

Кредитная политика как инструмент повышения эффективности бизнеса

Ирина Свавильная,
член Экспертного совета Института кредитного
менеджмента
(RUICM.RU), ex. Country credit manager
Shell, Michelin

15 декабря 2014

WWW.RUICM.RU



Эффективность бизнеса

Прибыль от
продаж



Безнадежные
долги

ЭТО БАЛАНС МЕЖДУ ВЫГОДОЙ ОТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПРОДАЖ И
ПОТЕРЕЙ ОТ НЕВОЗВРАТНЫХ ДОЛГОВ

Кредитная политика: Инструментарий



Удержание и расширение

- Введение стандарта для отсрочки платежа исходя из объемов закупки и сроков сотрудничества
- Использование негативной платежной истории в политике обеспечения
- Предоставляем скидку за предоплату
- Гибкая политика в отношении блокировок
- Жесткий регламент по сбору долгов

Пример 1

Срок сотрудничества	Отсрочка платежа	Среднемесячный Объем продаж
<6 месяцев	0	любой
<12 месяцев	0	до 0,5 млн. руб.
	7	от 0,5 до 10 млн. руб.
	14	свыше 10 млн. руб.
>12 месяцев	0	до 0,5 млн. руб.
	7	от 0,5 до 5 млн. руб.
	14	от 5 до 10 млн. руб.
	21	от 10 до 20 млн. руб.
	30	свыше 20 млн. руб.

		Категория риска			
Срок сотрудничества	Платежная дисциплина	A	B	C	D
<6 месяцев	Все	100% предоплата			
<12 месяцев	все	0%	25%	50%	75%
>12 месяцев	вовремя	0%	25%	50%	75%
	<14 дней просрочки	10%	30%	60%	90%
	> 14 дней просрочки	15%	40%	75%	100%

Удержание

- Привлечение надежных клиентов
- Стимулирование ранних оплат:
 - Чем раньше платит Клиент, тем лучше условия в части обеспечения
 - или
 - Предоставление скидки за ранние платежи
- Жесткая политика в отношении блокировок
- Жесткий регламент по сбору долгов
- Мониторинг риска: кредитоспособность и платежная дисциплина

Пример 2

Политика в отношении обеспечения

		Категория риска			
Период сотрудничества	Платежная дисциплина	A	B	C	D
<12 месяцев	все	0%	25%	50%	75%
>12 месяцев	за 7 дн. до даты платежа	0%	10%	25%	45%
	вовремя	0%	20%	35%	55%
	< 14 дней просрочки	15%	35%	50%	70%
	> 14 дней просрочки	25%	40%	75%	100%

Политика в отношении блокировок

Вид блокировки	Единица измерения	Категория риска			
		A	B	C	D
Превышение лимита	% от лимита	30%	20%	10%	0%
Просрочка платежа	Дней	14	7	3	1



КОНТАКТЫ

**офис 107140, РОССИЯ,
МОСКВА.
УЛ. ВЕРХНЯЯ
КРАСНОСЕЛЬСКАЯ, Д.3, СТР.1.**



**Кредитный менеджмент в
России и СНГ / Credit
management in Russia and
CIS**

тел: .+7 (495) 258-92-62

**подписка на рассылку
Хочу быть в курсе**

WWW.RUICM.RU

mail INFO@RUICM.RU