

В конце июня « [ВТБ](#) факторинг» (ВТБ-Ф) решил не продлевать договор факторингового финансирования поставок в «Связной», сообщил «Ведомостям» один из партнеров ритейлера, знающий об этом от менеджеров ВТБ-Ф. Решение группы ВТБ не было неожиданностью и «Связной» его поддерживает, говорит президент ритейлера Евгений Давыдович.

Факторинг – это специальный финансовый инструмент, когда банк оплачивает за ритейлера поставку товара, взамен приобретая права требования выплат у самого ритейлера. Таким образом, поставщик сразу получает свои деньги (это снижает риск невыплат со стороны покупателя), а ритейлер – важную для себя отсрочку платежа.

Речь шла о так называемом факторинге без регресса, говорит собеседник «Ведомостей». Если покупатель не платит, то банк не может требовать возмещения у поставщика, а должен получать их у ритейлера. Банк же берет на себя риски, взимая за это комиссию с поставщика, говорит собеседник в поставщике «Связного». В зависимости от условий договора и срока отсрочки она может составлять от 12 до 20% годовых, знает собеседник «Ведомостей». Вчера по индексу Mosprime полугодовая ставка кредита на межбанковском рынке составляла 11% годовых.

По словам Давыдовича, факторинг – это достаточно дорогой инструмент финансирования и «Связной» нашел более выгодные решения: банковские гарантии и кредитные линии банков-партнеров. Источник, близкий к «Связному», говорит, что факторинг в разы более дорогой инструмент, чем кредитование. Он отмечает, что «Связной» с прошлого года активно занимается оптимизацией кредитного портфеля.

По данным источника в партнере «Связного», с помощью факторинга от ВТБ-Ф оплачивалось около трети поставок в «Связной». Давыдович возражает, что при участии ВТБ-Ф ритейлер работал лишь с 3% поставщиков (однако какая доля оборота приходится на эти компании, Давыдович не раскрыл). Решение ВТБ не сказалось на отношениях с поставщиками, говорит Давыдович. Однако собеседник в одном из партнеров ритейлера знает о просрочках платежей, которые сейчас достигают двух месяцев. Никаких претензий от партнеров по платежам «Связной» не получал, возражает Давыдович.

С тем, что факторинговые деньги дороже кредитных, согласен и вице-президент по финансам «Евросети» Дмитрий Мильштейн. Но ритейлеру это безразлично, поскольку расходы несет поставщик, объясняет Мильштейн (исполнительный директор Ассоциации факторинговых компаний Дмитрий Шевченко замечает, что так бывает не всегда).

По словам Мильштейна, компания всю жизнь пользуется этим инструментом и в ближайшее время не планирует ничего менять. «Евросеть» пользуется факторингом для работы с теми партнерами, у кого не хватает оборотных средств для поставки товара. Оборот товаров растет, что является плюсом, а минус факторинга – работа с партнером не напрямую, а через банк (отчего могут возникнуть сложности с возвратом товаров), рассказывает Мильштейн.

Факторингом пользуется и «большая тройка» операторов, сообщили их представители. Юлия Дорохина из «Мегафона» отмечает, что факторинг применяется не только в сотовом ритейле, но и в основном бизнесе, поскольку позволяет увеличить срок расчетов с контрагентами. МТС пользуется факторингом преимущественно для закупки аксессуаров, говорит представитель оператора Дмитрий Солодовников.

Факторинг наиболее популярен среди FMCG-компаний, поскольку способен ускорить оборот денег: товар распродается быстрее, чем наступает дата платежа, объясняет Шевченко. Но в октябре 2014 г. его впервые применили для поставок программного обеспечения: системный интегратор «Астерос» поставил своему клиенту лицензий на софт на сумму 370 млн руб. с отсрочкой на 180 дней.

Представитель группы ВТБ отказался от комментариев.

Источник: [Ведомости](#)