

Igor POPA, managing partner Consult Group:

Abia urmează să simțim efectele nefaste ale blocajului economic generat de insolvabilitatea în lanț a companiilor debitoare

- Crește considerabil numărul clienților care apelează la servicii de recuperare a creanțelor;
- Se constată o evoluție în creștere a numărului de companii ce nu-și pot respecta la timp obligațiunile financiare față de creditorii săi;

Cum a influențat criza economică piața serviciilor de recuperare a debitelor? Au crescut solicitările către casele de avocatură în acest sens?

În mod evident, criza economică a afectat și sectorul serviciilor de recuperare. În mod pozitiv sau negativ, urmează să apreciem în continuare.

Dacă e să ne referim la numărul de clienți care apelează la servicii de recuperare, atunci, în mod univoc, putem vorbi despre o creștere considerabilă a acestora. Astfel, dacă în trecut puține companii apelau la serviciile juridice în vederea încasării creanțelor sale, acum fiecare a doua companie decide transmiterea încasării creanțelor către case de avocatură sau companii de colectare specializate. Ce este extrem de sesizabil în acest sens, este faptul că tot mai multe instituții financiare și bancare, apelează la asemenea servicii. În urma unui studiu preliminar a portofoliului de clienți, începând din luna ianuarie anul curent, companiile de leasing și băncile comerciale sunt cele care urcă în top în ceea ce privește contractarea serviciilor de recuperare de creanțe.

Un aspect negativ însă, care a fost determinat de criza economică, este mecanismul de încasare a creanțelor. Astfel, dacă inițial procentul reușitelor în cazurile de recuperare la etapa amiabilă era de 80%, apo în prezent procentul acestora a scăzut cu 10-20%, abia în rezultatul căii judiciare se obține încasarea nemijlocită a creanțelor.

Care este situația pe piață: continuă să crească numărul companiilor care nu-și pot respecta obligațiunile financiare sau, invers, piața dă semne de revenire a activismului economic și, respectiv, de restabilire a capacității de plată a agenților economici?

Din păcate, după cum am menționat și anterior, se constată o evoluție în creștere a numărului de companii ce nu-și pot respecta la timp obligațiunile financiare față de creditorii săi. Chiar dacă, inițial unele companii nu au fost afectate de criza economică, având un volum la fel de mare de vânzări sau prestări servicii, ca urmare a neîncasărilor la timp din partea propriilor clienți, precum și a unui sistem ineficient și incorect de recuperare a datoriilor existent în cadrul întreprinderii, au dus în final, la situația că acestea din urmă au ajuns înseși în incapacitatea de plată. Datorită blocajului economic creat astfel, multe din companiile implicate în acest lanț vicios sunt nevoite să-și sisteze practic activitatea, fără a încerca să caute careva soluții reale, capabile să le ajute să-și redreseze situația economică. Cu regret, o mare parte din companiile debitoare, în continuare nu conștientizează faptul că aceasta este doar rezultatul unei gestionări incorecte a propriul management al riscului și al creanțelor, fără să mai vorbim aici de managementul care, în mod intenționat își duc întreprinderile la faliment, pentru a putea obține astfel venituri disproporționate. În acest context, restabilirea capacității de plată a agenților economici va întârzia să apară, atât timp cât companiile locale nu vor înțelege acest fapt.

La cât evaluați piața de recuperare a debitelor în acest an (volumul datoriilor recuperate cu ajutorul caselor de avocatură), comparativ cu 2008? Care vor fi evoluțiile în 2010?

Este greu de prezentat careva cifre concrete, dar dacă să facem niște calcule orientative, plecând de la încasările avute pe parcursul anului curent, care ating cifra de peste 5 mil. lei, respectiv, făcând o medie aritmetică simplă, la sfârșitul anului de gestiune această cifră poate urca la peste 10 mil. lei. Cu toate că, noi sperăm ca această cifră să crească nu mai puțin de 2-4 ori. În ceea ce privește comparația cu anul 2008, putem vorbi despre o creștere de peste 70 % a volumului datoriilor recuperate. Referitor la prognoze pentru 2010, acestea vor putea fi făcute abia la sfârșitul lunii decembrie, când vor putea fi apreciate rezultatele încasărilor din 2009.

Cine sunt principalii clienți ai companiilor de recuperare a debitelor?

La moment, în prim plan se situează companiile de leasing și băncile comerciale, urmează apoi marii furnizori de produse și servicii, companiile de construcții și cele de transport, după care vin, în final, companiile/întreprinderile mici și medii din sectorul agrar și cel al vânzărilor cu amănuntul.

Care sunt activele cel mai des înstrăinate în vederea recuperării datoriilor? La ce preț sunt vândute aceste active – la valoarea din bilanț sau la o valoare care să acopere datoria către creditor?

De regulă, acestea sunt bunurile mobile și imobile ale companiei debitoare. Astfel, dacă se ajunge la situația în care mijloacele bănești în numerar sau cele de pe cont ale companiei debitoare nu sunt suficiente pentru stingerea datoriilor creditorului, se trece la urmărirea valorilor mobiliare ale debitorului sau a bunurilor mobile și imobile a acestuia. În acest caz, are loc sechestrarea bunurilor care se face doar în baza încheierii executorului judecătoresc în acest sens. După care, are loc evaluarea bunurilor supuse sechestrului, procedură ce se efectuează, de regulă, de către executorul judecătoresc, fiind aplicate prețurile medii de piață din localitatea respectivă. Dacă însă evaluarea bunurilor este dificilă ori debitorul sau creditorul contestă valoarea bunului determinată de executorul judecătoresc, executorul judecătoresc este obligat să antreneze pentru evaluare un specialist în domeniu.

Nu există riscul ca debitorul să piardă active importante la prețuri derizorii? Cine supraveghează piața în acest sens?

Desigur că acest risc persistă, de aceea majoritatea companiilor debitoare încearcă să găsească alte soluții, decât cele nemijlocit de încasare forțată. Debitorul își dă bine seama că în acest caz compania poate pierde bunurile sale la prețuri foarte mici, ceea ce va determina în continuare imposibilitatea redresării situației economico-financiare a companiei sale.

Care este procedura de înstrăinare a activelor? Este vorba de licitații publice?

Da, bunurile sechestrate se vând, de regulă, la licitații publice cu strigare sau prin organizații comerciale specializate în baza unui contract de comision. Data, ora și locul petrecerii licitațiilor fiind făcute publice de către organele de executare, de regulă, prin intermediul publicării unui anunț în presa locală. Cu toate acestea, rezultatele unor asemenea licitații sunt de multe ori nesatisfăcătoare, sumele încasate în rezultatul petrecerii lor, fiind insuficiente pentru acoperirea integrală a creanțelor.

Care sunt comisioanele aplicate de companiile de recuperare a creanțelor pentru cazurile de recuperare a debitelor?

În mare parte, comisionul perceput de către companiile de colectare pentru cazurile de recuperare presupun un anumit procent din suma totală a datoriei. Cu toate acestea, există mici deferențe

între comisioanele aplicate. Astfel, unele din companii își diferențiază comisioanele reieșind din plafonul minim sau maxim al sumei datorate de către debitor (spre exemplu, până la 10 000,00 lei comisionul constituie 20%, până la 50 000,00 lei – 15% etc., cu alte cuvinte, majorarea sumei creanței, scade procentual comisionul de recuperare aplicat), pe când altele își aplică comisionul reieșind din termenul de scadență al creanței, ceea ce presupune spre exemplu că pentru creanțele cu termenul de scadență de până la 1 an, se percepe un comision în mărime de 10%, de până la 2 ani – 15% etc. În acest caz, cotele procentuale aplicate de către companiile de recuperare pot varia în funcție de zile, luni, ani etc.

La fel, pot exista și alte diferențe, și anume în ceea ce privește momentul încasării comisionului de recuperare. Astfel, unele din companii obișnuiesc să perceapă concomitent un comision de procesare, care este achitat în momentul preluării dosarului și altul de succes, atunci când se reușește nemijlocit încasarea creanțelor de la debitor. Alte companii pot aplica doar comisionul de succes, care se achită doar în cazul încasării efective a datoriilor de la debitor. Aplicarea uneia sau alteia din modalitățile enunțate, depinde în mare parte de politica companiei de recuperare, precum și nu în ultimul rând de încrederea în forțele proprii în ceea ce privește succesul de recuperare, cel puțin în opinia companiei noastre. Astfel, perceperea doar a unui comision de succes este și garanția că compania de colectare va depune tot efortul în ceea ce privește încasarea datoriei de la debitor. Politica „no money, no fee” trebuie să fie factorul decisiv care ar ajuta clienții în ceea ce privește alegerea unei companii de recuperare.

Cine sunt principalii operatori pe această piață? Consult Grup este printre lideri?

Ca regulă, preinșii operatori pe piața colectării debitelor din Moldova sunt casele de avocatură și companiile de consultanță juridică. Cu toate acestea, în cazul de față, nu putem vorbi despre companii de recuperare în adevăratul sens al cuvântului. Este vorba de o simplă asistență juridică pe cauzele de recuperare. Cunoaștem că practica companiilor de colectare a debitelor vine din SUA, iar conform practicilor statuate de către primii promotori ai acestei afaceri, era premisa că încasarea cu succes a creanțelor de la debitor, se poate obține nu doar prin aplicarea cunoștințelor juridice, ci prin capacitatea și iscusința collectorilor de a realiza cu succes recuperarea creanțelor la etapa procedurii amiabile, cu alte cuvinte, fără adresarea în cadrul instanțelor de judecată, care presupunea timp și bani suplimentari pentru clienți. Astfel, cu toată modestia, Compania Consult Grup se poate considera, la moment, singura pe piața din Republica Moldova, care este capabilă de a oferi servicii de recuperare la cel mai înalt nivel, conform unor proceduri distincte, de către un personal calificat, cu studii profunde atât juridice, cât și psihologice, care permit încasarea creanțelor de la debitori în termen scurt, și fără cheltuieli suplimentare pentru clienți. Calitatea de membru al IACC – Asociației Internaționale a Colectorilor Comerciali, constituie o garanție a fiabilității și calității serviciilor prestate către clienții săi.

În context, au crescut cazurile de faliment? Cât la sută din cazurile Consult Grup sunt pe insolvabilitate?

Credem că este prematur de a face careva declarații în acest sens, deoarece în continuare abia urmează să simțim efectele nefaste ale blocajului economic generat de insolvabilitatea în lanț a companiilor debitoare. Actualmente, suntem într-o situație în care majoritatea companiilor sunt la etapa inițială, când se poate vorbi doar despre o incapacitate temporară de plată, determinată în mare parte de neîncasarea la timp a propriilor creanțe de către companiile debitoare, iar dacă în continuare acestea nu vor găsi modalități eficiente de a depăși impactul creat, se va ajunge inevitabil, la un final tragic.

O soluție adusă de către Consult Grup, a fost tocmai oportunitatea contractelor de cesiune, care ar fi o soluție optimă pentru depășirea unor astfel de situații, pentru ambele părți.

Pe de altă parte, la noi procedura falimentului este anevoioasă, și de regulă, însăși clienții nu doresc să se ajungă la astfel de situații. Una din cauze, fiind și procesul îndelungat al procedurii insolvenței.

Cât la sută din cazurile de incapacitate de plată se termină cu dispariția companiei și câte cu restructurarea afacerii, cu acceptul creditorilor?

De regulă, la situații de dispariție a companiilor se ajunge mai rar, cu toate că cota procentuală a acestora nu trebuie neglijată. În majoritatea cazurilor se încearcă, totuși, de a găsi eventual alte soluții. Ca urmare, cota procentuală a cazurilor de restructurare a afacerii, cu acceptul creditorilor, depășește cu mult pe cea a cazurilor de insolvență care au ca rezultat dispariția companiei debitoare.

Vă mulțumim!

A dialogat Anatol CÂȘLARU, ziarul ECO