

Недопущение, ограничение или устранение конкуренции

(в ред. Федерального закона от 29.07.2009 N 216-ФЗ)

1. Недопущение, ограничение или устранение конкуренции путем заключения ограничивающих конкуренцию соглашений или осуществления ограничивающих конкуренцию согласованных действий, неоднократного злоупотребления доминирующим положением, выразившимся в установлении и (или) поддержании монопольно высокой или монопольно низкой цены товара, необоснованном отказе или уклонении от заключения договора, **ограничении доступа на рынок**, если эти деяния причинили крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо повлекли извлечение дохода в крупном размере...

*Страхование дебиторской
задолженности
как инструмент управления рисками и
развития бизнеса*

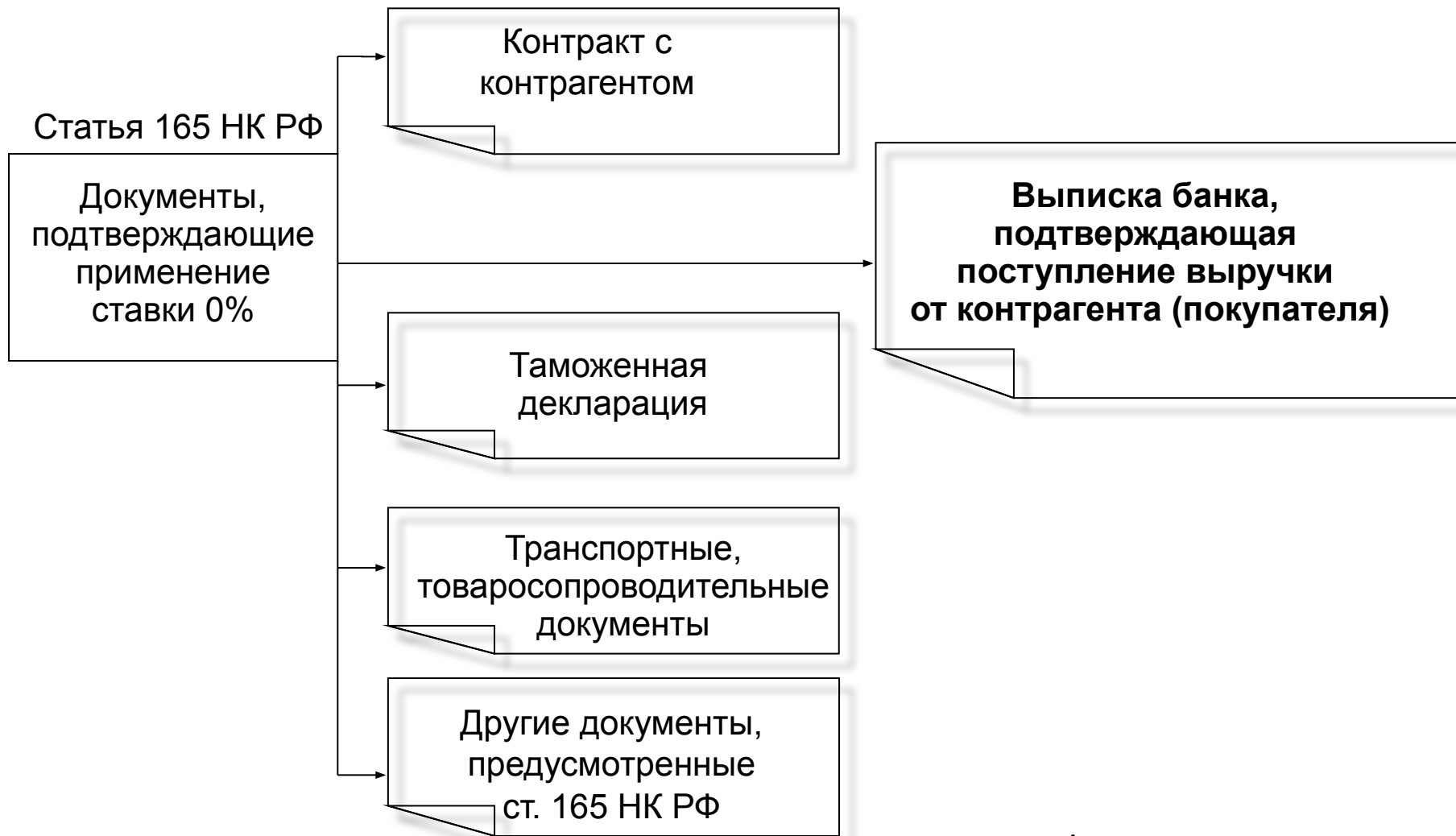
Афанасьева Ольга, Директор специализированного агентства по страхованию дебиторской задолженности
Центр страхования финансовых рисков ОАО СК РОСНО

РОСНО

Экспортный коммерческий (товарный) кредит- внешнеторговая сделка коммерческого кредитование с условием оплаты отсрочкой или рассрочкой платежа

РОСНО

Шаг	Цена вопроса	Комментарий
Подписание контракта и отправка товара за границу (оказание работ, услуг)	Цена поставки (1 000 000)	
Длительный неплатеж, банкротство контрагента, в т.ч. самоликвидация	Убыток в размере цена контракта (- 1 000 000)	
Отсутствие выписки банка, подтверждающей поступление валютной выручки	Начисление НДС (- 180 000)	Выписка банка- обязательный документ для подтверждения нулевого НДС
Ведение дел, в том числе и судебных, в другой юрисдикции	От 50 000 долларов США	
Исполнение банком функции агента валютного контроля- направление уведомления в бюджетно-финансовую комиссию	Штраф от 3/4 до 1 размера непоступившей валютной выручки (минимум - 750 000, максимум – 1 000 000)	П.4 ст.15.25 КоАП РФ
	Минимальный Убыток экспортера 1 930 000	3



«+»

Если юридическое лицо предприняло все зависящие от него меры по репатриации денежных средств, привлечение его к административной ответственности невозможно. При этом под всеми возможными мерами подразумевается неоднократное обращение к контрагенту с требованием о перечислении денежных средств, командировка специалистов для переговоров и т. п.

(Постановления ФАС МО от 27 ноября 2006 г. № КА-А40/8209-06, ФАС СЗО от 17 апреля 2008 г. № А66-7425/2007, ФАС СЗО от 7 мая 2008 г. № А58-28404/2007)

«—»

По мнению судов, необходимо учитывать не те действия по получению денежных средств, которые были предприняты резидентом после неисполнения контрагентом его обязанностей, а те обеспечительные способы, которые были предусмотрены с целью получения или возврата денежных средств немедленно при наступлении срока исполнения договорных обязательств. К таким обеспечительным мерам могут быть отнесены меры, предпринятые резидентом при выборе контрагента, а также условия контракта, исключаяющие риск неисполнения нерезидентом принятых на себя обязательств.

(Постановление ФАС МО от 5 февраля 2008 г. № КА-А40/14029-07)

Страхование дебиторской задолженности (в мировой практике –страхование кредитных рисков) – это защита бизнеса производителя (поставщика) товаров, работ, услуг по сделкам коммерческого кредитования с условием об отсрочке или рассрочке платежа против неплатежей и несостоятельности (банкротстве) контрагента по любой причине

Общие риски:

Длительный неплатеж

Банкротство контрагента, в т.ч. И по причине самоликвидации

Потеря ликвидности и снижение роста производства, потеря доли рынка и дополнительные издержки на возврат клиентов или привлечение новых

Проблемы финансирования оборотного капитала

Риски внутреннего рынка:

Ассиметричность информации (отсутствие кредитных бюро по юр лицам)

Отсутствие кредитной политики в компании

Стратегия использования чужих денег

Мошенничество

Специфические риски экспортеров:

Сложность в получении информации о контрагенте и ее интерпритация

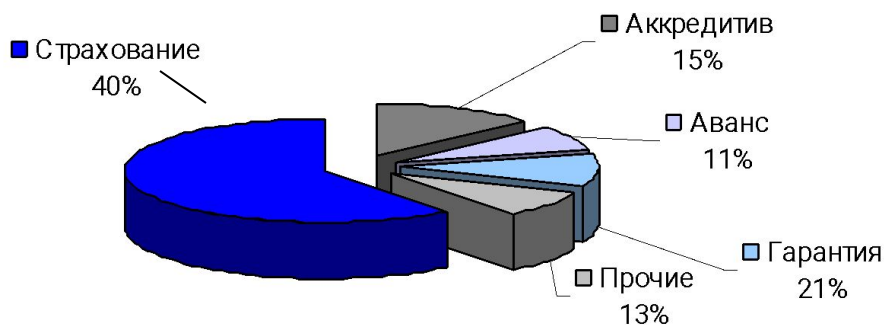
Ведение дел в другой юрисдикции

Штрафные санкции из-за невозврата валютной выручки

Риски Российских производителей:

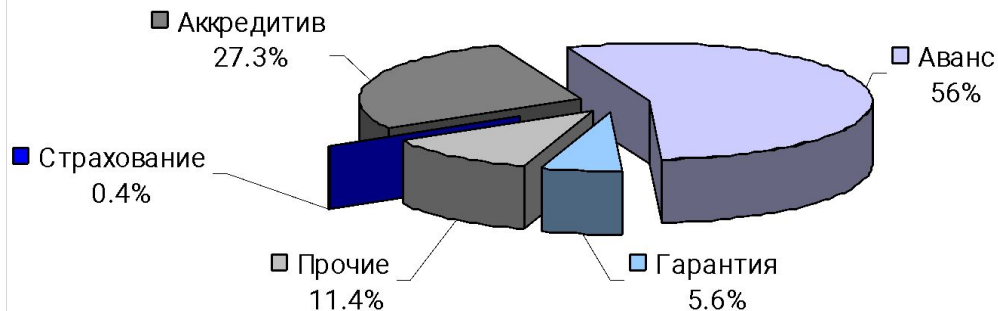
Отсутствие конкурентоспособности при торговле из-за требований об авансировании или оформлении аккредитивов и банковских гарантий для организации закупок товаров Российского производства

Страны ЕС



- Аккредитив
- Аванс
- Гарантия
- Прочие
- Страхование

Россия

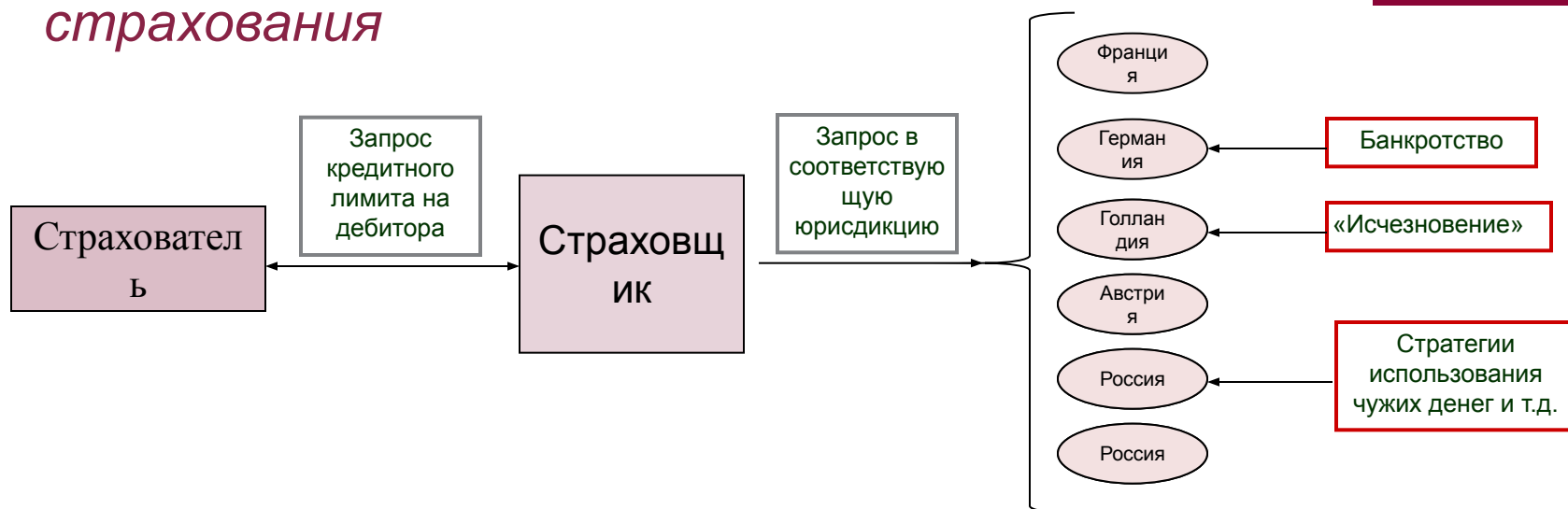


Мировая практика

1. Предпосылки страхования коммерческих кредитов возникли около 114 лет назад (коммерческую форму данное страхование приобрело около 60 лет назад).
2. Более 60% мирового торгового оборота работает по сделкам коммерческого кредитования, 40% оборота застраховано;
3. Страхуются экспортные и внутренние коммерческие кредиты, авансовые платежи.

Схема работы с использованием страхования

РОСНО



Ценность страховой защиты:

- Объективная оценка действующего клиентского портфеля и снижение вероятности наступления финансовых потерь с помощью экспертного мнения специалистов кредитного страхования;
- Определение возможности работы с новыми покупателями и определения уровня торговых отношений (размер кредита) для новых/действующих контрагентов, усиление контроля за дебиторской задолженностью;
- Расширение географии сбыта и увеличение уровня продаж;
- Защита бизнеса при банкротстве или длительном неплатеже покупателя (должника) за счет получения страхового возмещения;
- Повышение кредитного рейтинга перед банками, компаниями-кредиторами, рейтинговыми агентствами, инвесторами (акционерами).

Особенности страхования кредитных рисков

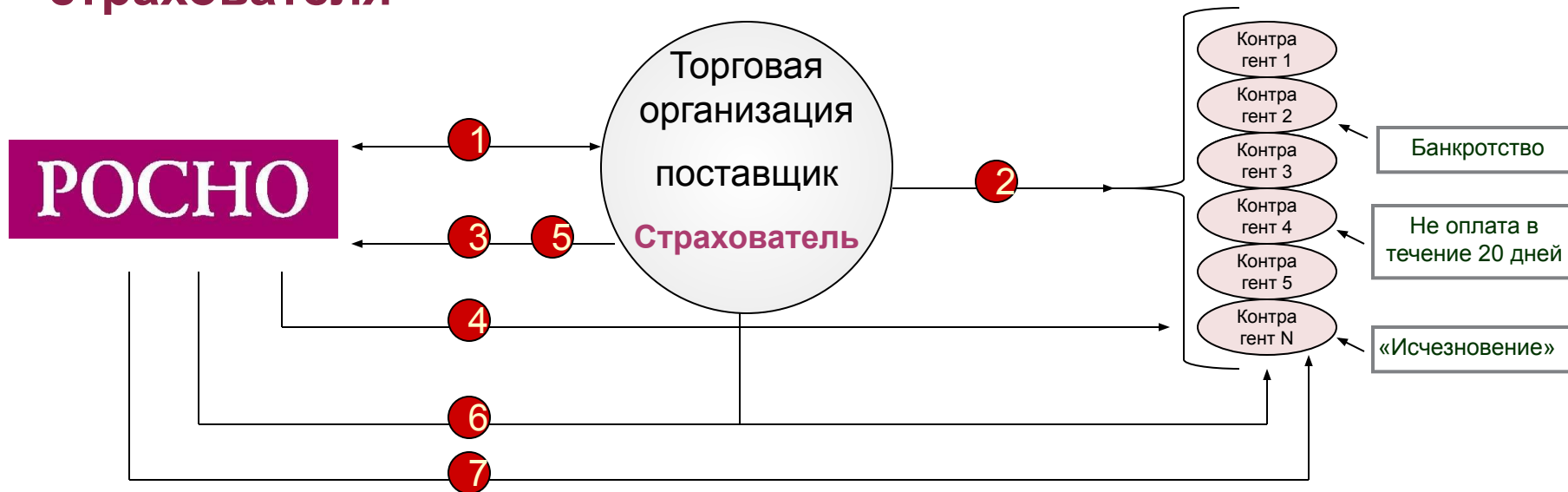
- Обращение к страховщику не является обязательством подписывать договор страхования
- Анализ ретроспективы ведения бизнеса потенциального Страхователя;
- Декларирование всего торгового оборота для андеррайтинга (предстраховой экспертизы);
- Анализ ретроспективы ведения бизнеса каждого контрагента Страхователя, установление индивидуальных кредитных лимитов;
- Мониторинг контрагентов, Buyer Visit (1 раз в год);
- Период ожидания;
- Участие страхователя в убытке (франшиза);
- Наличие минимальной гарантированной премии (как правило);
- Страхователь = выгодоприобретатель;
- Сделки между аффилированными лицами не страхуются;
- Оговорка stop&go;

- получение компетентного экспертного заключения о кредитоспособности и финансовом состоянии контрагента;
- защита кредитных рисков от «плохих долгов»;
- усиление контроля за дебиторской задолженностью;
- стабилизация денежных потоков и управление ликвидностью в случае непредвиденного убытка;
- снижение резервов под сомнительную задолженность;
- способность обеспечивать доступные расчетные условия для контрагентов;
- оптимизация и расширение клиентской базы (диверсификация текущего бизнеса); увеличение объема продаж;
- возможность влияния на бизнес контрагента с помощью управления кредитными квотами (кредитные лимиты страхового покрытия);
- получение оборотного капитала под обеспечение в виде застрахованной дебиторской задолженности;
- улучшение качества риск-менеджмента компании;
- защита интересов акционеров и повышение инвестиционной привлекательности бизнеса.

- Постоянный мониторинг платежеспособности контрагента-дебитора через информационную базу партнера-перестраховщика (40 000 000 компаний в ежедневном оперативном режиме)
- Снижение или аннулирование текущего кредитного лимита на вашего дебитора
- Отказ в установление кредитного лимита из-за закрытия кредитной квоты на вашего контрагента за счет поставок от других поставщиков
- Воздействие на дебитора- неплательщика с помощью кредитных квот других поставщиков
- Проведение трехсторонних переговоров Страхователь- Страховщик- Дебитор или Встреча и проведение переговоров сотрудниками бизнес-подразделения партнера-перестраховщика в соответствующей юрисдикции
- Направление Контрагентам письменных требований на оплату задолженности
- Урегулирование убытка; правовая поддержка страхователя при судебном взыскании в другой юрисдикции; сбор пакета документов, подтверждающего применение всех мер воздействия при урегулировании убытка
- Судебная поддержка в России при опротестовании штрафов АпК

Схема взаимодействия страховщика и страхователя

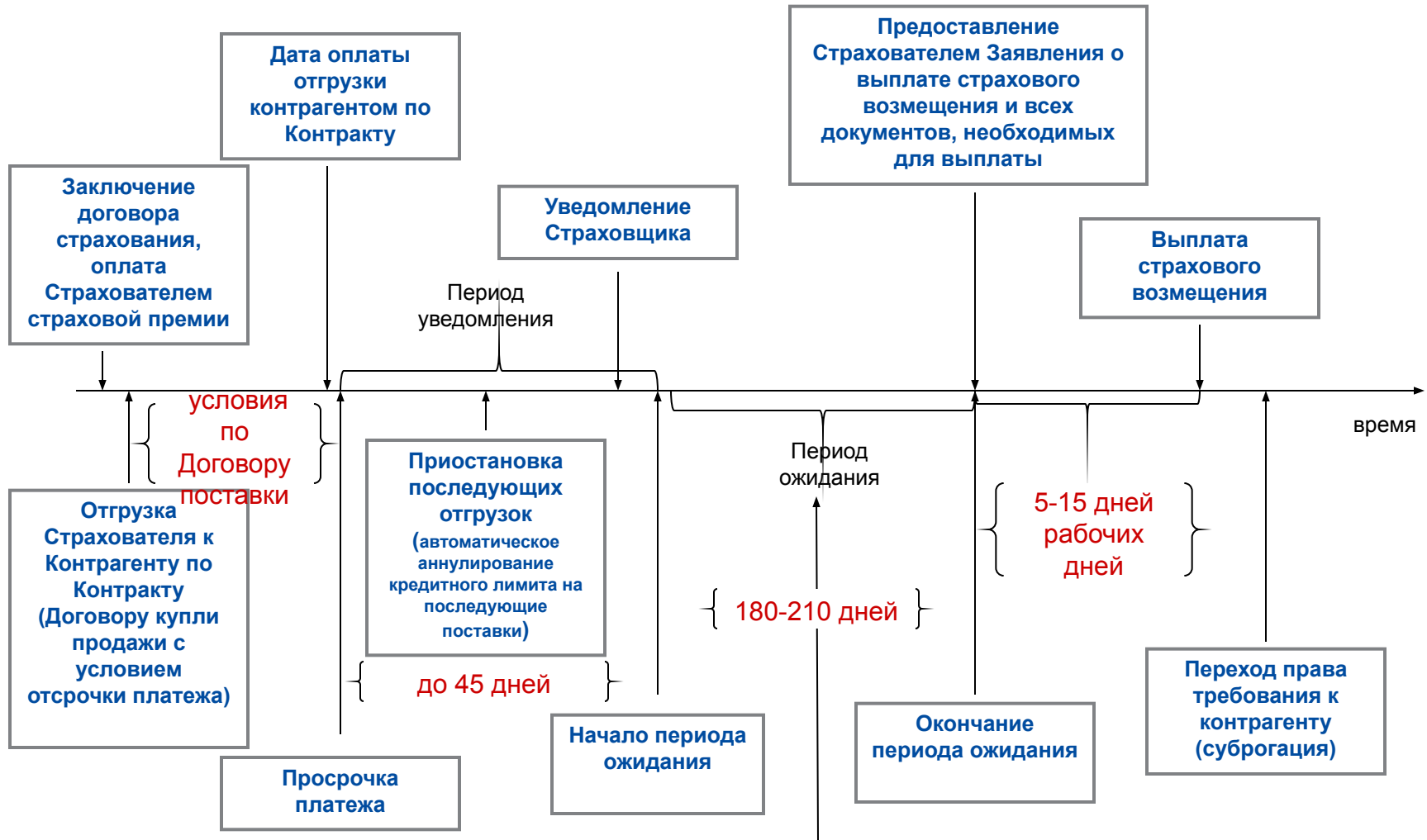
РОСНО



1. Заполнение анкеты -заявления для проведения РОСНО предстраховой экспертизы (оценка кредито- и платёжеспособности контрагента, установление кредитных лимитов); заключение Договора Страхования
2. **Отгрузка товаров/ предоставление услуг на условиях отсрочки/ рассрочки платежа, выставление счета**
3. **Направление отчетов о состоянии оплаты счета Контрагентом по договору поставки**
4. **Мониторинг и Buyer's Visit**
5. **Незамедлительное информирование РОСНО о просроченном платеже**
6. Реализация мероприятий, согласованных со страхователем, направленных на урегулирование убытка Страхователя в период ожидания
7. По окончании периода ожидания и предоставления заявления на выплату РОСНО производит выплату страхового возмещения

Последовательность

РОСНО



Работа РОСНО по урегулированию убытка с контрагентом-должником на основании доверенности от Страхователя

Поиск партнеров и клиентов в 47 странах мира- бесплатно-
ЕвроИнфоКорЦентр

Привлечение инвестиций и поиск стратегических партнеров-
Московское агентство по поддержке экспорта и инвестиций при МТПП

Оценка рисков проектов, проверка контрагентов в других юрисдикциях и
на территории России, страхование дебиторской задолженности-
РОСНО

Привлечение кредитов на закупку оборудования за счет Еврофонда,
поставка оборудования (произведенного в Евросоюзе) по
инвестиционным схемам на срок до 5-ти лет- GRS-SL, компания
Словацкого экспортного агентства (от 8 до 11% годовых в валюте)

Финансирование оборотного капитала под обеспечение в виде
застрахованных денежных прав требований. Еврофинанс Моснарбанк,
9-13% годовых в рублях

Отличие государственного и коммерческого страхования

Экспортное агентство

- Риски: коммерческие и политические
- Сроки: от 2-х до 15-ти лет
- Регламентированный список отраслей
- Страхование банковских и коммерческих кредитов

Коммерческий

страховщик

- Риски: коммерческие
- Сроки: до 2-х лет
- Любые отрасли, кроме ВПК и сырья
- Страхование только коммерческих (товарных) кредитов

Сбор информации и проверка риска (контрагента- дебитора)

РОСНО



Финансирование оборотного капитала под залог застрахованной ДЗ

РОСНО

Для поставщика:

- предоставляет возможность самостоятельно определять необходимость финансирования
- исключает издержки факторинга (документооборот; расходы за услуги по контролю состояния дебиторской задолженности; расходы по просрочкам контрагентов; исполнение регрессных требований);
- обеспечивает упрощение процедуры принятия решения о кредитовании;
- снижение стоимости кредитной операции, т.к. при данном виде кредитования заемщик платит за фактически использованные денежные средства;
- возможность использовать застрахованную дебиторскую задолженность как обеспечительный инструмент при лизинговых сделках

Для банка:

- новый кредитный продукт- финансирование оборотного капитала под обеспечение в виде застрахованных денежных прав требований
- снижение кредитных рисков и управление ликвидностью, т.к. данный вид обеспечения защищает интересы банка в большей степени, нежели товар залога на складе или товаров в обороте;
- снижение стоимости и упрощение процедуры организации кредитования;
- увеличение объема бизнеса;
- при сделках торгового финансирования (импортные контракты) – гарантия исполнения обязательств заемщиком

Благодарю за внимание



Афанасьева Ольга Андреевна, директор специализированного агентства по страхованию дебиторской задолженности

Центр страхования финансовых рисков ОАО СК РОСНО

+7 916 143 75 43

afanasievao@rosno.ru

РОСНО