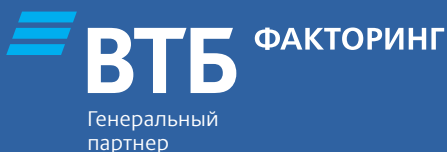


Спецпроект



Бесприоритетная комбинация
Два инструмента финансирования, которые стоит использовать в комплексе, чтобы синхронизировать денежные потоки и операционный цикл компании

→54



Ставка гибкая, долговая нагрузка не растет, а коммерческие риски снижаются

Дмитрий Грисюк, финансовый директор АО ПФК «Обновление», о синергии разных видов факторинга →50

На правах рекламы

90

процентов —
доля безрегрессного факторинга в портфеле ВТБ Факторинг

ФАКТОРИНГ В ДВА «ПЛЕЧА» ПОМОГ СБАЛАНСИРОВАТЬ ДЕНЕЖНЫЕ ПОТОКИ

Сочетание факторинговых инструментов снизило коммерческие риски одного из крупнейших национальных производителей лекарственных препаратов.

Какие инструменты факторингового финансирования использует АО ПФК «Обновление»?

ДМИТРИЙ ГРИСЮК: В основном сейчас мы используем два инструмента.

Для финансирования продаж, чтобы ускорить получение денег от дебиторов, активно применяем классический безрегресный факторинг. Чтобы отложить платежи кредиторам, используем еще один продукт — комплексную программу финансирования поставщиков.

Оба продукта предоставляет ВТБ Факторинг.

Расскажите подробнее о программе безрегрессного факторинга. Вы давно используете этот инструмент?

ДМИТРИЙ ГРИСЮК: Мы пользуемся безрегресным факторингом уже 10 лет.

В 2010 году мы заключили договор с ВТБ Факторинг, в рамках которого получаем от него полную оплату продукции раньше срока, прописанного в договоре с дебито-

ром. А дебитор рассчитывается уже с фактором.

При этом мы можем сразу списать дебиторскую задолженность, то есть, кроме того, что мы ускоряем оборачиваемость дебиторки, повышаем ликвидность и быстрее получаем оборотные средства, мы еще и снижаем свои коммерческие риски.

Технически все происходит достаточно просто: мы отдаем реестр на финансирование, дебитор подтверждает перечисленные в нем поставки, и сделка финансируется в тот же день. Все это происходит удаленно, в электронном виде, без бумажного документооборота. Сейчас это особенно актуально для бизнеса.

Клиент должен как-то проверить контрагента, прежде чем передать его в программу факторинга?

ДМИТРИЙ ШИШКИН: Нет, это задача ВТБ Факторинг, мы проводим собственный анализ дебиторов, прежде чем одобрить их подключение к программе факторинга. Клиенту об этом не нужно беспокоиться.

Объем финансирования по программе безрегрессного факторинга за эти 10 лет изменился?

ДМИТРИЙ ШИШКИН: Если сравнивать суммы открытых для АО ПФК «Обновление» лимитов по безрегрессному факторингу в 2010-м и 2020 году, то за этот период произошел более чем десятикратный рост.

В чем, на ваш взгляд, плюсы факторинга по сравнению с обычным кредитом?

ДМИТРИЙ ГРИСЮК: Из-за того, что срочность факторинга всегда соотносится с оборачиваемостью дебиторской задолженности, ставка финансирования более гибкая. В случае кредитной линии вы закрепляете стоимость финансирования минимум на год, и все пересмотры ставок — всегда трудоемкий процесс. Здесь же стоимость финансирования можно пересматривать от сделки к сделке, если, например, ЦБ снизил ставку.

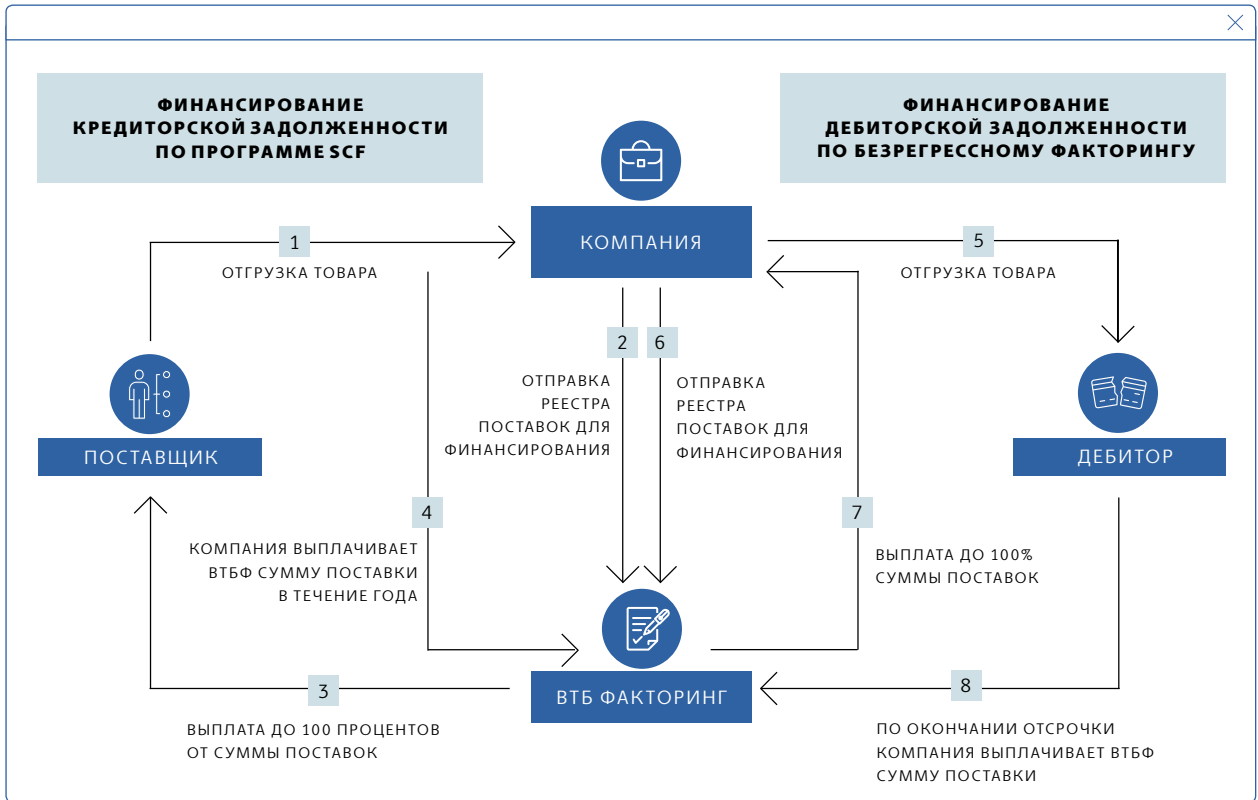
Еще один плюс по сравнению с классической кредитной линией: факторинг, особенно безрегрессный, не увеличивает долговую нагрузку поставщика. А вот на выполнение финансовых ковенантов факторинг влияет скорее положительно, снижая уровень дебиторской задолженности, трансформируя ее в оборотные средства. Ну и конечно, такой инструмент помогает снизить коммерческие риски. Кредит такой возможностью не обладает.

Расскажите подробнее о программе финансирования кредиторской задолженности. Это еще один инструмент финансирования?

ДМИТРИЙ ГРИСЮК: Да, и главный эффект проявляется именно в комбинации этих двух инструментов. Если факторинг позволяет нам приблизить получение денежных средств, то программа финансирования кредиторской задолженности помогает отодви-

Дмитрий Грисюк
Финансовый директор АО ПФК «Обновление»

Дмитрий Шишкин
Региональный директор ВТБ Факторинг (Новосибирск)



нуть оплату поставщикам на комфортный для нас срок.

Мы подаем заявки на сделки с поставщиками, которые хотим включить в программу. ВТБ Факторинг одобряет их и расплачивается за нас с кредитором, а мы, в свою очередь, с комфортной для нас отсрочкой переводим затем эти средства фактору. Продолжительность отсрочки может варьироваться в зависимости от сезонности, производственных планов и т. д.

ДМИТРИЙ ШИШКИН: Мы выплачиваем денежные средства за клиента по его реальному требованию. Это может быть оплата электроэнергии, газа, коммунальных услуг, товаров или сырья, оплата услуг. К примеру, если текущие условия по сроку оплаты кредитором установлены в 30 или 60 дней, мы можем растянуть этот срок до года. У клиента появляется возможность буквально гасить

долги тогда, когда ему это удобно, в плановом порядке или при появлении свободных средств.

Таким образом, применение факторинга позволяет эффективно управлять кредиторской задолженностью, обеспечивает стабильные и своевременные расчеты с ключевыми кредиторами. Получаемая клиентом при использовании факторинга отсрочка в расчетах с поставщиками позволяет синхронизировать оборачиваемость кредиторской задолженности с достаточно длительным операционным циклом предприятия.

ДМИТРИЙ ГРИСЮК: Что важно, финансировать можно не только производственные поставки. Например, у нас в 2017 году была масштабная рекламная акция, общая сумма контракта больше миллиарда рублей. И мы успешно применили программу финансирования кредиторской задолженности, что-

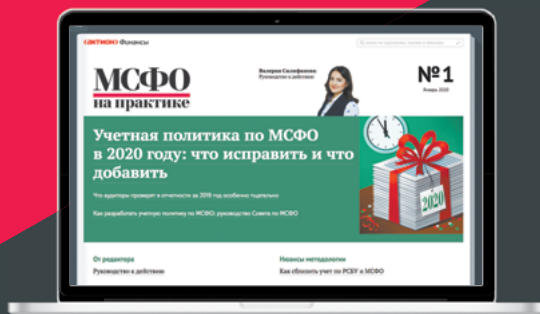
бы рассчитаться с поставщиками и подрядчиками.

В чем особенность комбинации программы факторинга с программой финансирования кредиторской задолженности?

ДМИТРИЙ ШИШКИН: Главный плюс решения — возможность сбалансировать входящие и исходящие денежные потоки бизнеса. Сейчас компании все чаще оказываются в условиях, когда и поставщик, и крупные дебиторы, особенно занимающие ведущее положение на рынке, диктуют свои условия по срокам оплаты. И бороться с такими условиями, мягко говоря, сложно — можно лишиться заказа или дефицитного сырья.

Дебиторы со своей стороны стараются максимально удлинять отсрочку, а поставщики, напротив, требуют оплаты как можно быстрее. Эти действия приводят к дисбалансу в сроках оборачиваемости кредиторской и дебиторской задолженности. И это при том, что между покупкой сырья и отгрузкой в адрес дебитора компаниям еще нужно время, чтобы произвести продукцию. С помощью комбинации факторинга и программы финансирования кредиторской задолженности компании уравнивают денежные потоки и защищаются от кассовых разрывов или срывов поставок **ФД**

Главный плюс решения — возможность сбалансировать входящие и исходящие денежные потоки бизнеса



- Практические статьи о применении МСФО в российских условиях
- Разъяснение нюансов и сложностей в запутанных ситуациях
- МСФО для начинающих. Специальная рубрика, как применять, с чего начать

МСФО на практике

ЭЛЕКТРОННЫЙ ЖУРНАЛ
О МЕЖДУНАРОДНЫХ СТАНДАРТАХ
ФИНАНСОВОЙ ОТЧЕТНОСТИ

- Сервис «Как сблизить учет по РСБУ и МСФО»
- Сервис «Модель трансформации отчетности»
- Правовая база

Быстрая подписка:
8 (800) 505-89-86

msfo-practice.ru

«АКТИОН» Финансы

Дебиторка — это ценный актив, а не груз на балансе



Владислав Бохан
Финансовый директор
ВТБ Факторинг

Факторинг весьма распространен для управления отдельно дебиторской или кредиторской задолженностью. Однако его выгоднее использовать для расчетов с поставщиками и покупателями одновременно. Расскажу почему.

Для управления дебиторской задолженностью используют классический регрессный или безрегрессный факторинг. Последний продавцы предпочитают все чаще, ведь он защищает от риска неплатежа дебиторов. По сути, поставщик товара или услуги продает фактору свой актив в виде дебиторской задолженности, не дожидаясь окончания срока оплаты по контракту. В итоге он получает деньги за совершенные поставки в момент уступки права требования, а возвращает образовавшуюся задолженность перед фактором не он, а дебитор.

С другой стороны, для управления кредиторской задолженностью и отсрочкой платежа покупатели ранее применяли реверсивный факторинг. И именно они несли расходы на финансирование. С появлением комплексных программ финансирования поставщиков (Supply Chain Finance, SCF)

расходы на финансирование дополнительной отсрочки покупателю несет продавец. И, как ни странно, с выгодой для себя. Поставщики в таких программах — компании сегмента МСП. Стоимость заимствований на открытом рынке для них выше, чем для крупных компаний. А в рамках SCF небольшие компании могут получить финансирование дешевле, практически по стоимости привлечения для их более крупных бизнес-партнеров.

Синергетический эффект от одновременного использования факторинга на стороне дебиторской и кредиторской задолженности возникает благодаря оптимальному сочетанию периодов реализации готовой продукции и периода расчетов за сырье и материалы. В роли покупателя компания устанавливает удобную для себя отсрочку платежа, а в роли продавца получает деньги за совершенные поставки раньше, чем готов заплатить дебитор. В результате операционный цикл компании синхронизируется с денежными потоками, а финансовый цикл сокращается **ФД**