

ЧТО ДЕЛАТЬ, ЕСЛИ КЛИЕНТ НЕ ПЛАТИТ...

Ваш клиент не оплачивает счет вашей компании? Это может привести к появлению так называемого безнадежного долга, т.е. убытка кредита. Это знакомая проблема для многих предпринимателей. В таких случаях компания приобретает товары/материалы и сделает работу, необходимые для выполнения договора. Если договор включает в себя, кроме товара и работу, то компания выплачивает не только заработную плату, но и связанные с этим социальные расходы. Если ваш клиент не платит сумму договора, то появляется безнадежный долг.



А вот расчет того, сколько предпринимателю придется работать, чтобы окупить убытки, связанные с так называемым безнадежным долгом:

Предположим, что объем безнадежного долга без НДС составляет 10 000 евро и что компания потратила 50%, т.е. 5000 евро без НДС на закупку материалов для этой работы/услуги, а также 25% или 2500 евро на оплату труда. Это означает, что ожидаемая валовая прибыль компании для этой работы составляла 2500 евро. Если заказчик не заплатит, возникнет убыток в размере 10 000 евро (НДС 0%), сумму, которую предприятие запишет как убыток, который по факту принадлежит к разряду понесенных расходов. Для того, чтобы компенсировать этот возникший кредитный убыток, компании придется заработать оборот около 40 000 евро ($10\,000/25\%$).

Какие выводы можно из этого сделать? Получается, что потеря в виде безнадежного долга составляет на самом деле около 40 000 евро, которые уйдут из оборота компании для компенсации утраченных денег. Ситуация оказывается гораздо более серьезной, чем потеря 10 000 евро.

Как избежать таких безнадежных долгов?

Прежде чем предприятие решит продать новому заказчику что-нибудь в кредит, необходимо изучить кредитную историю заказчика. Такую информацию можно получить через нашу компанию NordConsult Oy.

За выплатами заказчика следует внимательно следить и, при необходимости, своевременно напоминать о допущенных задержках. Если при этом взимать дополнительную плату за подобные напоминания, «память» заказчика значительно улучшится.

Если, несмотря на это, клиент все равно не платит по счетам, стоит без лишнего промедления приступить к взысканию долгов. Наша компания NordConsult Oy также может помочь в решении таких вопросов.