



ДолгАктив

**ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
«ДОЛГАКТИВ»**

УТВЕРЖДЕНА
Приказом Генерального директора
ООО «ДолгАктив»
Жданухина Л.Ю.

23.09.2024 г.



**ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА
ПОВЫШЕНИЯ КВАЛИФИКАЦИИ
«Работа с дебиторской задолженностью»
Срок реализации – 6 недель**

Категория слушателей: лица, имеющие высшее и (или) среднее профессиональное образование

Объем: 50 академических часов

Форма обучения: заочная, с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

Разработчик программы:
Жданухин Дмитрий Юрьевич
Сушков Михаил Николаевич
Тер-Саркисов Михаил Юрьевич

1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОГРАММА

1.1. Введение

Дополнительная профессиональная программа по повышению квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» (далее – программа) разработана в условиях увеличения количества долговых споров и объема проблемной дебиторской задолженности организаций. Государством и предпринимательским сообществом предпринимаются усилия по улучшению ситуации с взысканием долгов и разрешением долговых споров. Совершенствуется законодательное регулирование и правоприменительная практика, которые призваны обеспечить долговую безопасность субъектов предпринимательской деятельности и граждан.

1.2. Нормативные правовые основания разработки программы

Программа разработана в соответствии с нормами Федерального закона от 29 декабря 2012 г. № 273-ФЗ «Об образовании в Российской Федерации» с учетом требований Приказа Министерства образования и науки Российской Федерации от 1 июля 2013 г. № 499 «Об утверждении Порядка организации и осуществления образовательной деятельности по дополнительным профессиональным программам», Приказа Минобрнауки России от 23.08.2017 N 816 «Об утверждении Порядка применения организациями, осуществляющими образовательную деятельность, электронного обучения, дистанционных образовательных технологий при реализации образовательных программ», профессиональными стандартами «Специалист по работе с просроченной задолженностью» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 07.09.2015 № 590н), «Специалист по работе с инвестиционными проектами» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 16 апреля 2018 № 239н), квалификационными требованиями к должности менеджера по связям с общественностью, предусмотренными профессиональным стандартом «Маркетолог» (Приказ Министерства труда и социальной защиты Российской Федерации от 04.06.2018 N 366н).

1.3. Общая характеристика программы

Программа направлена на удовлетворение потребности в эффективных специалистах по работе с дебиторской задолженностью организаций и граждан. Разрешение долговых споров в судебном и внесудебном порядке является важной составляющей современной экономической жизни. При этом актуально распространение эффективных методик, которые позволяли бы успешно защищать интересы граждан и организаций, являющихся кредиторами.

1.4. Область применения программы

Программа предназначена для повышения квалификации слушателей, связанных с деятельностью по взысканию дебиторской задолженности и разрешению долговых споров, инвестициям в проблемные активы в рамках собственной предпринимательской деятельности или работы в организациях-кредиторах.

1.5. Требования к слушателям (категории слушателей)

Среднее профессиональное или высшее образование.

1.6. Цели (планируемые результаты) освоения программы

Целью программы является формирование у слушателей профессиональных компетенций, необходимых для эффективного разрешения долговых споров и взыскания дебиторской задолженности учетом современных тенденций развития технологий, общества и государства

1.7. Объем программы (трудоемкость)

Общая трудоемкость 50 академических часов.

1.8. Срок освоения программы

6 учебных недель.

1.9. Форма обучения

Заочная, с применением исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий

1.10. Форма документа, выдаваемого по результатам освоения программы

Удостоверение о повышении квалификации установленного образца.

2. Планируемые результаты обучения

2.1. Программа направлена на освоение следующих профессиональных компетенций:

На базе профессионального стандарта «Специалист по работе с просроченной задолженностью»: умение взаимодействовать с должниками на разных стадиях взыскания задолженности, анализ информации о должнике, имеющем просроченную задолженность, способность подготовить план мероприятий по обеспечению возврата просроченной задолженности, умение вести переговоры с должником, имеющим просроченную задолженность, и связанными с ним лицами, умение запустить и проводить процедуры взыскания и реструктуризации задолженности

На базе профессионального стандарта «Специалист по работе с инвестиционными проектами»: умение разработать, проанализировать и реализовать инвестиционный проект, связанный с просроченной задолженностью.

На базе профессионального стандарта «Маркетолог»: умение организовать систему маркетинговых коммуникаций в отношении должников, имеющих просроченную задолженность.

2.2. В результате освоения программы обучающиеся должны:

Знать	Юридические границы возврата и взыскания задолженности Техники работы с должниками Варианты юридического взыскания задолженности Практические методы разрешения долговых споров
Уметь	Определять перспективность работы с долгов Проводить и организовывать юридическую и внесудебную работу с задолженностью Применять на практике методы ведения переговоров со сложными должниками
Владеть навыками	Использования альтернативных технологий урегулирования конфликтов (переговоры и медиацию); Разработки комплексных программ разрешения долговых споров Привлечения клиентов для работы с долгами или их продажи

3. Содержание программы

3.1. Учебный план

№ п/п	Наименование модулей/разделов/тем	Всего, час.	Виды учебной деятельности и трудоемкости	Самостоятельная работа
-------	-----------------------------------	-------------	--	------------------------

			Лекции	Практические занятия	
1	Модуль 1. Введение. Основы работы с долгами				
1.1	Вводное занятие	1			1
1.2	Обсуждение актуальных долговых проблем слушателей	2		1	1
1.3	Что такое долги и как их возвращать	1	1		
1.4	Поиск информации о долгах	5	1	1	3
2	Модуль 2. Метод Debt Relations (DR)				
2.1	Как работать с долгом	5	1	1	3
2.2	Расширенная претензионная переписка	5	1	1	3
2.3	Публичное информационное воздействие	5	1	1	3
2.4	Правовые методы работы с долгом (Как работать в правовых границах и не нарушать их)	4	1	1	2
2.5	Переговоры. Психологические аспекты работы с долгом	3	1		2
3	Модуль 3. Юридические методы работы с долгом				
3.1	Судебное производство. Работа с приставами	3	1	1	1
3.2	Банкротство и субсидиарная ответственность	3	1	1	1
3.3	Работа с долгом в плоскости УК	3	1	1	1
4.	Модуль 4. Привлечение заказов, выкуп дебиторской задолженности и работа с отдельными видами долгов				
4.1.	Где искать долги?	3	1	1	1
4.2.	Специфика работы с отдельными видами долгов	2	1		1
5	АТТЕСТАЦИЯ:	5		5	
6	ВСЕГО:	50	12	15	23

3.2. Календарный учебный график

Календарный график обучения составляется и утверждается для каждой группы. Срок освоения программы – 6 недель.
Начало обучения – по мере набора группы.
Режим занятий: определяется слушателями самостоятельно.
Итоговая аттестация проводится на последнем занятии, согласно графику.

№ п/п	Наименование модулей/разделов/тем	Неделя 1.	Неделя 2	Неделя 3	Неделя 4	Неделя 5	Неделя 6
1	Модуль 1. Введение. Основы работы с долгами						
1.1	Вводное занятие	2					
1.2	Обсуждение актуальных долговых проблем слушателей	4					
1.3	Что такое долги и как их возвращать	2					
1.4	Поиск информации о долгах		5				
2	Модуль 2. Метод Debt Relations (DR)						
2.1	Как работать с долгом		5				
2.2	Расширенная претензионная переписка			5			
2.3	Публичное информационное воздействие			5			
2.4	Правовые методы работы с долгом (Как работать в правовых границах и не нарушать их)			4			
2.5	Переговоры. Психологические аспекты работы с долгом				3		
3	Модуль 3. Юридические методы работы с долгом						
3.1	Судебное производство. Работа с приставами				3		
3.2	Банкротство и субсидиарная ответственность					3	
3.3	Работа с долгом в плоскости УК					3	
4.	Модуль 4. Привлечение заказов, выкуп дебиторской задолженности и работа с отдельными видами долгов						
4.1.	Где искать долги?						3
4.2.	Специфика работы с отдельными видами долгов						2
5	АТТЕСТАЦИЯ:						
							5

4. Рабочие программы (содержание)

Модуль 1. Введение. Основы работы с долгами

Тема 1. Что такое долги и как их возвращать

Определение понятия «долг» и сводных понятий. Долг как актив. Методы работы с долгами (юридический, медиация, не юридические методы). Debt Relations (DR) как новый метод разрешения долговых споров. Характеристика и преимущества DR при работе долгами.

Тема 2. Поиск информации о долгах

Обзор современных возможностей сбора информации. Типовые схемы сбора информации для работы с долгами. Основы анализа собранной информации о должнике и долговой ситуации. Использование привлеченных специалистов для сбора и анализа долговой информации.

Модуль 2. Метод Debt Relations (DR)

Тема 3. Как работать с долгом

Основной алгоритм планирования работы с долгом. Системное описание ситуации и моделирование действий участников ситуации. Составление программы работы с долгом как письменного документа. Разделы программы взыскания: описание ситуации, концепция взыскания, план мероприятий. Особенности совместной подготовки программ взыскания. Рекомендации по выбору «ключевых точек» для воздействия в долговой ситуации. Виды программ работы с долгом: обычная, усложненная (с пресс-конференцией и/или PR-сопровождением юридической деятельности), взыскание с помощью реестра (мелкие долги и т.д.), консолидация кредиторов и т.д.

Тема 4. Расширенная претензионная переписка

Виды предупреждений и консультаций, используемых для взыскания. Техника использования предупреждений: описание, демонстрация, реализация. Особенности обращения к различным «ключевым точкам»: учредителям и фактическим владельцам, контрагентам, объединениям предпринимателей, контролирующим органам и т.д. Секреты системной мотивации адресатов. Составление эффективного уведомления о начале взыскания и иных документов. Правовая позиция по проблемным ситуациям (обоснование отсутствия признаков шантажа, клеветы и т.д.).

Тема 5. Публичное информационное воздействие

Особенности подготовки и использования пресс-релизов в рамках работы по разрешению долговых споров. Виды пресс-релизов: по адресатам, содержанию, месту в программе взыскания. Особенности размещения информации и общения со СМИ. Секреты создания интересных для СМИ сообщений. Алгоритм использования пресс-конференций для взыскания наиболее сложных долгов. Нестандартные варианты публичного распространения информации для возврата задолженности

Тема 6. Правовые методы работы с долгом (Как работать в правовых границах и не нарушать их)

Уголовно-правовые границы деятельности по возврату задолженности. Шантаж и сопутствующие составы. Сбор информации и УК РФ. Коммерческий подкуп. Недобросовестные действия должника-кредитора на основе КоАП и УК (коммерческий подкуп и т.д.). Ограничения, связанные с персональными данными и распространением информации (клевета и т.д.). Защита и противодействие недобросовестным действиям по сопротивлению взысканию задолженности.

Тема 7. Переговоры. Психологические аспекты работы с долгом

Переговоры и медиация в разрешении долговых споров. Актуальные психотехники коммуникаций и саморегуляции. Стратегия и тактика сложных переговоров. Медиация при долговых спорах.

Модуль 3. Юридические методы работы с долгом

Тема 8. Судебное производство. Работа с приставами

Приказное производство. Исковое производство. Особенности исполнительного производства. Взаимодействие со Федеральной службой судебных приставов (ФССП).

Тема 9. Банкротство и субсидиарная ответственность

Типы ситуаций в процедуре банкротства. Взыскание долгов с использованием механизмов ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)». Преодоление сопротивления оппонентов в банкротстве. Ответственность бенефициаров и лиц контролирующей деятельность должника

Тема 10. Работа с долгом в плоскости УК

Особенности квалификации по актуальным для работы с долгами статьям УК РФ: ст. ст. 159, 165, 176, 177, 312, 315 и др. Взаимодействие с правоохранительными органами при взыскании проблемных долгов и разрешении конфликтов: процессуальные аспекты. Особенности ведения дел в различных стадиях уголовного процесса и в ходе оперативно-розыскной деятельности

Модуль 4. Привлечение заказов, выкуп дебиторской задолженности и работа с отдельными видами долгов

Тема 11. Где искать долги?

Варианты получения долгов и заказов на их возврат. Нетворкинг (социальный, профессиональный). Выкуп на торгах. Размещение информации в открытых источниках. Публичные мероприятия.

Тема 12. Специфика работы с отдельными видами долгов

VIP долги. Долги из корпоративных отношений. Залоговые долги. Трансграничные долги. Алиментные долги. Лизинговые долги. Смартконтракты и крипто-долги.

5. Система оценки результатов освоения программы

5.1. Оценка качества освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» проводится в формах внутреннего мониторинга и внешней независимой оценки.

Формы аттестации: оценка качества освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» включает текущую, промежуточную и итоговую аттестацию.

5.2. Текущий контроль знаний слушателей осуществляется в ходе практических занятий путем систематической проверки качества изученных тем, по форме и методике, выбираемой преподавателем.

5.3. Система текущего контроля включает:

- контроль работы слушателей на практических занятиях: решение конкретных ситуаций (кейсов) и др.;
- контроль выполнения слушателями учебных заданий по самостоятельной работе;
- тестирование по некоторым темам.

5.4. Промежуточная аттестация предназначена для определения уровня усвоения материала и способности обучающегося к практическому применению полученных знаний, умений и навыков, решению типовых задач.

5.5. Формы промежуточной аттестации знаний: опрос.

5.6. Итоговая аттестация (зачет) предназначена для определения степени достижения поставленной цели обучения по перечисленным выше дисциплинам в целом и наиболее важным их частям, а также определения степени подготовленности обучающегося к решению профессиональных задач.

5.7. Обучение по дополнительной профессиональной программе повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» завершается итоговой аттестацией (зачетом) в форме презентации проекта.

5.8. Индивидуальный учет результатов освоения обучающимися образовательных программ, а также хранение в архивах информации об этих результатах осуществляются образовательной организацией на бумажных и (или) электронных носителях.

6. Оценочные материалы

Примерная тематика тестовых вопросов промежуточного теста:

1. Верно ли утверждение, что взыскание долгов может производиться только в рамках юридического подхода, т.е. через обращение в суд?

- А. Верно
- Б. Не верно

2. Почему угроза распространения сведений о наличии задолженности не является шантажом?

- А. Потому что сведения получены законным образом
- Б. Распространение сведений не может причинить вред законным интересам должника. Желание скрыть информацию о неисполнении договорных обязательств – это незаконный интерес.

3. Можно ли должнику для мотивации к погашению задолженности направлять проекты юридических документов, которые должны готовиться органами следствия или дознания?

- А. Да, это возможно и не является правонарушением
- Б. Нет, это незаконно
- В. Это возможно, но только без привязки к конкретному делу (данных должника и т.д.).

4. Возможно ли предупреждение должников-организаций о том, что информация об их задолженности будет распространена в интернете?

- А. Возможно. Это способствует взысканию долга.
- Б. Нет, это будет шантажом.
- В. Возможно, но только если информация размещается на сайте ФГУП «Охрана» МВД РФ.

5. Можно ли распространять информацию, если отсутствует надежная возможность доказать ее достоверность?

- А. Да можно, но только в виде мнения или вопроса
- Б. Нет, нельзя ни в каком виде, т.к. это будет клеветой
- В. Можно, но только анонимно

6. Могут ли при дистанционном общении с должниками использовать какие-либо угрозы, кроме юридических?

- А. Нет, нет могут
- Б. Да, могут (репутационные и др.).
- В. Это зависит от наличия решения суда, подтверждающего долг

7. Организационно-педагогические условия реализации программы

7.1. Организационно-педагогические условия реализации дополнительной

профессиональной программы повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» должны обеспечивать ее реализацию в полном объеме, соответствие качества подготовки обучающихся установленным требованиям, соответствие применяемых форм, средств, методов обучения возрастным особенностям, способностям, интересам и потребностям обучающихся. Основные формы учебной деятельности: лекции, практические занятия (кейсы), самостоятельная работа.

7.2. Путем целенаправленной организации учебного процесса, выбора форм, методов и технологий обучения создает необходимые условия обучающимся для освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью», в том числе:

7.2.1. Кадровые условия. Реализация программы обеспечивается педагогическими кадрами, имеющими высшее профессиональное образование и отвечающими квалификационным требованиям, указанным в профессиональных стандартах, в рамках изучаемого цикла. Преподаватели должны иметь высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование по направлению подготовки «Юриспруденция» или в области, соответствующей преподаваемому предмету, без предъявления требований к стажу работы, либо высшее профессиональное образование или среднее профессиональное образование и дополнительное профессиональное образование по направлению деятельности в образовательном учреждении без предъявления требований к стажу работы.

7.2.2. Учебно-методическое и информационное обеспечение программы. Информационно-методические требования реализации дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» включают в себя:

- учебный план;
- календарный учебный график;
- дополнительную профессиональную программу повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью»;
- методические материалы и разработки;
- расписание учебных занятий.

Учебно-методические материалы (записи лекций, кейсы и т.д.), необходимые для освоения дополнительной профессиональной программы повышения квалификации «Работа с дебиторской задолженностью» представлены в электронном виде.

Занятия проводятся с использованием раздаточного материала в электронном виде, а также учебно-наглядных пособий, обеспечивающих тематические иллюстрации.

7.2.3. Материально-технические условия.

Обучение проводится с использованием исключительно электронного обучения, дистанционных образовательных технологий на базе платформы «Геткурс».

8. Учебно-методическое обеспечение программы

Нормативные акты и судебная практика

1.Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая и вторая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 02.11.2013 г.).

2. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 № 138-ФЗ (ред. от 03.08.2018)

3.Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 г. № 95-ФЗ (ред. от 02.11.2013 г.).

4.Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г. № 195-ФЗ (ред. от 02.11.2013 г.).

5.Уголовный кодекс Российской Федерации от 13.06.1996 № 63-ФЗ (ред. от 25.11.2013).

6. Федеральный закон от 26.10.2002 г. № 127-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.) «О несостоятельности (банкротстве)».

7. Федеральный закон от 02.10.2007 г. № 229-ФЗ (ред. от 23.07.2013 г.) «Об исполнительном производстве».

8. Федеральный закон от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»

Основная литература

1. Гребер Д. Долг: первые 5000 лет истории. М.: Ад Маргинем, 2016
2. Джонджуа М. Возврат долгов - М.: Издательство: Добрая книга, 2006 г.
3. Жданухин Д.Ю. Практика коллекторской деятельности: Как взыскивать долги. Сборник статей 2009 год.
4. Комментарий к Федеральному закону от 3 июля 2016 года. № 230-ФЗ (под ред. Гуреева В.В.), М.: Статут, 2016.
5. Управление проблемной задолженностью в банке, ИД Регламент, 2015
6. Управление проблемными активами в банке: специфика работы на различных этапах и использование вспомогательных механизмов» Москва, ИД «Регламент, 2011
7. Рыков И. Кредиторы vs дебиторы. Антикризисное управление долгами. – Питер, 2016
8. Саблин М. Т. Взыскание долгов. От профилактики до принуждения - М.: Статут, 2017

Дополнительная литература

1. Брунгильд С. Управление дебиторской задолженностью - М.: АСТ, Астрель, Харвест, 2007 г.
2. Доронин А.И. Бизнес-разведка. М.: Ось-89, 2010 г.
3. Еременко М. С., Устьянцев С. Е., Ярков В. В. Обращение взыскания на имущество коммерческих организаций. Учебно-практический курс - Издательство: Уральская государственная юридическая академия, 2006 г.
4. Жданухин Д.Ю., Овчаренко П.А. Шантаж: уголовно-правовая характеристика. LAP Lambert Academic Publishing, 2012 г.
5. Комментарий к Федеральному закону «О несостоятельности (банкротстве)» / под ред. В. Ф. Попондопуло. М., 2014.
6. Малкин О. Управление задолженностью. Стратегии взыскания долгов и защиты от кредиторов - М.: Вершина, 2008 г.
7. Покудов А. В. Как управлять дебиторской задолженностью - М.: Издательство: Эксмо, 2007 г.
8. Сборник разъяснений ВАС РФ по банкротству / сост. О.Р. Зайцев. М., 2011.
9. Собина Л. Ю. Признание иностранных банкротств в международном частном праве / Л. Ю. Собина. М. : Статут, 2012.
10. Скобликов П. А. Злостное уклонение от погашения кредиторской задолженности. Практика и теория противодействия - М.: Издательство: Норма, 2008 г.
11. Скобликов П. А. Взыскание долгов и криминал - М.: Издательство: Юристъ, 1999 г.
12. Телеш Е. Ю. Управление дебиторской задолженностью. От превентивных мер до взыскания - М.: Издательство: Издательство Гревцова, 2007 г
13. Ткаченко Д. Работа с дебиторской задолженностью. Как не допустить ее возникновения и правильно собрать. – Питер, 2016
14. Чалдини Р. Психология влияния. – Питер, 2016

15. Steven F. Coyle Debt Collections: Stir-Fried or Deep-Fried?: Asian & Western Strategies to Collect More Money, Reduce Bad Debts, and Keep More Customers
16. Steven Harms, Aaron Larson Credit and Collections Kit For Dummies (For Dummies (Business & Personal Finance))
17. Carol S. Frischer Collections Made Easy: Fast, Efficient, Proven Techniques to Get Cash from Your Customers
18. Michelle Dunn Starting a Collection Agency, How to make money collecting money Third Edition
19. Michelle Dunn The Guide to Getting Paid: Weed Out Bad Paying Customers, Collect on Past Due Balances, and Avoid Bad Debt
20. Robert H. Bills How to Start a Home-Based Collection Agency

9. Оценка качества освоения программы

Форма итоговой аттестации: презентация проекта возврата конкретного долга