

СЕМИНАР «ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА»

Москва, 21 мая 2019 г.



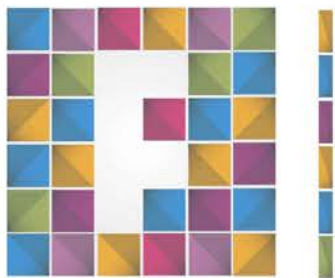
АССОЦИАЦИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ
КАЗНАЧЕЕВ



МТС Банк



АССОЦИАЦИЯ
ФАКТОРИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ



**СЕМИНАР «ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ
ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА»**
Москва, 21 мая 2019 г.

***КАК УСПЕШНО
ОПТИМИЗИРОВАТЬ ДЕБИТОРСКУЮ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ?***

Ольга Радаева, АО КБ «Ситибанк»



АССОЦИАЦИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ
КАЗНАЧЕЕВ



МТС Банк



АССОЦИАЦИЯ
ФАКТОРИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ



21 мая 2019 г.

Как успешно оптимизировать дебиторскую задолженность?

АО Ситибанк

Ольга Радаева

Руководитель отдела торгового финансирования

Строго конфиденциально

Citi имеет уникальный опыт реализации глобальных программ

Citi остается вне конкуренции по **количеству** организованных программ финансирования для поставщиков. Самая «старая» из наших действующих программ существует уже 16 лет и продолжает расширяться. Выбирая Citi, поставщики получают значительные преимущества благодаря уникальному глобальному присутствию нашего банка. Так, сегодня нашими партнерами являются порядка 2400 покупателей и более 80 тыс. поставщиков, которые проводят сделки в 67 различных валютах по всему миру.



Сегодня мы **оказываем услуги по финансированию цепочки поставок в более чем 80 странах**. Таким образом, наши клиенты получают целостные решения, охватывающие все регионы их присутствия, а значит, имеют возможность для системного снижения затрат и повышения уровня контроля.

Основные преимущества работы с citi

Отличия от конкурентов:



Более 850 действующих программ с участием свыше 80 тыс. поставщиков, география сделок – более 80 стран мира



Исключительно конкурентоспособная стоимость финансирования.



Если вы уже являетесь участником какой-либо нашей программы финансирования для поставщиков, вам не нужно подписывать новое соглашение и осваивать новую систему



Реализация всех программ на базе собственной платформы Citi



Отдельная служба поддержки клиентов, специалисты во всех регионах мира



Высокая оценка качества обслуживания клиентами. Опыт успешного решения финансовых задач поставщиков, в т.ч. при сложностях с привлечением кредитного финансирования



Рамочное соглашение – единый пакет документации, позволяющий поставщику присоединяться к программам в различных регионах

Программа финансирования поставщиков Ситибанка

Проблемы традиционного процесса закупок

При обсуждении условий поставки покупатель и поставщик преследуют противоположные цели: Покупатель – заплатить как можно позже, поставщик – получить деньги как можно раньше.



Программа финансирования поставщиков

- **Программа финансирования поставщиков** помогает устранить это противоречие – срок получения средств не зависит от срока платежа
- Банк предоставляет финансирование на период до наступления срока платежа. Стоимость финансирования оплачивается поставщиком. При этом она ниже стоимости заемных средств для поставщика
- Покупатель получает возможность увеличить отсрочку платежа и период оборота кредиторской задолженности
- Поставщики получают возможность ускорить поступление средств, сократить **срок** оборота дебиторской задолженности и воспользоваться сниженной ставкой по финансированию



Почему поставщики присоединяются к программе Citi?

В наших программах активно участвуют даже те поставщики, чей кредитный рейтинг выше, чем у Покупателя. Это связано с тем, что данный механизм имеет целый ряд преимуществ перед долговым финансированием с точки зрения отражения в отчетности и влияния на финансовые показатели.



Преимущества для поставщиков

Участие в программе выгодно для всех поставщиков, в т.ч. имеющих более высокие кредитные рейтинги

- Финансирование **не отражается на балансе**, при этом уменьшается сумма дебиторской задолженности. Как следствие:
 - **увеличение свободного денежного потока**, дивидендного покрытия, других ключевых показателей, влияющих на цену акций
 - **сокращение оборачиваемости дебиторской задолженности в днях** (одной из основных кредитных метрик)
- Повышение эффективности всего бизнес-процесса поставок и расчетов
- Укрепление статуса приоритетного поставщика благодаря демонстрации поддержки инициатив покупателя
- Доступ к актуальной информации о счетах и статусе оплаты на онлайн-платформе
- Финансирование **до 100% счета за вычетом комиссии** без регресса
- Отсутствие дополнительных затрат и комиссий



Режимы финансирования

Автоматический

- Автоматическое перечисление средств в кратчайший возможный срок – данный вариант выбирают более 90% поставщиков
- Доступ к веб-порталу для просмотра информации и получения отчетов

По запросу

- Поставщик «вручную» выбирает счета для дисконтирования банком
- Заявки на дисконтирование передаются через защищенный веб-портал с системой двойного контроля

Программа финансирования поставщиков: ключевые выгоды



Сокращение затрат

- **Более низкая стоимость финансирования с учетом рейтинга Покупателя:** возможность привлекать средства по ставке, определенной на основе кредитного рейтинга Покупателя
- **Отсутствие комиссий за включение в программу:** комиссии за присоединение к программе, а также за выход из нее не взимаются
- **Отсутствие комиссий за участие в программе:** ежемесячные комиссии не взимаются. Комиссия применяется только при совершении операции и представляет собой дисконт к сумме счета.



Управление финансовыми потоками






- **Оптимизация оборотного капитала:** улучшение показателей денежного потока благодаря сокращению периода оборачиваемости дебиторской задолженности
- **Отсутствие влияния на балансовые показатели:** сделка не приводит к возникновению долговых обязательств, подлежащих отражению на балансе, тем самым увеличивая доступный объем финансирования по существующим кредитным линиям
- **Возможность гибкого принятия решений:** поставщик может по собственному усмотрению выбирать счета, которые необходимо профинансировать, причем заявка может быть подана в любое время до наступления срока платежа
- **Отсутствие права регресса:** неплатеж со стороны Покупателя маловероятен, но в случае возникновения такой ситуации Citi будет не вправе предъявить требования к поставщику.



Получение информации

- **Получение информации о зачисленных платежах и условиях финансирования по каждому платежу:** в онлайн-системе доступны инструменты для просмотра информации и создания отчетов
- **Повышение эффективности планирования денежных потоков:** возможность получения доступа к инструментам прогнозирования денежных потоков на базе развитого функционала построения отчетов
- **Мобильная версия:** доступ с мобильных устройств – возможность просмотра информации о платежах и статусе счетов в реальном времени
- **Оперативная информация об акцепте счета:** уведомление по электронной почте – нет необходимости тратить время на выяснение статуса счета

Russia SCF Program launch – Success Story

<p>Company</p> 	<ul style="list-style-type: none">• A Top 10 global FMCG company with over US\$30 billion of sales operates through several segments and sells its products in more than 160 countries• The Company is one of the most dynamically developing companies on the Russian market• The Company has regional representatives and factories in Russia producing more than 50% of goods
<p>Client Need</p> 	<ul style="list-style-type: none">• Company wanted to ensure its supply chain stability and satisfaction while rolling out a 120 day terms extension initiative• It needed a global bank partner to offer a solution for its suppliers across the globe with a consistent, standardised approach• The company wanted to enhance the process of cooperation with suppliers as well as improve working capital ratios by lengthening its payment terms to suppliers while at the same time getting its suppliers paid quicker and on favorable terms
<p>Citi Solution</p>   	<ul style="list-style-type: none">• Citi proposed a solution using its Citi Supply Finance electronic platform• The Company selected Citi as its strategic partner to roll out their Supply Chain Finance program on the Russian market• The main advantages of Citi SCF proposal pointed out by the Company<ul style="list-style-type: none">– No current account opening requirement for suppliers– No recourse to supplier– Fully electronic documentation flow including digital signature for suppliers' financing applications
<p>Results</p>  	<ul style="list-style-type: none">• The Company managed to increase standard payment terms of 120 days achieving a significant improvement in working capital• The Company benefited from H2H connectivity for data files transfer to Citi given its global presence and SCF launch in North America, LatAm, EMEA and Asia• The program was launched in 2017 and currently covers 40+ active suppliers with US\$40 million+ total assets• 4 suppliers events hosted by the Company jointly with Citi ensured rapid program growth and respective working capital optimisation

IRS Circular 230 Disclosure: Citigroup Inc. and its affiliates do not provide tax or legal advice. Any discussion of tax matters in these materials (i) is not intended or written to be used, and cannot be used or relied upon, by you for the purpose of avoiding any tax penalties and (ii) may have been written in connection with the "promotion or marketing" of any transaction contemplated hereby ("Transaction"). Accordingly, you should seek advice based on your particular circumstances from an independent tax advisor.

Any terms set forth herein are intended for discussion purposes only and are subject to the final terms as set forth in separate definitive written agreements. This presentation is not a commitment or firm offer and does not obligate us to enter into such a commitment, nor are we acting as a fiduciary to you. By accepting this presentation, subject to applicable law or regulation, you agree to keep confidential the information contained herein and the existence of and proposed terms for any Transaction.

We are required to obtain, verify and record certain information that identifies each entity that enters into a formal business relationship with us. We will ask for your complete name, street address, and taxpayer ID number. We may also request corporate formation documents, or other forms of identification, to verify information provided.

[TRADEMARK SIGNOFF: add the appropriate signoff for the relevant legal vehicle]

© 2019 Citibank, N.A. All rights reserved. Citi and Citi and Arc Design are trademarks and service marks of Citigroup Inc. or its affiliates and are used and registered throughout the world.

© 2019 Citibank, N.A. London. Authorised and regulated by the Office of the Comptroller of the Currency (USA) and authorised by the Prudential Regulation Authority. Subject to regulation by the Financial Conduct Authority and limited regulation by the Prudential Regulation Authority. Details about the extent of our regulation by the Prudential Regulation Authority are available from us on request. All rights reserved. Citi and Citi and Arc Design are trademarks and service marks of Citigroup Inc. or its affiliates and are used and registered throughout the world.





СЕМИНАР «ЛУЧШИЕ ПРАКТИКИ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА»

Москва, 21 мая 2019 г.



АССОЦИАЦИЯ
КОРПОРАТИВНЫХ
КАЗНАЧЕЕВ



МТС Банк



АССОЦИАЦИЯ
ФАКТОРИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ