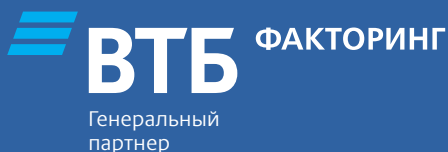


Спецпроект



Финансирование текущих и будущих поставок

Без долгой проверки дебиторов и сбора первички. Популярный за границей финансовый продукт появился и на российском рынке

→52



На 20 процентов выросла заинтересованность заказчиков с переходом на invoice discounting

Руслан Салдеев, директор по продажам ООО «ЭСТМ», о том, как новый для российского рынка финансовый продукт помогает стимулировать рост выручки →54

На правах рекламы

90

процентов — доля invoice discounting в финансировании факторами в UK

Отсрочка клиентам до года без проверки дебитора и первички

Популярный за границей финансовый продукт теперь есть и на российском рынке.



Юрий Левин
Директор
Юридической
дирекции
ВТБ Факторинг

Инвойс дискаунтинг (invoice discounting) — совершенно новый для российского рынка вид факторингового финансирования. Однако в ряде европейских стран он гораздо популярнее классического факторинга с правом регресса. Например, в Великобритании его доля в общем объеме выплаченного факторами финансирования достигает 90 процентов. Расскажу, что отличает российский инвойс дискаунтинг от зарубежных аналогов и в чем его преимущество перед обычным регрессным факторингом.

Особенности российского продукта. В зарубежной практике инвойс дискаунтинг — это вид краткосрочных заимствований на период до 90 дней, который используют поставщики для пополнения оборотного капитала и стабилизации входящего денежного потока. Поставщики самостоятель-

но занимаются сбором и управлением дебиторской задолженностью, и их покупатели могут не знать о привлечении факторинговой компании. По этой причине за рубежом инвойс дискаунтинг часто называют конфиденциальным факторингом.

В России, как и за рубежом, для получения финансирования в рамках продукта инвойс дискаунтинг поставщикам не обязательно уведомлять своих дебиторов об уступке права требования фактору. Профинансировать также можно не только существующие, но и будущие денежные требования. При финансировании будущих поставок кучетупринимается общее сальдо будущих требований, при финансировании совершенных поставок — каждое денежное требование в отдельности. Решение принимается исходя из анализа финансового состояния поставщика, который отвечает за погашение

задолженности в случае неоплаты дебитором. Но в отличие от европейской практики в России мы предоставляем поставщику возможность удлинить для дебитора отсрочку платежа вплоть до одного года.

Требования к поставщику. Инвойс дискаунтинг несет больший риск для фактора, чем классический регрессный факторинг, где финансовую оценку проходят обе стороны сделки — и поставщик, и покупатель. Это обстоятельство накладывает особые требования к качеству финансового состояния поставщика. Поэтому и в России, и за рубежом этим продуктом могут воспользоваться только средние и крупные компании с высоким уровнем надежности.

Польза инвойс дискаунтинга. Во-первых, этот инструмент позволяет стимулировать продажи и стабилизировать сеть сбыта продукции без дополнительных затрат. С его помощью компания-продавец предоставляет покупателям отсрочку платежа, расходы

на которую можно полностью или частично перенести на покупателей или взять на себя. Это в любом случае выгодно покупателям. Ставка рассчитывается исходя из стоимости риска для финансово-устойчивой компании-продавца, поэтому финансирование для покупателя может быть дешевле, чем на открытом рынке.

Во-вторых, при инвойс дискаунтинге поставщик получает финансирование гораздо быстрее, чем при классическом факторинге. Так как риск неплатежа лежит на поставщике, дебитор проходит упрощенную проверку и не подписывает уведомление об уступке права требования.

Наконец, продавец сохраняет прямое взаимодействие со своими контрагентами по всем вопросам, что может быть особенно важно для поддержания партнерских отношений в узкоспециализированных бизнесах и в отраслях с ограниченным количеством покупателей **ФД**

Сравнение инвойс дискаунтинга (invoice discounting) с классическим факторингом с правом регресса

Параметр	Инвойс дискаунтинг (invoice discounting)	Классический факторинг с правом регресса
Юридическая конструкция	Договор с поставщиком без уведомления дебитора	Договор с поставщиком с уведомлением дебитора
Скорость подключения дебиторов	Высокая	Средняя
Тип денежных требований (ДТ)	Существующие и будущие ДТ	Только существующие ДТ
Проверка дебитора	Упрощенная, в момент финансирования	Полная, до выплаты финансирования
Коэффициент первого платежа	100 процентов от суммы ДТ	Менее 100 процентов от суммы ДТ
Комиссия фактору	Оплачивается поставщиком	Оплачивается поставщиком
Источник погашения задолженности	Поставщик	Дебитор
Верификация и подтверждение ДТ	Не требуется	Требуется
Учет ДТ	Для совершенных поставок — учет каждого ДТ, для будущих поставок — сальдо на дату	Учет каждого ДТ

Новая система финансирования повысила интерес покупателей на 20 процентов

Компания «ЭСТМ» о том, как новая для российского рынка программа invoice discounting упростила процесс финансирования, повысила гибкость бизнеса и открыла для него новые возможности.

Расскажите, как компания привлекает финансирование по системе invoice discounting?

РУСЛАН САЛДЕЕВ: В данный момент мы используем invoice discounting, чтобы предоставить покупателям комфортную для них отсрочку и при этом не наращивать дебиторку и оперативно получать оборотные средства. Мы согласовываем с покупателями продажу с отсрочкой платежа, уступаем будущее денежное требование ВТБ Факторинг и получаем на эту сумму оперативное финансирование. Затем по окончании периода отсрочки возвращаем средства кредитору. В данный момент максимальный коридор отсрочки —

120 дней. У системы есть несколько плюсов.

Во-первых, для финансирования по системе invoice discounting не обязательно, чтобы сделка уже совершилась, а у нас была соответствующая первичка. Можно финансировать и само намерение совершить сделку.

Во-вторых, отсутствует сложная процедура проверки дебиторов, традиционная для многих других инструментов финансирования. Лимит устанавливается на нашу компанию, и мы вправе распоряжаться им по своему усмотрению. Мы сами решаем, какие сделки с какими из клиентов хотим профинансировать в рамках лимита.

ООО «ЭСТМ»

Сфера деятельности

Производство колтюбинговых труб.
Производственные площади — 15 тыс. м².
Партнеры — крупнейшие нефтегазовые компании

Как устанавливается лимит на компанию?

КИРИЛЛ ЗЮЗЯЕВ: Компания-продавец предоставляет стандартный пакет документов: отчетность, расшифровки и анкету, а также, если организация ранее не сотрудничала с ВТБ Факторинг, комплект юридических документов. Обычно на то, чтобы рассмотреть заявку и установить лимит, уходит от одной до трех недель, в зависимости от того, является клиент действующим контрагентом для ВТБ Факторинг или нет, а также от структуры сделки и наличия других участников. Например, в сделке может участвовать поручитель.

В рамках программы допустимо финансирование внутригрупповых реализаций, это не табу. Но по таким дебиторам может быть установлен отдельный лимит внутри общего, но опять же комфортный для клиента. Главное — открытый и честный диалог. Аффилированность может стать в глазах факторинговой компании риск-фактором, только если клиент будет пытаться скрыть ее.

Как выглядит механизм финансирования после того, как компании выделили лимит?

РУСЛАН САЛДЕЕВ: В рамках системы финансируются как действующие, так и будущие сделки. Чтобы получить финансирование, например, по будущим поставкам в декабре, мы направляем реестр в ВТБ Факторинг в середине ноября. В нем прописываем сумму финансирования по планируем

ым сделкам, в разрезе дебиторов, период отсрочки, больше никакие реквизиты не нужны. И 30 ноября или в любую другую выбранную нами дату получаем деньги, которые запросили по декабрьскому реестру. Я знаю, что в ближайшее время партнеры планируют реализовать возможность финансирования «день в день» по факту реализации.

КИРИЛЛ ЗЮЗЯЕВ: Да, действительно первая версия продукта предполагала финансирование только будущих денежных требований, но буквально с ноября этого года в рамках invoice discounting мы можем перечислять средства по факту поставки. Так, сейчас не обязательно планировать примерный объем финансирования на следующий месяц, если это по каким-то причинам неудобно. Средства можно получать траншами — совершилась отгрузка сегодня на 5 млн руб. в адрес конкретного дебитора — клиент составляет соответствующий реестр, высылает нам, отмечает это денежное требование как действующее и сразу же получает финансирование. Единственное изменение — в таком реестре необходимо указывать реквизиты первички.

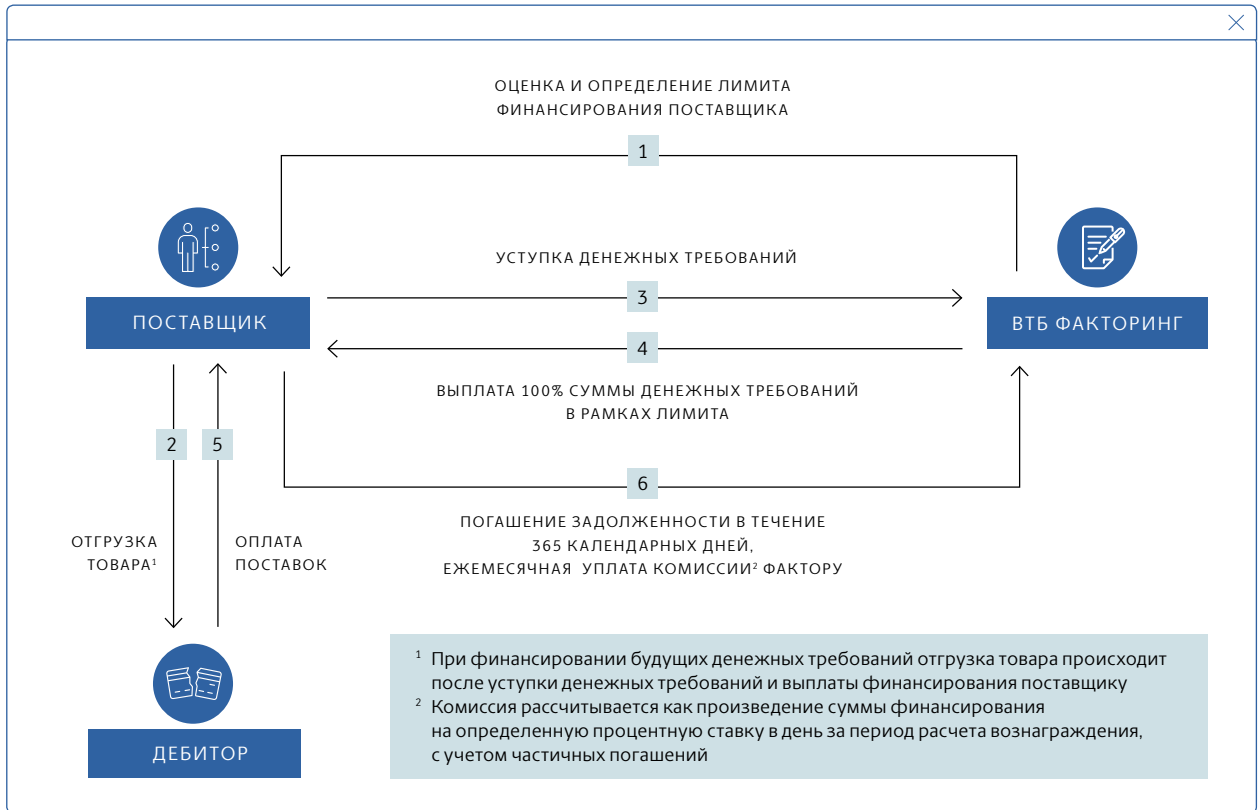
Последние доработки существенно повысили оперативность включения новых дебиторов. Сейчас это происходит моментально: дебиторы автоматически интегрируются в программу прямо из реестра. И получить финансирование по сделкам с ними можно в этот же день.



Руслан Салдеев
Директор
по продажам
ООО «ЭСТМ»



Кирилл Зюзев
Менеджер
по развитию бизнеса
ВТБ Факторинг



Кто возвращает средства факторинговой организации по окончании отсрочки?

РУСЛАН САЛДЕЕВ: В invoice discounting риск неплатежа полностью ложится на компанию. Факторинговая организация в этом случае дает нам возможность получить средства раньше, а покупателям предоставить ту отсрочку, которая их устроит. Но по окончании отсрочки средства ВТБ Факторинг возвращаем мы, а не дебитор.

Новая система оказала влияние на продажи? Как клиенты реагируют на новые возможности отсрочки?

РУСЛАН САЛДЕЕВ: Не у всех заказчиков есть возможность заплатить сразу всю сумму. Обычно, вне программы invoice discounting, мы работаем 50/50: половину суммы наши партнеры должны перечислить авансом, а на оставшуюся половину мы предлага-

ем клиенту отсрочку в 30 дней. Естественно, нашим заказчикам интересно растянуть оплату по времени. Поэтому, бесспорно, такая простая и доступная система финансирования позитивно отражается на продажах.

Происходит также прирост новых заказчиков, потому что мы можем их заинтересовать более лояльными условиями по оплате. Для нас это особенно важно, ведь мы работаем на специфическом рынке, узкоспециализированном и с ограниченным числом покупателей. Примерно на 20 процентов увеличилась заинтересованность существующих и новых заказчиков с переходом на invoice discounting.

Кстати, так как покупатель не участвует в процессе финансирования, то при необходимости факт использования программы invoice discounting для сделок с ним можно сохранить в тайне. Но это не наш случай **ФД**