

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПОКУПАТЕЛЕЙ В ГРУППЕ ЛСР

1. УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

1.1. Управление дебиторской задолженностью (ДЗ) представляет собой часть общего управления рисками, оборотными активами и маркетинговой политики Группы ЛСР.

1.2. Управление ДЗ и просроченной ДЗ (ПДЗ) осуществляется путем реализации следующих основных направлений деятельности:

- ✓ ранжирование покупателей с целью определения предоставляемых условий оплаты и лимита задолженности контрагента;
- ✓ оценка возможных негативных последствий ДЗ;
- ✓ разработка и выбор предприятиями условий продаж, обеспечивающих гарантированное поступление денежных средств;
- ✓ определение скидок или надбавок для различных групп покупателей с точки зрения рейтинга контрагента, а также в зависимости от предоставленных контрагенту условий оплаты (предоплата, рассрочка);
- ✓ мониторинг исполнения договоров и ведения работы с контрагентом по добровольному погашению ПДЗ.

2. РАНЖИРОВАНИЕ КОНТРАГЕНТОВ, СПЕЦИФИКА РАНЖИРОВАНИЯ И ВЗАИМООТНОШЕНИЙ С КОНТРАГЕНТАМИ ОПРЕДЕЛЕННОЙ КАТЕГОРИИ

2.1. Для целей формирования рейтинга контрагентов устанавливается перечень названий категорий рейтинга: «А», «Б», «В», «Г», «Д (Черный список)». Рейтинг формируется на основе балльной оценки (суммирования баллов) следующих параметров контрагента:.

2.1.1. Критерии, влияющие на увеличение балльной оценки:

№ п/п	Унифицированные (обязательные) параметры оценки	Количество присваиваемых баллов
1.	Контрагент имеет положительную историю (без нарушений договорных условий) взаимоотношений с предприятиями свыше одного года	2
2.	Контрагент является крупным промышленным или строительным предприятием, заводом-производителем, подрядчиком	1
3.	Контрагент согласен обеспечить исполнение своего обязательства по соответствующему договору поручительством/банковской гарантией/залогом/страхованием ответственности за невыполнение обязательств.	2
4.	Контрагент имеет стабильное финансовое состояние, высокую платежеспособность, вероятность угрозы банкротства минимальна	2

Предприятия в индивидуальном порядке могут установить дополнительные критерии увеличения оценки.

2.1.2. Критерии, влияющие на уменьшение балльной оценки:

№ п/п	Унифицированные (обязательные) параметры оценки	Количество присваиваемых баллов
1.	Контрагентом за последний год допущены неоднократные нарушения договорных условий	- 2
2.	Контрагент является посредником, <u>не</u> относящимся к следующим категориям: ✓ крупные сети мелкооптовых и розничных продаж строительных	- 1

	материалов; ✓ дистрибьюторы, дилеры, продающие и продвигающие на рынках только продукцию Группы ЛСР; ✓ дистрибьюторы, дилеры, продающие и продвигающие на рынках продукцию Группы ЛСР и продукцию сторонних производителей, не являющихся конкурентами Группы ЛСР.	
3.	Контрагент имеет неустойчивое финансовое состояние, низкую платежеспособность	- 2

Предприятия в индивидуальном порядке могут установить дополнительные критерии уменьшения оценки.

2.1.3. Условия присвоения рейтинга контрагенту:

Категория рейтинга	Условия отнесения контрагента
А	✓ количество баллов по обязательным критериям ≥ 5 ; либо ✓ количество баллов по всем критериям, в том числе по дополнительным ≥ 7
Б	✓ количество баллов по всем критериям, в том числе по дополнительным ≥ 5
В	✓ количество баллов по всем критериям, в том числе по дополнительным ≥ 3 , или контрагент является новым потребителем
Г	✓ контрагент имеет совокупное количество баллов < 3 , или является физическим лицом
Д - «Черный список»	✓ контрагент занесен в Черный список

2.1.3.1. Присвоение рейтингов «А», «Б», «В» возможно только при отсутствии у Контрагента признаков, по которым ему может быть присвоен рейтинг «Г» или «Д (Черный список)».

2.1.4. . Все контрагенты должны быть в обязательном порядке отнесены к одной из установленных пяти категорий.

2.1.5. Рейтинги должны контролироваться предприятием на предмет актуальности не реже 1 (одного) раза в квартал и при необходимости пересматриваться.

2.2. Категория «Д (Черный список)».

2.5.1. Контрагенты, которые не погасили ПДЗ во внесудебном порядке и/или имеющие негативную рыночную репутацию, и / или имеющие неустойчивое финансовое состояние, в том числе признаки банкротства, вносятся в категорию «Д (Черный список)».

2.2.2. Черный список является единым для всех предприятий Группы ЛСР.

2.2.3. Контрагент может быть внесен в Черный список несколькими предприятиями Группы ЛСР. Исключение контрагента из Черного списка происходит при условии прекращения оснований, по которым контрагент был включен в Черный список, при полном погашении ПДЗ перед всеми предприятиями, которые занесли данного контрагента в Черный список. При исключении из Черного списка контрагенту присваивается рейтинг не выше «В». Повышение рейтинга возможно не ранее, чем через 1 (один) год.

2.2.4. В случае занесения контрагента в Черный список, отношения с таким контрагентом всеми предприятиями осуществляются в порядке, предусмотренном для отношений с контрагентами категории «Д».

3. ПРОЦЕДУРА АНАЛИЗА КОНТРАГЕНТОВ

3.1. Обязательный анализ финансовой состоятельности и деловой благонадежности осуществляется в отношении потенциальных контрагентов, с которыми предприятия Группы ЛСР еще не работали или хозяйственно-экономические отношения с которыми прекратились более 1 (одного) года назад, а также в случае необходимости изменения контрагенту рейтинга на более высокий

3.2. Характер и порядок аналитических мероприятий в отношении контрагента определяется в зависимости от присваиваемого рейтинга контрагента.

3.3. При присвоении контрагенту рейтинга «В» или «Г» предприятие в обязательном порядке:

- ✓ изучает актуальный статус контрагента;
- ✓ истребует от соответствующего контрагента:

- заверенную контрагентом копию действующей версии его устава;
- заверенные контрагентом копии или оригиналы документов, подтверждающих полномочия лица по подписанию документов в соответствии с уставом (копия протокола, решения, приказа о назначении руководителя организации, оригинал доверенности, иные документы).

3.4. При повышении рейтинга до «А» или «Б», в дополнение к перечисленным в пункте 3.3. документам и сведениям, анализу подвергаются:

- ✓ бухгалтерский баланс и отчет о прибыли и убытках на последнюю отчетную дату или другая бухгалтерская и налоговая отчетность (для УСН и вмененного налога);
- ✓ наличие сведений об организациях, находящихся в стадии ликвидации или реорганизации, об организациях, в отношении которых начата процедура банкротства;
- ✓ наличие сведений об организациях, на имущество которых наложен арест и (или) экономическая деятельность которых приостановлена;
- ✓ наличие сведений об организациях, допустивших по результатам прошлого сотрудничества с иными предприятиями невыполнение своих обязательств, которые нанесли ущерб Группе ЛСР или третьим лицам.

4. ОРГАНИЗАЦИЯ РАБОТЫ ПО ВЗЫСКАНИЮ ПРОСРОЧЕННОЙ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

4.1. Предприятия Группы ЛСР на постоянной основе осуществляют контроль над состоянием ДЗ, производят ее учет, а также сверку взаиморасчетов с контрагентами. При выявлении ПДЗ, таковая подлежит предъявлению должнику и взысканию / истребованию.

4.1.1. Одновременно с этим при выявлении у контрагента ПДЗ и его отказа от урегулирования образовавшейся ПДЗ по итогам проведенной переговорной стадии, предприятия Группы ЛСР обязаны отказывать в заключении (продлении) договоров с этим контрагентом и / или приостановить отгрузки.

4.1.2. Для предприятий установлены единые сроки и стадии для ведения работы по взысканию ПДЗ с даты возникновения таковой.