

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 планируе-

мым 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.

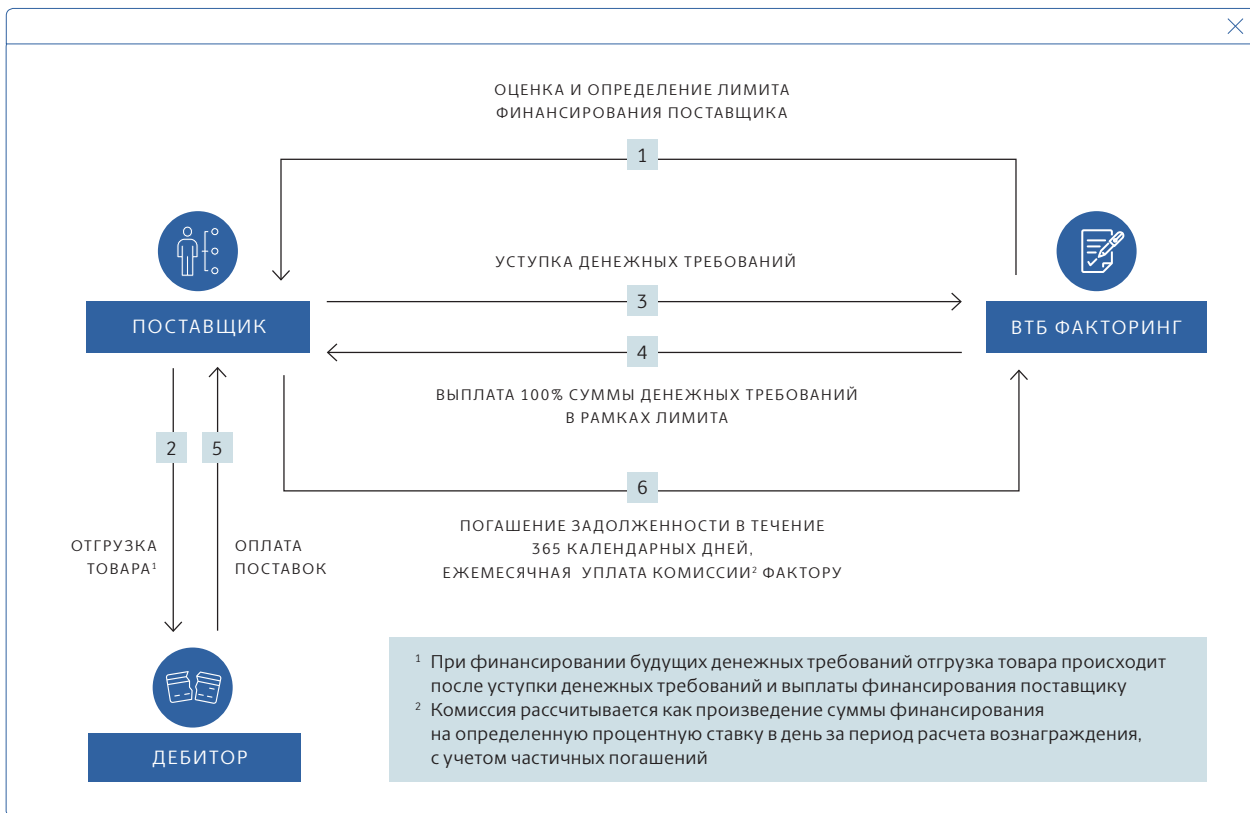
Последние доработки существенно повысили оперативность включения новых дебиторов. Сейчас это происходит моментально: дебиторы автоматически интегрируются в программу прямо из реестра. И получить финансирование по сделкам с ними можно в этот же день.



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**