

АКАР

АССОЦИАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ
АГЕНТСТВ РОССИИ

Промежуточные результаты 1-ого этапа

Исследования постоплат на рынке коммуникаций в России

Инициировано RODNYA Creative PR Studio и American Express.

При поддержке REMA



Апрель, 2019

Цель исследования:

Повышение эффективности взаимодействия рекламодателей и агентств России при решении проблем бизнес-процессов, связанные с постоплатами.

Задачи:

- Выявить масштаб и глубину проблемы постоплат в России между рекламодателями и агентствами.
- Оценить финансовые потери агентств, при финансируемой отсрочке платежа клиентом.
- Определить часто требуемые отсрочки платежа клиентом агентству.
- Использование кредитования при финансируемой поддержке отсрочки платежа клиентом.

Метод: online-опрос;

Форма опроса: заполнение респондентами запрограммированной online анкеты на anketolog.ru.

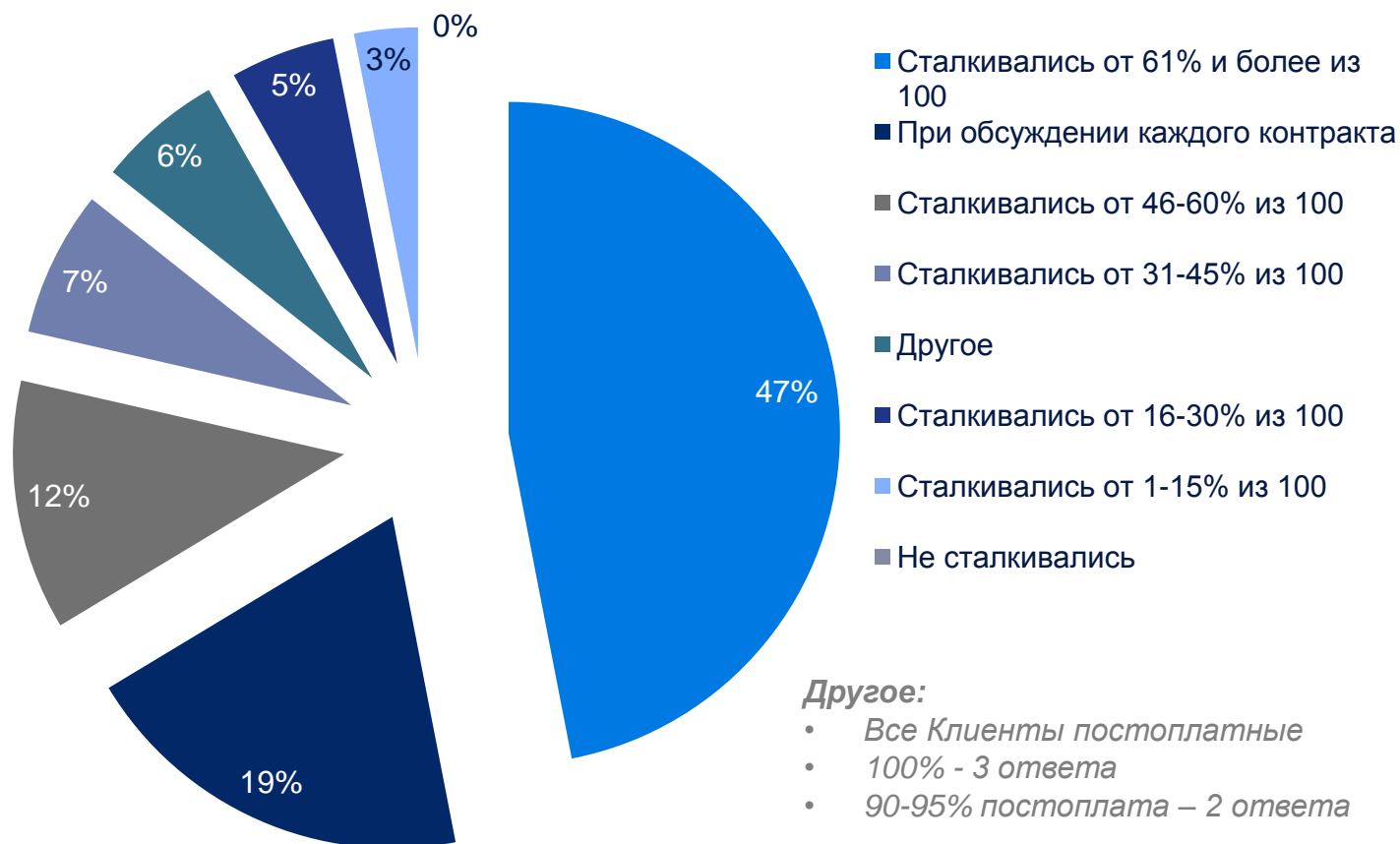
Период проведения исследования: 27.03.2019-18.04.2019, анализ данных и итоговый отчет в Word 19.04.2019г. - 23.04.2019 гг.

Выборка: 98 (100%) интервью с агентствами, сталкивающимися с проблемами постоплат.

Респонденты: маркетинговые агентства российского рынка рекламы, а именно сотрудники, компетентные в проблематике постоплат.

Требования по отсрочке платежа со стороны клиента

Вопрос: «Сталкиваетесь ли Вы с требованиями по отсрочке платежа со стороны клиента и как часто?»



Около половины агентств, сталкиваются с требованиями по отсрочке платежа со стороны клиента от 61% и выше из 100%, а у 6% агентств – все клиенты являются постоплатными.

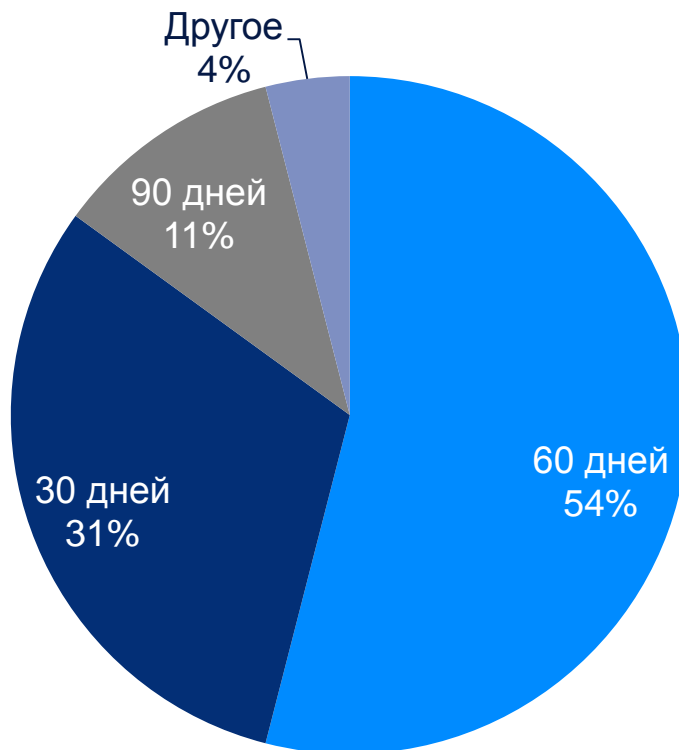
Другое:

- Все Клиенты постоплатные
- 100% - 3 ответа
- 90-95% постоплата – 2 ответа

Вопрос: «Какую отсрочку чаще всего запрашивает клиент?»

Другое:

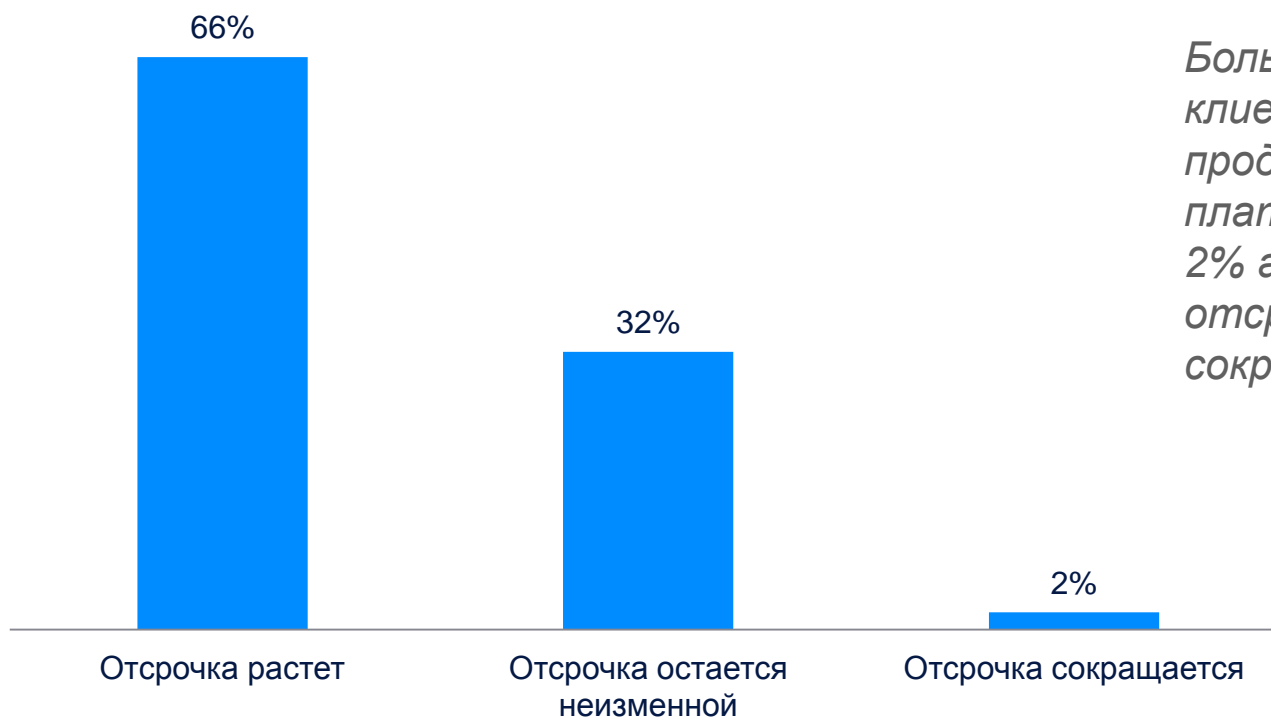
- от 30 до 60 дней
- от 60 до 90 дней
- от 30 до 150 дней
- До 129 дней



Чаще всего клиент запрашивает отсрочку постоплаты до трех месяцев.

Требования клиентов к отсрочке платежа

Вопрос: «Как в последнее время меняются требования клиентов к отсрочке платежа?»



Больше половины клиентов требуют продления отсрочки платежа и только у 2% агентств отсрочка платежа сокращается.

Вопрос: «С какого момента обычно идет отсчет отсрочки?»



Отсчет отсрочки зачастую запрашивается от даты принятия закрывающих документов или подписания акта (59%), реже от даты совершения расходов.

Вопрос: «С какими подразделениями клиента обсуждается отсрочка?»



*Чуть больше половины
обсуждений с клиентом
по отсрочке платежа в
основном проходит
через подразделение
закупок.*

Другое:

- *Руководство и маркетинг*
- *Чаще клиенты не готовы это обсуждать, но если готовы, то общение идет через маркетинг*
 - *Менеджер проекта*
 - *У крупных клиентов отсрочка заложена в контракт и не обсуждается*

Используемые финансовые инструменты для финансирования отсрочки

Вопрос: «Какие финансовые инструменты Вы используете для финансирования отсрочки?»



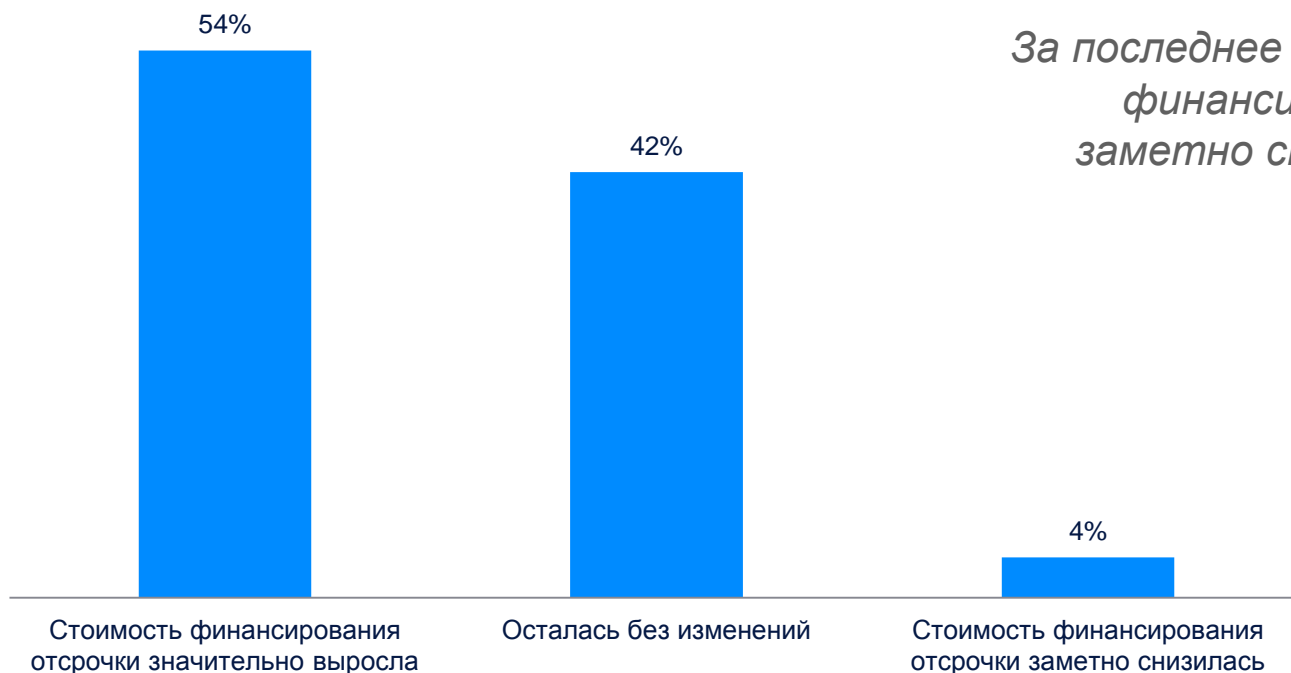
Результаты по множественному варианту ответа (не более трех) показали, что почти 90% агентств используют собственные средства для финансирования отсрочки платежа клиента.

Другое:

- Договоренности с подрядчиками
- Кредиторка поставщиков и подрядчиков, участников проекта
- Соответствующие отсрочки
- Мы отказываемся от проектов без предоплаты
- Отсрочка подрядчиков

Изменение стоимости финансирования отсрочки

Вопрос: «Как в последнее время для Вас изменилась стоимость
финансирования отсрочки?»



*За последнее время стоимость
финансирования отсрочки
заметно снизилась только у
4% агентств.*

Соблюдение клиентами контрактных условий по отсрочкам платежа

Вопрос: «Укладываются ли клиенты в контрактные условия по отсрочкам платежа?»

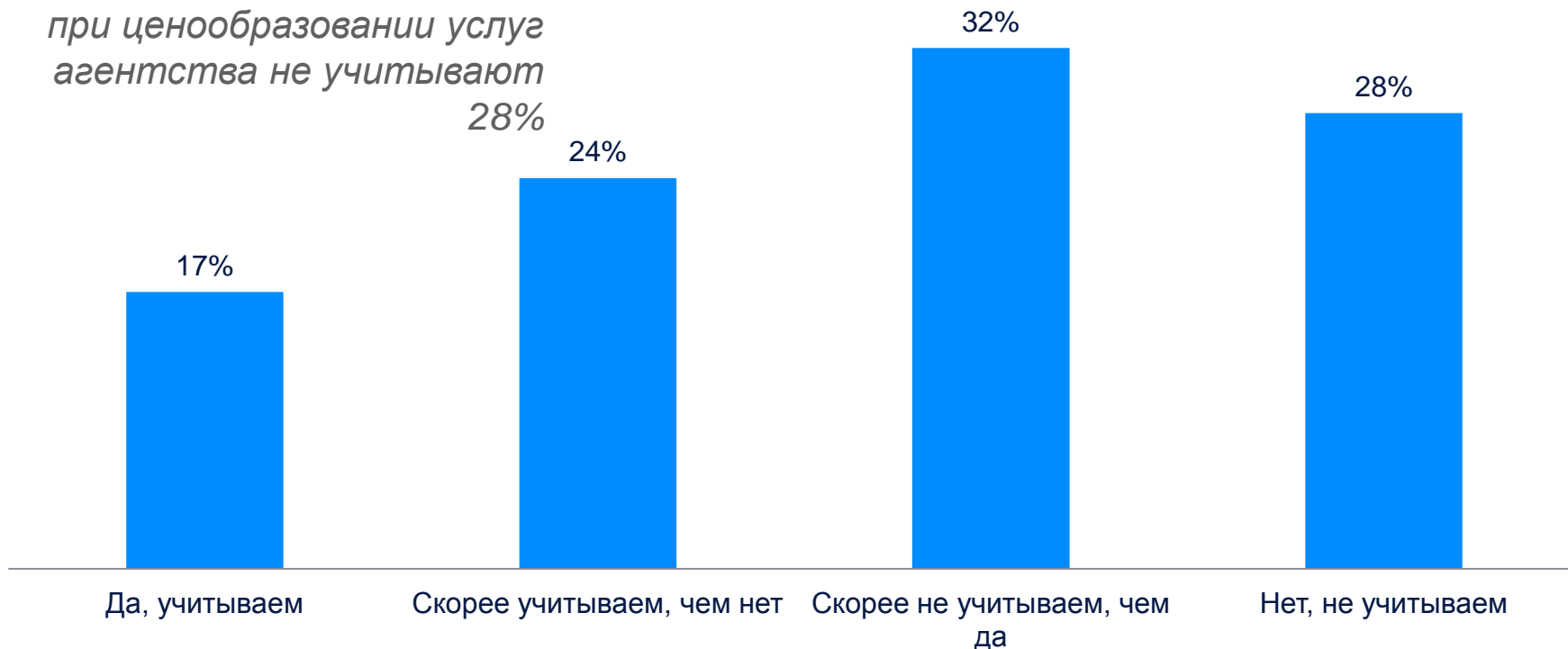


В большинстве случаев, клиенты укладываются в контрактные условия по отсрочкам платежа (28%), только 1% агентств не предоставляет возможность отсрочки платежа (другой вариант ответа).

Учет стоимости кредитования при ценообразовании услуг агентства

Вопрос: «Учитываете ли Вы стоимость кредитования при ценообразовании Ваших услуг?»

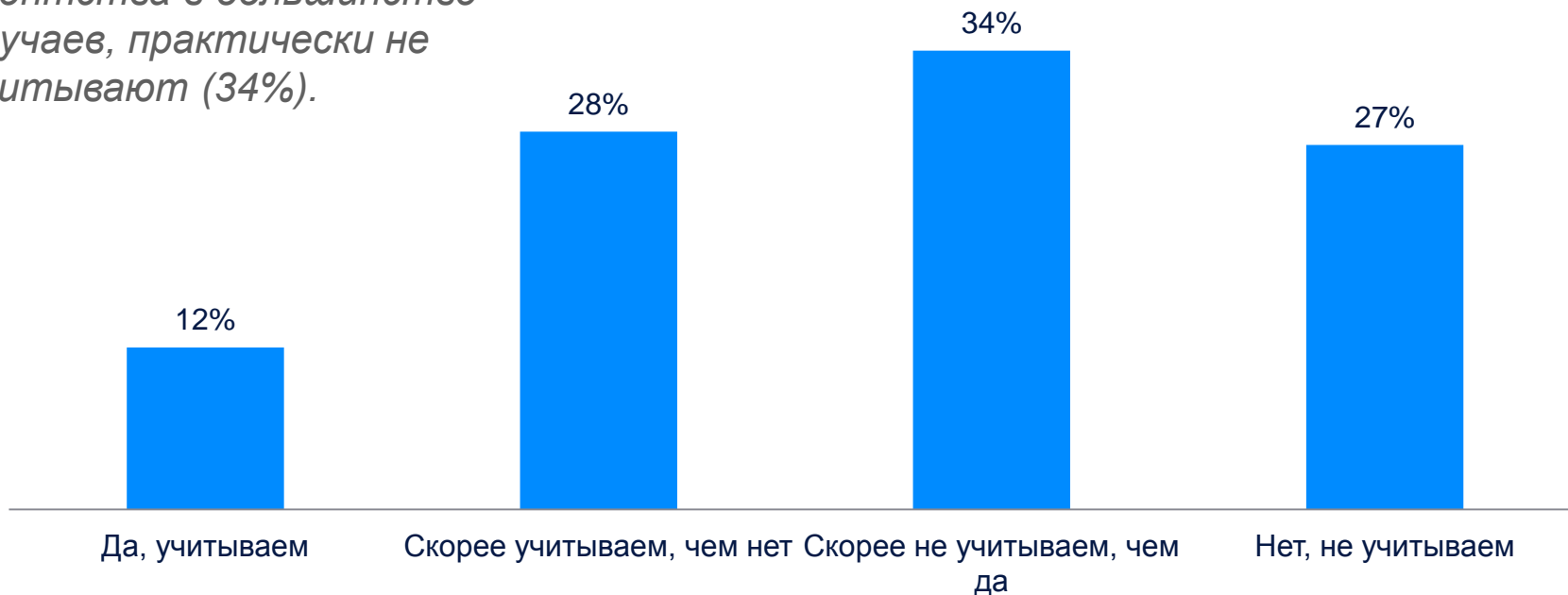
*Стоимость кредитования
при ценообразовании услуг
агентства не учитывают*



Учет рисков несвоевременной оплаты при ценообразовании услуг агентства

Вопрос: «Учитываете ли Вы риски несвоевременной оплаты при ценообразовании
Ваших услуг?»

*Риски несвоевременной оплаты
при ценообразовании услуг,
агентства в большинстве
случаев, практически не
учитывают (34%).*



Отказ агентством от участия в тендере при неприемлемых условиях по отсрочке

Вопрос: «Отказывались ли Вы от участия в тендере, в случае неприемлемых для Вас условий по отсрочке?»

Агентства отказываются принимать участие в тендере, если условия по отсрочке платежа неприемлемы для участия (57%).



Отказ агентством от участия в тендере при неприемлемых условиях по отсрочке

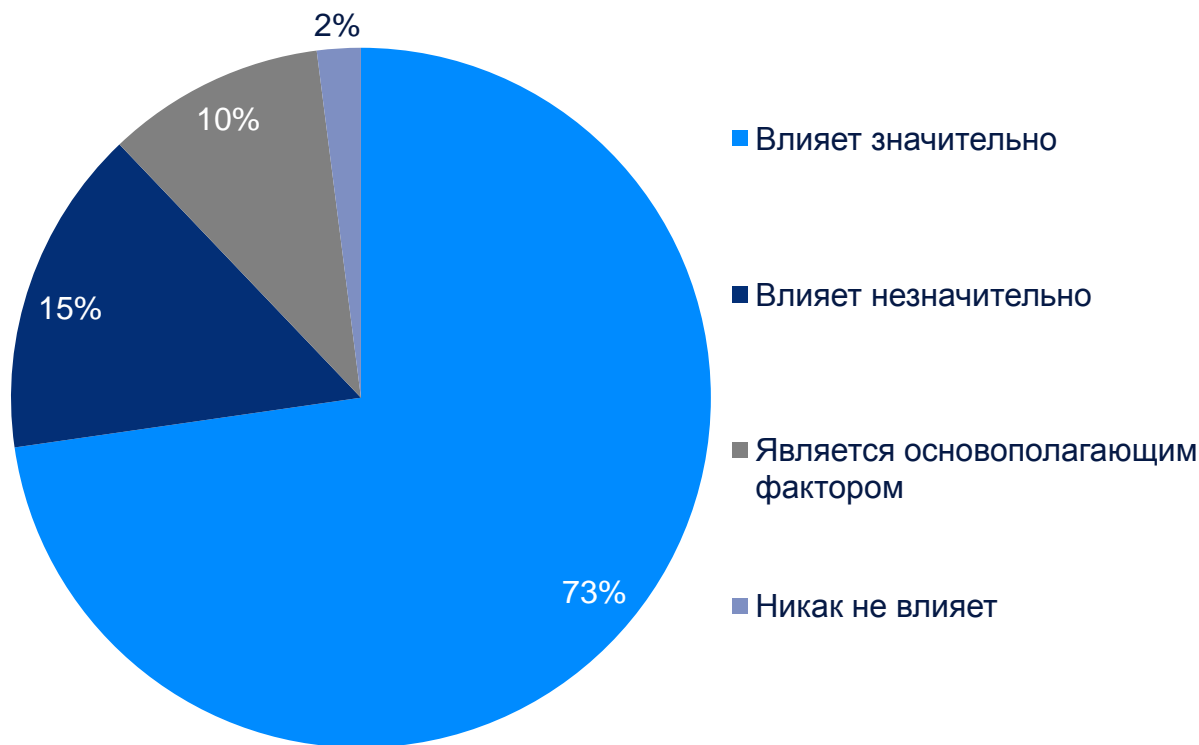
Вопрос: «Отказывались ли Вы от участия в тендере, в случае неприемлемых для Вас условий по отсрочке?»

Агентства отказываются принимать участие в тендере, если условия по отсрочке платежа неприемлемы для участия (57%).



Влияние необходимости финансирования отсрочки на развитие бизнеса

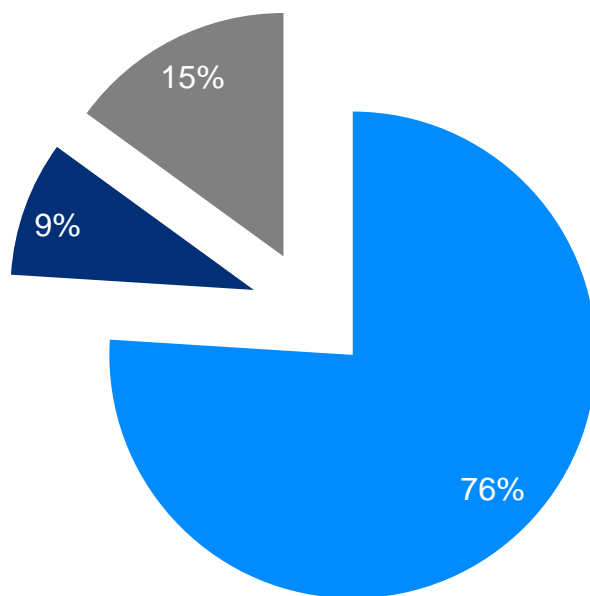
Вопрос: «Как влияет на развитие бизнеса необходимость финансирования отсрочки?»



Необходимость финансирования отсрочки значительно влияет на развитие бизнеса (73%), не имеет влияния только у 2% агентств из 98.

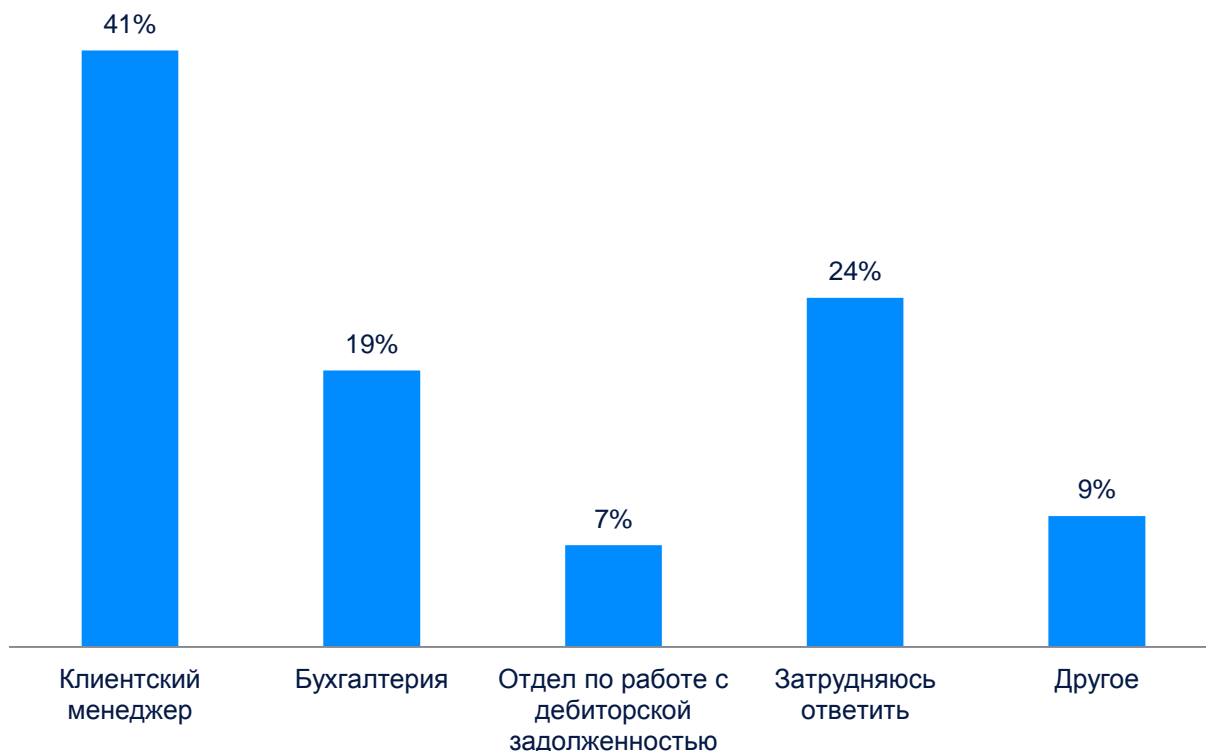
Вопрос: «Осуществляете ли Вы управление дебиторской задолженности?»

■ Да, осуществляем ■ Нет, не осуществляем ■ Затрудняюсь ответить



Управление дебиторской задолженности осуществляют около 80% агентств, затруднились ответить на вопрос 15%.

Вопрос: «Если Вы осуществляете управление дебиторской задолженности, то силами какого отдела?»



В большинстве случаев, управление по дебиторской задолженности ведет клиентский менеджер или клиентский отдел (41%). Из других вариантов ответов были отмечены такие отделы как финансовый, юридический, в редких случаях администрация и генеральный директор (9%).

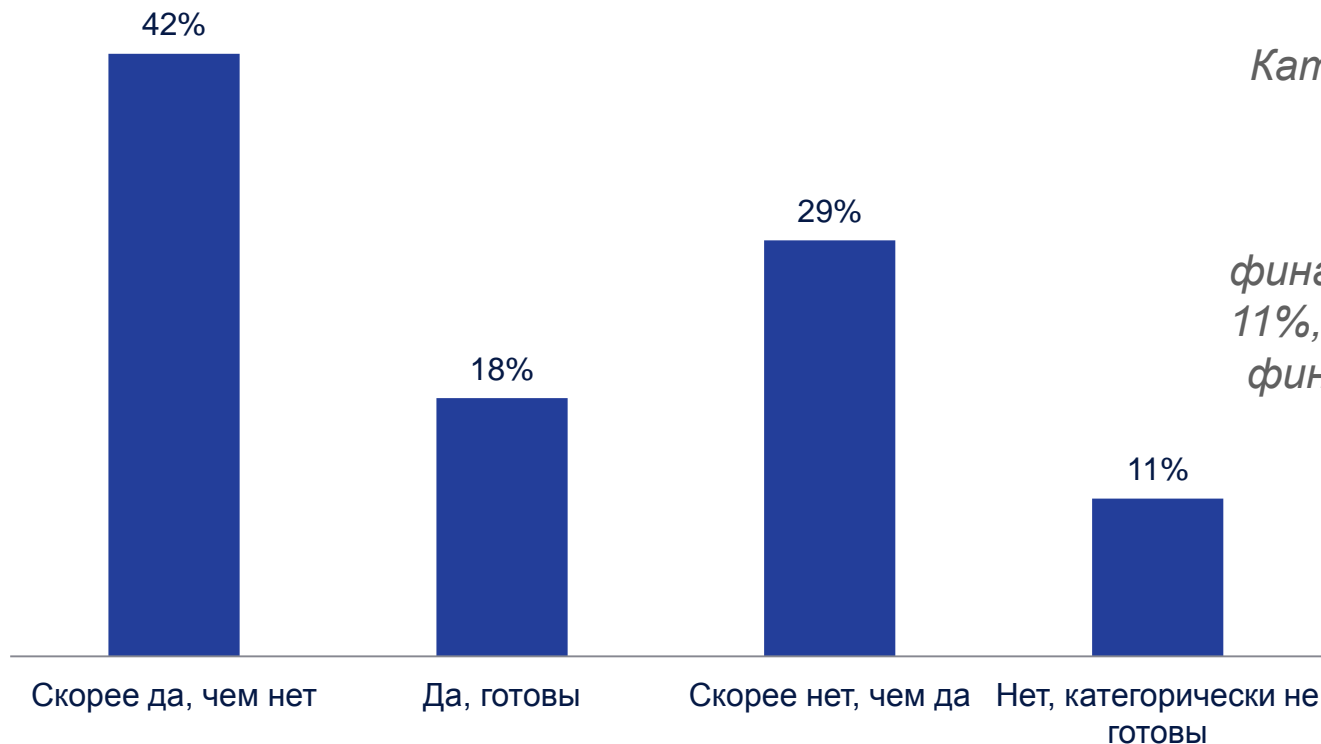
Вопрос: «Какова для Вас текущая стоимость финансирования? Укажите ставку % годовых».



Среди часто повторяющихся результатов свободного ответа, текущая стоимость финансирования по ставке от 11 до 15 % годовых и только 6% агентств не используют кредитные средства, а обходятся своими.

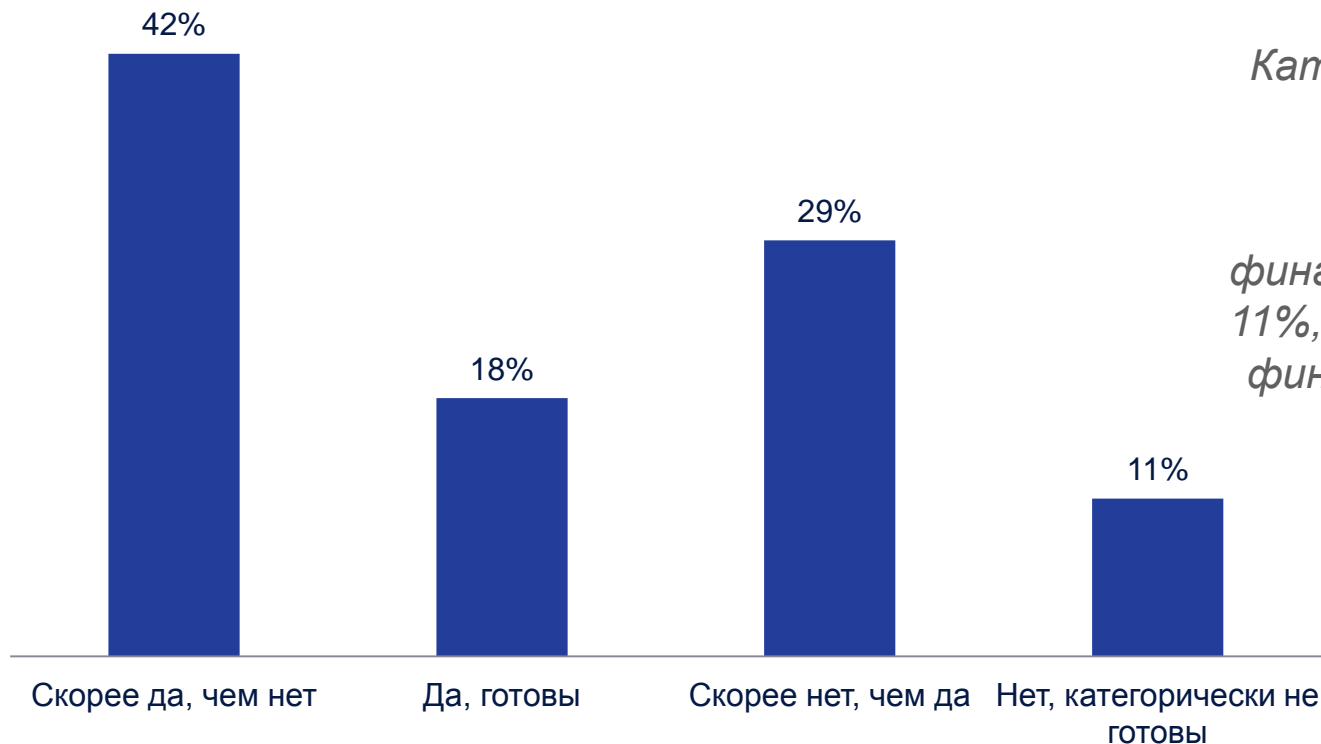
Скидки клиенту при предоставлении какого-либо финансового инструмента

Вопрос: «Готовы ли Вы предоставить клиенту скидку в случае предоставления клиентом финансового инструмента (например, закупочные карты, факторинг, и т.д.) при котором стоимость финансирования отсрочки для Вас будет ниже текущей?».



*Категорически не готовы
предоставить скидку
клиенту, в случае
предоставления им
финансового инструмента
11%, даже если стоимость
финансирования отсрочки
будет ниже текущей*

Вопрос: «Готовы ли Вы предоставить клиенту скидку в случае предоставления клиентом финансового инструмента (например, закупочные карты, факторинг, и т.д.) при котором стоимость финансирования отсрочки для Вас будет ниже текущей?».



*Категорически не готовы
предоставить скидку
клиенту, в случае
предоставления им
финансового инструмента
11%, даже если стоимость
финансирования отсрочки
будет ниже текущей*

Предпринимаемые радикальные меры для получения задолженности

Вопрос: «Какие радикальные меры Вы предпринимали для получения задолженности от клиента?»



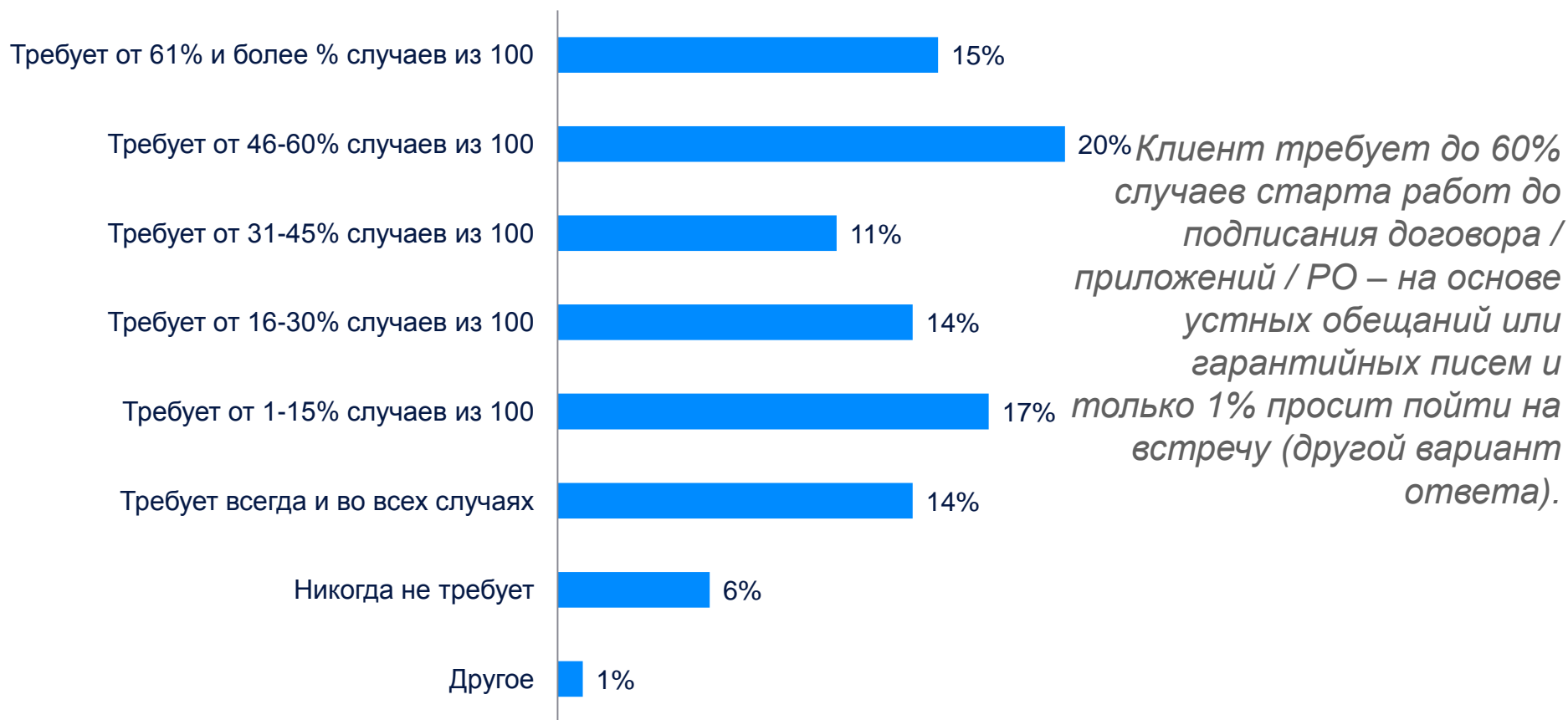
Основными предпринимаемыми мерами, по множественному варианту ответа, для получения задолженности от клиента являются: звонки и личные письма генеральному директору (60%), на втором месте – досудебная претензия (56%) и остановка оказания услуг по договору – третья позиция с 48%. Из других вариантов ответа были чаще указаны судебные иски (5% из 9%).

Другое:

- Суд и получение через приставов
- Все перечисленные инструменты
- Не передаем права до момента получения денег
- Исключительно мирные переговоры и обсуждение вариантов приостановки, в случае не погашения задолженности

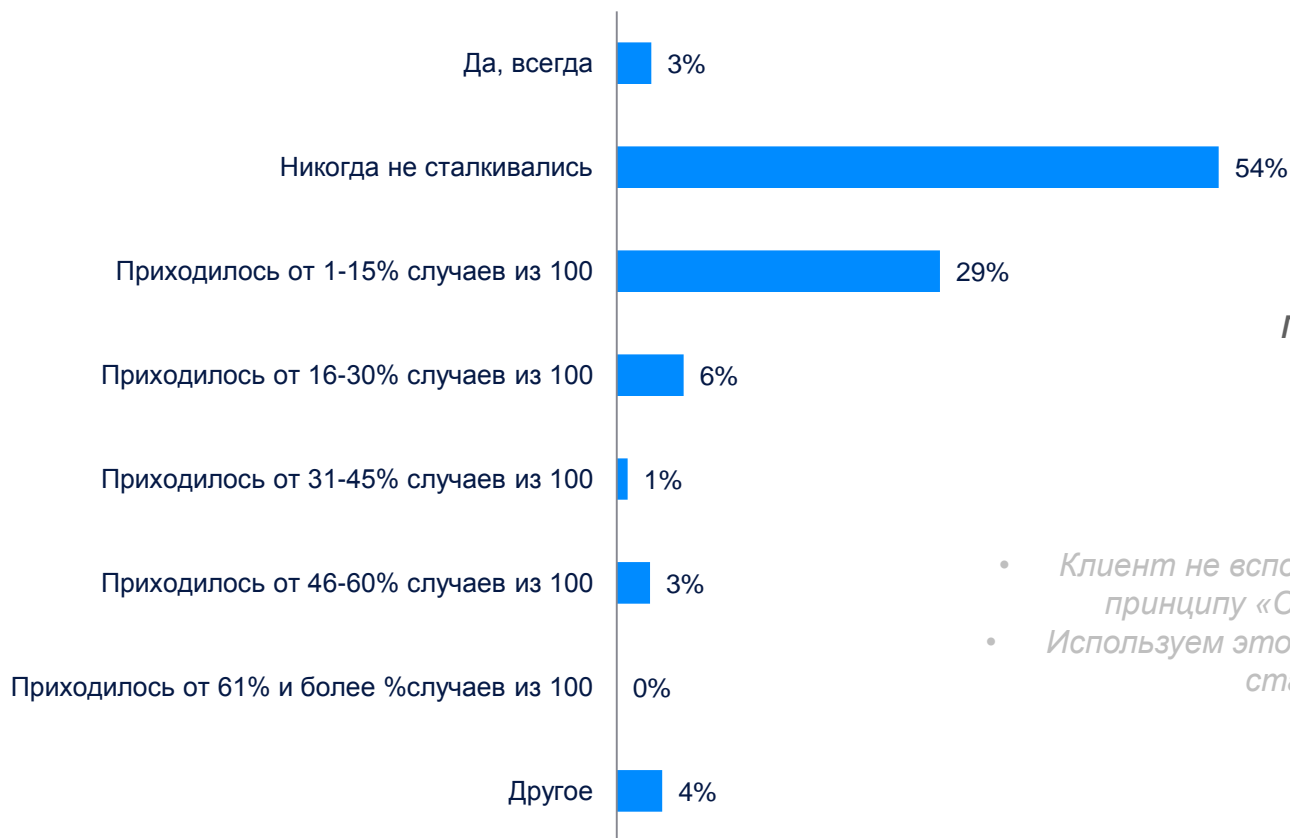
Требование клиента старта работ до подписания РО / договора /приложений

Вопрос: «Требует ли клиент старта работ ДО подписания РО / договора / приложений - на основе устных обещаний или гарантийных писем?»



Использование пунктов о просрочке платежа и получение пени с клиента

Вопрос: «Приходилось ли Вам использовать пункты договора о просрочке платежа и получать пени с клиента, в случае нарушения сроков оплаты без судебного вмешательства?»



Большее половины агентств не приходилось использовать пункты договора о просрочке платежа и получать пени при нарушении сроков оплат без судебного вмешательства (54%).

Другое:

- *Клиент не вспоминает об этих долгах, а живет по принципу «Слава Богу, что вообще заплатили».*
- *Используем этот пункт договора в переговорах, но стараемся не применять на практике.*
 - *Без суда не было.*
 - *Не применяли.*

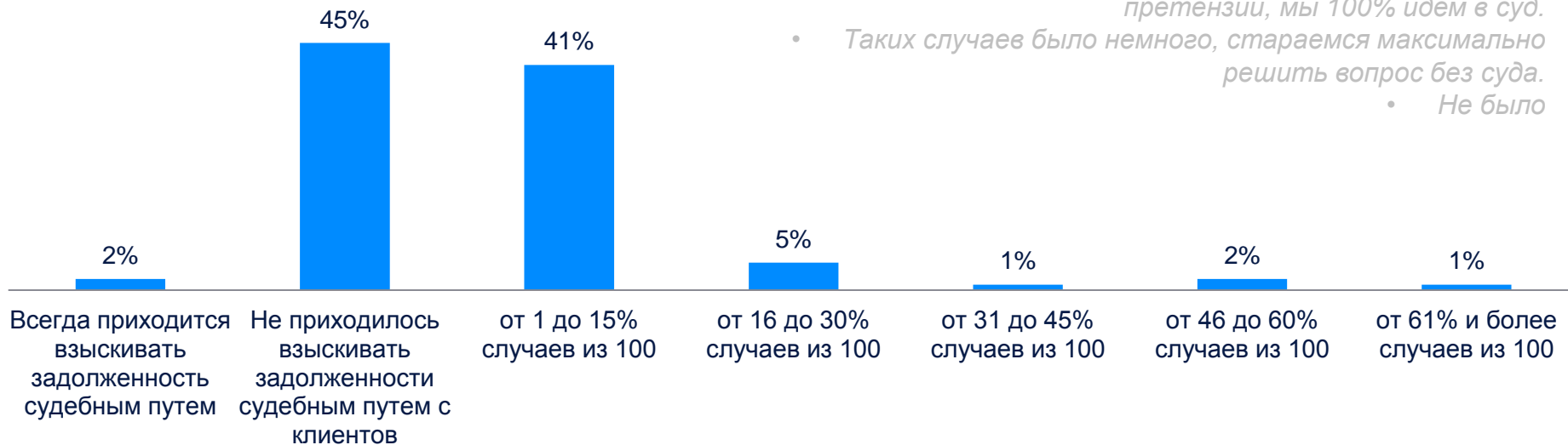
Взыскание задолженности и пени с клиентов судебным путем

Вопрос: «Как часто Вам приходится взыскивать задолженности и пени с клиентов судебным путем?»

Взыскание задолженности и пени с клиентов судебным путем приходится взыскивать только 2% из опрошенных агентств и 41% сталкивается от 1 до 15% случаев из 100.

Другое:

- Если клиент не оплачивает, не реагирует на досудебные претензии, мы 100% идем в суд.
- Таких случаев было немного, стараемся максимально решить вопрос без суда.
 - Не было



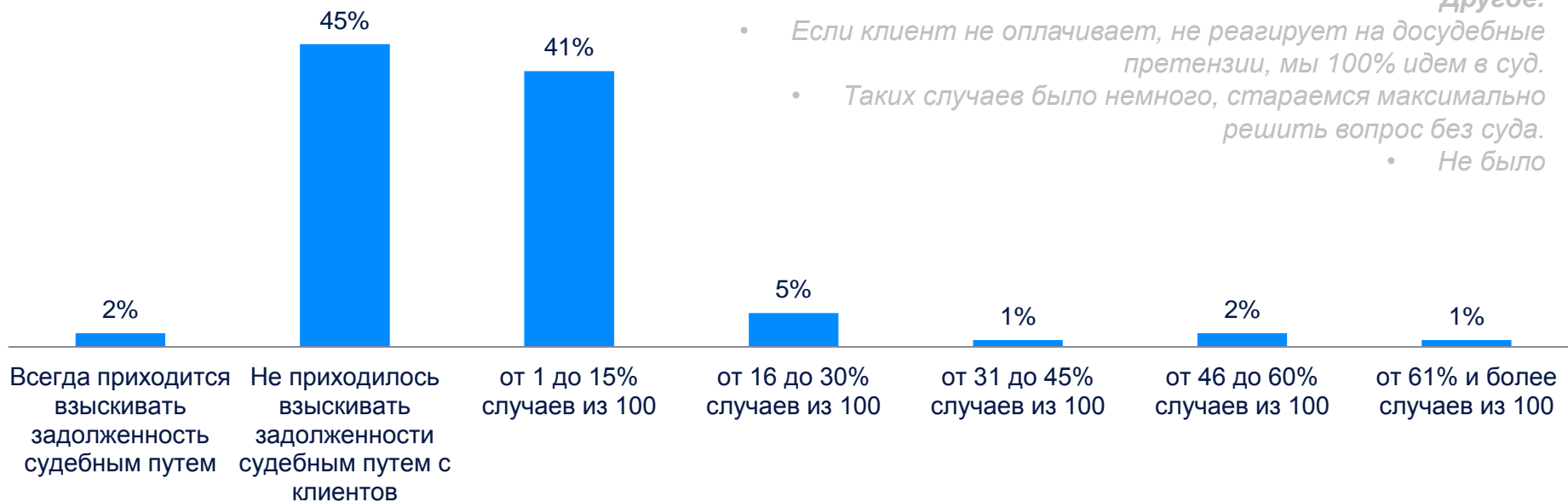
Взыскание задолженности и пени с клиентов судебным путем

Вопрос: «Как часто Вам приходится взыскивать задолженности и пени с клиентов судебным путем?»

Большее половины агентствам не приходилось использовать пункты договора о просрочке платежа и получать пени при нарушении сроков оплат без судебного вмешательства (54%).

Другое:

- *Если клиент не оплачивает, не реагирует на досудебные претензии, мы 100% идем в суд.*
- *Таких случаев было немного, стараемся максимально решить вопрос без суда.*
 - *Не было*



Получение предоплаты по позициям, где отсрочка невозможна

Вопрос: «Получаете ли Вы предоплату по позициям, по которым отсрочка невозможна – селебрити / площадки и т.п.?»

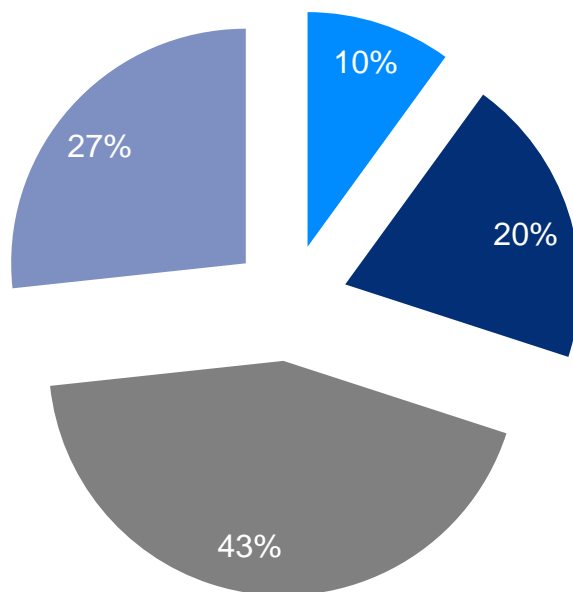


Предоплату по позициям, где не возможна отсрочка платежа, получают от 1 до 15% случаев из 100, не опрошенных агентств, получают в большинстве случаев и в зависимости от условий контракта по 1% (другие варианты ответа)

Получение предоплаты по позициям, где отсрочка невозможна

Вопрос: «Получаете ли Вы предоплату по позициям, по которым отсрочка невозможна – селебрити / площадки и т.п.?»

■ Другое ■ Маркетинг ■ Финансы ■ Закупки



Из 30% респондентов отметили, что в основном принимает решение о предоплате финансовый департамент клиента (43%), маркетинг только в 20% случаев

Другое:

- Руководитель
- Часто коллегиальное или скрытое от глаз, происходящее внутри клиента решение
- Зависит от структуры

Доступ клиента к стоимости работ при наличии предоплат

Вопрос: «Показываете ли Вы клиенту стоимость своих работ при наличии предоплат на позиции, которые невозможно отсрочить (селебы, площадки) и при отсутствии предоплат?»



Агентства в основном показывают клиенту стоимость своих работ при наличии предоплат на позиции, которые невозможно отсрочить или при отсутствии предоплаты вовсе (39%), затруднились дать ответ 2% (из 9%).

- Другое:*
- Принимаем то или иное решение в каждом конкретном случае
 - Показываем, если клиент требует этого
 - Затрудняюсь ответить
 - Оформляем в виде приложения. Зависит от схемы и договора. Прямой или агентский. И при договорах с НДС и без НДС.
 - Показываем при необходимости



АССОЦИАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ
АГЕНТСТВ РОССИИ

Ассоциация Коммуникационных Агентств России (АКАР) создана в 1993 году. Крупнейшая профессиональная некоммерческая организация, объединяющая более 200 участников рынка коммуникационных услуг России, включая крупнейших игроков из всех сфер рекламы.

Действуют представительства в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

Приоритетные направления деятельности:

- GR;
- Работа над формированием индустриальных стандартов;
- Проведение отраслевых мероприятий;
- Образовательная деятельность;
- Проведения исследований в области рекламы и маркетинга;
- Подсчет рейтингов

АКАР

Ассоциация Коммуникационных Агентств России

www.akarussia.ru

Россия, Москва, улица Полковная дом 3, строение 3, этаж 4

8 (495) 662-39-88, доб.700

Валерия Григоренко vg@akarussia.ru



АССОЦИАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ
АГЕНТСТВ РОССИИ

АКАР

АССОЦИАЦИЯ КОММУНИКАЦИОННЫХ
АГЕНТСТВ РОССИИ

Благодарим за внимание!

Промежуточные результаты АКАР исследования постоплат

Апрель, 2019