

Как разработать кредитную политику

Пять шагов к разработке успешной кредитной политики.

Продажа не будет считаться продажей, пока Вы не получили за нее оплату. Иногда владельцы малого бизнеса могут забыть об этом, находясь в состоянии оживления от прихода нового клиента.

Вместо того чтобы полагаться на «внутренне чутье» или позволить снизиться Вашим стандартам и ожиданиям, от того что Вы заинтересованы в получении продажи, необходимо разработать кредитную политику Вашей компании. Это набор правил и процедур, которые позволят Вам предоставлять кредит только тем клиентам, которые платят по счетам и избавить компанию от недобросовестных плательщиков.

Изучайте своего клиента

Прежде чем предоставить кредит, оформите кредитную заявку Вашего потенциального клиента. Это позволит собрать все детали, необходимые для проверки кредитоспособности и, в худшем случае, Вы будете иметь наготове все документы, чтобы передать долг коллекторам или юристам.

Форма должна содержать такие пункты: ABN¹ компании; ФИО всех владельцев и директоров компании; как долго компания работает на рынке; являются ли бизнес-помещения компании собственностью, сдаются в аренду или арендуются.

Также в форме необходимо указать желаемый кредитный лимит, а также не менее трех кредитно-коммерческих рекомендаций от партнеров. Наконец, форма должна содержать правила и условия соглашения предоставления кредитного лимита. Если клиент находит причины для того, чтобы не заполнять заявку на предоставление кредита, то стоит задуматься о намерениях и платежеспособности этого клиента.

Проверяйте кредитную историю клиента

От того сколько усилий Вы вкладываете в проверку кредитоспособности своего клиента, будет зависеть ваша бизнес-модель. Если Вы делаете много продаж всего лишь на пару долларов, то вряд ли стоит прикладывать усилия для проверки. Но если же делаете тысячи долларов на продажах с несколькими ключевыми клиентами, то кредитоспособность определено стоит проверять. Установите лимит и обязательно проверяйте тех, кто хочет повысить этот лимит.

Во-первых, свяжитесь с их деловыми партнерами на предмет надежности компании как плательщика (хотя надо понимать, что этот способ не является надежным). Затем необходимо получить кредитный отчет, который включает в себя исторические данные о платежах, записи о банкротстве, либо иски, аресты и судебные решения против компании, а также уровень риска, который предсказывает, насколько вероятно, что они оплатят свои счета. Это может стоить несколько сотен долларов, так что это действительно стоит делать только тогда, когда Вы собираетесь предоставить очень большой кредит для клиента.

¹ Australian Business Number (ABN) – уникальный идентификатор, используемый в австралийском налоговом управлении

Устанавливайте кредитные лимиты и условия

Если вы решили предоставить кредит клиенту, необходимо прояснить его лимит. Это очевидно, чем более кредитоспособен клиент, тем выше лимит. Вы должны определиться с рисками, которые можете себе позволить и на которые Вы можете пойти, если клиент не будет платить.

Также необходимо установить условия погашения кредита: обычные сроки – это 14, 30 или 60 дней. Вам необходимо зафиксировать эти условия в бухгалтерской программе. Чтобы четко отслеживать ситуацию с погашением кредитов или их задержкой.

Не оставляйте без внимания ни одного клиента

Вы должны не только проверять новых клиентов, но и наблюдать за существующими, даже если они всегда были примерными плательщиками. Необходимо использовать бухгалтерское программное обеспечение, чтобы отслеживать сколько времени клиент с Вами и как быстро он оплачивает свои счета. Это поможет установить кредитные лимиты для клиентов, если Вы еще не сделали этого. Если клиент тратит больше денег, то и Вы должны пересмотреть его кредитный лимит.

Следите за изменениями в оплате клиента, такими как увеличение задержки выплат или неуверенные отговорки для «медленных» выплат. Это может быть признаком того, что клиент испытывает финансовые затруднения и поводом для вас, чтобы задуматься о том, какой кредитный лимит Вы можете предоставить этому клиенту.

Придерживайтесь и следуйте установленной политике

Будьте осторожны, делая исключения из правил. Если клиент не может сотрудничать при выставленных Вами условиях, то необходимо рассмотреть возможность работы без этого клиента. Это все-таки намного лучше, чем работать с этим заказчиком, а в дальнейшем не получить положенные выплаты за Ваш товар и труд.

В конце концов, постоянно следите за просроченными платежами. Обязательно будьте на связи со своим клиентом: получите подтверждение о том, когда он собирается оплатить просроченный долг; если же у клиента имеются финансовые трудности, предложите рассрочку, разработайте график погашения задолженности. Если клиент пропускает обговоренную дату платежа, свяжитесь с ним немедленно. Чем дольше вы будете игнорировать эту ситуацию, тем меньше вероятность получить оплату.

Автор: James Solomons, руководитель отдела бухгалтерии в компании Xero, провайдере бухгалтерского ПО для малого бизнеса.