовым актом, то обязательным условием, когда договор будет считаться заключенным, является получение извещения об акцепте его оферты в течение нормально необходимого для этого времени. Что считать «нормально необходимым временем» и как определить соблюдение срока для получения акцепта, ст. 411 ГК ответа не дает. Очевидно, что вопрос о «нормально необходимом времени» может быть выяснен, исходя из конкретных обстоятельств дела: расстояния от места нахождения акцептанта до места нахождения оферента, способа направления акцепта (письмо, телеграмма, факс и др.). Своевременность может определяться также на основе сопоставления момента отправления акцепта и момента получения оферты. Естественно, что все эти обстоятельства будут решаться судом на основании многообразной судебной практики.

Когда оферта сделана устно без указания срока для акцепта, договор считается заключенным, если другая сторона немедленно заявила о ее акцепте (п. 2 ст. 411 ГК). Видимо, в данной статье речь идет только о тех договорах, в отношении которых допускается устная форма.

Акцепт, полученный с опозданием, по общему правилу не влечет за собой заключение договора. Договор считается заключенным только при условии получения лицом, направившим оферту, извещения об ее акцепте в срок, предусмотренный самой офертой, законом или иным правовым актом, а если такой срок не предусмотрен — в нормально необходимое время.

Как юридически важный документ оферта выступает в двух следующих случаях: когда определен срок для акцепта (ст. 410 ГК) и когда заключение договора происходит на основании оферты, не определяющей срок для акцепта (ст. 411 ГК).

Если в оферте определен срок для акцепта, договор считается заключенным, если акцепт получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного в ней срока. Следует подчеркнуть, что на практике правовое значение придается не дате отправления извещения об акцепте, а дате получения данного извещения адресатом.

В связи с этим лицо, получившее оферту, должно проявить заботу о том, чтобы извещение об акцепте было направлено заранее и с таким расчетом, чтобы оно поступило адресату в пределах срока, указанного в оферте.

Несколько сложнее выглядит ситуация, когда в письменной оферте не определен срок для акцепта. Как быть в таком случае?

Заключение договора на основании оферты, не определяющей срок для акцепта, производится с учетом того, что срок для ответа, помимо самой оферты, может быть установлен в законе или ином правовом акте. В этом случае договор будет считаться заключенным при условии, что ответ получен лицом, направившим оферту, в пределах указанного срока (п. 1 ст. 411 ГК).

Однако могут быть случаи задержки акцепта по вине органов связи или сбоя в мировой сети Интернет. С целью избежать подобных ситуаций в ГК включены нормы, специально регламентирующие такие возможности: «В случаях, когда своевременно направленное извещение об акцепте получено с опозданием, акцепт не считается опоздавшим, если сторона, направившая оферту, немедленно уведомит другую сторону о получении акцепта с опозданием» (п. 1 ст. 412 ГК); «Если сторона, направившая оферту, немедленно сообщит другой стороне о принятии ее акцепта, полученного с опозданием, договор считается заключенным» (п. 2 ст. 412 ГК).

Ответ о соглашении заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцептом (п. 1 ст. 413 ГК). Такой ответ признается отказом от акцепта и в то же время новой офертой (п. 2 ст. 413 ГК).

В силу (ст. 408 ГК) получение безоговорочного акцепта является заключением договора. Поэтому ответ о согласии заключить договор на иных условиях — с протоколом разногласий или возражениями — означает, что договор сторонами не заключен.

Когда заключение договора для одной из сторон обязательно, несогласованные разногласия могут быть переданы другой стороной на рассмотрение суда. Когда нет обязанности заключить договор, стороны могут условиться о передаче преддоговорного спора в хозяйственный суд. Такое соглашение должно быть выражено в письменной форме. В остальных случаях заинтересованная сторона принимает меры к согласованию разногласий путем переписки, личных встреч руководителей и т.д. Если хотя бы одно из спорных существенных условий не будет согласовано, договор не может считаться заключенным.

Временем заключения договора считается момент получения оферентом согласия акцептанта. Для договоров, по которым необходимо не только соглашение сторон, но и передача имущества, действует другое правило. Такие договоры считаются заключенными с момента передачи соответствующего имущества. Согласно (ст. 403 ГК), договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, а при необходимости нотариального удостоверения и регистрации — с момента регистрации договора, если иное не предусмотрено законодательными актами. Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или в месте нахождения юридического лица, направившего оферту (ст. 414 ГК).

Место заключения договора — не простая формальность. Это условие имеет иногда большое юридическое значение. По законодательству местом совершения сделки определяются:

- правоспособность и дееспособность лиц, совершающих сделку;
- форма сделки;
- обязательства, возникающие из сделки (хотя в *этом случае стороны в договоре могут предусмотреть иное положение*).

Место подписания договора особенно важно при заключении внешнеэкономических контрактов и договоров с фирмами государств — членом СНГ.

Дата заключения договора. Часто стороны не указывают в договоре число, месяц и год его заключения (дату договора). Однако подобная практика нежелательна, поскольку с датой подписания договора связаны определенные правовые последствия, в частности момент времени, с которого начинает действовать договор, окончание срока действия договора и т. д. Если стороны договора подписывают его в разное время, то он считается заключенным с момента подписания его последней стороной. Следует также учитывать, что в соответствии со (ст. 392 ГК) договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом или иными правовыми актами, действующими в момент его заключения. Следовательно, указание конкретной даты заключения договора необходимо еще и для того, чтобы точно знать, каким законодательством следует руководствоваться как при заключении договора, так и при его исполнении.

Форма договора. Для заключения договора необходимо согласовать все его существенные условия в требуемой в подлежащих случаях форме (п. 1 ст. 402 ГК). Поскольку договор является одним из видов сделок к его форме применяются общие правила о форме сделок. Форма договора призвана закреплять и правильно отражать согласованное волеизъявление его сторон.

При заключении договоров необходимо учитывать, что в соответствии со (ст. 162 ГК) сделки юридических лиц между собой и гражданами заключаются обязательно в письменной форме. Кроме того, договор, заключенный в письменной форме, обезопасит обе стороны от неблагоприятных последствий, которые могут появиться в случае возникновения спора. Наличие письменного договора также позволит обезопасить себя при налоговых проверках, так как даст возможность правильно оценить характер отношений между вами и вашими партнерами.

Однако, договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если ГК и иными актами законодательства для договоров данного вида не установлена определенная форма (ст. 404 ГК). Однако при несоблюдении простой письменной формы стороны лишаются права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки на свидетельские показания, а в случаях, прямо указанных в законе, отсутствие письменной формы влечет за собой недействительность сделки.

Иными словами, при отсутствии договора как единого документа или совокупности нескольких взаимосвязанных документов заинтересованное лицо вправе доказывать факт совершения сделки иными способами (кроме свидетельских показаний), например письмами от организаций, документами об оплате или отгрузке товаров и т. д.

В соответствии с гражданским законодательством договор может быть заключен путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (ст. 404 ГК). При этом рекомендуется дополнительно фиксировать содержание «телефонного» договора письменно в соответствующем журнале.

СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА

Права и обязанности сторон

Данная часть договора содержит следующие положения:

Обязанности и права первой стороны по договору.

Обязанности и права второй стороны по договору.

Срок выполнения своих обязательств сторонами.

Место исполнения обязательств каждой из сторон.

Способ исполнения обязательств каждой из сторон (порядок действий, их последовательность и сроки).

Конкретное содержание этих условий зависит от вида договора и от конкретной ситуации его заключения. Этой части договора посвящены те разделы книги, в которых рассматриваются отдельные виды договоров.

Цена. В соответствии с (п. 2 ст. 394 ГК) изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке. Значение этого правила трудно переоценить в условиях инфляции. Если бы действовало общее правило о невозможности изменения цены в договоре, участники гражданского оборота, подверженного инфляционным процессам, оказались бы в чрезвычайно сложном положении. Им пришлось бы прогнозировать уровень инфляции на момент расчетов по договору с тем, чтобы в момент заключения договора установить разумную цену, что невероятно сложно, а порою и невозможно. В силу этого ГК устанавливает правило, что денежные обязательства должны быть выражены в белорусских рублях (ст. 141 ГК). В денежном обязательстве может быть предусмотрено, что оно подлежит оплате в белорусских рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте или в условных денежных единицах (евро, «специальных правах заимствования» и др.). В этом случае подлежащая оплате в рублях сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты или условных денежных единиц на день платежа, если иной курс или иная дата его определения не установлены законодательством или соглашением сторон (ст. 298 ГК).

Ответственность сторон. Данное условие любого договора обеспечивает исполнение обязанностей сторонами на случай нарушения одной из них условий договора. Обычно оно содержит определение различного рода санкций в виде неустоек (пени, штрафа), уплачиваемых одной стороной, не выполнившей своих обязательств в отношении одного из согласованных условий. При составлении договора можно предложить следующую методику определения ответственности: против каждой обязанности контрагента должна быть предусмотрена соответствующая ответственность, в основном, конечно, штрафная неустойка.

2. Изменение и прекращение договора, способы обеспечения обязательств

Основания изменения и расторжения условий договора. Заключенные договоры должны исполняться на тех условиях, на которых было достигнуто соглашение сторон, и не должны изменяться. Такое общее правило придает устойчивость хозяйственному обороту. Вместе с тем может возникнуть и такая ситуация, когда интересы общества требуют изменения условий уже заключенных договоров. На этот случай рассчитано, что если после заключения и до прекращения действия договора принят акт законодательства, устанавливающий обязательные для сторон правила, иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора должны быть приведены в соответствие с законодательством, если иное не предусмотрено законодательством (п. 2 ст. 392 ГК).

Изменение или расторжение договора возможно только по взаимному соглашению сторон. Хотя в договоре предприниматели могут предусмотреть, что любая из сторон вправе в любое время отказаться от договора, предупредив об этом другую сторону в определенный срок до расторжения договора. В случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается расторгнутым или измененным. Решение суда в этих случаях не требуется.

В тех случаях, когда возможность изменения или расторжения договора не предусмотрена законом или договором и сторонами не достигнуто об этом соглашение, договор может быть изменен или расторгнут по требованию одной из сторон только по решению суда и только в следующих случаях:

- при существенном нарушении договора другой стороной;
- в связи с существенным изменением обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора;
- в иных случаях, предусмотренных законом или договором.

Существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.

Законодатель не дает точного определения: «существенных нарушений договора». Видимо, это объясняется тем, что невозможно предусмотреть в нормативном акте, все обширные случаи существенных нарушений договора. Тем более что, разновидностей договоров великое множество, в т.ч. смешанных, как предусмотренных законом, так и не предусмотренных им.

Поэтому вопрос «существенного» нарушения договорных отношений в каждом конкретном случае решает суд. Судебная практика к числу существенных нарушений условий договора относит: поставку товаров ненадлежащего качества, не могущих быть использованными по прямому назначению, систематическую неуплату арендатором арендной платы в пользу арендодателя и т. п.

Рассмотрим второе основание расторжения договора по (п. 2 ст. 420 ГК): «в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами или договором»,

Что может или должно пониматься под словами «в иных случаях?». Правоведы считают, что основанием для изменения и расторжения договора в этом случае может служить, например, расторжение договора присоединения по требованию присоединившейся стороны, если в договор включено условие хотя и не противоречащее закону, но являющееся явно обременительным для присоединившейся стороны (ст. 398 ГК); также значительное превышение приблизительной сметы по договору подряда дает заказчику право отказаться от договора. Похожие ситуации возникают при принятии собственником либо уполномоченным органом юридического лица решения о реорганизации последнего.

В некоторых случаях закон допускает односторонний отказ от выполнения договорных обязательств. В случаях одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается расторгнутым или измененным (п. 3 ст. 420 ГК).

Однако (п. 3 ст.420 ГК) нельзя рассматривать в отрыве от ст.422 ГК «Порядок изменения и расторжения договора». В силу этой статьи, соглашение об изменении и расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из законодательства, договора не вытекает иное (п. 1 ст. 422 ГК).

В силу общей нормы гражданского права (п. 3 ст. 430 ГК) закон допускает изменение или расторжение договора во внесудебном, т.е. в одностороннем порядке.

Тем не менее подчеркнем, что односторонний отказ от исполнения договора допускается только в двух случаях:

- если это допускается законом;
- или это предусмотрено соглашением сторон (договором).

В этом случае сам факт одностороннего отказа от исполнения договора означает соответственно расторжение или изменение этого договора.

Однако, согласно общим правилам об исполнении обязательств. Односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, если иное не вытекает из законодательства или договора (ст. 291 ГК). По смыслу указанная норма корреспондирует с (п. 3 ст. 420 ГК).

Допускается также отказ от заключенного договора, если это вытекает:

- из закона;
- из договора;
- из существа обязательства.

Обычно такое одностороннее отступление от обязательств допускается при нарушении одной из сторон своих обязанностей по договору: удержание вещи кредитором при задержке должником встречного обязательства и возможности отказа от него (ст. 340 ГК); удержание вещи кредитором в случае ее неоплаты со стороны должника (ст. 340 ГК); в случаях существенных нарушений (нарушения) одной из сторон договора его условий (ст. 421 ГК); в случаях права подрячика на удержание результата работ, оборудования при неуплате заказчиком установленных сумм (ст. 666 ГК).

Зачастую и сам закон указывает на возможность одностороннего отказа от исполнения договорных обязательств, даже если контрагент надлежащим образом исполнил свое обязательство. Примером может служить договор поручения (ст. 867 ГК). Более того, в п. 2 ст. 867 ГК предусмотрено: «Доверитель вправе отменить поручение, а поверенный отказаться от него во всякое время. Соглашение об отказе от этого права ничтожно».

Правило об одностороннем отказе в выполнении обязательств действует: в случае уступки требования (ст. 353 ГК); по договору подряда (п. 2 ст. 669 ГК); по договору комиссии, когда комитент во всякое время может отказаться от исполнения договора (ст. 893 ГК); в ст. 581 ГК сказано о возможности расторжения договора в одностороннем порядке досрочно.

Договор поставки, может быть расторгнут или изменен досрочно и в одностороннем порядке (полностью или частично) в случае существенного нарушения договора одной из сторон (п. 1 ст. 493 ГК).

Существенным нарушением договора поставки со стороны поставщика считаются:

- поставка товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
- неоднократное нарушение сроков оплаты товаров (п. 3 ст. 493 ГК), а также нарушения, перечисленные в (ст. ст. 438; 454; 456; 479; 485 ГК).

Нарушение договора поставки покупателем предполагается существенным в случаях:

- неоднократного нарушения сроков оплаты товаров;
- неоднократной невыборки товаров (п. 3 ст. 493 ГК).

Под неоднократностью нарушения судебно-арбитражная практика понимает нарушение, допущенное одной из сторон не менее двух раз.

В силу (п. 4 ст. 493 ГК) договор поставки считается измененным (расторгнутым) с момента получения одной из сторон уведомления об одностороннем отказе от исполнения

договора, если иной срок не предусмотрен в уведомлении, либо не определен соглашением сторон.

Как известно, изменение и расторжение договора влечет определенные последствия, что в свою очередь зависит от того, имело ли место РАСТОРЖЕНИЕ или ИЗМЕНЕНИЕ договора.

При расторжении договора обязательства сторон прекращаются (п.2 ст. 423 ГК), и в правоприменительной практике трудностей в этом вопросе не наблюдается.

Некоторое усложнение правоотношений имеет место при изменении договора. Хотя обязательства сторон при изменении договора и сохраняются в измененном виде (п. 1 ст. 423 ГК), это однако может означать изменение пусть и не всего обязательства в целом, но той его части, в какой был изменен лежащий в его основе договор. Скажем, частичное изменение определенных условий договора может означать и частичное прекращение обязательств, существовавших ранее в таком измененном впоследствии договоре. Например, по договору поставки стороны договорились об уменьшении объема поставки на 25 %. Следовательно, в этом случае изменение договора приведет только к частичному прекращению обязательства и лишь по объему поставки.

Существенным обстоятельством в вопросе об изменении договора является момент, с которого обязательства считаются измененными или прекращенными, причем, "момент" этот определяется в зависимости от того, как происходит изменение или расторжение договора: по соглашению сторон или по решению суда.

В случае изменения или расторжения договора обязательства считаются измененными или прекращенными с момента заключения соглашения сторон об изменении или о расторжении договора (если иное не вытекает из соглашения или характера изменения договора). Во втором случае, т.е. при расторжении или изменении условий договора в судебном порядке, — с момента вступления в законную силу решения суда об изменении или о расторжении договора (п. 3 ст.423 ГК).

Случаи расторжения (изменения) договора по соглашению сторон носят диспозитивный характер: то есть сами эти соглашения сторон о различных изменениях договора могут вступать в силу в любое оговорённое сторонами время. Так, например, по договору поставки стороны изменили условия договора в части цены (уменьшили или увеличили её), но договорились, что соглашение вступает в силу не со дня его подписания сторонами, а через определенный период, скажем, через месяц. Именно с этого периода стороны договорились о прекращении действия старых цен и вступлении в силу с определенной даты новых цен. Понятно, в таком случае обязательства не должны считаться измененными с момента заключения необходимого соглашения.

Стабильность в правоотношения сторон вносит норма, устанавливающая презумпцию, согласно которой, стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента изменения или расторжения договора, если иное не установлено законом или соглашением сторон (п. 4 ст. 423 ГК).

Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора (п. 5 ст. 423 ГК).

Рассмотрим более детально вопрос об изменении и расторжении договора в связи с существенным изменением обстоятельств.

В статьях ГК имеются только четыре основания, позволяющие прекратить действие обязательства:

- за невозможностью исполнения (ст. 386 ГК);
- на основании акта государственного органа (ст. 387 ГК);
- в связи со смертью гражданина (ст. 388 ГК);
- в связи с ликвидацией юридического лица (ст. 389 ГК).

В отличие от (ст. 420 ГК), относящей к основанию расторжения (изменения) договора существенное нарушение договорных обязательств одной из сторон, (ст. 421 ГК) таким основанием считает «существенное изменение обстоятельств».

Существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора, является основанием для его изменения или расторжения, если иное не предусмотрено договором или не вытекает из его существа.

Изменение обстоятельств признается существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях (п. 1 ст. 421 ГК).

Само по себе существенное изменение обстоятельств не может и не служит основанием для изменения договора, если договором предусмотрено иное или это вытекает из его существа. Например, если стороны заключили договор поставки на длительный срок и оговорили в нем, что указанные в договоре цены являются твердыми и не подлежат изменению, то следует считать, что каждый участник договора принял на себя риск возможного понижения или повышения цены. Правила (ст. 421 ГК) не могут быть применимы ко всем гражданским и хозяйственным правоотношениям в целом. Иначе говоря, к отдельным правоотношениям не применимы нормы ст. 421 ГК о расторжении договора (его изменения) в связи с существенным изменением обстоятельств. Например, нельзя использовать эту статью по договору страхования на том основании, что фактические убытки страховщика ввиду существенного изменения обстоятельств значительно превысят предполагавшийся им предел возмещения, поскольку это противоречило бы самому существу страхования.

Вопросы изменения и прекращения договора в некоторых случаях (если стороны не пришли к согласию) тесно связаны с процедурами досудебного урегулирования спора после которой потерпевшая сторона вправе обратиться в суд. Данные процедуры изучаются в последующих темах и поэтому позволим себе лишь напомнить, что сущность процедуры досудебного урегулирования споров, прежде всего, состоит из того, что заинтересованная сторона до обращения в суд должна направить другой стороне свое предложение изменить или расторгнуть договор. Причем, иск в суд может быть заявлен, только при наступлении одного из двух следующих событий:

- получение отказа одной из сторон на предложение другой изменить или расторгнуть договор;
- неполучение одной из сторон ответа от другой в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при отсутствии последнего — в тридцатидневный срок (п. 2 ст. 422 ГК).

Порядок изменения и расторжения условий договора. Изменение и расторжение договора, так же, как и его заключение, подчиняются определенным правилам. Прежде всего, действия по изменению или расторжению договоров по своей юридической природе являются сделками. Следовательно, к ним применяются общие правила о совершении сделок, в частности, правила о форме совершения сделок. Наряду с этим к изменению и расторжению договоров применяются и специальные правила, относящиеся к форме их совершения. В соответствии с (п. 1 ст. 422 ГК) соглашение об изменении или расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из законодательства, договора не вытекает иное. Так, если договор аренды заключен в письменной форме, то и его изменение или расторжение должны быть совершены в письменной форме. Если стороны нотариально удостоверили договор аренды, то его изменение или расторжение также должны быть нотариально удостоверены. По своей юридической природе действия сторон по изменению или расторжению договора являются не только сделкой, но и договором, поскольку они представляют собой соглашение лиц, направленное либо на изменение, либо на прекращение гражданских прав и обязанностей. В силу этого они подчиняются общим правилам о порядке заключения договоров.

Иной порядок изменения или расторжения договора установлен для тех случаев, когда договор изменяется или расторгается не по соглашению сторон, а по требованию одной из них. Если это требование опирается на одно из оснований, изложенных выше, порядок изменения или расторжения договора следующей. Заинтересованная сторона

обязана направить другой стороне предложение об изменении или расторжении договора. Другая сторона обязана в срок, указанный в предложении или установленный в законе или в договоре, а при его отсутствии — в тридцатидневный срок, направить стороне, сделавшей предложение об изменении или расторжении договора:

- либо извещение о согласии с предложением;
- либо извещение об отказе от предложения;
- либо извещение о согласии изменить договор на иных условиях.

В первом случае договор считается соответственно измененным или расторгнутым в момент получения извещения о согласии стороной, сделавшей предложение об изменении или расторжении договора. Во втором случае, а также в случае неполучения ответа в установленный срок, заинтересованная сторона вправе обратиться в суд с требованием об изменении или расторжении договора, который и разрешит возникший спор. В третьем случае сторона, сделавшая предложение об изменении договора, может согласиться с предложением контрагента. В такой ситуации договор считается измененным на условиях, предложенных контрагентом. Если сторона, сделавшая предложение об изменении договора, не согласится со встречным предложением контракта, она вправе обратиться в суд с требованием об изменении договора. В этой ситуации условия, подлежащие изменению, будут определяться решением суда.

В (п. 2 ст. 422 ГК) особо подчеркивается, что требование об изменении или о расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии — в тридцатидневный срок.

Вместе с тем следует иметь в виду, что нельзя расторгнуть или изменить уже исполненный договор. Дело в том, что договор, так же, как и основанное на нем обязательство, прекращаются вследствие их надлежащего исполнения (ст. 378 ГК). Поэтому нельзя расторгнуть или изменить то, чего к моменту изменения или расторжения уже не существует. Так, если стороны заключили договор купли-продажи квартиры, нотариально его удостоверив и зарегистрировав в установленном законом порядке, а затем исполнили этот договор (продавец передал в собственность покупателя квартиру, а последний заплатил продавцу покупную цену), то в дальнейшем они не могут прийти к соглашению об изменении или расторжении этого договора, поскольку он прекратил свое существование в момент его надлежащего исполнения.

Последствия изменения и расторжения договора. В случае изменения договора соответствующим образом меняется и содержание обязательства, основанного на данном договоре. При этом обязательство изменяется в той части, в какой был изменен лежащий в его основе договор. Так, если стороны в договоре поставки согласились с тем, что поставщик вместо товара первого сорта будет поставлять товар второго сорта, то покупателю будет принадлежать право требовать от поставщика поставки товара второго, а не первого сорта. В оставшейся части условия договора (например, сроки поставки, ассортимент, количество товара, упаковка и т.п.) сохраняются в прежнем виде, а стало быть в прежнем виде сохраняется соответствующее этим условиям содержание обязательства поставки. При расторжении договора он прекращает свое действие и вместе с этим прекращается и основанное на нем обязательство. С этого момента стороны лишаются принадлежащих им в силу обязательства прав и освобождаются от лежащих на них обязанностей.

Если изменение или расторжение договора произошло по взаимному соглашению сторон, то основанное на нем обязательство соответствующим образом изменяется или прекращается с момента заключения сторонами соглашения об изменении или расторжении договора. Однако иное правило может вытекать из содержания соглашения или характера изменения договора. Так, в приведенном выше примере стороны могут прийти к соглашению о том, что поставка товара второго сорта будет производиться с первого числа месяца, следующего за тем, в котором стороны достигли соглашения об изменении договора поставки. При изменении или расторжении договора в судебном

порядке основанное на нем обязательство соответственно изменяется или прекращается с момента вступления в законную силу решения суда об изменении или расторжении договора.

Поскольку до изменения или расторжения договора последний мог быть в определенной части исполнен сторонами, возникает вопрос о судьбе того, что уже было исполнено до изменения или расторжения договора. По общему правилу, стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента изменения или расторжения договора. Так, если стороны по договору аренды пришли к соглашению о том, что со следующего месяца величина месячной арендной платы снижается на десять процентов, то арендатор не вправе требовать с арендодателя возврата десяти процентов от тех сумм арендной платы, которые были внесены до момента изменения договора аренды. Вместе с тем иное правило может быть предусмотрено законом или соглашением сторон. Так, в приведенном примере стороны могут условиться, что излишне выплаченная до момента изменения договора аренды плата подлежит возврату арендатору.

Если договор был изменен или расторгнут вследствие существенного нарушения его условий одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора (п. 5 ст. 423 ГК).

Способы обеспечения обязательств — это предусмотренные законом или договором дополнительные меры воздействия на должника, обязанного совершить в пользу управомоченной стороны (кредитора) определенные действия: передать имущество, уплатить деньги, выполнить работу, оказать услугу и т.д. Их основное назначение заключается в том, чтобы стимулировать должника к исполнению возложенных на него обязанностей в точном соответствии с условиями заключенного договора и требованиями действующего законодательства. Так, если договором купли-продажи предусмотрено взыскание с покупателя неустойки за просрочку оплаты товара, то, допустив указанное нарушение, покупатель неизбежно несет убытки в размере выплаченной неустойки. Это обстоятельство побуждает покупателя к тому, чтобы исполнить обязанность по оплате надлежащим образом, своевременно перечислить продавцу обусловленную договором цену товара.

Однако воздействие на должника — это не единственная функция мер, обеспечивающих исполнение обязательств. В ряде случаев использование этих мер служит удовлетворению интересов кредитора, если обязательство по каким-либо причинам все же не будет исполнено или будет исполнено должником ненадлежащим образом, т. е. с нарушениями. К примеру, если договор займа обеспечен залогом принадлежащего заемщику имущества, то при неисполнении или несвоевременном исполнении им обязанности по возврату суммы займа и уплате процентов кредитор (заимодавец) вправе обратиться за взысканием на заложенное имущество и за счет вырученных от его продажи средств вернуть как сумму основного долга, так и сумму процентов.

Основные способы обеспечения обязательств — неустойка, удержание, залог, задаток, поручительство, банковская гарантия — урегулированы в (гл. 23 ГК РФ).

Неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законодательством или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору, если иное не предусмотрено законодательными актами, в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков.

В силу **залога** кредитор по обеспеченному залогом обязательству (залогодержатель) имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества преимущественно перед другими кредиторами лица, которому принадлежит это имущество (залогодателя), за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами. Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права (требования), за исключением имущества, изъятого из оборота, требований, неразрывно связанных с личностью кредитора, в частности требований об алиментах, о возмещении вреда,

причиненного его жизни или здоровью, и иных прав, уступка которых другому лицу запрещена законом.

Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику либо лицу, указанному должником, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи или возмещению кредитором связанных с нею издержек и других убытков **удерживать** ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено.

По договору **поручительства** поручитель обязывается перед кредитором другого лица.

В силу **гарантии** гарант обязуется перед кредитором другого лица (должника) отвечать полностью или частично за исполнение обязательства этого лица.

Задатком признается денежная сумма, выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне в доказательство заключения договора и в обеспечение его исполнения.

Указанный перечень не исчерпывающий. Интересы кредитора в обязательстве могут быть обеспечены путем использования аккредитивной формы расчетов, валютной оговорки, резервирования права собственности, а также любым другим способом, **как предусмотренным, так и не предусмотренным законом.**

3. Управление дебиторской задолженностью

Политика управления дебиторской задолженностью представляет собой часть общей политики управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности и обеспечении своевременной ее инкассации.

Задачами управления дебиторской задолженностью являются:

- ограничение приемлемого уровня дебиторской задолженности;
- выбор условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения соблюдения ими платежной дисциплины;
- ускорение востребования долга;
- уменьшение бюджетных долгов;
- оценка возможных издержек, связанных с дебиторской задолженностью, то есть упущенной выгоды от неиспользования средств, замороженных в дебиторской задолженности.

Особую актуальность проблема дебиторской задолженности приобретает в условиях инфляции, когда происходит обесценивание денег. Чтобы подсчитать убытки предприятия от несвоевременной оплаты счетов дебиторами, необходимо от просроченной дебиторской задолженности вычесть ее сумму, скорректированную на индекс инфляции за этот срок.

На современном этапе развития хозяйственной деятельности организации, предприятия, индивидуальные предприниматели сталкиваются с недобросовестными партнерами, невозвратом долгов, что порождает возникновения конфликта интересов.

Просроченная дебиторская задолженность существенно повышает издержки организации, уменьшает фактическую выручку, рентабельность и ликвидность оборотных средств, негативно сказывается на финансовой устойчивости, повышает риск финансовых потерь компании.

Управления дебиторской задолженностью является частью политики предприятия в области управления оборотными средствами, и заключается она в оптимизации общего размера данного вида задолженности и обеспечении своевременного ее взыскания. Поэтому управление дебиторской задолженностью требуется осуществлять на всех этапах взаимодействия с контрагентами, как на стадии проведения преддоговорных процедур,

так и до фактического исполнения определенных в договоре обязательств.

Большинство субъектов хозяйствования испытывающих финансовые затруднения, связанные с неоплатой долгов, опасаются внедрить у себя на предприятии систему управления дебиторской задолженностью в виду недостаточности денежных средств, трудовых резервов, других факторов.

Являясь частью оборотных средств, а именно частью фондов обращения, дебиторская задолженность, а особенно неоправданная «зависшая», резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия.

Поэтому сегодня важнейшими проблемами, решения которых должно способствовать улучшению финансового состояния хозяйствующих субъектов, являются:

✓ Правильная организация учета дебиторской задолженности в связи с переходом на новый план счетов и новую систему бухгалтерского учета, а также в связи с прекращением почти всех межхозяйственных отношений после развала административно-командной системы хозяйствования;

✓ Анализ дебиторской задолженности, который должен быть направлен на выявление факторов, влияющих на рост дебиторской задолженности и определение резервов, направленных на ликвидацию неоправданной, «зависающей» задолженности и снижение её роста.

Управление дебиторской задолженностью можно разделить на ряд направлений:

- начало работы с должниками с момента заключения договора об отсрочке платежа. На этом этапе необходимо владеть информацией относительно размеров задолженности, о наименовании контрагента, об обязательстве, из которого возникла задолженность, предмете договора, срок его исполнения.

- начало работы по подготовке переговоров с должником. На этом этапе, в случае неоплаты задолженности в сроки, предусмотренные договором, на следующий день после наступления срока платежа необходимо сообщить должнику о необходимости оплатить долг, указать об истечении сроков платежа, о сумме долга, о последствиях, которые могут возникнуть для него при несвоевременной оплате в соответствии с заключенным договором. При проведении переговоров особое внимание уделяется психологическому моменту.

- начало работы по подготовке и направлению претензии. На данном этапе кредитор подготавливает письменное обращение к должнику с требованием об уплате долга по денежному обязательству, о возмещении убытков, уплате штрафа, устранении недостатков поставленной продукции, проданной вещи, выполненной работы в определенный в претензии срок.

- начало работы по подготовке и направлению искового заявления в суд. На этом этапе кредитор осознает, что в добровольном порядке со стороны должника задолженность погашена, не будет, переходит к взысканию задолженности в судебном порядке. Иск является процессуальным средством защиты нарушенного или оспоренного права, присущим исковой форме судопроизводства.

- начало работы по взысканию задолженности в суде. На этом этапе кредитор осуществляет мероприятия по взысканию кредитором задолженности с дебитора в судебном порядке, то есть этот этап начинается с момента рассмотрения дела в суде и заканчивается взысканием задолженности в судебном порядке.

Все фирмы стараются производить продажу товара с немедленной оплатой, но требования конкуренции вынуждают соглашаться на отсрочку платежей, в результате чего появляется дебиторская задолженность.

Дебиторская задолженность – это денежные суммы, которые должны субъекту хозяйствования должники.

Дебиторская задолженность – это важная часть оборотных активов, называемая также счетами дебиторов, и имеет прямое влияние на позицию наличных денежных средств и платежей. Оборотные средства (оборотный капитал) - это часть капитала предприятия, вложенного в его текущие активы. По материально-вещественному признаку в состав оборотных средств включаются: предметы труда (сырье, материалы,

топливо и т.д.), готовая продукция на складах предприятия, товары для перепродажи, денежные средства и средства в расчетах.

Дебиторская задолженность является одной из разновидностей активов организации, который может быть реализован, передан, обременен на имущество, продукцию, результат выполнения работ или оказания услуг.

По своей экономической сущности дебиторская задолженность представляет собой средства, временно отвлеченные из оборота предприятия.

Главным фактором, определяющим финансовое положение предприятия, является состояние его оборотных средств и одного из элементов – дебиторской задолженности.

Обязанность осуществлять контроль за полнотой и своевременностью расчетов, состоянием дебиторской задолженности лежит в первую очередь на самом предприятии. Для этих целей в структуре управленческого персонала предусматривается специальное подразделение финансовой службы.

По характеру образования дебиторская задолженность делится на планируемую и внеплановую. К **планируемой** задолженности предприятия относится задолженность, которая обусловлена ходом выполнения производственной задачи предприятия, а также действующими формами расчетов (задолженность по предъявленным претензиям, задолженность за подотчетными лицами, товары отгруженные, срок оплаты которых не наступил). **Внеплановой** дебиторской задолженностью считается задолженность, которая возникла в результате нарушения расчетной и финансовой дисциплины, ослабление контроля над отпуском материальных ценностей, возникновения недостач и хищений (товары отгруженные, но не оплаченные в срок, задолженность по недостачам и хищениям).

Дебиторская задолженность – это будущая экономическая выгода, воплощенная и связанная с юридическими правами, включая право на владение. Актив «дебиторская задолженность» имеет три существенных характеристики:

- 1) он воплощает будущую выгоду, обеспечивающую прирост денежных средств;
- 2) представляет собой ресурсы, которыми управляет хозяйствующий субъект.
- 3) права на выгоду или потенциальные услуги должны быть законные или иметь юридическое доказательство возможности их получения. Например, при отражении факта продажи актива, у продавца образуется дебиторская задолженность. Договор продажи позволяет определить вероятную будущую выгоду.

Неплатежи, экономический кризис, являются первоначальной причиной проблемы ликвидности дебиторской задолженности. Но и это далеко не все предпосылки, создающие проблему роста дебиторской задолженности.

Показатель качества дебиторской задолженности определяет вероятность получения задолженности в полной сумме, которая зависит от срока образования задолженности. Практика показывает, что чем больше срок дебиторской задолженности, тем ниже вероятность ее получения. Согласно статье 197 ГК установлен общий срок исковой давности в три года. Следует иметь в виду, что законодательство предусматривает и специальные сроки исковой давности, как сокращенные, так и длительные по сравнению с общим сроком.

По структуре дебиторской задолженности, срокам возникновения и погашения, причинам возникновения и деловым партнерам можно судить об эффективности использования организацией имеющихся денежных средств, о рациональности условий заключенных договоров и ряде других показателей.

Значительный удельный вес дебиторской задолженности в составе оборотных активов определяет их особое место в оценке оборачиваемости оборотных средств. На величину дебиторской задолженности влияют:

1. Объем продаж и доля в них реализации на условиях последующей оплаты. С ростом выручки (объема продаж), как правило, растут и остатки дебиторской задолженности.
2. Условия расчетов с покупателями и заказчиками. Чем более льготные условия расчетов предоставляются покупателям (увеличение сроков, снижение требований по

оценке надежности дебиторов), тем выше остатки дебиторской задолженности.

3. Политика взыскания дебиторской задолженности. Чем активнее предприятие во взыскании дебиторской задолженности, тем меньше ее остатки и тем выше «качество» дебиторской задолженности.

4. Платежная дисциплина покупателей. Объективной причиной, определяющей платежную дисциплину покупателей и заказчиков, следует назвать общее экономическое состояние тех отраслей, к которым они относятся. Кризисное состояние экономики, массовые неплатежи значительно затрудняют своевременность расчетов, приводят к росту остатков неоплаченной продукции, вместо денежных средств в качестве платежных средств используют суррогаты. Субъективные причины определяются условиями предоставления кредита и мерами, которые предпринимает предприятие по взысканию дебиторской задолженности: чем более льготные условия предоставления кредита, тем ниже платежная дисциплина дебиторов.

5. Качество анализа дебиторской задолженности и последовательность в использовании его результатов. При удовлетворительном состоянии аналитической работы на предприятии должна быть сформирована информация о величине и возрастной структуре дебиторской задолженности, наличии и объемах просроченной задолженности, а также о конкретных дебиторах, задержка расчетов с которыми создает проблемы с текущей платежеспособностью предприятия.

Всегда существуют преимущества, связанные с созданием большого запаса денежных средств, - они позволяют сократить риск истощения наличности и дают возможность удовлетворить требование оплатить тариф ранее установленного законом срока. С другой стороны, издержки хранения временно свободных, неиспользуемых денежных средств гораздо выше, чем затраты, связанные с краткосрочным вложением денег в ценные бумаги (в частности, их можно условно принять в размере неполученной прибыли при возможном краткосрочном инвестировании). Таким образом, финансовому менеджеру необходимо решить вопрос об оптимальном запасе наличных средств.

Влияние дебиторской задолженности на финансовые результаты предприятия.

При выработке политики платежей предприятие исходит из сравнения прибыли, дополнительно получаемой при смягчении условий платежей и, следовательно, росте объемов продаж, и потерь в связи с ростом дебиторской задолженности.

Увеличение дебиторской задолженности инициирует дополнительные издержки предприятия на:

- увеличение объема работы с дебиторами (связь, командировки и пр.);
- увеличение периода оборота дебиторской задолженности (увеличение периода инкассации);
- увеличение потерь от безнадёжной дебиторской задолженности.

Смягчение условий коммерческого кредита может заключаться в увеличении срока кредита для новых потребителей. Очевидно, что в этом случае и традиционные потребители увеличат срок оплаты коммерческого векселя.

Широкое распространение в управлении дебиторской задолженностью (в формировании политики условий продаж) получили коэффициенты инкассации. Коэффициенты инкассации - доля поступлений от задолженности определенного срока по отношению к объему реализации периода возникновения задолженности.

Уровень дебиторской задолженности определяется многими факторами: вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, принятая на предприятии система расчетов и др. Последний фактор особенно важен для финансового менеджера.

Основными видами расчетов являются продажа за наличный расчет и продажа в кредит. В условиях нестабильной экономики преобладающей формой расчетов становится предоплата.

Оплата за наличный расчет может быть выполнена рублями, с помощью кредитной карточки либо дебетовой карточки. Кредитная карточка представляет собой пластиковую карточку с указанием имени владельца, присвоенного ему кода, личной подписи и срока

действия карточки.

Безналичные расчеты выполняются с помощью платежных поручений (поручение хозяйствующего субъекта своему банку о перечислении указанной суммы другому хозяйствующему субъекту), платежных требований (требование продавца к покупателю оплатить поставленные ему по договору товары), аккредитивов (поручение банку поставщика, сделанное покупателем через свой банк, об оплате счетов поставщика немедленно по получении документов об отгрузке продукции), расчетных чеков (документ, содержащий указание чекодателя банку о выплате означенной суммы предъявителю чека).

Анализ и управление дебиторской задолженностью имеет особое значение в периоды инфляции, когда подобная иммобилизация собственных оборотных средств становится особенно невыгодной. Некоторые методы управления задолженностью в инфляционной среде будут рассмотрены ниже.

Управление дебиторской задолженностью предполагает, прежде всего, контроль за оборачиваемостью средств в расчетах. Ускорение оборачиваемости в динамике рассматривается как положительная тенденция. Большое значение имеют отбор потенциальных покупателей и определение условий оплаты товаров, предусматриваемых в контрактах.

Отбор осуществляется с помощью неформальных критериев: соблюдение платежной дисциплины в прошлом, прогнозные финансовые возможности покупателя по оплате запрашиваемого им объема товаров, уровень текущей платежеспособности, уровень финансовой устойчивости, экономические и финансовые условия предприятия-продавца (затоваренность, степень нуждаемости в денежной наличности и т. п.). Необходимая для анализа информация может быть получена из публикуемой финансовой отчетности, от специализированных информационных агентств, из неформальных источников. Оплата товаров постоянными клиентами обычно производится в кредит, причем условия кредита зависят от множества факторов.

Контроль за дебиторской задолженностью включает в себя ранжирование дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; наиболее распространенная классификация предусматривает следующую группировку (дней): 0-30; 31-60; 61-90; 91-120; свыше 120. Возможны и иные группировки. Кроме того, необходим контроль безнадежных долгов с целью образования необходимого резерва.

Анализ и контроль уровня дебиторской задолженности можно проводить с помощью абсолютных и относительных показателей, рассматриваемых в динамике.

Наиболее употребительными способами воздействия на дебиторов с целью погашения задолженности являются направление претензий, писем, телефонные звонки, персональные визиты, факторинг, продажа задолженности специальным организациям.

Таким образом, управление дебиторской задолженностью представляет собой часть общего управления оборотными активами и маркетинговой политики предприятия, направленной на расширение объема реализации продукции и заключающейся в оптимизации общего размера этой задолженности, обеспечении своевременной ее инкассации. В основе квалифицированного управления дебиторской задолженностью фирмы лежит принятие финансовых решений по следующим фундаментальным вопросам:

- Учет дебиторской задолженности на каждую отчетную дату;
- Диагностический анализ состояния и причин, в силу которых у фирмы сложилось негативное положение с ликвидностью дебиторской задолженности;
- Разработка адекватной политики и внедрение в практику фирмы современных методов управления дебиторской задолженностью;
- Контроль за текущим состоянием дебиторской задолженности.

Методы управления дебиторской задолженностью. В целом управление дебиторской задолженностью включает:

- 1) анализ дебиторов;
- 2) анализ реальной стоимости существующей дебиторской задолженности;
- 3) контроль за соотношением дебиторской и кредиторской задолженности;

4) разработку политики авансовых расчетов и предоставления коммерческих кредитов;

5) оценку и реализацию факторинга.

Важной составной частью системы управления дебиторской задолженностью фирмы являются методы. К чисто финансовым методам относятся: метод Э. Альтмана, ранжирование дебиторской задолженности по срокам возникновения, составление реестра «старения» счетов дебиторов, прогнозирование вероятной суммы безнадежной дебиторской задолженности, определение взвешенного «старения» счетов дебиторов, расчет и оценка финансовых коэффициентов. К управленческим методам относятся: «дерево решений», метод анализа кредитоспособности «3 С», матрица стратегии кредитной политики фирмы, формирование информационной базы, использование системы вознаграждений, «растягивание» срока оплаты кредиторской задолженности.

Применительно к белорусским условиям, ведущие специалисты в области управления финансами предлагают следующие мероприятия по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью:

- исключение из числа партнеров предприятий с высокой степенью риска;
- периодический пересмотр предельной суммы кредита;
- использование возможности оплаты дебиторской задолженности векселями, ценными бумагами;
- формирование принципов расчетов предприятия с контрагентами на предстоящий период;
- выявление финансовых возможностей предоставления предприятием товарного (коммерческого кредита);
- определение возможной суммы оборотных активов, отвлекаемых в дебиторскую задолженность по товарному кредиту, а также по выданным авансам;
- формирование условий обеспечения взыскания задолженности;
- формирование системы штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств контрагентами;
- использование современных форм рефинансирования задолженности;
- диверсификация клиентов с целью уменьшения риска неуплаты монопольным заказчиком.

Определение возможной суммы финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность, осуществляется по следующей формуле:

$$\text{ИДЗ} = \text{ОРК} * \text{КСЦ} * (\text{ППК} + \text{ПР}) 360$$

где ИДЗ – необходимая сумма финансовых средств, инвестируемых в дебиторскую задолженность;

ОРК – планируемый объем реализации продукции в кредит;

КСЦ – коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, выраженный десятичной дробью;

ППК – средний период предоставления кредита покупателям, в днях;

ПР – средний период просрочки платежей по предоставленному кредиту, в днях.

Управление дебиторской задолженностью непосредственно влияет на прибыльность компании и определяет дисконтную и кредитную политику для малоэффективных покупателей, пути ускорения востребования долгов и уменьшение безнадежных долгов, а также выбор условий продажи, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств.

К приемам управления дебиторской задолженностью относятся: учет заказов, оформление счетов и установление характера дебиторской задолженности. Среди подлежащих рассмотрению моментов есть некоторые, требующие особого внимания, например необходимость поиска путей сокращения среднего промежутка времени между завершением операции по продаже товара и выпиской счета-фактуры покупателю. Вы также должны оценивать возможные издержки, связанные с дебиторской задолженностью, т. е. упущенная выгода от неиспользования средств, вместо их инвестирования.

Управление дебиторской задолженностью связано с двумя видами резервов времени - на выписку счета-фактуры и отправку электронной почтой, факсом др. способом. Время на выписку счета - это количество дней от отправки товара покупателю и до высылки счета. Очевидно, что компании следует отправлять счета одновременно с товаром. Время почтовой доставки - между подготовкой счета-фактуры и получением его покупателем. Время почтового прохождения документов может быть сокращено за счет децентрализации выписки счета-фактуры и почтовой отправки (используя службу срочных почтовых отправлений для крупных счетов-фактур с вручением в предусмотренные сроки либо предоставляя скидки за авансовые платежи).

Кредитные условия. Ключевым моментом в управлении дебиторской задолженностью является определение сроков кредита (предоставляемого покупателям) которые оказывают влияние на объемы продаж и получение денег. Например, предоставление более продолжительных сроков кредита, вероятно, увеличит объем продаж. Сроки кредита имеют прямое отношение к затратам и доходу, связанным с дебиторской задолженностью. Если сроки кредита жесткие, у компании будет меньше инвестированных денежных средств в дебиторскую задолженность и потерь от безнадежных долгов, но это может привести к снижению объемов продаж, уменьшению прибылей и негативной реакции покупателей. С другой стороны, если сроки кредита неконкретные, компания может добиться увеличения объемов продаж и большего дохода, но и рискует увеличить долю безнадежных долгов и большими затратами, связанными с тем, что малоэффективные покупатели затягивают оплату. Сроки дебиторской задолженности следует либерализовать, когда вы хотите избавиться от избыточных товарно-материальных запасов или устаревшей продукции либо если вы работаете в отрасли промышленности, товары которой предназначены для сезонных продаж (например, купальные костюмы). Если ваш товар является скоропортящимся, вы должны использовать краткосрочную дебиторскую задолженность и по возможности практиковать оплату при поставке.

При оценке платежеспособности потенциального покупателя следует учитывать честность покупателя, финансовую устойчивость и имущественное обеспечение. Кредитную надежность покупателя можно оценить количественными методами анализ регресса, который рассматривает изменение зависимой: переменной, имеющей место при изменении независимой (информативной) переменной. Этот метод особенно полезен, когда вам требуется оценить большое количество некрупных покупателей. Следует тщательно оценивать возможные потери по безнадежным долгам, если ваша компания продает товары многим покупателям и длительное время не меняет свою кредитную политику.

Продление кредита влечет за собой дополнительные расходы: административные расходы деятельности кредитного отдела, компьютерной службы, а также комиссионные, выплачиваемые специальным агентствам, определяющим кредитоспособность заемщиков или качество ценных бумаг.

Контроль дебиторской задолженности. Имеется много способов максимизировать доходность дебиторской задолженности и свести к минимуму возможные потери: составление счетов, перепродажу права на взыскание долгов и оценку финансового положения клиентов.

Процесс оценки покупателя. Перед предоставлением кредита необходимо тщательно анализировать финансовые отчеты покупателя и получать рейтинговую информацию от финансовых консультативных фирм. Необходимо избегать высоко рискованной дебиторской задолженности, такой как в случае с покупателями, работающими в финансово неустойчивой отрасли промышленности или регионе. Также предприятию необходимо быть осторожным с клиентами, которые работают в бизнесе менее одного года (около 50 процентов коммерческих предприятий терпят крах в течение первых двух лет). Как правило, потребительская дебиторская задолженность связана с большим риском неплатежа, чем дебиторская задолженность компаний. Следует модифицировать лимиты кредитования и ускорять востребование платежей на основании

изменений финансового положения покупателя. Для этого можно удержать продукцию или приостановить оказание услуг, пока не будут произведены платежи, и потребовать ипотечный залог в поддержку сомнительных счетов (стоимость ипотечного залога должна равняться или превышать остаток на счете). Если необходимо, следует воспользоваться помощью агентства по сбору платежей для востребования денежных средств с неподчиняющихся покупателей.

Необходимо классифицировать дебиторские задолженности по срокам оплаты (расположить их по времени, истекшему с даты выставления счета) для выявления покупателей, нарушающих сроки платежа, и облагать процентом просроченные платежи. После того как будут сравнены текущие, классифицированные по срокам дебиторские задолженности с дебиторскими задолженностями прежних лет, промышленными нормативами и показателями конкурентов, можно подготовить отчет об убытках по безнадежным долгам, показывающий накопленные убытки по покупателям, условиям продажи и размерам сумм и систематизированный по данным о подразделении, производственной линии и типе покупателя (например, отрасли промышленности). Потери безнадежного долга обычно выше у малых компаний.

Защита страхованием. Можно прибегнуть к страхованию кредитов, эта мера против непредвиденных потерь безнадежного долга. При решении, приобретать ли такую защиту, необходимо оценить ожидаемые средние потери безнадежного долга, финансовую способность компании противостоять этим потерям и стоимость страхования.

Факторинг. Возможно перепродать права на взыскание дебиторской задолженности, если это приведет к чистой экономии. Однако при сделке факторинга может быть раскрыта конфиденциальная информация.

Кредитная политика. При предоставлении коммерческого кредита следует оценить конкурентоспособность предприятия текущие экономические условия. В период спада кредитную политику следует ослабить, чтобы стимулировать бизнес. Например, компания может не выставить повторно счет покупателям, которые получают скидку при оплате наличными, даже после того, как срок действия скидки истек. Но можно ужесточить кредитную политику в условиях дефицита товаров, поскольку в такие периоды компания, как продавец, имеет возможность диктовать условия.