

## 6. СТРАХОВОЙ АУДИТ

### 6.1. СТРАХОВАНИЕ КАК МЕТОД УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИЙ

Войко А.В. к.э.н., доцент кафедры «Финансы и кредит»

*Всероссийская государственная налоговая академия Минфина России*

Один из основных способов завоевания новых рынков сбыта и сохранения конкурентных позиций – предоставление покупателям отсрочек платежа по отгруженной продукции. Это неизбежно влечет за собой риск несвоевременного возврата денежных средств и возникновения убытков. Снизить подобные риски можно, заключив договор страхования дебиторской задолженности.

Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Использование этого инструмента может быть эффективно для торговых и производственных компаний, действующих на конкурентных рынках и не имеющих возможности диктовать покупателям свои условия продажи или планирующих завоевание новых рынков реализации продукции.

В настоящей статье рассматриваются вопросы определения сущности и значения данного вида страхования, современные проблемы его проведения в Российской Федерации. В статье также исследуются особенности бухгалтерского учета и налогообложения операций по страхованию дебиторской задолженности предприятий и организаций.

Комплекс мер по взысканию дебиторской задолженности на предприятии является неотъемлемой частью всей кредитной политики организации. Многообразие различных экономических ситуаций привело к тому, что помимо традиционного отслеживания состояния дебиторской задолженности и непосредственного контакта с покупателями по поводу оплаты счетов за поставленную продукцию существует ряд вполне эффективных способов инкассации дебиторской задолженности, позволяющих вернуть денежные средства за поставленную продукцию:

- оформление задолженности векселем;
- взаимозачетные операции;
- факторинг и т.д.

Однако в современных условиях хозяйствования многие предприятия и организации стремятся не только получать положительные финансовые результаты, но и заранее их планировать. Что при высокой вероятности неплатежей становится довольно трудной задачей – далеко не каждое предприятие готово предоставить собственную финансовую отчетность и прочую необходимую для проведения анализа его кредитоспособности информацию. Следовательно, риски неплатежа по конкретным сделкам можно оценить также далеко не всегда, что обуславливает применение прямого страхования дебиторской задолженности как инструмента управления дебиторской задолженностью предприятия.

Страхование дебиторской задолженности предполагает страхование риска убытков от несвоевременного возврата денежных средств покупателем или его банкротства. Использование этого инструмента может быть эффективно для торговых и производственных компаний, действующих на конкурентных рынках и не имеющих возможности диктовать покупателям свои условия продажи или планирующих завоевание новых рыночных ниш.

К преимуществам использования страхования дебиторской задолженности можно отнести повышение

финансовой независимости компании. В российской и мировой практике нередки случаи, когда банкротство крупного покупателя влекло за собой серию банкротств его поставщиков, работавших на условиях отсрочки платежа. Надо отметить, что компаниям, застраховавшим свою дебиторскую задолженность, как правило, значительно проще получить более выгодные условия по банковским кредитам. При этом застрахованная дебиторская задолженность может служить предметом залога для банка.

Заключение договора страхования позволит не только провести обоснованную оценку кредитных рисков компании, но и переложить сами риски на страховую компанию. Также стоит отметить и такое важное преимущество страхования дебиторской задолженности – возможность активно развивать рынки регионов. Сегодня представители нашей компании, даже выезжая на место к региональным покупателям, не в состоянии оценить их платежеспособность и зачастую вынуждены отказываться им в коммерческом кредите. Региональные компании, в свою очередь, не могут себе позволить предоплату. Все это сдерживает наращивание объемов продаж и развитие предприятий и может быть решено с помощью страхования дебиторской задолженности.

Среди основных недостатков страхования дебиторской задолженности можно отметить достаточно высокую стоимость этой услуги по сравнению с аналогичными предложениями на зарубежных рынках. Страховая премия может составлять от 0,9 до 9% застрахованного объема продаж с рассрочкой платежа. Это связано с тем, что российские страховые компании, определяя размер премии, учитывают в стоимости страхования страновой риск России.

### ОЦЕНКА КРЕДИТНЫХ РИСКОВ

Для того чтобы застраховать свою дебиторскую задолженность, предприятие должно застраховать всех покупателей, приобретающих продукцию на условиях отсрочки платежа. Но это не означает, что все они будут застрахованы.

Страховая компания, прежде чем предложить конкретные условия страхования (размер страховой премии, франшизы), анализирует кредитные риски контрагентов компании и выбирает тех, с которыми допустимо работать на условиях отсрочки платежа, и устанавливает для каждого из них кредитный лимит.

Требование передавать на страхование весь объем продаж с отсрочкой платежа, из которого страховая компания выберет клиентов, обладающих наименьшими рисками, является не вполне оправданным. С одной стороны, можно понять страховую компанию, стремящуюся снизить свои риски. С другой стороны, неясно, зачем предприятию страховать добросовестных покупателей и платить за это деньги.

Проведение оценки, необходимой для установления кредитных лимитов покупателям, начинается с анализа деятельности компании-продавца. Поэтому при первом обращении предприятия в страховую компанию потребуется представить:

- общие сведения о компании (наименование, адрес, сфера деятельности);
- планируемый объем продаж в будущем году;

- информацию об убытках в результате неисполнения обязательств покупателями, которые были в предшествующих годах (за два-три года);
- реестр старения дебиторской задолженности;
- список покупателей, приобретающих продукцию на условиях отсрочки платежа.

Требование о наличии отчетности по международным стандартам не является обязательным, но позволяет страховой компании качественнее оценить кредитные риски предприятия и предложить более выгодные условия страхования. Параллельно проводится анализ действующих процедур предоставления коммерческих кредитов и управления ими (системы кредитного менеджмента). Если кредитный менеджмент предприятия соответствует требованиям страховой компании, то предприятие после заключения договора будет самостоятельно контролировать соблюдение установленных кредитных лимитов по покупателям. В противном случае страховая компания возьмет эту функцию на себя, и предприятие будет вынуждено предоставлять большее количество отчетов страховой компании, а условия страхования станут менее выгодными.

Качественный кредитный менеджмент, с точки зрения страховой компании, должен соответствовать следующим требованиям:

- все процедуры принятия решений описаны во внутрифирменных положениях;
- за конкретными должностными лицами закреплена ответственность принятия решений о предоставлении кредитов;
- внедрена система оценки кредитоспособности покупателей;
- описаны процедуры взыскания просроченной дебиторской задолженности;
- создана система мониторинга старения дебиторской задолженности;
- в договорах на поставку четко определена дата погашения дебиторской задолженности.

Только после оценки качества кредитного менеджмента и финансовой отчетности предприятия страховая компания приступает к оценке кредитных рисков покупателей и устанавливает им кредитные лимиты. Оценка кредитных рисков по покупателям – дорогостоящая и трудоемкая процедура, поэтому эта услуга оплачивается предприятием, страхующим дебиторскую задолженность, отдельно. Страховая компания самостоятельно связывается с компаниями-покупателями и просит их предоставить бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках за три последних года. Следует заметить, что с каждым годом все большее число компаний без колебаний предоставляют необходимые данные, так как во многом от их открытости будет зависеть размер кредитного лимита.

Иногда страховые компании оценивают кредитоспособность покупателей, не сообщая им об этом. В этом случае в договоре страхования должен быть раздел, посвященный конфиденциальности информации, и если компания-продавец до наступления страхового случая сообщает покупателю о том, что его обязательства застрахованы, то страховое возмещение не выплачивается. Разумеется, доказать это крайне сложно, и единственное, что может служить доказательством для страховой компании, – это переписка между покупателем и продавцом.

Размер кредитных лимитов покупателей зависит не только от данных финансовой отчетности, но и от состояния рынка. Если рынок насыщен, высоки уровень конкуренции и вероятность банкротства предприятий, то кредитные лимиты будут меньше, чем на активно

растущем рынке. Анализ рынка проводят специализированные компании по заказу страховщика. Затраты на исследование рынка страховая компания определяет самостоятельно (включает в стоимость оценки кредитных рисков компаний-покупателей).

После того как кредитные риски покупателей оценены, устанавливаются кредитные лимиты, размер страховой премии, франшизы и подписывается договор страхования.

Договор страхования дебиторской задолженности, как правило, заключается на год. За это время у предприятия могут появиться новые покупатели, приобретающие продукцию с отсрочкой платежа. По желанию предприятия-продавца риски по этим покупателям также могут быть застрахованы. Для этого в страховую компанию необходимо направить письмо с просьбой оценить и включить их кредитные риски в договор страхования. Стоимость оценки кредитных рисков новых компаний-покупателей также будет оплачиваться отдельно.

Взаимодействие со страховой компанией после подписания договора зависит от принятой схемы страхования. При страховании дебиторской задолженности могут использоваться полисная или генеральная схемы страхования.

### Полисная схема

При использовании этой схемы неотъемлемой частью договора страхования являются страховые полисы. Такой полис выписывается на каждую поставку продукции с рассрочкой платежа застрахованным покупателем. Полис оформляется по заявлению покупателя, в котором должны содержаться данные о планируемой отгрузке (номер накладной, сумма, наименование покупателя). Он считается действительным после оплаты страховой премии. Поэтому предприятие выплачивает премию по страховому полису, как правило, в день его выдачи или на следующий день. Размер страховой премии определяется как процент от стоимости поставки, застрахованной полисом. Мониторинг соблюдения кредитных лимитов при использовании полисной схемы осуществляет страховая компания. Для этого предприятие ежемесячно отправляет отчеты о задолженности контрагентов, риски по которым застрахованы. Если кредитные лимиты покупателей исчерпаны, выписка полисов прекращается.

### Генеральная схема

При генеральной схеме страхования полисы не используются. Предприятие отгружает продукцию в рамках установленных кредитных лимитов, не страхуя полисом каждую поставку с отсрочкой платежа. В случае использования генеральной схемы авансом выплачивается 50-70% от плановой страховой премии за весь период действия договора. Аванс может выплачиваться в течение трех первых месяцев после подписания договора страхования. Сумма плановой страховой премии рассчитывается как установленный в договоре процент от планируемого объема продаж застрахованным покупателям за год. Предприятие ежеквартально (15-го или 31-го числа следующего месяца в зависимости от договора) представляет отчеты об осуществленных отгрузках застрахованным контрагентам и структуре текущей дебиторской задолженности. Остаток суммы страховой премии предприятие выплачивает в месяце, когда достигнут плановый объем продаж. При превышении фак-

тического оборота над оплаченным осуществляется доплата страховой премии на ежемесячной или ежеквартальной основе.

Использовать генеральную схему страхования могут только те предприятия, которые расцениваются страховой компанией как надежные и уже до этого использовали полисную схему.

Некоторые компании оставляют за собой право пересмотреть страховые лимиты в сторону их уменьшения или увеличения во время действия контракта. Такое возможно в случае изменения финансового положения предприятия и его покупателей. Это позволяет снизить риск убытков предприятия-продавца. При сокращении кредитных лимитов снижается объем застрахованных отгрузок с рассрочкой платежа, а следовательно, и сумма выплачиваемой страховой премии, поэтому предприятие ничего не теряет.

## ВЗАИМООТНОШЕНИЯ УЧАСТНИКОВ СТРАХОВАНИЯ ПОСЛЕ НАСТУПЛЕНИЯ СТРАХОВОГО СЛУЧАЯ

Страховым случаем признается просрочка покупателем платежа по оплате поставленных товаров или его банкротство.

Предприятие обязано в течение месяца сообщить страховой компании о возникновении просроченной дебиторской задолженности по застрахованным покупателям, а также направить письменное требование о компенсации убытков и их детальное описание. Страховой компанией не компенсируются:

- убытки по отгрузке товаров с рассрочкой платежа застрахованным покупателям сверх установленных кредитных лимитов;
- убытки, которые могут быть погашены при проведении взаимозачета;
- невыплаченные пени и штрафы, начисленные в соответствии с договором поставки за просрочку платежа.

С момента возникновения просрочки платежа в обязанности предприятия-продавца входит регулярное напоминание покупателю о необходимости погасить свои обязательства (письменно или по телефону), выезд представителей в офис контрагента и проведение переговоров о возможных способах и сроках погашения долга. Аналогичные действия в отношении застрахованного контрагента осуществляют представители страховой компании. Если по истечении 180 дней с момента возникновения просрочки платежа (период ожидания) дебиторская задолженность не погашена, страховой случай считается наступившим, и страховая компания выплачивает страховое возмещение.

Часто в страховую компанию поступают заявления от предприятий, застраховавших свою дебиторскую задолженность, с просьбой не предпринимать никаких мер в отношении того или иного контрагента, просрочившего платеж, и страховые компании, как правило, в таких случаях не возражают. Но если в итоге такой контрагент не оплатит товар, то страховое возмещение не будет выплачено.

Если контрагент признается банкротом, то страховой случай считается с момента вынесения арбитражным судом одного из следующих решений:

- о введении процедуры финансового оздоровления компании-покупателя;
- о признании покупателя банкротом и открытии конкурсного производства;

- о заключении мирового соглашения между покупателем и его кредиторами.

Даже после выплаты страхового возмещения у предприятия остается право требования по обязательствам (дебиторской задолженности) покупателя в размере, установленном в договоре франшизы. К примеру, в договоре страхования франшиза установлена в размере 15%. Покупателю была отгружена продукция в рассрочку на 100 тыс. руб., что соответствует установленным лимитам. Обязательства покупателя не были погашены. По завершении периода ожидания страховая компания выплатила 85 тыс. руб. страхового возмещения. Задолженность в размере 15 тыс. руб. осталась непогашенной, и предприятие вправе требовать эти деньги от покупателя. Взыскать эту часть дебиторской задолженности предприятие может либо в ходе конкурсного производства, либо продолжая переговоры с контрагентом.

Основное ограничение на широкое распространение страхования дебиторской задолженности налагает требование страховать весь оборот, а не только поставки неблагонадежным контрагентам.

Ограничивает применение и размер оборота, подлежащего страхованию. При достаточно высокой стоимости кредитного анализа и величины тарифных ставок страхование для компаний с небольшим оборотом становится слишком дорогим. На практике страхуются компании с оборотом от 4-5 млн. долл. США в год и более. Хотя есть страхователи с существенно меньшим оборотом, но это скорее исключение.

Кроме того, страховые компании могут страховать дебиторскую задолженность, которая подкрепляется документально и находит отражение в финансовой отчетности предприятия, что неприемлемо для ряда предприятий, применяющих различные способы оптимизации налогов.

Сегодня страхование дебиторской задолженности скорее редкость, чем общепринятая практика. Со временем многие предприятия будут использовать этот инструмент страхования и возможны ситуации, когда разные предприятия будут страховать одного покупателя в одной и той же страховой компании. Страховщиками это расценивается как концентрация риска на одном покупателе и рост вероятности собственных убытков. В этом случае на такого покупателя страховая компания установит риск в размере определенного кредитного лимита, чего может оказаться недостаточным для всех страхователей одновременно. Это означает, что кому-то может быть отказано в принятии такого риска на страхование или предоставлен недостаточный лимит, что может быть не очень удобно для предприятия, страхующего свою дебиторскую задолженность.

## БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ ОПЕРАЦИЙ ПО СТРАХОВАНИЮ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

В бухгалтерском учете расходы по страхованию дебиторской задолженности, заключившей договор страхования, учитываются согласно правилам ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н).

Такие расходы относятся к расходам по обычным видам деятельности (п. 5 ПБУ 10/99).

Взносы на обязательное и добровольное страхование имущества (а дебиторская задолженность являет-

ся имуществом организации) относятся к расходам по обычным видам деятельности и могут отражаться на счетах 26 «Общехозяйственные работы», 20 «Основное производство», 44 «Расходы на продажу» в зависимости от отрасли, к которой относится организация.

Как правило, страховые взносы полностью уплачивают в том месяце, в котором заключают договор со страховой компанией, при этом сумма страхового взноса списывается на затраты ежемесячно равными долями.

Если организация заключила договор на срок, превышающий один календарный месяц, то сумму уплаченного страхового взноса ей нужно сначала отразить как расходы будущих периодов, а затем списать его равномерно в течение периода действия договора (п. 65 Положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности, утвержденного приказом Минфина России от 29.07.1998 №34н).

Порядок списания расходов будущих периодов устанавливается организацией самостоятельно (равномерно, пропорционально объему продукции и т.п.). Для расчетов по имущественному и личному страхованию Планом счетов бухгалтерского учета (утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 №94н) предусмотрен субсчет 76-1 «Расчеты по имущественному и личному страхованию» счета 76 «Расчеты с разными дебиторами и кредиторами».

Например, организация 15 марта 2007 года застраховала риск неплатежа со стороны покупателей продукции на сумму 1500 тыс. руб. Сумма страхового платежа составляет 120 тыс. руб. (деньги перечислены 15.03.2007). Страховка действует с 15 марта 2007 года по 14 марта 2008 года.

В учетной политике организации установлено, что расходы будущих периодов списываются равномерно в течение срока, к которому они относятся.

В бухгалтерском учете произведенные расходы отражаются следующим образом:

- дебет 76 субсчет «Расчеты по имущественному и личному страхованию» Кредит 50 (51) – 120 тыс. руб. – перечислен платеж страховой компании;
- дебет 97 Кредит 76 субсчет «Расчеты по имущественному и личному страхованию» – 120 тыс. руб. – отражены расходы, относящиеся будущим периодам;
- дебет 20 (26, 44 и др.) Кредит 97 – 5,59 тыс. руб. – отнесена на расходы сумма страховки за март 2007 года (120 тыс. руб. / 365 дн. \* 17 дн.).

Далее ежемесячно в период с апреля 2007 года по февраль 2008 года следует рассчитать сумму, приходящуюся на дни соответствующего месяца.

Если в результате неплатежа со стороны покупателя организация получит страховое возмещение, то, согласно Положению по бухгалтерскому учету «Доходы организации» ПБУ 9/99, утвержденному приказом Минфина России от 06.05.1999 №32н, страховое возмещение относится к прочим доходам. Необходимо отметить, что факт возникновения причин для получения данного дохода должен быть подтвержден документально.

При наступлении страхового случая бухгалтер организации производит в учете записи:

- дебет 76 субсчет «Расчеты по имущественному и личному страхованию» Кредит 99 субсчет «Чрезвычайные доходы» – отражено страховое возмещение в составе чрезвычайных доходов;
- дебет 51 Кредит 76 субсчет «Расчеты по имущественному и личному страхованию» – получено страховое возмещение.

Однако в налоговом учете затраты по страхованию дебиторской задолженности не могут быть отнесены на уменьшение налогооблагаемой базы при расчете налога на прибыль. Перечень расходов, указанный в ст. 263 НК РФ, которые могут быть учтены при расчете налога на прибыль, является исчерпывающим и не включает в себя расходы по страхованию дебиторской задолженности. Следовательно, предприятиям придется выплачивать страховые премии с учетом налогов из прибыли предприятия, что является существенным препятствием для использования страхования дебиторской задолженности предприятиями.

## Литература

1. План счетов бухгалтерского учета (утв. приказом Минфина России от 31.10.2000 №94н).
2. ПБУ 10/99 «Расходы организации» (утв. приказом Минфина России от 06.05.1999 №33н).
3. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 5 августа 2000 г. №117-ФЗ.
4. Как застраховать дебиторскую задолженность. Финансовый директор №9, 2005.
5. Сахирова Н.П. «Страхование», Издательство «Проспект», М., 2006.

*Войко Александр Вячеславович*

## РЕЦЕНЗИЯ

В статье подробно представлены вопросы страхования дебиторской задолженности организаций в современных условиях хозяйствования, выявлены преимущества и недостатки применения страхования в качестве метода управления дебиторской задолженностью.

В частности, в статье рассматриваются вопросы, связанные с оценкой уровня кредитных рисков предприятий, рассмотрены особенности документооборота при первом обращении предприятия в страховую компанию. Исследованы различные способы страхования дебиторской задолженностью предприятий. В частности, в статье отражены особенности страхования дебиторской задолженности с помощью генеральной и полисной схем.

Проблеме взаимоотношения участников страхования после наступления страхового случая в статье также уделено внимание, определены их основные особенности.

Особое место в статье занимает материал, посвященный бухгалтерскому учету операций по страхованию дебиторской задолженности предприятий и их налогообложению, тем самым, придавая данной статье практическую направленность. В частности, в статье изучен вопрос учета расходов по страхованию дебиторской задолженности и их отнесения на себестоимость продукции.

*Ишина И.В., д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Финансы и кредит» Всероссийской государственной налоговой академии Министерства финансов РФ*

## 6. INSURANCE AUDIT

### 6.1. INSURANCE AS A METHOD OF ACCOUNTS RECEIVABLE ADMINISTRATION

A.V. Voyko, Candidate of Science (Economic), Associate Professor of the Chair of Finances and Credit of All-Russian State Fiscal Academy

The article presents the problems of accounts receivable administration with insurance as a method of risk management. The article includes issues about how to control credit risks, relations between insured and underwriter if insured accident has come. Also the article has items about business accounting and taxation of accounts receivable insurance.