

# Предоставление и финансирование отсрочки платежа в условиях экономической нестабильности

Покаместов Илья  
Генеральный директор,  
ООО «ФАКТОРИНГ ПРО»

# Отсрочка платежа способствует увеличению объема продаж



ЦЕЛЬ

Увеличение объёмов продаж



Создание максимально выгодных условий Клиентам

- Качество товара
- Цена
- Отсрочка платежа



## Насущные вопросы Клиента



**Кому давать?**

(как выбрать Дебитора)



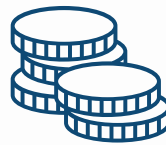
**На сколько давать?**

(период отсрочки)



**Вернут ли деньги?**

(риск неплатежа Дебитора)



**Сколько давать?**

(лимит задолженности)



**Кто проследит возврат?**

(управление дебиторской задолженностью)



**Где взять деньги?**

(финансирование кассового разрыва)

## Оценка риска на Дебитора

### Кому, сколько и на сколько давать отсрочку платежа?



Профессиональная служба проверки добросовестности дебиторов



Большие базы данных по действующим дебиторам



Оценки макроэкономических, отраслевых, региональных рисков



Статистические и индивидуальные модели оценки риска

Компетентная оценка риска Дебитора

# Административное управление дебиторской задолженностью

## Кто отследит возврат задолженности?



Профессиональная коллекторская  
служба Фактора



Специализированное программное  
обеспечение



Сбор осуществляет третье лицо, на  
которое не может влиять Дебитор  
(отсутствие конфликта интересов)

**Эффективный сбор задолженности**

## Оплатят ли товар? А когда его оплатят?



**Факторинг с правом регресса**  
(страховка от несвоевременности поступления платежа, управление ликвидностью)



**Факторинг без права регресса**  
(Фактор полностью принимает на себя риск не оплаты поставки)

Привлечение новых покупателей

## Где взять деньги?



Размер финансирования ограничен  
только объёмом продаж Клиента



Без залога



С лояльным отношением к финансовой  
отчетности

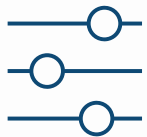
Продавать-продавать

# Факторинг - кризисный инструмент

## Тренды на финансовом рынке



Переход в онлайн / ЭДО



Отраслевая диверсификация  
(концентрация на отрасль)

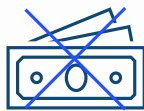


Ревизия подходов к рискам



Переоценка активов

## Растущий спрос на финансирование



Банки снижают/закрывают  
лимиты по кредитным  
продуктам



Банки требуют твердый залог  
(не ДЗ)

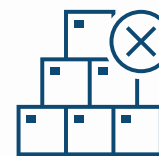


Банки не учитывают качество  
ДЗ



Увеличились сроки  
рассмотрения сделок

## Плюсы факторинга



Без залога



Скорость



Гибкость



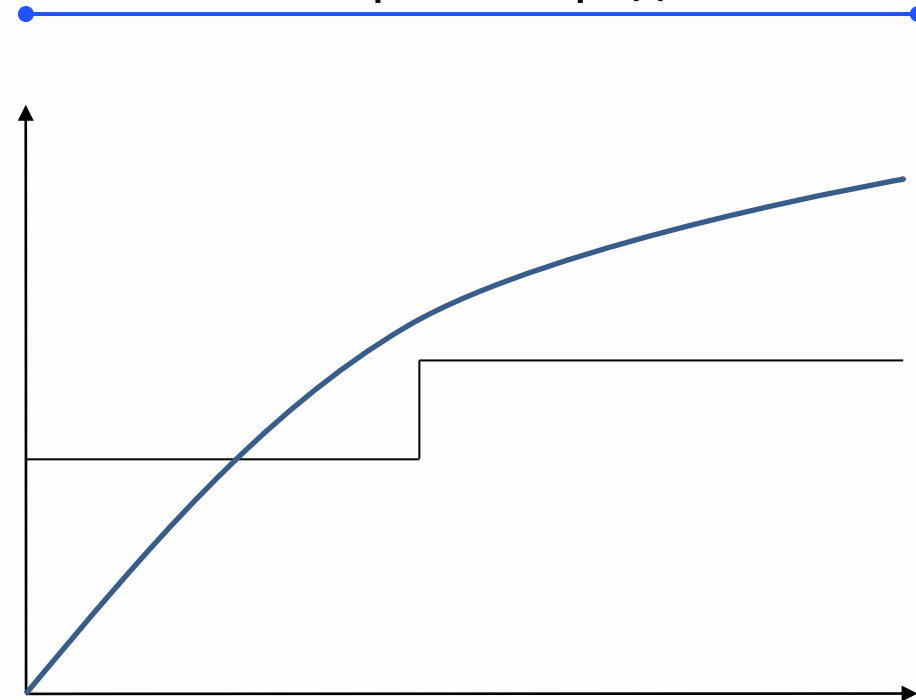
Онлайн



# Преимущества продукта

- Беззалоговый характер
- Финансирование в течение 1-2 дней после поставки
- Нормально оформленные документы по поставкам
- Возможность электронного документооборота
- Ускорение оборачиваемости
- Возможность финансировать рост продаж

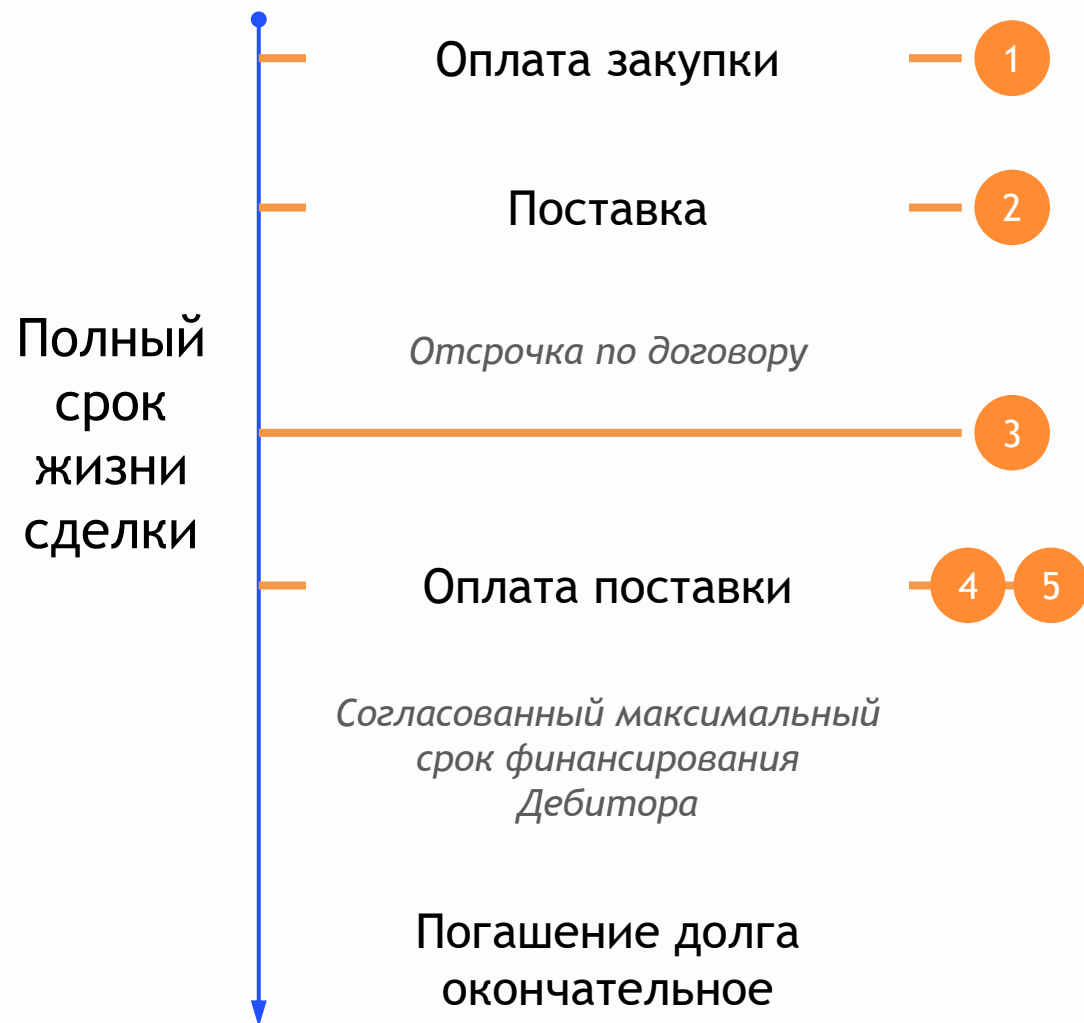
## Факторинг и кредит



Факторинг обеспечивает рост оборачиваемости капитала компании минимум в 2,5 раза больше, чем кредит

# Продукт Supply chain finance

(покрывает всю цепочку поставки)



1. Предоставление Поставщику Закупочного/Предпоставочного факторинга (опция)
2. Предоставление Фактором финансирования Поставщику в момент поставки (в случае не реализации Продукта 1)
3. Досрочное погашение задолженности Дебитором с дисконтом (с учетом маржи Фактора и Поставщика)
4. Полная оплата Поставщику за Дебитора «точно-в-срок» (в день истечения отсрочки, Maturity factoring) (в случае не реализации ПРОДУКТА 3)
5. Предоставление Дебитору дополнительной отсрочки (коммерческого кредита) Фактором (в случае реализации ПРОДУКТА 4)

# Спасибо за внимание!



+ 7 (926) 324-31-42



Наш сайт: [www.factoringpro.ru](http://www.factoringpro.ru)