

## Зачем и как финансировать поставщиков

**Платформенное решение** для финансирования поставщиков поможет оптимизировать бизнес-процессы финансовой службы.



**Анна Грейди**  
Руководитель направления по управлению денежными средствами, ПАО «Газпром нефть»

### Почему Вы выбрали платформенное решение для финансирования поставщиков?

**АННА ГРЕЙДИ:** Платформенные решения набирают все большую популярность за счет ускорения процесса финансирования и снижения трудозатрат на верификацию и обмен информацией между участниками сделки.

Для нас как для компании, которая производит огромное количество закупок различных товаров, от продуктов питания до промышленных установок, затрачивать на верификацию одной поставки более 10 минут — непозволительная роскошь.

### Какие решения для финансирования поставок Вы применяли ранее? Пользовались ли решениями

### на базе факторинга? Что хотелось бы в них улучшить?

**СЕРГЕЙ РЯБОВ:** Сейчас мы применяем коробочные решения банков/факторов для SCF. У подобных решений есть неоспоримый плюс в их гибкости, ведь продукт можно настроить под каждую конкретную сделку, а в некоторых случаях можно сделать их полностью кастомизированными.

Но когда требуется типовое решение для массового рынка, например поставки продуктов для продажи на АЗС, основное ограничение таких решений — необходимость отдельного согласования лимитов для каждого контрагента, которое может занимать до нескольких месяцев, что в масштабах поставок по РФ приводит к значительному затягиванию процесса их финансирования, а также к росту трудозатрат у всех заинтересованных сторон.



**Сергей Рябов**  
Начальник финансового управления, Сеть АЗС Газпромнефть

От платформенных решений мы ожидаем значительного сокращения процесса онбординга контрагентов и установления лимитов, что в совокупности даст позитивный эффект для рынка поставок в целом.

### **Как давно Вы рассматривали варианты платформенных решений?**

СЕРГЕЙ РЯБОВ: Мы присматриваемся к различным платформенным решениям уже более 1,5 лет, но большинство из них не отвечало нашим требованиям по функционалу и скорости процесса.

### **Какие требования Вы предъявляете к платформам? Какие критерии для Вас определяющие?**

СЕРГЕЙ РЯБОВ: Платформа должна быть удобна всем участникам сделки, предоставлять максимум сервисов онлайн, без дополнительных встреч, а также давать понятную и прозрачную аналитику по сделке.

Также на платформе должно быть достаточное количество участников банков/факторов, чтобы обеспечить максимально конкурентные условия финансирования поставок. Кроме того, безопасность платформы не должна вызывать вопросов. Ни один из участников не должен сомневаться в сохранности коммерческой информации.

### **Что Вы ожидаете от платформы? По каким критериям Вы будете оценивать эффективность и целесообразность продолжения работы на платформе?**

СЕРГЕЙ РЯБОВ: От сотрудничества с платформой GetFinance мы ожидаем максимальной автоматизации процесса финансирования поставок, которая приведет к сокращению трудозатрат сотрудников группы «Газпром нефть» минимум на 50 процентов.

Также мы рассчитываем, что благодаря платформе наши контрагенты получат

доступ к более дешевому финансированию, что позволит нам впоследствии сэкономить на закупках.

Также надеемся повысить эффективность управления финансовым циклом компании за счет регулирования периода отсрочки на платформе.

### **Насколько, по Вашему мнению, актуальны автоматизированные решения управления финансированием цепочек поставок для предприятий Вашей отрасли?**

СЕРГЕЙ РЯБОВ: Я считаю, что любая компания, независимо от сферы, заинтересована в автоматизации процесса SCF, в чем помогают платформенные решения, такие как GetFinance.

### **Каковы, по Вашему мнению, перспективы рынка SCF в России?**

АННА ГРЕЙДИ: Я вижу, что рынок SCF в России сейчас достаточно активно развивается. Все больше компаний-поставщиков обращаются к факторингу как к удобному инструменту управления оборотным капиталом.

С развитием автоматизированных платформенных решений, которые позволят сделать процесс более цифровым и интерактивным, количество компаний, использующих факторинг, будет только расти.

### **Как Вы считаете, что тормозит развитие рынка SCF в России?**

АННА ГРЕЙДИ: Сейчас рынок SCF по-прежнему имеет достаточно высокий порог входа, что обусловлено отсутствием удобных и прозрачных инструментов финансирования. Появление независимой мультифакторной платформы позволит максимально упростить процесс и улучшить условия финансирования **ФД**