

сделку в суде, признав ее недействительной, т. е. выходящей за пределы полномочий органа юридического лица в соответствии со ст. 175 ГК Республики Беларусь. В действующих уставах потребительских обществ в Беларуси этот вопрос не находит своего отражения. Эти уставы ссылаются на полномочия союзов. Полномочия, в свою очередь, включены в договор о создании союза. Однако для контрагентов потребительского общества договор об образовании союза потребительских обществ не является учредительным документом, его содержание также неизвестно этим контрагентам.

Указанное обстоятельство обуславливает необходимость закрепления в законе не только пределов реализации контрольно-распорядительных полномочий союзов потребительских обществ, но и включения в число обязательных сведений, отражаемых в уставе потребительского общества, пределов участия потребительского общества в гражданских правоотношениях. Это позволит на уровне закона внести определенность в содержание правоспособности потребительского общества.

Мы предлагаем отражать пределы участия потребительского общества в гражданских правоотношениях не только в учредительном договоре союза и в корпоративных актах Белкоопсоюза, но и в его уставе. С этой целью предлагается дополнение ст. 10 Закона о потребительской кооперации Республики Беларусь новым абзацем следующего содержания: *«права потребительского общества, которые осуществляются по согласованию с союзом потребительских обществ»*.

Для более последовательного закрепления в законодательстве пределов участия потребительского общества в гражданских правоотношениях, в обязательные условия устава должны включаться права, осуществляемые потребительским обществом по согласованию с союзом.

Список литературы

1. Генкин, Д. М. Краткий курс кооперативного права / Воскрес. кооп. ун-т. – М., 1929. – 25 с.
2. Ломакин, Д. В. Акционерное правоотношение / Д. В. Ломакин. – М. : Спарк, 1997. – 155 с.
3. Шершневич, Г. В. Курс торгового права : В 4 т. – М. : Статут, 2003. – Т. 1 : Введение. Торговые деятели. – 78 с.
4. Степанов, Д. И. Правовая природа устава юридического лица / Д. И. Степанов // Хоз-во и право. – 2000. – № 6. – С. 42–43.
5. Козлова, Н. В. Правовая природа учредительных документов юридического лица / Н. В. Козлова // Хоз-во и право. – 2004. – № 11. – С. 55–74.
6. О потребительской кооперации (потребительских обществах, их союзах) в Российской Федерации : Закон Рос. Федерации от 19 июня 1992 г. № 3085-1 : в ред. Федер. Закона от 21 марта 2002 г. № 31-ФЗ // КонсультантПлюс : Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2013.
7. Козыревская, Л. А. Имущественная ответственность потребительского кооператива / Л. А. Козыревская // Юрист. – 2003. – № 6. – С. 29–32.

Г. В. Митрофанова

Гомельский государственный технический
университет имени П. О. Сухого
г. Гомель, Республика Беларусь

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПУТЕМ СОЗДАНИЯ АЛГОРИТМА УРЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ-ДЕБИТОРАМИ

Дебиторская задолженность представляет собой одну из самых серьезных проблем, с которой сталкиваются субъекты хозяйствования. Неоплаченные счета и неисполненные обязательства приводят к таким последствиям, как необходимость привлекать заемные средства, а это, в свою очередь, ведет к повышению издержек и отрицательно сказывается на функционировании предприятий.

С увеличением с 1 апреля 2012 г. базовой величины с 30 до 100 тыс. р., более чем в три раза, увеличились и суммы дебиторской задолженности, возврат которых превышает месячный

срок. Для многих предприятий малого и среднего бизнеса это стало причиной значительного сокращения оборотных средств и представляет определенную угрозу их финансовой безопасности.

Рассматривая формы и методы урегулирования отношений между дебитором и кредитором в практической деятельности, возникает вопрос о том, что приводит к неисполнению контрагентом обязательств по расчетам с поставщиком товара. Основными причинами неисполнения обязательств являются следующие:

- 1) недостаток финансовых средств, из-за которого дебитор не может выполнить обязательства;
- 2) финансовые средства имеются, но они направляются на исполнение других, более важных, по мнению контрагента, обязательств;
- 3) после отгрузки товара у покупателя отпала потребность в данном товаре;
- 4) наличие претензий к качеству товара (оказанным услугам).

В ходе переговоров о погашении дебиторской задолженности действия кредиторов, в основном, сводятся к напоминанию об ответственности за несвоевременные расчеты за поставленные товары (услуги), предусмотренные договором поставки (купли-продажи).

Для достижения наибольшей эффективности управления дебиторской задолженностью необходимо рассматривать и ту информацию, которая поступает дебитору о сумме долга, сроках оплаты и предусмотренных за просрочку платежа санкциях. При этом, чем больше информации, тем больше вероятность, что спор будет урегулирован без подачи иска в суд.

Для кредитора урегулирование отношений без суда является не самым надежным, но самым быстрым способом возврата оборотных средств. Переговоры о добровольном погашении долга могут занять несколько недель, а с момента направления дебитору письменной претензии в связи с просрочкой оплаты (при сумме долга более 100 базовых величин – это обязательная процедура) и иска в хозяйственный суд до исполнения судебного решения и возврата денежных средств могут пройти месяцы. Так, в соответствии с п. 6 Приложения к Хозяйственному процессуальному кодексу Республики Беларусь (ХПК РБ), получатель претензии обязан письменно уведомить заявителя о результатах рассмотрения претензии в месячный срок. На рассмотрение дел хозяйственным судом первой инстанции отводится до двух месяцев. Кроме того, решение хозяйственного суда вступает в законную силу по истечении пятнадцати дней, если не подана апелляционная жалоба (ст. 204 ХПК РБ).

В связи с этим важной задачей является разработка алгоритма урегулирования досудебных отношений с дебитором, реализация которого позволит обеспечить наиболее эффективное использование оборотных средств предприятий. Целью построения такого алгоритма является упорядочение существующих в практике предприятий способов максимального информационного воздействия на руководство организаций-дебиторов о суммах долга, сроках оплаты и штрафных санкциях.

Процесс управления дебиторской задолженностью на уровне досудебного урегулирования можно разделить на два этапа. На первом этапе, до наступления предусмотренного договорными обязательствами срока оплаты, необходимо выявить намерения контрагента своевременно рассчитаться за поставленный товар, или установить причины, почему обязательства не будут исполнены.

Основная задача второго этапа – этапа информационного воздействия – убедить контрагента погасить просроченную дебиторскую задолженность без подачи иска в суд в максимально короткие сроки.

Рассмотрим подробнее каждый из этапов в зависимости от суммы и просрочки оплаты. Для этого предлагается пошаговая методика урегулирования отношений с дебитором.

Шаг 1. Определяется реальная и нереальная к взысканию задолженность. Для этого необходимо произвести анализ платежеспособности дебитора на предмет возможности взыскания платежа.

Шаг 2. Определяется сумма и срок оплаты задолженности. В зависимости от приближения даты образования и срока задолженности вырабатывается план действий. Так, например, за три дня до наступления срока оплаты высылается письменное напоминание предприятию-дебитору.

Шаг 3. В случае если отсутствуют обоснованные претензии к качеству товара, то все дальнейшие действия в соответствии с алгоритмом должны сводиться к максимальному информационному давлению на дебитора. Если контрагент нарушает срок исполнения обязательств и наступает просрочка платежа, то необходимо направить должнику письменное напоминание о дебиторской задолженности с указанием просрочки и суммы штрафных санкций.

Особенностью напоминаний является наличие полной информации о просроченных платежах с указанием дат, номеров товарно-транспортных накладных и сумм отгруженного товара. Это позволяет обеим сторонам вести переговоры не в общем о наличии какой-то суммы долга, а о просрочке платежей по конкретным сделкам. Данная информация особенно важна, если причинами неисполнения обязательств являются отсутствие у покупателя потребности в данном товаре после его отгрузки или наличие претензии к качеству поставленного товара.

Шаг 4. Если просрочка платежа достигает 4–6 дней, производится повторное уведомление, и направляется претензия в связи с просрочкой оплаты. Претензия должна быть оформлена на фирменном бланке, подписана директором предприятия и в обязательном порядке зарегистрирована в делопроизводстве.

Хотя направление письменной претензии в данном случае не обязательно, но она является фактором оказания психологического давления на дебитора с целью убедить его погасить задолженность в добровольном порядке. Претензия может быть заменена письмом с просьбой оплатить долг и проценты за пользование чужими денежными средствами. Также письмо может содержать предложения об отказе от взыскания с должника предусмотренных договором штрафных санкций в случае, если деньги по просроченным платежам будут перечислены к какому-то определенному сроку (например, в течение пяти банковских дней).

Шаг 5. После 12 дней просрочки подается иск в суд.

Для своевременного принятия мер, в соответствии с приведенным выше алгоритмом, приказом руководителя предприятия-кредитора целесообразно создать ситуационную группу. Задачей ситуационной группы будет являться анализ отчетов о предпринятых в соответствии с алгоритмами действиях и их результатах. Для этого необходимо закрепить ответственность сотрудников организации. Эти действия помогут контролировать выполнение мероприятий по сокращению сроков возврата денежных средств дебитором.

Таким образом, предложенный алгоритм позволяет:

1. Прогнозировать вероятность перехода дебиторской задолженности в категорию просроченной для принятия мер по перераспределению оборотных средств предприятия-кредитора.
2. Своевременно выявить причины неисполнения контрагентом обязательств и на этой основе принять решение о стратегии досудебного урегулирования отношений.
3. Избежать роста просроченной дебиторской задолженности, связанной с увеличением базовой величины.
4. Значительно сократить время возврата оборотных средств, обеспечив тем самым финансовую безопасность и наиболее эффективную реализацию экономических решений в процессе хозяйственной деятельности предприятия.
5. Избежать дополнительных затрат на оплату государственной пошлины при подаче исков в хозяйственный суд.
6. Сохранить позитивные взаимоотношения с деловыми партнерами, предоставив им возможность погасить просроченную дебиторскую задолженность без финансовых потерь, связанных со штрафными санкциями и возмещением истцу затрат на судебные издержки.

Список литературы

1. **Телеш, Е. Ю.** Управление дебиторской задолженностью / Е. Ю. Телеш. – Минск : Изд-во Гревцова, 2011. – 176 с.
2. **Хозяйственный** процессуальный кодекс Республики Беларусь от 15 дек. 1998 г. № 219-З : принят Палатой представителей 11 нояб. 1998 г. : одобрен Советом Респ. Нац. собр. Респ. Беларусь 26 нояб. 1998 г. – Минск, 2012.