

Если шансов нет...

ТО ИХ НУЖНО ПРИДУМАТЬ

МЫ ПРОЧИТАЛИ ПРО ИССЛЕДОВАНИЕ
УЧЁНЫХ ИЗ КАЛИФОРНИЙСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА, СОГЛАСНО КОТОРОМУ,

ЧТОБЫ СКОНЦЕНТРИРОВАТЬСЯ НА КАКОЙ-ТО ЗАДАЧЕ,
СОБРАТЬ СВОИ МЫСЛИ В КУЧУ И ПОГРУЗИТЬСЯ В
ТЕМУ, ЧЕЛОВЕКУ НУЖНО ПРИМЕРНО 23 МИНУТЫ.

ПОЖАЛУЙСТА, НАЙДИТЕ ЭТИ 23 МИНУТЫ И
ОБРАТИТЕСЬ К НАШИМ РЕСУРСАМ ДЛЯ ПОНИМАНИЯ
КАК СОХРАНИТЬ ВАШ БИЗНЕС ПРОЦВЕТАЮЩИМ ВО
ВРЕМЯ И ПОСЛЕ КОРОНАВИРУСА.

2 ME

DISTAN



Подобно тому, как вирус **COVID-19** поражает тела инфицированных людей, он также подвергнет стрессу систему платежей **B2B**.

Некоторые предприятия уже пережили резкое падение активности - в результате они делают и получают гораздо меньше платежей, чем раньше. Очевидные примеры включают гостиничные сети, авиакомпании и многие другие компании, которые так или иначе связаны с мировой туристической индустрией. Это часть стресса.

Следствием этого является то, что риск контрагента гораздо важнее, чем ранее.

Говоря простым языком, ключевой вопрос заключается в следующем: будет ли еще функционировать бизнес, который должен будет оплатить мой бизнес через **2-3** месяца?

В мире платежей, связанный с этим вопрос: что произойдет, если мой поставщик / покупатель обанкротится?

Варианты ответа на вопрос:



СТРАХОВАНИЕ РИСКОВ НЕПЛАТЕЖЕЙ

Мы уже пережили несколько кризисов и они показали, что именно в такие моменты срабатывает **страховая защита**, которая помогает нашим клиентам оставаться на плаву, а иногда и просто спасти бизнес.

На что стоит обратить внимание:

1). **Закрытие границ** усложнило импорт, экспорт товаров и услуг, а ведь это взаимосвязанная сеть оборота товаров. Практически парализовало такие отрасли как авиа, туризм, развлечение, спортивные товары, HoReCa и др.

В сегодняшних реалиях, даже если Вы по-прежнему уверены в своих многолетних партнерах, можете ли быть также уверены в покупателях Вашего партнёра?

2) Многие покупатели сегодня просят значительно **увеличить отсрочку платежа** и если есть полис страхования, то сделать это можно по согласованию со страховщиком достаточно просто, но если защиты нет, то все риски остаются Вашими.

3) Мы наблюдаем увеличение оборотов в одних отраслях (фармацевтический) и резкое снижение в других (HoReCa). И в первом, и во втором случае необходимо иметь защиту.

4) Конечно страховые компании прекрасно понимают, что риски выросли и еще будут расти, они готовы поддерживать своих клиентов, как это уже было с крупными покупателями в 2014-2015 годах, но и в случае необходимости страховых выплат также готовы выполнять свои обязательства, как это было с банкротством ЗАО Роста, Интерторг, Юлмарт, Холидей и др.

5) Да, мы наблюдаем снижение покрытия и сокращение текущих лимитов, страховые компании пересматривают свои емкости, пересматривают подходы к рискованным отраслям. Но на сегодняшний момент иметь даже неблестящее покрытие по портфелю намного лучше, чем не иметь его вовсе.

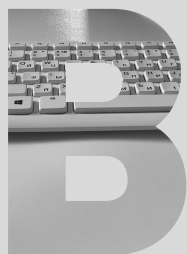
Не в интересах страховщика доводить дело до конфликта сторон и убытка, он будет помощником в урегулировании Ваших отношений с должником.

6) Если катастрофически **не хватает покрытия**, мы предлагаем нашим клиентам следующее:

- страхование портфеля у двух и более страховщиков.

В этом случае есть трудности, связанные с совместимостью полисов разных страховых компаний, но у нас этот процесс давно отлажен, не волнуйтесь, это работа брокера.

Использование нескольких видов обеспечения: страхование, факторинг, банковская гарантия.



ВЗЫСКАНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Несмотря на то, что на первый взгляд может показаться бессмысленным приступать к взысканию долгов в тот момент, когда кажется, что все уходит в режим ожидания, мы рекомендуем действовать **не теряя времени**, поскольку, как известно, кто первый, тот и прав. Важно убедиться, что Ваш партнер, который сейчас задерживает платеж, не забывает о своих обязательствах и старается изо всех сил найти решение, чтобы расплатиться с Вами, как только у него снова появится такая возможность.

Наша помощь, в зависимости от обстоятельств дела, может быть:

1. Внесудебные переговоры.

Мы стремимся найти разумное решение для обеих сторон, кредитора и должника, принимая во внимание текущее влияние COVID-19 на многие предприятия. Наша главная цель заключается в том, чтобы **должник начал погашение как можно скорее**, даже если это небольшие частичные платежи. Наш подход к должникам этичный, и мы с пониманием относимся к текущим проблемам должников, но мы настойчивы и стремимся достичь необходимой цели.

2. Взыскание задолженности в судебном порядке.

Все еще возможно и рекомендуется начать судебную процедуру именно сейчас, поскольку, несмотря на карантинные меры, введенные во всем мире, суды все еще **принимают иски, и слушания назначаются**. Более того, поскольку подготовка к судебному разбирательству также занимает некоторое время, в течение которого наша юридическая группа будет заниматься подготовкой иска, переводом документов и другими необходимыми действиями, в настоящее время мы вообще не чувствуем никакой задержки в ходе событий.

Следует также принять во внимание, что после отмены карантинных мер мы можем ожидать значительного увеличения числа судебных дел, поэтому **важно быть первым в очереди**, чтобы Ваше дело было рассмотрено как можно раньше.



КРЕДИТНЫЙ ЛИМИТ НА ПОКУПАТЕЛЯ

Рейтинговый отчет, как средство глубокой и актуальной оценки кредитного лимита.

Как показывает практика, банкротство компаний-покупателей, как правило, влечет за собой финансовые проблемы у компании-кредитора. Поэтому, в свою очередь, компании-поставщики и страховые компании проявляют определенную настороженность и **зачастую снижают или даже отменяют** лимиты ввиду этой неопределенности и недостатка текущей информации о покупателе.

Все это может серьезно затруднить деятельность любой действующей компании.

И здесь серьезную помощь ей может оказать Рейтинговый отчет.

Что представляет собой Рейтинговый отчет? Это **подробное исследование компании или группы компаний**. Он содержит как обычную информацию: историю компании, регистрационные сведения, данные о специфике бизнеса, данные о владельцах и руководстве, размере бизнеса, информацию об использованных кредитах и займах, о поставщиках и клиентах, негативную информацию (если таковая имеется) и официальную финансовую отчетность, так и специальную: выгрузки ОСВ по определенным счетам из бух. базы данных, кросс-чек балансовых показателей, в особенности за коронавирусный период (март-апрель), анализ динамики финансовых показателей, проверка клиентского портфеля на вероятность банкротства (по результатам 2019 года), проверка документации (документы на право владения, контракты с покупателями и поставщиками, кредитные договоры и т.д.) При возможности делается визит в компанию с осмотром и фотографиями. При невозможности выезда по причине ограничений - осмотр делается удаленно, с дополнительным условием сделать контрольный визит после снятия ограничений.

По результатам анализа всех имеющихся данных даются кредитные рекомендации.

Так как отчет содержит текущие финансовые данные, в том числе и за коронавирусный период, проверенные по записям первичной бухгалтерии, **он является серьезным основанием как для поставщика, так и для страховой компании** для восстановления лимитов при поставках с отложенным платежом.

Таким образом, Рейтинговый отчет показывает как реальное текущее положение компании, так и нюансы ее финансового положения. Для крупных компаний - это возможность показать страховщикам свои реальные возможности. Для компаний с относительно слабым финансовым положением, но работающих в группе и имеющих сильные родственные компании - это возможность увеличить кредитный лимит целевой компании под гарантии компаний группы.

В любом случае, получение Рейтингового отчета о компании-покупателе дает страховым компаниям дополнительные возможности и «фундамент» для сохранения лимита либо даже его пересмотра в сторону увеличения.



**Аудит и инспекция готового товара перед отгрузкой.
Помощь в поиске новых продавцов товара. Китай.**

В связи с ограничениями по передвижениям между странами остро встает вопрос по инспекции товара и аудита фабрик на территории Китая. Не менее актуален **поиск новых надежных партнеров, а также их аудит.**

Наши сертифицированные инспекторы готовы провести визит на фабрику Вашего поставщика для проведения независимого аудита фабрики и/или инспекции партии Вашего товара, перед ее отгрузкой для предотвращения проблем качества. По результатам инспекции Вы получите детальный отчет, документирующий проведенную инспекцию и/или аудит фабрики, а также информацию о найденных дефектах, которая позволит Вам контролировать работу Ваших поставщиков и предотвратить отгрузку дефектных партий. При необходимости, мы можем провести также экспертизу Вашего товара в сертифицированной независимой лаборатории на территории Китая.