|  |  |
| --- | --- |
|  | Ассоциация банков России  Приглашает Вас и Ваших коллег принять участие в консультационном семинаре по теме:  **«Особенности анализа и нюансы реальной небумажной финансово-хозяйственной деятельности компаний-заемщиков, находящихся на самых разных стадиях, включая кризисное и предкризисное состояние»**  **27-28 февраля 2019 года**  **Место проведения: Ассоциация банков России, ул.Большая Якиманка, д.23, 4 этаж, ком.407** |

**План проведения занятий:**

1.Дистанционный просмотр 8 часов вводного учебного видеоматериала обязательного для полноценного освоения информации на очной части семинара. Доступ к видеоматериалу предоставляется примерно за 3 дня до первого дня очной части семинара.

2. Очная часть семинара (2 дня по 8 полных часов в день)

Очная форма построена на прослушивании аналитической и практической информации, изучении примеров и решении большого количества разносторонних простых и сложных кейсов из реальной жизни корпоративных заемщиков и банков.

**Лектор:**

**Ивкин Евгений Сергеевич,** Основатель Института квалифицированного заемщика. 20 лет опыта работы руками по прямому управлению, созданию и выведению из кризиса компаний среднего и крупного бизнеса реального сектора в 15 странах мира в роли СЕО и соакционера на разных стадиях развития от предбанкротного состояния до расцвета и международного развития.

**27 февраля 2019 г.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **09.30-10.00**  **10.00-18.00**  **11.30-11.45**  **Кофе-пауза**  **14.00-15.00**  **Обед**  **10.00-18.00**  **11.30-11.45**  **Кофе-пауза**  **14.00-15.00**  **Обед** | **Регистрация. Открытие семинара.**  **Темы и вопросы для обсуждения:**  1. 5 проблем, существенно влияющих на эффективность кредитования  2. С чего начинаются проблемы с возвратом ссуды  3. Почему анализа документов от заемщика, общеотраслевого анализа, изучения баз данных и посещения места ведения бизнеса крайне недостаточно для вынесения правильного заключения  4. Бумажный vs реальный анализ заемщика  5. Самая важная точка отсчета в анализе  6. Особенности бизнеса в российской действительности, особенности ведения бизнеса в РФ глазами заемщиков, проблемы регионов  7. Скрытые нюансы бизнеса заемщиков  8. Нюансы «Бермудского треугольника» корпоративного кредитования в РФ  9. Жизнь корпоративных заемщиков на ближайшие 5,10,20 лет  10. Важные нюансы работы в регионах  11. По каким признакам можно заметить: бизнес это свободной конкуренции или все остальное  12. Особенности принятия решений большинством акционеров малого, среднего и нижней границы крупного бизнеса  13. Уровень развития акционера как уровень развития компании  14. Нюансы «кэптивных» банков и «кэптивных» городов  15. Анализ цепочек бизнес-связей крупного бизнеса и их влияния на бизнес заемщиков банков  16. Простые, но надежные способы определения того, кто на чем зарабатывает  17. Корпоративная культура как индикатор проблем  18. Решение мини кейсов 1  19. 6 путей успешного бизнеса. Примеры и реальные кейсы  20. Понимание потолка профессионального развития акционера  21. Ключевые составляющие формирования нетривиальных ходов  22. Что отличает успешные компании с конкурентным бизнесом от остальных  23. Собираем кубик-рубик бизнеса заемщика  24. Схемы и темы  25. Примеры «безобидных» схем и тем заемщиков МСБ  26. Решение мини кейсов 2  27. Решение мини кейсов 3  28. Определяем главный элемент в бизнесе  29. Решение мини кейсов 4  30. Тектонические изменения бизнес-моделей в России и мире. Факты и примеры   |  | | --- | | **28 февраля 2019 г.**  **Темы и вопросы для обсуждения:**  31. 8 типов акционеров-предпринимателей по их желанию и способностям к созданию бизнеса, управлению, инновациям, маркетингу и построению долгосрочной полуавтономной бизнес системы  32. Решение мини кейсов 5  33. Что такое «непотопляемые» акционеры  34. «Автопилот» акционера и «автопилот» бизнеса  35. «Индийский поезд»  36. Вариации «индийского поезда»  37. Решение мини кейсов 6  38. Решение мини кейсов 7  39. 9 фатальных ошибок успешных акционеров  40. Диаграмма анализа более 1500 компаний среднего и нижней границы условно неполитизированного крупного бизнеса  41. Детальный разбор фатальных ошибок по типам  42. Решение мини кейсов 8  43. Решение мини кейсов 9  44. Решение мини кейсов 10  45. Понимание реальной стоимости залогов  46. Решение мини кейсов 11  47. Инструменты, методы и способы диагностики проблемности заемщика  48. «Раскачка заемщика»  49. Наиболее типичные махинации на разных стадиях жизненного цикла компании  50. Дополнительные важные звонки проблемности  51. Решение мини кейсов 12  52. Особенности работы в предпроблемной зоне  53. Пример детального небумажного сравнения двух компаний  54. Как попадают в проблемную зону и почему кредитый отдел не решает или не может решить проблему, даже когда хочет ее решить  55. Почему заемщики в большинстве случаев выходят победителями в спорах и конфликтах с банками  56. Проблемы «автоматизированного» набора персонала в банки  57. Проблема отсутствия общего знаменателя между банком и заемщиком  58. Основы бюрократии крупных банков. Возможности для региональных банков, появившиеся за счет бюрократии крупных банков  59. Проблемы «разорванности» связок между отделами  60. Как выживает проблемный бизнес и как проблема может скрываться годами  61. Профиль человека, который приносит максимальную пользу в предпроблемной зоне  62. Примеры «спасения» бизнеса заемщиков от крупных банков. Чем отличается реальное решение проблем от «мертвого» процесса или процесса «для галочки»  63. Цикл работы банка как «министерства справок и нормативов»  64. Выявление и анализ подлинных, а не мнимых причин кризиса  65. Какие навыки и знания необходимо получить специалистам в предпроблемной и проблемной зоне  66. Как правильно восстанавливать платежеспособность заемщиков  67. Решение мини кейсов 13  68. Особенности рынка M&A и реализации залогов сегодняшнего дня  69. Основные вариации антикризисного управления  70. «Битва с ветряными мельницами» - как банку не заниматься тем, что невозможно сделать  71. Базовый алгоритм реального анализа бизнеса заемщика | | Ответы на вопросы. Закрытие семинара. | |

**Стоимость участия для членов Ассоциации составляет 40 000 рублей,**

**Стоимость участия для не членов Ассоциации составляет 42 000 рублей.**

**Количество мест ограничено.**

**Форма заявки на сайте Ассоциации www.asros.ru.**

**Оргкомитет:**

**Ассоциация банков России**

**( (495) 785-29-93,785-29-88 ,**

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