

Какво представлява професионалното събиране на вземания?

В търговската практика в България много често доставките на стоки и услуги се заплащат отложено като най-често този срок е 30 дни.



В последните години се наблюдава тенденция плащанията да не се погасяват в уговорения срок, като просрочието варира между 20 дни до няколко месеца. При продължително забавяне, се застрашава ликвидността на дадена компания, както и на съществуването ѝ. **За да се избегнат тези рискове, съществуват няколко решения.**

- Компанията да се справи сама, като създаде вътрешна структура, която да се занимава със събиране на просрочени задължения от контрагенти. Предимствата на този подход са, че служителите са добре запознати с естеството на собствения си бизнес, както и този на своите клиенти, но от друга страна изисква допълнителна инвестиция в оборудване, специализиран софтуер и набиране на допълнителен персонал.



- Компанията да възложи събирането на вземания изцяло на професионална колекторска агенция. Колекторската агенция разполага със служители, който използва различни техники за водене на преговори и убеждаване на просрочилите клиенти да погасят задължението си. Основно предимство е

фактът, че клиентът заплаща комисионна само при постигнат резултат – събрано задължение и не е необходимо да прави допълнителна инвестиция.

- Все по-често се прилага комбинация между работа вътре в компанията и колекторска агенция. Някои от финансовите институции и част от големите компании на нашия пазар предпочитат да обработват вътрешно своите най-значими клиенти и да възлагат за събиране на колекторска агенция всички останали вземания.

Практиката и законодателството са наложили няколко етапа за събиране на вземания.

- Първият етап е така нареченото "меко" или извънсъдебно събиране. Осъществява се под формата на телефонни обаждания, напомнителни писма и текстови съобщения, изпращани на просрочилия клиент във връзка със задължението му неговата специфика. На този етап дългът не се увеличава допълнително за сметка на клиента-длъжник.

- При липса на резултат служителите на колекторската агенция посещават клиентите - длъжници в дома им или на работното място, за да осъществят преговори лице в лице.

- Когато мекото събиране не е довело до желания резултат се започва процедура за правно събиране.

Необходима е допълнителна инвестиция за стартиране на правното събиране от страна на кредитора - държавни такси, разноски за консултантски услуги и адвокатски хонорар. Тези разходи се натрупват върху задължението, което може сериозно да увеличи размера си и се дължи от клиента - длъжник.

След издаване на съдебно решение се пристъпва към съдебно изпълнение - частният съдебен изпълнител има право да изиска информация за длъжника и неговото имущество, има право да влезе в дома му и да направи опис на

имуществото, след което да го продаде на търг, както и да запорира банковите сметки и доходите на задълженото лице.

Изкупуването на вземания се различава от събирането на възложени вземания от колекторска агенция за сметка на друг кредитор преди всичко по собствеността на дълга

Съществува разлика между събиране и изкупуване на вземания:

При събиране на вземания колекторската агенция е посредник с длъжника, изисква плащане единствено по сметка на възложителя, когато агенцията е изкупила дълга вече е кредитор по вземането, събира пари по собствена сметка, може да предостави по гъвкави условия за погасяване на задължението.

Тенденции на пазара на необслужвани задължения

За първи път от 2013 година насам средният размер на необслужваните задължения в страната намалява и то значително. Размерът му се понижава с 34% и според проучване на Асоциацията на колекторските агенции в България (АКАБГ) за първата половина на 2017 г. той е 728 лв., докато за същия период на 2016 г. е бил 1104 лв.



По данни на асоциацията има разместване в структурата на възложените дългове за събиране. Банките отново заемат първото място – 48% от всички дългове, обработвани от колекторските агенции. Ютилити продуктите изместват телекомите и вече са 22% от всички. С бързи темпове нарастват и небанковите – бързи и стокови кредити.

На пазара на изкупени задължения прогнозите не се сбъдват. Изкупените дългове през първото полугодие на 2017 г. са с 40% по-малко спрямо същия период на 2016 г., посочват от асоциацията. През първите шест месеца на 2017, продадените задължения са на обща стойност 365 731 226 лева, а за същия период на миналата година, те са 609 663 967 лева.



По данни на АКАБГ през последните 5 години агенциите у нас са изкупили дългове, зад които стоят 854 312 случая. Близо 100 000 от тях са били решени извънсъдебно.

На пазара на междуфирмена задлъжнялост се наблюдава ръст на обема на възложените вземания – за разглеждания период увеличението е с близо 18%. Най-съществени остават проблемите в секторите - транспорт, търговия, строителство. В сферата на търговията на едро и дребно и операциите с недвижими имоти платежоспособността се подобрява в сравнение със същия

период на 2016 г. В редица сектори събирането на вземанията се осъществява по-бързо. В строителството времето се съкращава почти 3 пъти, а при транспорта и добива на горива периодът се ускорява от 112 на 61 дни.

Профилът на длъжника също се променя. Потребителят, който най-често задлъжнява, е млад мъж, под 30-годишна възраст, вече добре образован и обикновено на трудов договор. Според данните на проучването 67% от младите длъжници са необвързани, а 75% от тях все още живеят с родителите си. Те традиционно харчат повече от това, което биха могли да си позволят в този период от живота си.

През 2017 г. най-голям брой некоректни платци е имало в Стара Загора, Велико Търново и Бургас. Локалното разпределение следва икономическото развитие на регионите. По-лесният достъп до кредитиране води след себе си и нарастване на обема забавени и спрени плащания.

София
Декември 2017г.

СИС КОНТРОЛ ЕООД
Финансова група SIS