



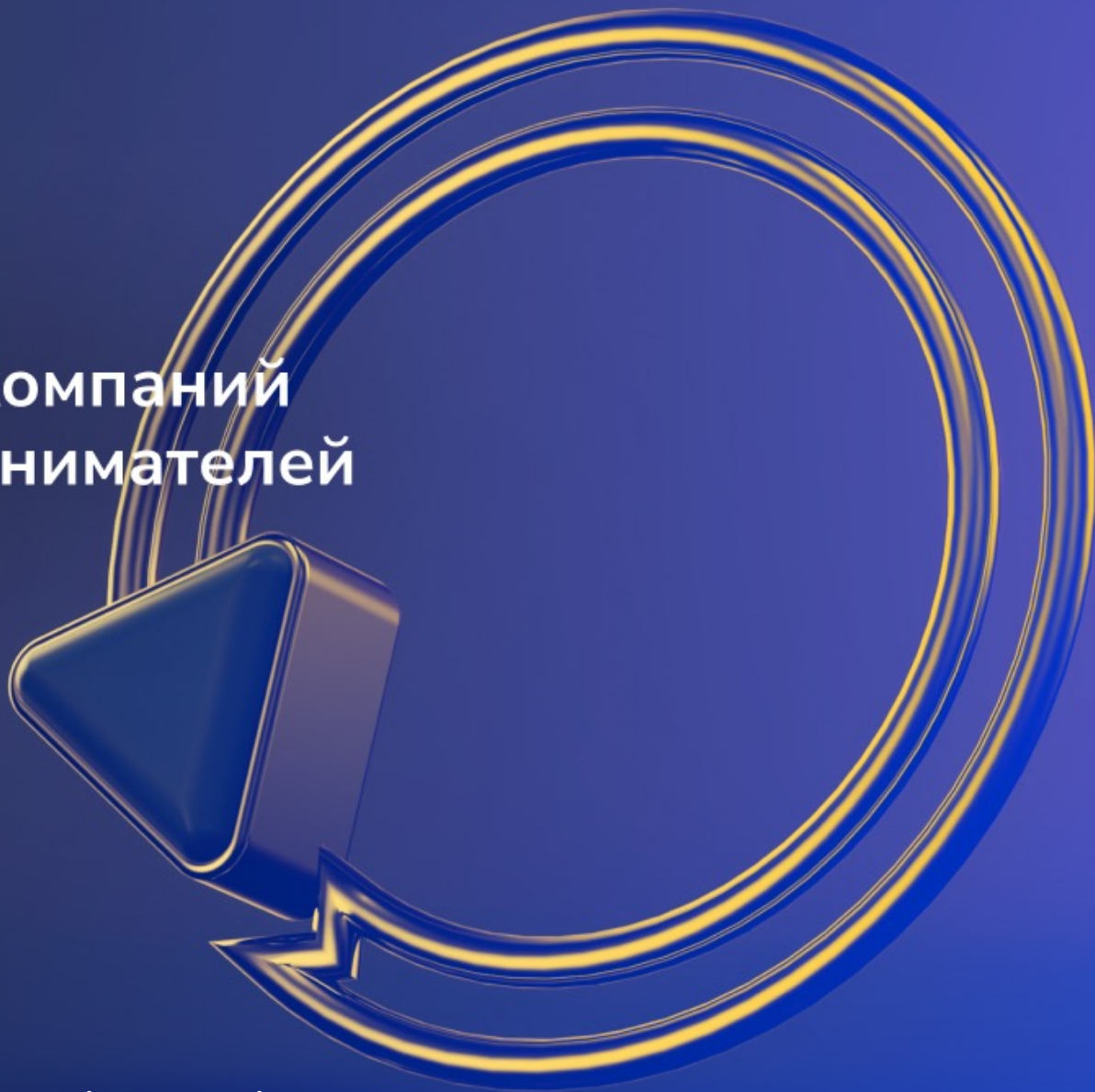
**Отрасль:**  
**LegalTech / FinTech**

## **Цифровая платформа для компаний и индивидуальных предпринимателей**

Работай по-новому с текущими  
и просроченными долгами

*С применением AI/ML-алгоритмов  
для повышения эффективности работы*

[Debit-Pay.Online](https://Debit-Pay.Online)



## Одна из ключевых проблем в нашей стране – накопленные долги компаний

Объем дебиторской задолженности в России за последние 5 лет вырос вдвое

По результатам ноября 2023 года\* в России дебиторская задолженность достигла **99 трлн руб.** в т.ч. **5 трлн руб.** из них просроченная

На одну компанию-должника приходится почти **три компании-кредитора**

**285 млн рублей** составил средний размер долга на компанию-кредитора в 2022 году

**Плотнее всего сконцентрирована просроченная ДЗ в сферах (в млрд руб. ):**

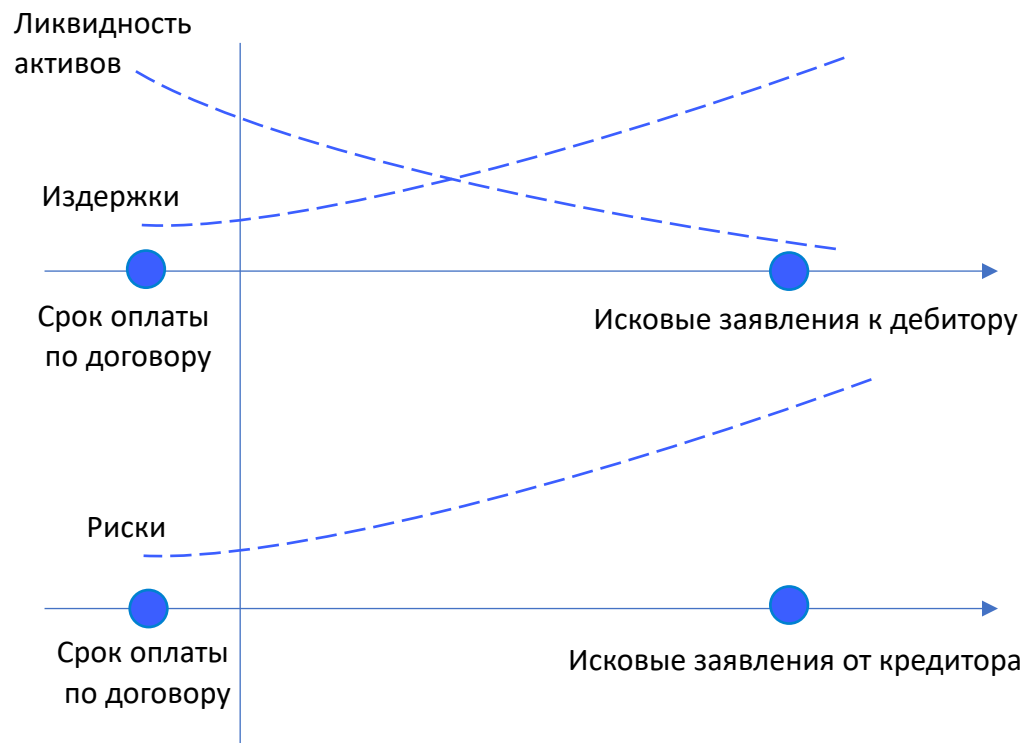
- добычи полезных ископаемых **(828,1)**
- торговли **(793,4)**
- производства **(647,3)**
- энергетики **(373)**
- строительства **(180,9)**

Такое распределение устойчиво в течение последних трех лет. Этому способствует сосредоточение множества расчетов контрагентов в этих секторах, а также часто используемых схем отсрочки платежей

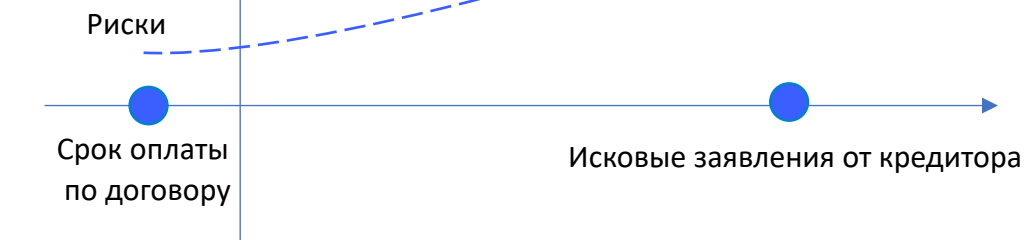
# Где проблема?

Неплатежи и рост просроченной ДЗ замедляют оборачиваемость капитала и увеличивают издержки на ее возврат, что в конечном итоге **снижает прибыль**, а образовавшийся кассовый разрыв может привести к неспособности компании исполнить текущие обязательства перед кредиторами и **создать риск ее банкротства**.

## Проблема 1 Вернуть ДЗ



## Проблема 2 Погасить КЗ



## Издержки от просроченной ДЗ

- Недополученная прибыль
- Административно-хозяйственные расходы (бухгалтерия, сбыт\продажи, юристы) или комиссия агентам за взыскание
- Судебные разбирательства
- Дисконт при цессии ДЗ

## Убытки от просроченной КЗ

- Штрафы, пени
- Судебные разбирательства

❖ - ДЗ - Дебиторская задолженность  
❖ - КЗ - Кредиторская задолженность

# Текущие решения (as is)



Методы погашения кредиторской задолженности:

Клиенты ищут возможность сначала взять **кредит** на пополнение оборотных средств в банке (17-22% годовых)

Либо прибегают к возможностям **факторинга** (20-24% годовых)

Либо используют **Платформы для динамического дисконтирования** (20-25% годовых)

Данные инструменты уже научились многие фин. компании и банки выводить в он-лайн каналы и полностью автоматизировать

Методы возврата дебиторской задолженности:

**Досудебное взыскание:** отправка досудебных претензий, звонки, встречи; реструктуризация долга, взаимозачет и проч.

**Арбитраж** по просроченным долгам и последующие взыскания стоят 10-30%, процесс длится месяцами, и удается взыскать менее 10% от долга

**Коллекторы** берут от 40-80% от взысканной долга

**Страхование** (по ставке от 0,9 до 9% от застрахованного объема продаж с отсрочкой платежа (просрочка по долгу должна составлять от 2 до 5 мес.)

Данные инструменты практически полностью **не автоматизированы**, не связаны между собой, а их эффективность зависит от внешних слабо контролируемых факторов и не превышает 10%

**Вывод: рынку нужен новый эффективный он-лайн инструмент возврата просроченных долгов**

## Вводные данные по проблемным контрагентам:

- Отсутствие текущих средств для погашения своих обязательств
- Неудовлетворительное общее финансовое состояние
- Отсутствие залогового обеспечения, гарантий, низкий кредитный рейтинг
- Отсутствует возможность искать и взыскивать долги у таких должников, а продавать их с большим дисконтом профессиональным коллекторам и юристам экономически нецелесообразно
- Нет автоматизированных инструментов для работы с просроченными обязательствами, а ручные мало эффективны

## Какие задачи стоят при реализации данной задачи:

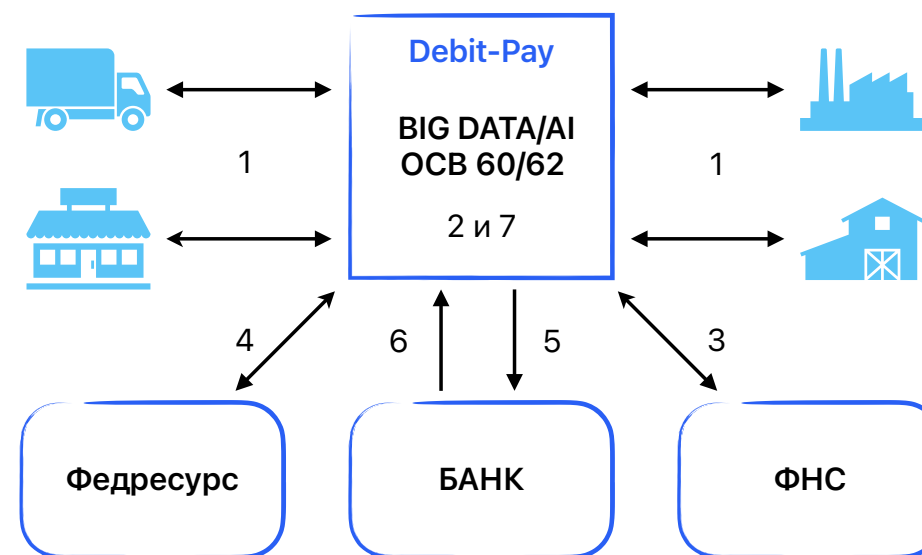
- Обеспечить полную (а желательно) он-лайн автоматизацию всех процессов, а так же дистанционное взаимодействие клиентов с Платформой и между собой
- Предоставить таким клиентам средства, для погашения просроченных обязательств
- Минимизировать кредитный риск и гарантировать возврат выданных денежных средств
- Организовать расчеты между должником и кредитором
- Обеспечить юридически значимый документооборот
- Подготовить и дать возможность дистанционно подписать все закрывающие документы по расчетам

# Решение (to be) - Платформа Debit-Pay



Платформа дает возможность своим Клиентам подтвердить текущие и просроченные обязательства со своими контрагентами, далее с помощью AI-алгоритмов оценивает возможность и размер их финансирования, организуя дополнительно, все расчеты и подготовку закрывающих документов между ними.

1. Клиенты передают и подтверждают данные по своим обязательствами (ОСВ по 60/62 счетам) на Платформе;
2. Сервис с помощью алгоритмов определяет размер возможного их финансирования;
3. Проверяет Клиентов в ФНС на ликвидацию;
4. Проверяет Клиентов в Федресурс на банкротство;
5. Собрав согласие со всех участников на проведение операции, формирует необходимый пакет документов для подписания на Платформе, далее формирует реестр операций и отправляет его в расчетный банк;
6. Банк проводит необходимые операции по счетам Клиентов и взимает вознаграждение Платформы;
7. По результатам проведенных операций Платформа готовит все закрывающие документы и направляет их Клиентам;



Формат использования сервиса:  
• SaaS сервис • cloud-based



Все операции проходят он-лайн  
и полностью в электронном виде



Не требуется открывать новые  
счета в банке

# Как работает Сервис для юрлиц



01

## Регистрация на Платформе

Проведение процедуры регистрации на Платформе Debit-Pay

Клиент в ЛК заполняет свои данные, принимает Соглашение по работе с Платформой

02

## Выгрузка данных

Возможна ручная или автоматическая выгрузка данных из учетных систем (ОСВ 60/62 счетов)

Важно: необходимо поддерживать актуальные данные по долгам на Платформе

03

## Подтверждение

Необходимо подтверждение вашего контрагента по текущей задолженности и его согласия на проведение сделки

(за приглашение своих контрагентов на Платформу, будет предоставлена скидка на первую операцию с ними)

04

## Оценка (AI)

Осуществляется алгоритмами Сервиса в режиме 24x7

Как только Сервис найдет возможность провести погашение задолженности, Клиента и его контрагента известят удобным для них способом

05

## Проверки

Перед проведением сделки Сервис проверит участников сделки на возможные ограничения (банкротство и ликвидацию)

Если ограничений нет, соберет с Клиента и его контрагента согласие на проведение операции

06

## Проведение сделки

Все операции по счетам Клиентов проводит Банк-партнер.

Средства, необходимые для проведения расчетов с вашими контрагентами предоставит сама Платформа

07

## Закрывающие документы

По результатам проведенных операций для Клиента и его контрагента сформируется пакет закрывающих документов вкл. выписку по счету, Акт о погашении обязательств с контрагентом и проч.

08

## Оплата вознаграждения

После успешно проведенной операции Клиенту необходимо будет оплатить вознаграждение Платформы, за оказанную услугу

09

## Обновление данных

После проведения изменений в своей учетной системе, Клиенту необходимо будет загрузить на Платформу обновленные данные по дебиторской и кредиторской задолженности

10

## Новые должники

Пригласить на Платформу новых своих должников

Регулярно отслеживать встречные обязательства и подтверждать их

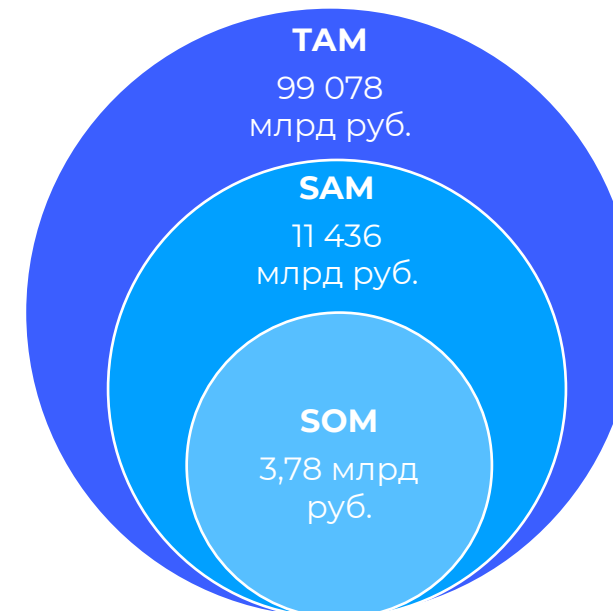


## Юридические лица и Индивидуальные Предприниматели

- Вид экономических отношений: **B2B**
- **Если сложно получить кредит или факторинг (Сервис станет альтернативным инструментом погашения КЗ и взыскания ДЗ)**
- **Если необходимо погашение просроченной ДЗ и КЗ**
- Не должны быть в стадии банкротства и ликвидации
- Затратно взыскивать просроченную ДЗ и невыгодно ее продавать коллекторам
- Нет своих специалистов по работе с ДЗ
- За исключением обязательств возникших в рамках 44-ФЗ

## Драйверы роста

- Рост ключевой ставки ЦБ РФ **с 7,5% до 16%** в 2023 году
- Рост случаев банкротств юридических лиц
- Низкая эффективность взыскания просроченных долгов с юрлиц (**менее 10%**)
- Поиск новых инструментов и возможностей в профессиональном сообществе
- Глобальная трансформация и цифровизация всех процессов в финансах





## Какую выгоду получит Клиент от использования сервиса?

- Возможность заключать больше контрактов с отсрочкой платежа
- Возможно финансирование и просроченных долгов
- Быстрое принятие решения по финансированию, без предоставления бухгалтерской отчетности
- Позволит на раннем этапе урегулировать (взыскать) просроченную дебиторку, чтобы снизить издержки на досудебной и судебной стадии взыскания
- Снизит нагрузку на профильных сотрудников по работе с долгами
- При сложности получить кредит/факторинг, Сервис станет альтернативным инструментом погашения кредиторской задолженности
- Кредитование без увеличения кредитной нагрузки и нарушения ковенант от кредиторов
- Повысит эффективность использования собственных или заемных средств в оборотном капитале
- Очистит баланс от долгов
- Улучшит своё финансовое состояние, кредитоспособность и инвестиционную привлекательность

## Стоимость услуг для Клиента:

- Стоимость подключения к Сервису – **бесплатно**
- Стоимость услуг - **2% от суммы погашенных обязательств**, вкл. просроченных (оплачивается по факту оказанных услуг)
- За приглашенного контрагента на Платформу 1-й зачет с ним- **бесплатно**

# Инновационные технологии в управлении долгами



Платформа Debit-Pay применяет в работе самые передовые технологии

которые снижают риск «человеческого фактора» и существенно увеличивают производительность работы

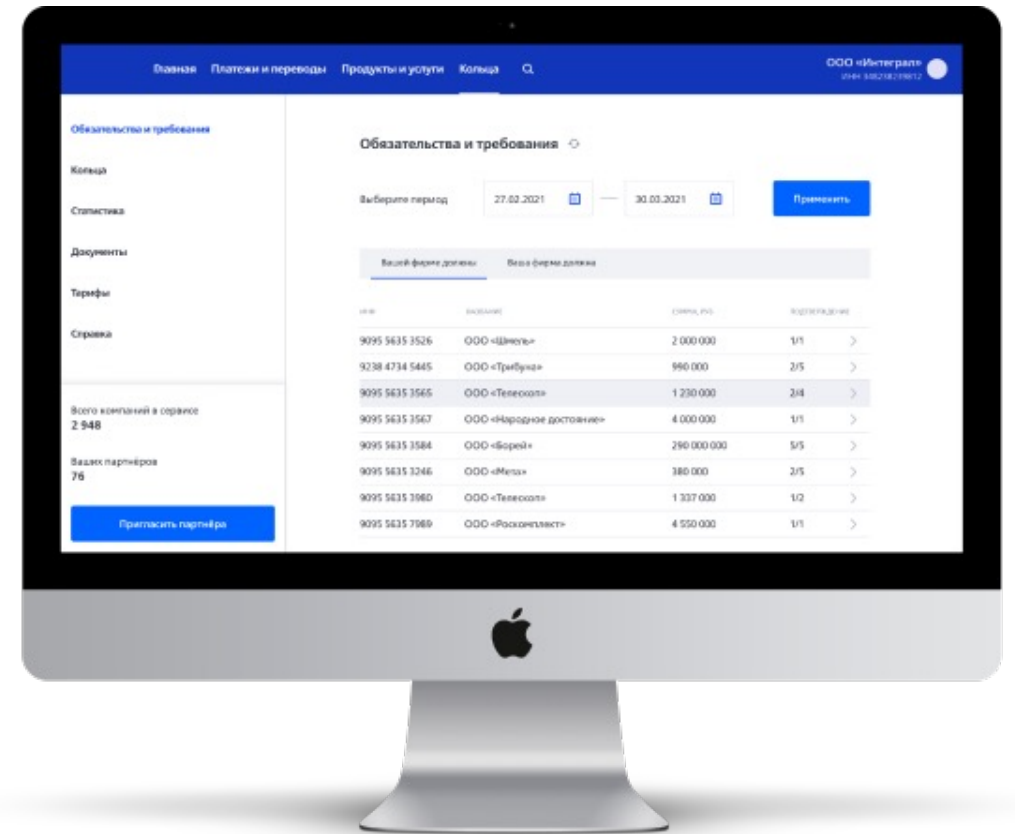
**Open API** (Application Programming Interface) позволяет Платформе двухсторонне автоматическое взаимодействие, с любой учётной системой или сервисом класса ERP или CRM, 1C, SAP, Oracle и проч.

**Big data** - Система накапливает и обрабатывает данные по долгам юрлиц в режиме реального времени, осуществляет анализ возможных вариантов их финансирования

**ML/AI** - Алгоритмы, в автоматическом режиме 24x7, отслеживают все новые долги ваших клиентов и контрагентов перед вами, а также выявляют ошибки контрагентов и собственных сотрудников

**Dashboard** - Система визуализирует в едином интерфейсе все обязательства компании, помогает строить различные дашборды и формировать отчетность, взаимодействовать со своими контрагентами и проч.

**ЭДО** – внутренний электронный документооборот позволяет полностью автоматизировать работу клиентов по взаимодействию с Платформой и между собой, в рамках юридически значимого документооборота.



# Безопасность и конфиденциальность



## Платформа обеспечивает - полную безопасность работы с данными

И полностью соответствует всем требованиям предъявляемых:

- ✓ Федеральным законом РФ «О персональных данных» № 152-ФЗ
- ✓ ГОСТ Р 57580.1 -2017
- ✓ Установленными нормативными актами Банка России, к обеспечению защиты информации
- ✓ Полностью импортонезависимое решение



## Платформа гарантирует:

### Надёжность

- ✓ Используется единая отказоустойчивая архитектура с резервированием
- ✓ Решения базируются на надёжной инфраструктуре сервисов, готовых к большим нагрузкам



### Безопасность

- ✓ Безопасность передачи данных, между браузером Клиента и нашей Платформой, гарантируется за счёт использования SSL (TLS-сертификатов), обеспечивающих зашифрованную передачу данных через интернет по HTTPS
- ✓ Все операции, по расчётам Клиентов, проводит непосредственно Расчетный банк Платформы
- ✓ Перед проведением процедуры финансирования и расчетов, Сервис проверяет всех участников на ликвидацию и банкротство



### Конфиденциальность

- ✓ Расположение сервисов в ЦОД на территории РФ
- ✓ Данные, хранящиеся на Платформе никому не разглашаются и дополнительно шифруются, к ним нет прямого доступа на чтение (даже у сотрудников)

В накопленной нами БД долгов найдено:

- 40 действующих колец
- с 3 и 4 участниками - на сумму погашения **620,6 млн руб.**
- с 5 и более участниками еще на сумму **540 млн руб.**

Но с учетом кол-ва повторяющихся обязательств/дел эта сумма вырастает **до 1,5 млрд руб.**

В нами уже собранной базе **более 45000 записей** по просроченным долгам **и эта база постоянно пополняется**

В найденных связях представлены **предприятия из отраслей:**

- Энергетики (сети и сбыт)
- Строительства
- Транспорта
- ЖКХ
- Сервиса (обслуживание)
- Страхования

А так же других отраслей экономики РФ

Первые пилотные банки:



BLANC



# Как протестировать наш продукт?



## Исследование (1 неделя)

- Установочная встреча – познакомиться с сервисом и его возможностями
- Интервью – исследовать текущий процесс работы с ДЗ\КЗ в компании
- Согласовать объем передаваемых данных для тестирования, а также необходимую закрывающую документацию по проведенным операциям
- Подписать NDA (при необходимости)

Наши текущие банки партнеры:



## Пилот (4-5 недель)

- Протестировать:
  - ✓ Регистрацию на Платформе
  - ✓ Работу с обязательствами (загрузку ОСВ по 60\62, взаимное подтверждение обязательств; приглашение своих контрагентов)
  - ✓ Подписание необходимых договоров и распоряжений на Платформе
  - ✓ Проведение расчетных операций по погашению обязательств и формирование всех закрывающие документов
- Оплатить вознаграждение за оказанные услуги (если будут проведены реальные операции)
- Подготовить и дать обратную связь по оказанному Сервису, рассчитать экономический эффект от использования сервиса

❖ - ДЗ - Дебиторская задолженность  
❖ - КЗ - Кредиторская задолженность



Компания Debit-Pay специализируется на применении инновационных практик в бизнес-процессах с использованием современных методов моделирования, машинного обучения и технологий Data Science.

Компания проводит коммерциализацию своей научно-исследовательской деятельности при поддержке:

- **Московского инновационного кластера Ломоносов**
- **Фонда Сколково**

Наша команда это профессионалы в области финансов, информационных технологий и юридического права.

Имеют научные степени, а также успешный опыт работы в ведущих компаниях страны и мира (Сбер, Альфа-Банк, Газпромбанк, Спортмастер, РТ-лабс, Accenture, IBM, Teradata, SAP, 1С и др.)





# Заинтересовались сервисом Debit-Pay?



свяжитесь с нами, мы проведем подробную демонстрацию и обсудим детали сотрудничества

## Наши контакты

CEO  
Debit-Pay  
Balandin Andrey



+7 (495) 211 41 86



[info@debit-pay.online](mailto:info@debit-pay.online)



[https://calendly.com/ibank2004/project\\_presentation](https://calendly.com/ibank2004/project_presentation)



<https://t.me/debit-pay>



[www.debit-pay.online](http://www.debit-pay.online)



Визитка