

А.И. Мусатов, генеральный директор ВТБ Факторинг, председатель Правления Ассоциации факторинговых компаний

## Факторинг – новое финансовое решение для нефтегазовой отрасли России

**Российской индустрии факторинга в 2014 г. исполнилось 15 лет. За последние пять лет вектор развития отрасли существенно изменился: факторинговые решения стали применяться крупнейшими корпорациями. Во многом это произошло благодаря выходу на рынок факторинга Группы ВТБ.**

Факторинг представляет собой комплекс услуг при работе с кредиторской или дебиторской задолженностью предприятия. Кроме финансирования факторинг включает в себя покрытие кредитных рисков и комплексное управление портфелем дебиторской задолженности. В основе возникновения факторинга лежит отсрочка платежа, которую компании используют при осуществлении закупочной деятельности или при работе со своими покупателями.

### ФАКТОРИНГ ЗАКУПОК

Для крупной корпорации рассчитываться со своими поставщиками по предоплате или день в день зачастую нецелесообразно: это отвлекает существенный объем экономического капитала. В соответствии с реалиями рынка, на котором оперирует компания, покупатель устанавливает отсрочку платежа, которая отражает специфику операционного бизнес-цикла компании. На сегодня в России средняя отсрочка платежа составляет 60 дней, однако в ряде отраслей данный показатель может составлять 180 и более дней.

В связке «поставщик – покупатель» возникает кассовый разрыв, который покрывается за счет финансовых ресурсов одной из сторон. В большинстве случаев собственных ресурсов компании недостаточно, и данный кассовый разрыв закрывается за счет банковского кредитования. Если в сделке покупатель имеет доминирующее положение по отношению к поставщику, то кредитная нагрузка ложится на поставщика. Безусловно, стоимость кредита закла-



дывается в стоимость поставляемой продукции. Стоимость привлечения для поставщика выше, нежели стоимость кредитования покупателя: разное кредитное качество заемщиков. В этой ситуации покупатель оплачивает кредит поставщика на 2–3 п.п. выше стоимости собственных кредитов.

Выходом из данной ситуации является применение факторинга, благодаря которому стоимость внешнего финансирования снижается за счет того, что стоимость финансирования рассчитывается исходя из наиболее высокого кредитного рейтинга участника сделки. Многие международные корпорации создают для своих поставщиков целые экосистемы, которые включают факторинговое финансирование в качестве одного из базовых элементов.

### ФАКТОРИНГ ПРОДАЖ

Сбыт любого предприятия – это баланс между объемом продаж и рисками неоплаты со стороны покупателей, а предоставление необходимой отсрочки платежа требует существенного запаса финансовой прочности компании. С одной стороны, дебиторская задолженность предприятия – это свидетельство о высоком спросе на его продукцию или услуги. С другой – это отличный актив, который можно конвертировать в деньги. Факторинг без права регресса позволяет не только конвертировать дебиторскую задолженность, но и снять риски неоплаты со стороны покупателей. Фактор на регулярной основе выкупает с небольшим дисконтом дебиторскую задолженность предприятия и несет на себе кредитные риски.

Дополнительным преимуществом факторинга является то, что факторинг не ложится в кредитную нагрузку предприятия и не требует дополнительного обеспечения от сторон участников сделки. Фактор встраивается в систему отношений между поставщиками и покупателями, выступая финансовым агентом, финансирует их взаимодействие и принимает на себя определенный объем риска. Благодаря появлению в сделке третьей стороны она становится крепче: устанавливаются комфортные отсрочки, стоимость финансирования становится прозрачной, а покупатель полностью застрахован от возможных потерь.

ВТБ Факторинг – лидер российского рынка факторинга. За 2013 г. оборот уступленных денежных требований ВТБ Факторинг составил 453 млрд руб., фак-

торинговый портфель – порядка 90 млрд руб. География деятельности компании охватывает все крупные российские города. Стратегическим приоритетом ВТБ Факторинг является предоставление всего спектра факторинговых решений при работе с кредиторской и дебиторской задолженностью.

Мы ориентированы на работу с крупнейшими компаниями во всех отраслях российской экономики. Сегодня факторинг является значимым финансовым инструментом для российской экономики. По результатам 2013 г., вклад факторинга в ВВП страны составил порядка 2,7%. Благодаря ресурсам Группы ВТБ мы успешно реализовали крупные проекты на автомобильном рынке, в секторе строительства, транспорта, бытовой электроники, продуктов питания. В нашем портфеле есть прецедентные сделки на нефтегазовом рынке.

В портфеле ВТБ Факторинг существует ряд сделок с крупнейшими компаниями нефтегазового сектора, в которых преимущества использования закупочного факторинга в полной мере позволяют удовлетворить потребности их покупателей, которые выступают инициаторами факторинговой сделки.

Среди качественных преимуществ подобного сотрудничества выделяется несколько основных. В первую очередь это возможность получения комфортной отсрочки для покупателя с использованием закупочного факторинга, на которую ранее не был согласен поставщик. Вознаграждение за использование отсрочки также оплачивает покупатель. Кроме того, отсрочка может быть увеличена по желанию покупателя.

Также, используя факторинг, за счет отсрочки платежа покупатель может увеличить ассортимент продукции, представленной на своем складе, путем привлечения нескольких поставщиков. ВТБ Факторинг в данном случае финансирует отгрузки поставщика, поэтому он не будет испытывать проблем с дисциплиной платежей от покупателей.

Более того, немаловажным является тот факт, что отгруженные с отсрочкой платежа товары при использовании закупочного факторинга не отражаются в качестве долговой нагрузки в отчетности покупателя, поскольку закупочный



факторинг не является кредитованием. В то же время получение отсрочки платежа является финансированием поставок его поставщика.

Благодаря этому покупатель получает возможность оперативно закупать товары при условии отсрочки платежа, тем самым увеличивая объемы закупок. В то же время поставщик получает оплату, не предоставляя отсрочку платежа. Таким образом, покупатель имеет право (при увеличении отгрузок) просить поставщика о снижении стоимости, т.к. расплачивается за продукцию с использованием факторинговых услуг сразу и в полном объеме в момент отгрузки товара.

#### ФИНАНСИРОВАНИЕ ОНЛАЙН

ВТБ Факторинг постоянно совершенствует качество и удобство обслуживания своих клиентов и контрагентов. Понимая всю важность развития IT-технологий, в конце 2013 г. ВТБ Факторинг успешно завершил проект внедрения системы Client Office, ознаменовавший начало эры цифрового факторинга. IT-система качественно повысила комфорт взаимодействия продавцов и покупателей по получению факторингового финансирования благодаря использованию технологии Электронной подписи (ЭЦП), подтверждающей денежные требования финансирования в электронной форме.

Благодаря Client Office процесс верификации документов стал полностью автоматизированным, что значительно увеличило скорость обработки и снизило операционные издержки. Кроме того, система обеспечивает 100%-ную защиту и подлинность денежных требований, подтверждаемых всеми участ-

никами факторинговой сделки. Теперь поставщик может получить финансирование от ВТБ Факторинг уже через несколько часов после отгрузки товара покупателю. Для этого ему понадобится лишь несколько минут работы в новой программе. Client Office позволяет в режиме реального времени контролировать каждую операцию по поставкам и финансированию: личный кабинет пользователя предоставляет доступ к отчетам по совершенным поставкам в режиме 24 x 7.

Также немаловажным преимуществом системы электронного документооборота, внедренной ВТБ Факторинг, является значительная экономия на стоимости производства документа, его оборота и хранения. Производство одного бумажного листа составляет около 5 руб. Факторинговый комплект документов обычно состоит из шести таких листов. Система Client Office позволяет в электронном формате подписать весь пакет по цене производства одного листа бумаги. Кроме этого, существенно экономятся деньги на транспортировке.



000 ВТБ Факторинг  
Москва, Космодамианская наб.,  
д. 52, стр. 1  
Тел.: +7 (495) 783-35-34,  
+7 (800) 200-78-99 (звонок по  
России бесплатный)  
e-mail: factoring@vtbf.ru  
www.vtbf.ru