|  |  |
| --- | --- |
|  | **Ассоциация банков России**  **Приглашает Вас и Ваших коллег принять участие в**  **вебинаре по теме:**  **«Особенности и нюансы анализа заемщиков при реструктуризации, формирование кредитной политики в условиях трансформации экономики и современных реалиях»**  **13-14 декабря 2022 года** |

**Формат проведения: вебинар, 2 дня с 10.00 до 18.00.**

**Описание вебинара**

В настоящей действительности может начаться очень негативный сценарий с неплатежеспособностью заемщиков. Такой ситуации, как сейчас, не было и провести аналогии очень затруднительно. Бизнес-модели существенной части ваших заемщиков никак к этому не подготовлены даже на фоне уникальной возможности импортозамещения. Части рынков сбыта импортных продуктов, оборудования и логистических цепочек просто не будет. Задача для заемщиков весьма нетривиальная. Роль мониторинга показателей деятельности становится критической, 9 из 10 заемщиков сейчас берут кредиты на пополнение оборотных средств. Пополнять что? Разве у них рост бизнеса? В большинстве случаев, роста, конечно же, нет. Очень часто заемщики берут деньги на выживание и «латание дыр» при мертвой бизнес-модели. На инвестиции сейчас почти никто денег не дает, и все бегут в банк за пополнением «непополняемого». Нельзя откладывать проблемы заемщика и риск кредитования сегодняшнего и завтрашнего дня на будущее. Подготовиться нужно именно сейчас. Надо понять, кто реально сможет работать в сложившейся ситуации. Иначе Вы будете кредитовать или реструктурировать мертвый или полумертвый бизнес.

**Основная цель:** глубоко, при этом просто, без излишних деталей рассмотреть платежеспособность спорных и непрозрачных заемщиков и их будущее. Показать и обобщить важные причинно-следственные связи без элементов консалтинга.

**Структура вебинара**

Ответы на вопросы: неожиданные проблемные клиенты сегодняшнего дня и ближайшего времени - как это будет происходить, почему, как определять момент возникновения трудностей и что делать, чтобы этого избежать? Вникаем, как заемщик попал или скоро возникнут у него проблемы. Что именно мы не видим и как понять, кого можно кредитовать, проводить реструктуризацию и на какой срок, а кому нет, и кто сколько может платить банкам на самом деле.

Вебинар проводит автор методологии **Ивкин Евгений Сергеевич,** основатель Института квалифицированного заемщика и Restructuring Business, антикризисный управленец с 22-летним опытом работы по прямому восстановлению, оздоровлению и развитию компаний заемщиков среднего и крупного бизнеса в 15 странах мира в роли со-акционера, генерального директора, управляющего, вице-президента по развитию. Эксперт Сколково EMBA, лектор открытых семинаров CFA Institute, Russia, ЦБ и АСВ.

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| **13 декабря**  **10.00-18.00**  11.30-11.40  перерыв  14.00-15.00  перерыв  17.00-17.10  перерыв  **14 декабря**  **10.00-18.00**  11.30-11.40  перерыв  14.00-15.00  перерыв  17.00-17.10  перерыв | **I. Что общего у заемщиков, попадающих или подающих на реструктуризацию?**  **II. Что стоит за главными типами кредитов сегодняшнего дня:**  **- Инвест кредиты на импортозамещение**  Нюансы строительства заводов, предприятий, создания продуктов добавленной ценности  **- Инвест кредиты на покупку уходящих из России западных компаний**  Относительно неизвестные люди/компании покупают часть глобального холдинга или крупнейшие компании на рынке. Пример: ООО Мульти-про покупает Вимм-Билль-Данн, Danone уходит с российского рынка и непонятно что и как передает менеджменту, McDonalds ушел и продал точки маленькому франчайзи. Что здесь интересного и важного для банков и для самих покупателей бизнеса?  **- Пополнение оборотных средств**  Что в реальности стоит за «пополнением» в сегодняшних условиях бизнес-моделей заемщиков.  По всем типам кредитов сравниваем заявку/объяснение заемщиком причин подачи на кредит/реструктуризацию с реальными составляющими бизнеса, его будущего и накладываем это на данные официальной отчетности (и/или управленческой). Системно детально отрабатываем все вопросы и делаем выводы. Почти вся информация по заемщикам верхней границы малого, среднего и крупного бизнеса есть в интернете. Если ее нет, то это тоже отличный пласт информации.  1.Что клиент на самом деле вложил в бизнес?  2.Чем клиент на самом деле рискует кроме личного поручительства? Нет ли ситуации, когда заемщик заведомо решит, что можно тратить полученные у банка деньги на другие цели?  3.Не создан ли бизнес на кредитные деньги?  4.Кто и как вложил в бизнес/модернизацию/людей/продукты/бизнес-процессы?  5.Жива ли бизнес-модель в реальности или мы чего-то простоне видим?  6.А была ли бизнес-модель вообще?  7.Что такое временная тема/схема и чем она отличается от бизнес-модели?  8.Детальный разбор реальных фатальных ошибок финансового инвестирования.  9.Стратегическая ошибка именно этого бизнеса.  10.Не переключился ли собственник на другой бизнес?  11.Не устал ли собственник и есть ли реальное понимание развития, а не лозунги?  12.Насколько собственник и руководство владеют всеми операционными деталями?  13.Есть ли конфликт акционеров и как это понять?  14.Что из себя представляет заемщик как управленец, может ли он успешно управлять компанией значимого масштаба, а не «киоском с миллиардными оборотами»?  15.Не является ли он случайным (странным) человеком для этого бизнеса**?**  16.Были ли в этом бизнесе и у акционера резкие переходы бизнеса на уровни выше?  17.Есть ли значимый заработок в этом бизнесе и какой? Какой ROI и ROIC?  18.Были или есть попытки перехода в другие бизнесы/сегменты?  19.Происходили ли сильные колебания бизнеса?  20.Как меняется соотношение долг/EBITDA на фоне роста бизнеса и вывода дивидендов?  21.Когда были заработаны основные деньги в этом бизнесе и как? В какие годы и почему были пики заработка и убытка?  22.Основной заработок был до 2014 года или послe?  23.Это бизнес свободной конкуренции или тут гарантированы сбыт и прибыль? Почему?  24.Что главное в этом бизнесе? Какой главный элемент успеха? Насколько акционер подходит для этого?  25.Если разобрать бизнес по частям, по бизнес-единицам, по направлениям, то что мы получим? Складывается ли картинка и зачем ему каждый бизнес?  **Разбираем 20 кейсов и находим из всех вышеуказанных элементов главную причину его проблемы или того, что скоро эту проблему создаст банкам**  **III.** Мертвые клиенты в зеленой зоне:  1.Умирающие бизнес-модели, невидимые для банков.  2.Быстрорастущие бизнесы с мертвой бизнес-моделью.  3.Когда проблема на самом деле случилась у заемщика?  4.Главные отличия случайных проблем заемщика от давно копившихся и/или уже нерешаемых.  5.Почему и как заемщик оказался в такой ситуации?  6.Как банковский формализм создает проблемы и ситуации, которые приводят  к реструктуризации.  (Пример обезличенного детального отчета банка, над которым банк работал 2 месяца,  с нулевой пользой и полным непониманием реальной ситуации и потенциала бизнеса  заемщика. Почему это часто происходит, что не так с отчетом и как его изменить?)    Кейс (Кирпичный завод К).  **IV.**Сколько заемщик может платить в реальности?  Кейс и разбор отчета по заемщику (Кирпичный завод в Поволжье S-a)  **V.**Определение небумажных нюансов потенциала бизнеса заемщиков.  1.С кем работать можно и нужно?  2.С кем можно попробовать поработать?  3.С кем опасно продолжать работать?  4.С кем нельзя дальше работать?  5.Оценка выживаемости заемщиков.  6.Какую информацию искать и что в отчете должно появиться в банке вне зависимости от того, кто ее будет делать?  7.Анализ финансовой модели заемщиков. Самые главные элементы, на что нужно обратить внимание?  8.Анализ бизнес-планов заемщиков. Как раскрыть обман и на что обязательно обращать внимание?  9.Как сравнивать бизнес заемщика с компаниями на рынке. Как сделать сравнение?  -Как выглядит неверное сравнение? Какие элементы в сравнении самые важные?  -Скелеты в шкафу EBITDA. Бумажная EBITDA 40% против реальной 15%.  -Разбор примера на понимание реальной прибыли. Цепочка амортизация-реальная стоимость активов-отпускная цена-валовая маржинальность-коммерческие и управленческие расходы-расходы на производство. «Честный обман» при сравнении «яблок с памперсами».  Кейс (кирпичный завод VV)  10.Связь размера бизнеса с периодом кажущейся платежеспособности и скоростью/масштабом падения на финальной стадии.  Кейс (обувная компания)  11.Формирование выводов по заемщику.  **VI**.Как правильно «вести» непонятного или сложного заемщика.  1.Отличие стандартного банковского подхода от того, как бы сам заемщик это сделал. Главные элементы.  2.Как понять, где можно «отпустить заемщика в свободное плавание», где не рекомендуется, а где вообще нельзя и почему?  Кейс (автобизнес S-M auto, AT)  Кейс (птицеводство)  Кейс (свиноводство)  Кейс (региональный колбасный завод)  Кейс (подсолнечное масло)  Кейс (6 мясоперерабатывающих заводов)  **VII.**Насколько способен изменить свою бизнес-модель каждый из 8 типов акционеров. Верные признаки обмана и презентации нереальных планов.  **VIII.**Небумажный прогноз будущего заемщика на 1-3 года.  Кейс (IT компания), Кейс (канц. товары)  **IX.**Как заемщики «внешне безобидно» и незаметно пытаются и всегда будут пытаться максимально обезопасить себя от проблем с банками. Почему банки на это не обращают внимания. Первые признаки того, что заемщик не боится потерять свой бизнес и все риски перекладывает на банки.  Кейс (чайная компания)  **X.**Из кого должна состоять команда (комитет), проводящая реструктуризацию, кто обязательно там должен быть и почему, что должно появиться в отчете банка.  **XI.**Определение того, сколько стоит бизнес, за сколько все это можно на самом деле продать и какие реальные последствия для заемщика при потенциальном банкротстве. Взаимосвязи каналов сбыта, клиентов, ценности продукта или услуги со стоимостью компании/бизнеса и, обычно, и стоимостью залога.  **XII.**Какие выводы и взаимосвязи можно установить по масштабу внутренних и внешних займов заемщика? Как можно увязать это с уровнем личного риска заемщика и уровнем рисков банка?  **Анализ компаний по масштабу и уровню в привязке к сути бизнеса и рискам банков**  1)Федеральные компании (ресурс)  2)Крупнейшие региональные компании (сборная солянка понятных «нужных» бизнесов)  3)Крупные региональные компании (модная тема)  4)Все остальное из значимого (конкурентный, часто устойчивый бизнес)  5)Незначимый по масштабу бизнес |

**Стоимость участия для членов Ассоциации составляет 45000 рублей,**

**Стоимость участия для не членов Ассоциации составляет 50000 рублей.**

**Форма регистрации на сайте Ассоциации** [**www.asros.ru**](http://www.asros.ru)**.**

**Оргкомитет:**

**Ассоциация банков России**

**Тел.: (495) 785-29-93,785-29-88**

**e-mail:** [**event@asros.ru**](mailto:event@asros.ru)**,** [**www.asros.ru**](http://www.asros.ru)