



Досудебная работа с проблемной дебиторской задолженностью.

Взыскание задолженности своими силами и передача долгов на аутсорсинг.

Построение эффективного взаимодействия предприятия с коллекторскими агентствами



Типичные проблемы

- Трудности при погашении банковского кредита, и договориться с кредиторами не удастся
- Приближаются сроки погашения кредитов, и для нормальной работы компаний необходима их пролонгация либо рефинансирование, а перспективы этого весьма сомнительны
- Существует угроза потери бизнеса, банкротства предприятий в связи с чрезмерной долговой нагрузкой
- Необходимо дополнительное финансирование, но получить банковский кредит в нынешних условиях крайне затруднительно

С ОДНОЙ СТОРОНЫ...

В условиях финансового кризиса, все большее число предприятий сталкивается с проблемой неплатежей со стороны партнеров

Почему даже устойчивые компании могут испытывать сложности со возвратом задолженности контрагентов?

- 1. Взыскание долгов не является основным направлением деятельности компании**
- 2. Нехватка квалифицированных специалистов по работе с проблемной задолженностью**
- 3. Отсутствие времени у руководителей**

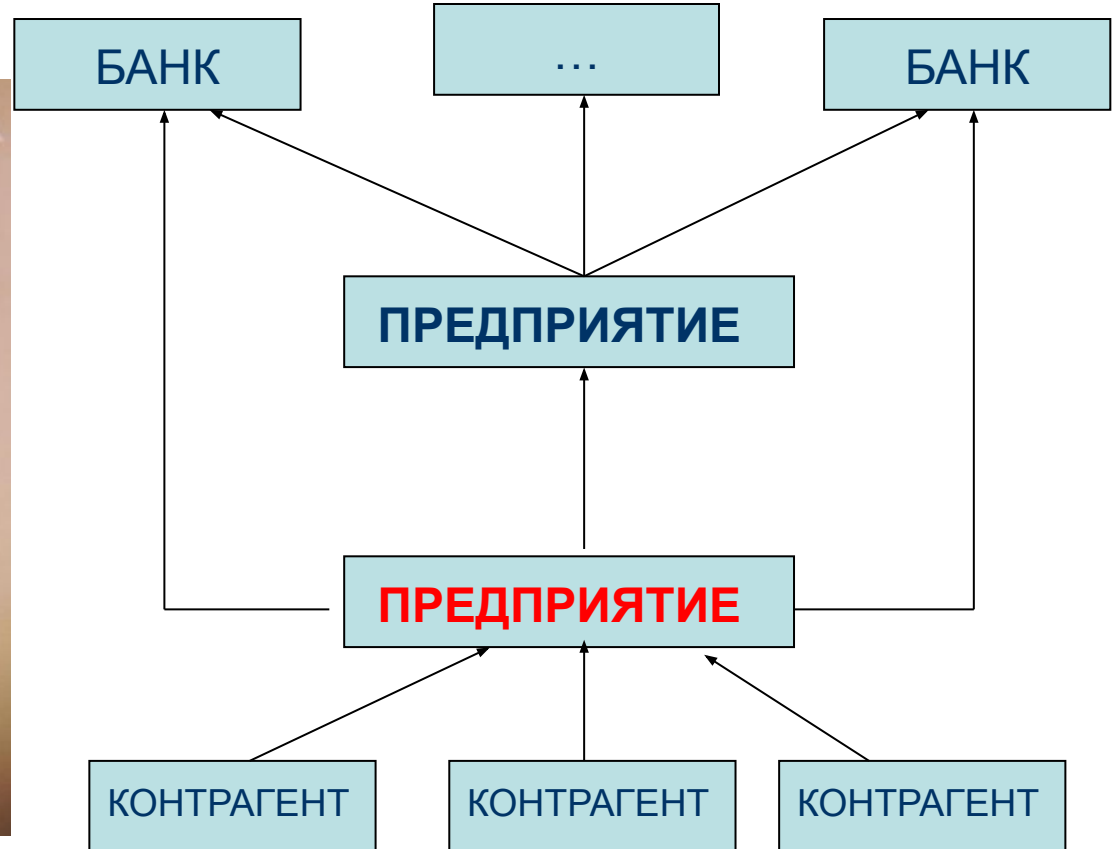


С ДРУГОЙ СТОРОНЫ...

Договориться с кредиторами становится все сложнее?

- Нестабильность на рынке в целом, нежелание кредитора брать на себя дополнительные риски.
- Отсутствие у кредитора времени и/или достаточно квалифицированных специалистов, чтобы разобраться в ситуации предприятия-должника.
- Недостаточное знание должниками специфики работы кредиторов (в первую очередь банков), и, как следствие, трудности при обосновании своей позиции.





ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

Управление проблемной дебиторской задолженностью на предприятии



1. Юридические аспекты работы с проблемной задолженностью
2. Финансовые механизмы управления дебиторской и кредиторской задолженностью на предприятии
3. Коллекторский подход к взысканию задолженности



Причины невозврата дебиторской задолженности (ДЗ)

60% - нехватка оборотных средств

30% - желание извлечь дополнительную прибыль
(дебиторская задолженность – бесплатный
товарный кредит)

10% - без видимой причины (мошенничество)

Классические принципы управления ДЗ и их последствия во время кризиса

Принципы



Последствия

1. Сравнение дополнительной прибыли от использования дебиторской задолженности (мягкая кредитная политика, рост количества контрагентов, рост выручки «на бумаге») с затратами при возможных потерях и невозвратах

2. Сравнение величин дебиторской и кредиторской задолженностей.

(а) многократный рост прямых расходов на возврат ДЗ (создание внутреннего подразделения по работе с ДЗ, набор и обучение сотрудников, обращение к коллекторским компаниям)

(б) неисполнение собственных обязательств перед банками и кредиторами

(в) недополученные доходы

(г) угроза потери бизнеса из-за чрезмерной долговой нагрузки (оплачивать КЗ необходимо вне зависимости от оплаты дебиторов)



Политика управления дебиторской задолженностью

1. **Формирование системы контроля и анализа ДЗ** (оценка уровня и состава ДЗ в разрезе контрагентов, сумм, сроков задолженности, соблюдения условий договоров и пр., проведение сверки расчетов)
2. **Формирование кредитной политики предприятия**, в частности условий предоставления товарного кредита, определение надежности контрагентов, дифференциация условий предоставления задолженности для различных групп контрагентов
3. **Определение политики взыскания ДЗ** (собственными силами или аутсорсинг, инкассация ДЗ, максимальная приемлемая стоимость взыскание / списание безнадежной задолженности)
4. **Рефинансирование ДЗ** (факторинг, доп. финансирование)



Оценка платежеспособности контрагента в условиях экономического спада

- 1. Культура договорных отношений** (формирование досудебного контрагента – учредительные документы, лицензии и разрешения на осуществление деятельности, проверка полномочий на подписание договоров, полномочия на совершение крупных сделок)
- 2. Проверка деловой репутации** (через знакомых, надежных партнеров, посредством СМИ, ресурсов Интернета, изучение сайта проверяемого контрагента)
- 3. Проверка по линии службы экономической безопасности**
- 4. Классификация контрагентов по группам для определения возможности и условий предоставления ДЗ** (максимальная сумма ДЗ для контрагента, срок, система скидок, штрафные санкции: оценка срока сотрудничества, отношение суммы сделки к среднемесячному объему продаж, значимость контрагента и пр.)



Мероприятия, применяемые для взыскания задолженности на предприятии

1. Напоминающий звонок за несколько дней ДО срока оплаты
2. Категорический звонок НЕМЕДЛЕННО ПОСЛЕ неоплаты
3. Посещение контрагента сотрудниками компании
4. Звонок «высокого уровня»
5. Экономическая мотивация возврата задолженности (выявление причин возникновения задолженности, воздействие на высших собственников, воздействие на контрагентов неплательщика, выявление сфер общения неплательщика, выявление «болевых точек» контрагента и пр.)
6. Передача функции возврата задолженности на аутсорсинг (коллекторскому агентству) – вариант сохранения ключевого партнера и возврата задолженности

Что делать, если на определенном этапе предприятию «некомфортно» взыскивать задолженность собственными силами (дорого, не хватает персонала, длительность процедур взыскания)?

**Наилучшее решение - не ждать чуда,
а обратиться к коллекторам**



Профессиональные коллекторские компании помогут максимально эффективно взыскать задолженность с недобросовестных должников.



Комплекс услуг предприятиям

- Работа с должниками – физическими и юридическими лицами в качестве агента на досудебном этапе и на этапе исполнительного производства.
- **Юридические услуги:** консультации, подготовка исковых заявлений, ведение дел в суде, получение исполнительных листов и пр.
- Покупка долгов – эксклюзивная услуга.
- Консультационные услуги по построению эффективной системы работы с дебиторской задолженностью.
- Проведение обучающих семинаров, круглых столов, конференций

Работа с задолженностью

1.1 – анализ



Анализ полученной от Клиента информации. Определение наиболее эффективного способа взыскания

1.2 - soft collection



Работа с должниками специально обученными сотрудниками контакт-центра. Убеждение должника погасить долг, договоренности о схеме погашения

1.3 - hard collection



Установление местонахождения должника (при необходимости), непосредственные встречи с должником с целью его убеждения погасить долг, а также договоренности о схеме погашения

2. 1 – суд



По согласованию с Клиентом подготовка передачи дела в суд и обеспечение исполнения решения суда

2.2 исп. произво



По согласованию с Клиентом возбуждение исполнительного производства, арест имущества должника, реализация, возврат денежных средств Клиенту.

I этап

II этап



Методы и особенности работы **с задолженностью юридических лиц**

- 1. Индивидуальный подход к каждому случаю**
- 2. Акцентирование на досудебной работе**
- 3. Анализ долговой и финансовой ситуации, денежных потоков бизнеса. Составление и согласование с клиентом плана взыскания**
- 4. Выезд специалистов к должникам**
- 5. Полная вовлеченность сотрудников (профессиональная специализация сотрудников)**
- 6. Постоянное взаимодействие с клиентом (ведение отчетности, обсуждение промежуточных результатов работы и т.д.)**



Принципы работы коллекторских агентств

- Ориентированность на результат: получение вознаграждения только за реально возвращенную задолженность.
- Высочайший профессионализм и компетентность.
- Полная согласованность всех действий с клиентом, максимальная ориентированность на пожелания, потребности и задачи клиента.
- Абсолютная гарантия конфиденциальности.
- Только законные методы работы по сбору задолженности, не наносящие урона репутации клиента.



**Финансовое оздоровление как
эффективный механизм работы с долгами
предприятия.**

**Реструктуризация банковских кредитов -
миф и реальность**



Финансовое оздоровление - механизм для:

- 1) повышения платежеспособности и финансовой устойчивости бизнеса
- 2) реструктуризации банковских кредитов
- 3) получения дополнительного финансирования





Что такое «финансовое оздоровление»? Пример мероприятий...

1. Оптимизация денежных потоков (сокращение кассовых разрывов, управление дебиторской и кредиторской задолженностью)
2. Оптимизация технологических процессов
3. Сокращение издержек
4. Получение дополнительного дохода / Стимулирование продаж
и пр.

Услуги для компаний реального сектора на основе «финансового оздоровления»:

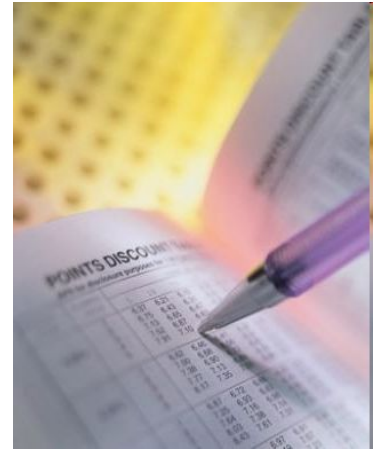
- I. Реструктуризация проблемных долгов.
- II. Организация финансирования предприятия.

Эффективная реструктуризация проблемных долгов –

это комплекс мероприятий, направленных на замену имеющихся долгов новыми обязательствами, исполнимыми в текущей рыночной ситуации и устраивающими кредиторов.

Эти мероприятия включают в себя:

1. Экспресс-оценку текущего состояния бизнеса должника и перспектив урегулирования задолженности.
2. Разработку программы финансового оздоровления предприятия и плана реструктуризации долгов.
3. Проведение переговоров с кредиторами (приоритетно – банками), выработка взаимоприемлемой позиции.
4. Экспертизу договоров и соглашений, заключаемых в рамках реструктуризации, минимизация юридических рисков.
5. Организацию дополнительного финансирования должника для повышения эффективности бизнеса в новых условиях.





Почему мы? 4 скромных аргумента 😊

1. Наш стратегический партнер - **«Союз Заемщиков и Вкладчиков России»** - общественная организация, созданной в 2007г. при поддержке Премьер-министра РФ В.В. Путина.
2. Наши сотрудники имеют **большой опыт работы как в банковско-финансовой сфере, так и в реальном секторе.** Мы можем обеспечить эффективное взаимодействие между Банком и предприятием.
3. Нашими специалистами за годы работы на финансовом рынке были **проанализированы десятки предприятий.** Мы лично наблюдали, насколько успешно работают те или иные управленческие решения в различных сферах бизнеса. Мы готовы поделиться своими знаниями и предоставить консультацию по повышению эффективности предприятий.



и самое важное...

4. **Мы не беремся за проекты, которые, с нашей точки зрения, имеют сомнительные шансы на успешное завершение.** Если мы поймем, что по объективным причинам не можем помочь, мы незамедлительно сообщим Вам об этом, потратив минимум своего и Вашего времени.



Всероссийский Проект **по работе с проблемными долгами**

В соответствии с решением IV Конференции, касающейся работы коллекторского бизнеса в России Союз Заемщиков и Вкладчиков России, созданный в 2007г. *при поддержке Премьер-министра РФ В.В. Путина*, начал реализацию полномасштабной кампании по системной работе с просроченной и проблемной задолженностью банков и дебиторской задолженностью юридических лиц по всей территории РФ – ***«Всероссийский проект по работе с проблемными долгами».***

Основная цель данного Проекта – консолидация усилий и инициатив участников долгового рынка в практическом решении проблем «токсичных» долгов, минимизация кредитных рисков, а также создание «территории доверия» и цивилизованного подхода к развитию коллекторского бизнеса в России.

**На практическую реализацию Проекта уполномочена
Управляющая коллекторская компания «Долговой Эксперт».**



Мероприятия, реализуемые в рамках Всероссийского Проекта по работе с проблемными долгами

- **создание Сообщества коллекторских компаний** единого партнерского и информационного пространства между действительно эффективно работающими коллекторскими агентствами России и повышения их роли в работе по возврату проблемной задолженности
- **организация конференций и круглых столов** для всех участников долгового рынка (как банков и других кредитных организаций, так и для коллекторов, предприятий и регуляторов рынка), по наиболее актуальным вопросам для выработки единой позиции и последующего представления данных интересов в органах государственной и законодательной власти
- **организация обучающих семинаров** по всем аспектам работы с проблемной задолженностью,
- **выпуск первого в России полноформатного журнала для кредиторов и должников** по долговой тематике «Долговой Эксперт»,
- **создание единого информационного пространства** по большому спектру направлений для всех участников долгового рынка на основе Интернет-ресурса,
- **участие в законотворческой деятельности**, разработка комплекса документов для систематизации, оценки и контроля масштабов, эффективности и законности коллекторского рынка России
- предотвращение усугубления ситуации путем **участия в проектах повышения финансовой грамотности** населения,
- прочие мероприятия, направленные на развитие цивилизованного коллекторского рынка в России.



Спасибо за внимание!

Россия, 125438, г.Москва,
Михалковская ул., д. 63Б, стр.1., оф.15

Телефон: +7 (495) 646-81-09

Сайт: <http://www.dolgexpert.ru>

Исполнительный директор ГК «Долговой Эксперт»

Малышева Анна

тел. +7 (926) 280-92-90, e-mail: a.malysheva@dolgexpert.ru

Президент ГК «Долговой Эксперт»

Кардашов Валерий

тел. +7 (916) 702-95-17, e-mail: v.kardashov@dolgexpert.ru