

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	9
БЛАГОДАРНОСТИ	11
1. ЧТО ТАКОЕ «ДЕБИТОРКА» И КАК ЕЮ УПРАВЛЯТЬ	13
Что такое «дебиторка»	13
Зарисовка из жизни, или Проблемы с «дебиторкой» во всей красе	15
Как решить проблемы? Построить систему!	19
Как построить систему управления дебиторской задолженностью	23
2. ПРОВЕРКА КОНТРАГЕНТА	40
Что нужно знать	40
Источники информации	44
Кредитные рейтинги клиентов	74
3. КАК РАБОТАТЬ С КЛИЕНТОМ	79
Варианты работы с клиентом	79
Заключение договора	84
Учет и хранение договорной документации	100
Исполнение договора	106
4. СПОСОБЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ	108
Неустойка	110
Залог	114
Удержание имущества должника	117

Поручительство	119
Банковская гарантия	123
Задаток	126
Страхование дебиторской задолженности	127
Соглашение о коммерческом кредите	128
Факторинг	132
Соглашение о безакцептном списании денежных средств со счета должника	135
Обеспечительный платеж	136
5. ЧТО ДЕЛАТЬ С КЛИЕНТОМ-ДОЛЖНИКОМ	138
Причины, по которым клиенты не платят вовремя	138
Принципы и стратегии работы с должником	139
Поведение должника и как на него реагировать	145
«Арсенал» кредитора	148
Телефонное общение и встречи с должником	154
Переписка с должником	158
«Разборки» в суде и взыскание присужденного	162
Списание безнадежных долгов	188
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	192