



SmartDiscount

Динамическое дисконтирование как инструмент управления краткосрочной ликвидностью

Артур Вершинин

Исполнительный директор
SmartDiscount

Содержание

- **Динамическое дисконтирование — эффективный инструмент управления краткосрочной ликвидностью**
 - Описание и особенности
 - Рынок динамического дисконтирования
 - Схема работы динамического дисконтирования и его преимущества
- **Цифровая платформа SmartDiscount**

Описание динамического дисконтирования

- ✓ Динамическое дисконтирование — управление краткосрочной ликвидностью, которое заключается в оперативном согласовании условий **ранней оплаты счетов** покупателем **в обмен на скидку** (премию) от поставщика.
- ✓ Покупатель **эффективно инвестирует** временно свободные денежные средства, а поставщик получает быстрый **доступ к ликвидности** без дополнительных обременений (залог, уступка прав требования, регресс, ковенанты).
- ✓ Покупатель и поставщик **напрямую согласовывают сделку** (скидка в случае ранней оплаты) без вовлечения банка или фактора.

Инвестируйте свободные средства с доходностью выше традиционных инструментов

Свободные
денежные
средства



1

Выбор перечня
поставщиков

2

Запрос
предложений

3

Выбор лучших
условий

4

Ранняя оплата
в обмен на скидку

5



Рост
доходности

Динамическое дисконтирование активно развивается последние 10 лет благодаря появлению удобных цифровых платформ

Мировой рынок

- ✓ 43 трлн \$ со средним сроком оплаты 60 дней — ежедневно в дебиторской задолженности*
- ✓ Крупные остатки на счетах компаний при низких ставках по депозитам
- ✓ Крупные платформы динамического дисконтирования: Demica, C2FO, Taulia, Xelix

* сайт www.c2fo.com

** сайт <https://rosstat.gov.ru>

*** стат. бюллетень Банка России, www.cbr.ru

Потенциал российского рынка

26,6
трлн ₽

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков на конец 2020 года**

4,1
трлн ₽

Объём кредитов и прочих средств, предоставленных банками корп. клиентам на срок 30–90 дней***

Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков на конец года



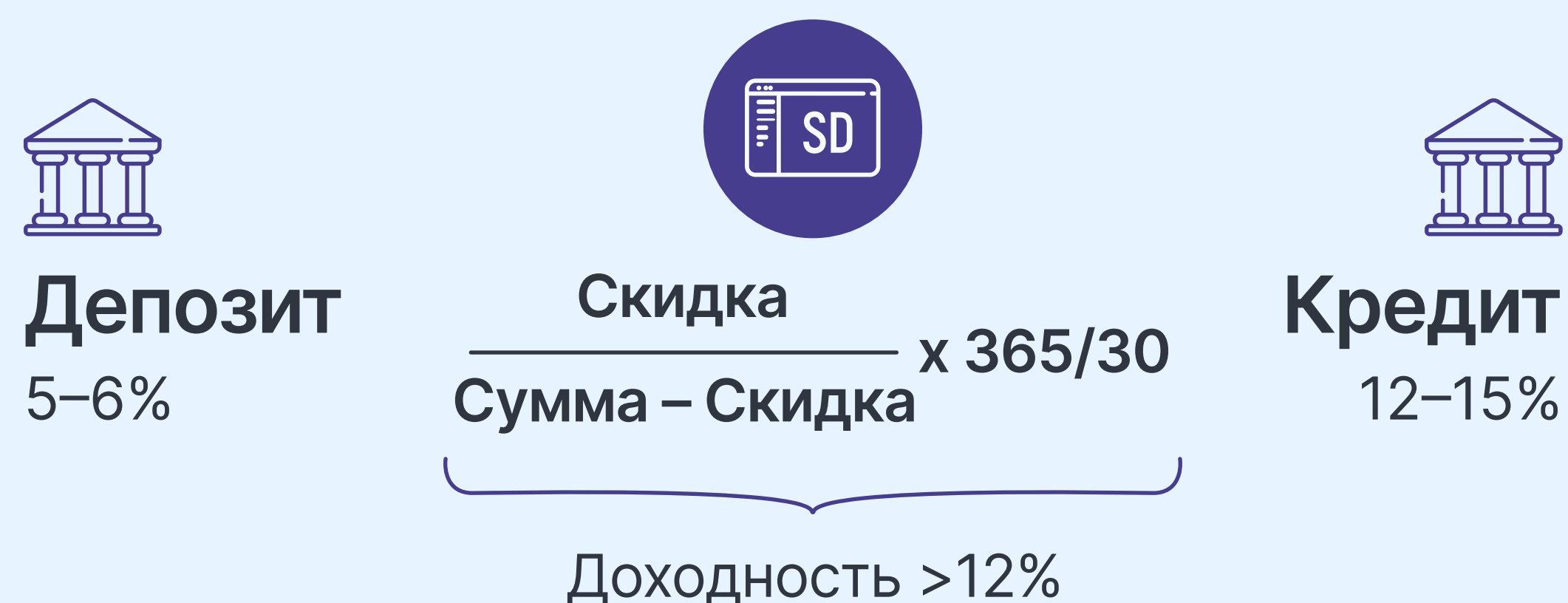
Особенности стандартной схемы

- Высокие проценты и комиссии
- Залоги по кредиту
- Ковенанты
- Удержание части инвойса фактором до момента оплаты покупателем
- Регресс на поставщика
- Сроки установления и поддержания лимитов финансирования



Схема работы WIN-WIN

- ✓ Благодаря скидке 1% от суммы счета покупатель реализует доходность более 12% годовых
- ✓ Поставщик получает денежные средства на 30 дней раньше, что является альтернативой финансированию под 12–15% годовых
- ✓ Покупатель и поставщик делят между собой выгоду, которая в стандартной ситуации достается банковскому кредитованию или факторингу



Сравнение видов финансирования

	Кредитование	Факторинг	Динамическое дисконтирование
Сроки рассмотрения	30–90 дней	30–90 дней	1–3 дня
Обеспечение	Есть	Есть	Нет
Проценты и комиссии	10–15%	10–15%	по договоренности покупателя и поставщика
Риски	Есть	Есть	Нет
Мониторинг	Есть	Есть	Нет
Ковенанты	Есть	Есть	Нет
Зависимость от наличия свободных денежных средств	Нет	Нет	Есть



Для покупателя

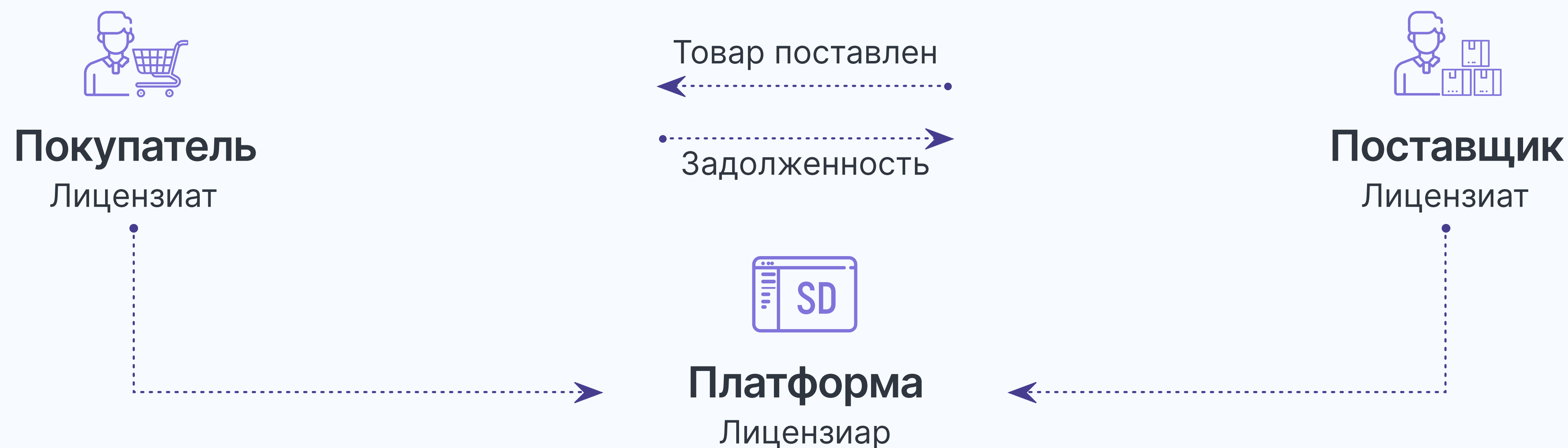
- ✓ Доходность на вложенный капитал выше традиционных инструментов инвестирования
- ✓ Увеличение операционной рентабельности за счёт снижения затрат или дополнительной премии
- ✓ Укрепление цепочек поставок за счёт взаимовыгодной поддержки поставщиков
- ✓ Отсутствие рисков для покупателя, так как оплата происходит по факту поставки товара или оказания услуг напрямую поставщику



Для поставщика

- ✓ Быстрый доступ к ликвидности, когда она необходима
- ✓ Самостоятельное установление стоимости денежных ресурсов
- ✓ Снижение рисков несвоевременной оплаты (риск неоплаты в последний день периода отсрочки)
- ✓ Возможность использования динамического дисконтирования с классическими источниками финансирования
- ✓ Повышение эффективности оборотного капитала (сокращение дней ОДЗ)

Платформа **SmartDiscount** позволяет систематизировать и повысить эффективность взаимодействия покупателей и поставщиков, предоставляя удобный функционал и аналитику



Преимущества использования цифровой платформы SmartDiscount



1 ✓

Максимальное количество предложений от контрагентов

2 ✓

Ранжирование предложений по доходности

3 ✓

Рыночность и прозрачность совершаемых сделок

4 ✓

Снижение трудозатрат и повышение комфорта контрагентов при взаимодействии

5 ✓

Бесплатное подключение и использование платформы

6 ✓

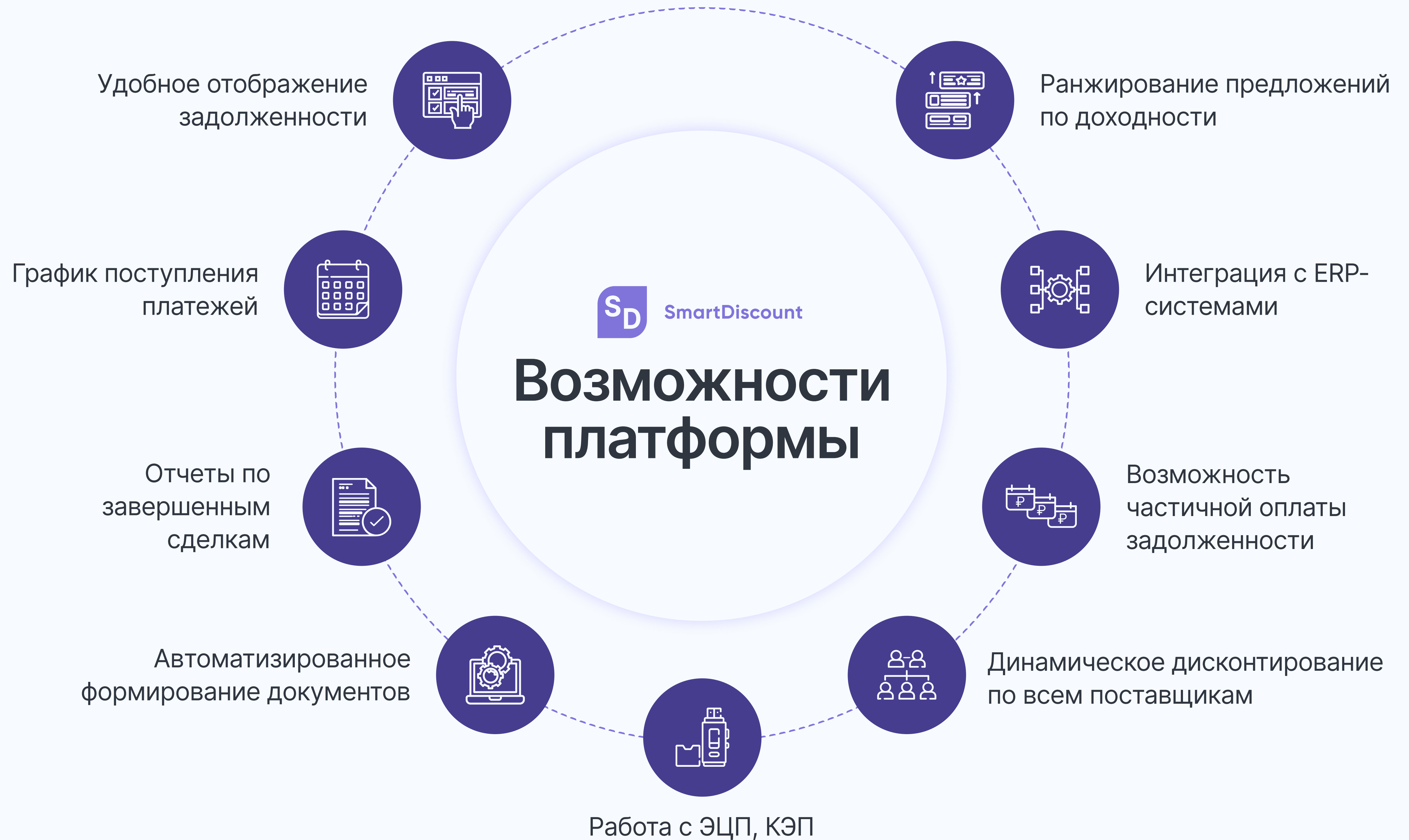
Низкая комиссия от стоимости заключённых сделок

7 ✓

Нет необходимости менять первоначальные документы

8 ✓

Больше возможностей для внутреннего и внешнего контроля



Статус платформы SmartDiscount



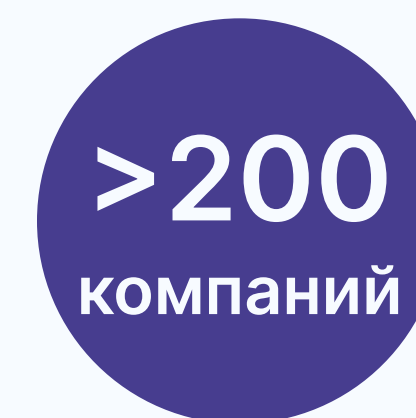
Сервис SmartDiscount доступен всем корпоративным клиентам, заинтересованным в активном управлении краткосрочной ликвидностью



Сервис SmartDiscount входит в число крупнейших платформ динамического дисконтирования в России



Платформа основана в 2019 году



Растущее число пользователей Платформы



Общая сумма сделок

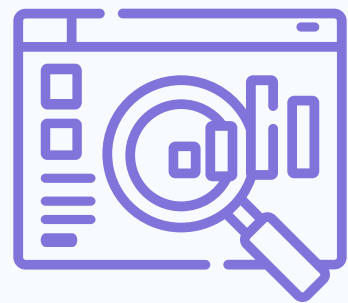


Средняя доходность по сделкам

Порядок работы с нами

1

Укажите поставщиков,
с которыми готовы
обсудить скидку



2

Выберите наилучшее
предложение от всех
контрагентов



3

Инвестируйте
свободные средства
с высокой ставкой



SmartDiscount

✉ contact@smartdiscount.ru

☎ +7 495 231-08-52

Дополнительная информация



Пример

1

Поставка товара

Покупатель и поставщик заключили договор на поставку товара на 100 млн ₽ с отсрочкой оплаты 60 дней

2

Оферта поставщика

Поставщик задаёт приемлемую динамическую ставку дисконта для ускорения оплаты: 1% за 30 дней

3

Доп. соглашение

Покупатель акцептует новые условия и подписывает доп. соглашение

4

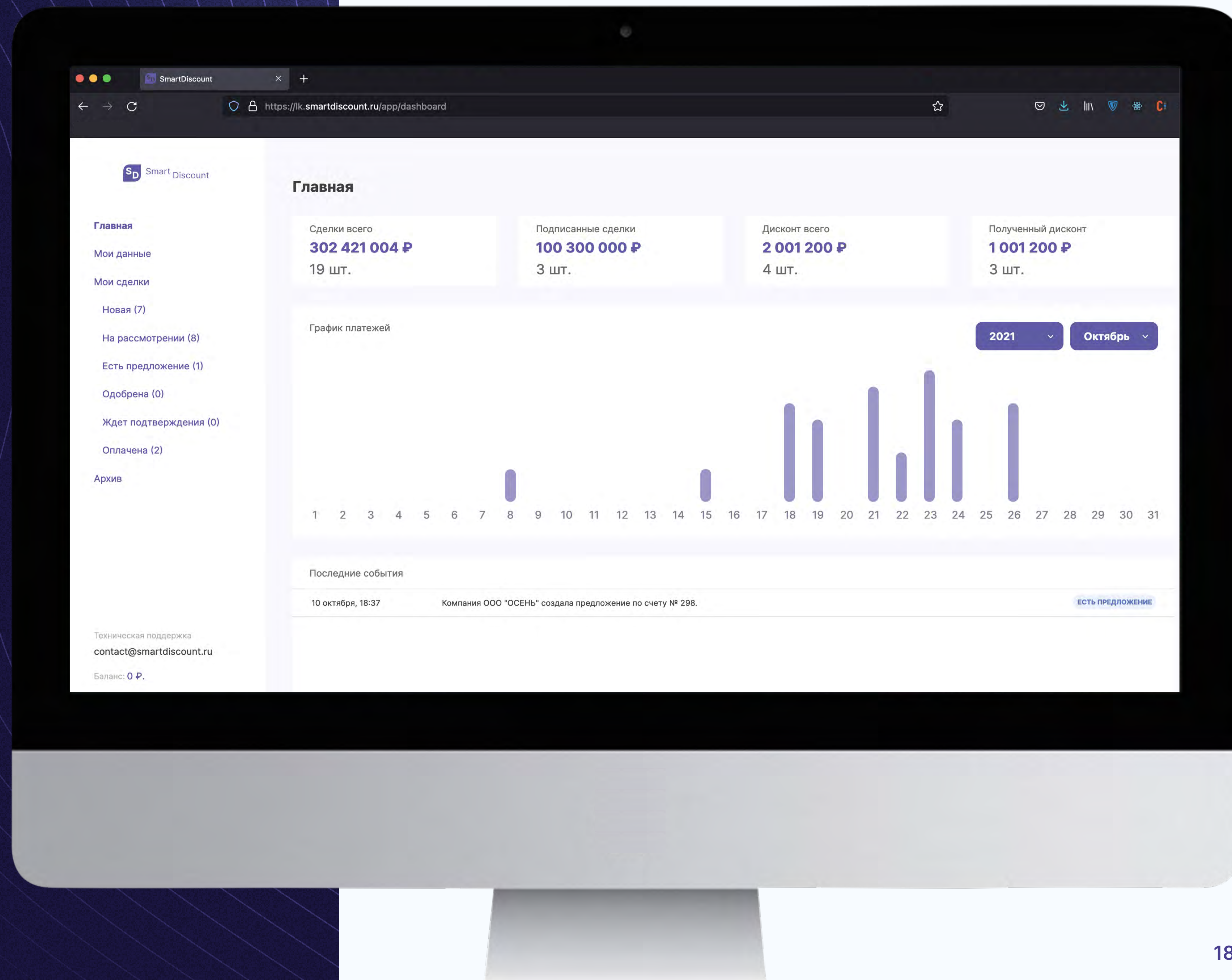
Оплата покупателя

Покупатель переводит поставщику напрямую 99 млн ₽

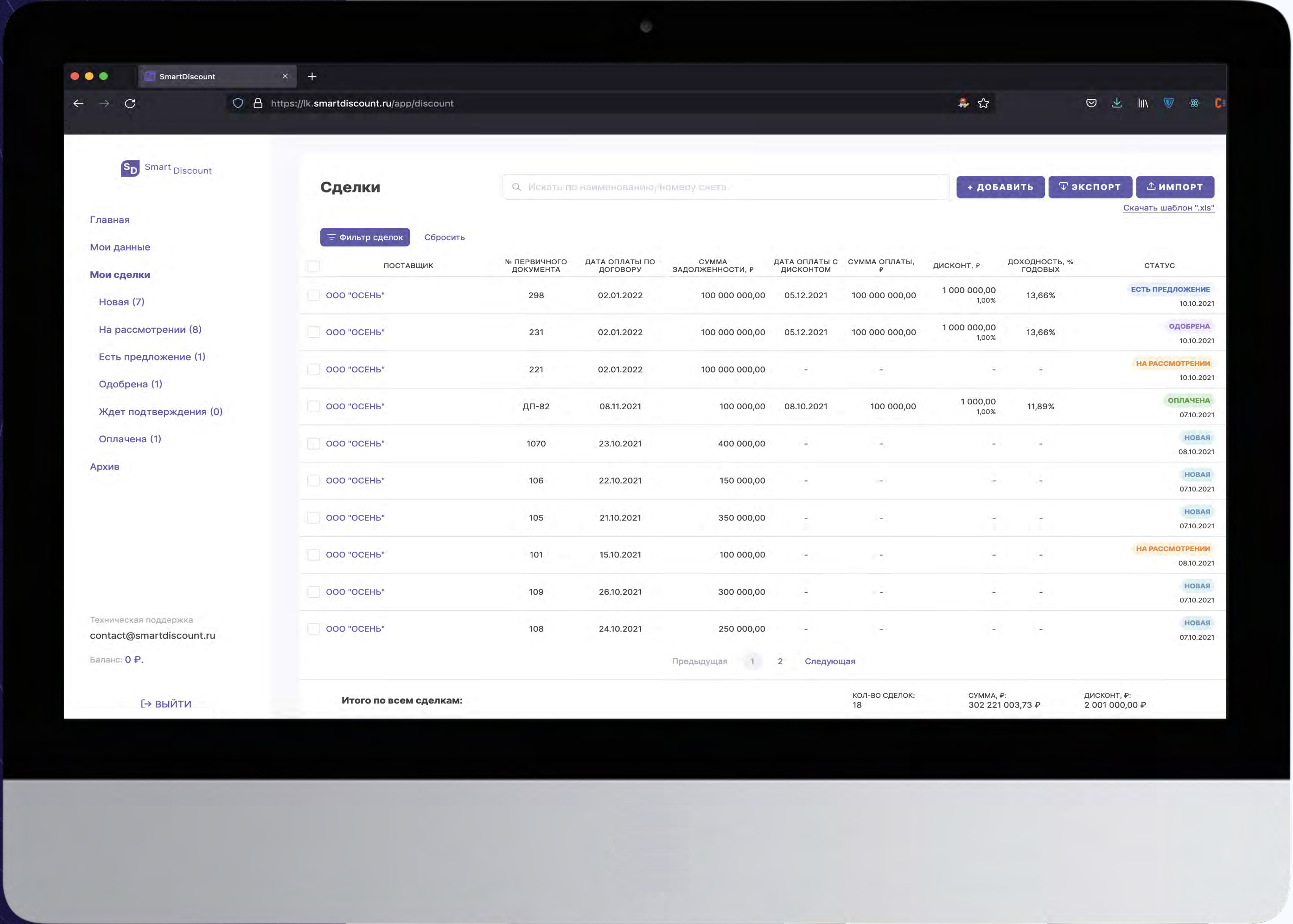
Операционная модель платформы



Интерфейс покупателя



Интерфейс покупателя



Интерфейс поставщика

← → ↻ <https://lk.smartdiscount.ru/app/discount> ☆ 📧 ⬇ 📏 🛡 ⚙ 🌐 ☰

Условия сделки

✕

Наименование контрагента

ООО "ВЕСНА"

ИНН контрагента КПП контрагента

7735569572 771701001

Номер и дата договора

ДП-11/ГП-5002 27.09.2021

Номер и дата первичного документа

221 02.01.2022

Сумма задолженности (Р с НДС) и дата оплаты по договору

100 000 000 02.01.2022

Сумма оплаты (Р с НДС) и тип погашения*

100 000 000 ☒ Полное/частичное

Дисконт (Р с НДС) и новая дата оплаты*

1 000 000 02.12.2021 📅

Лицензионное вознаграждение 0,1% или 100 000 Р
Сумма к получению 99 000 000 Р

ОТПРАВИТЬ

Документооборот в платформе

Лицензионная схема



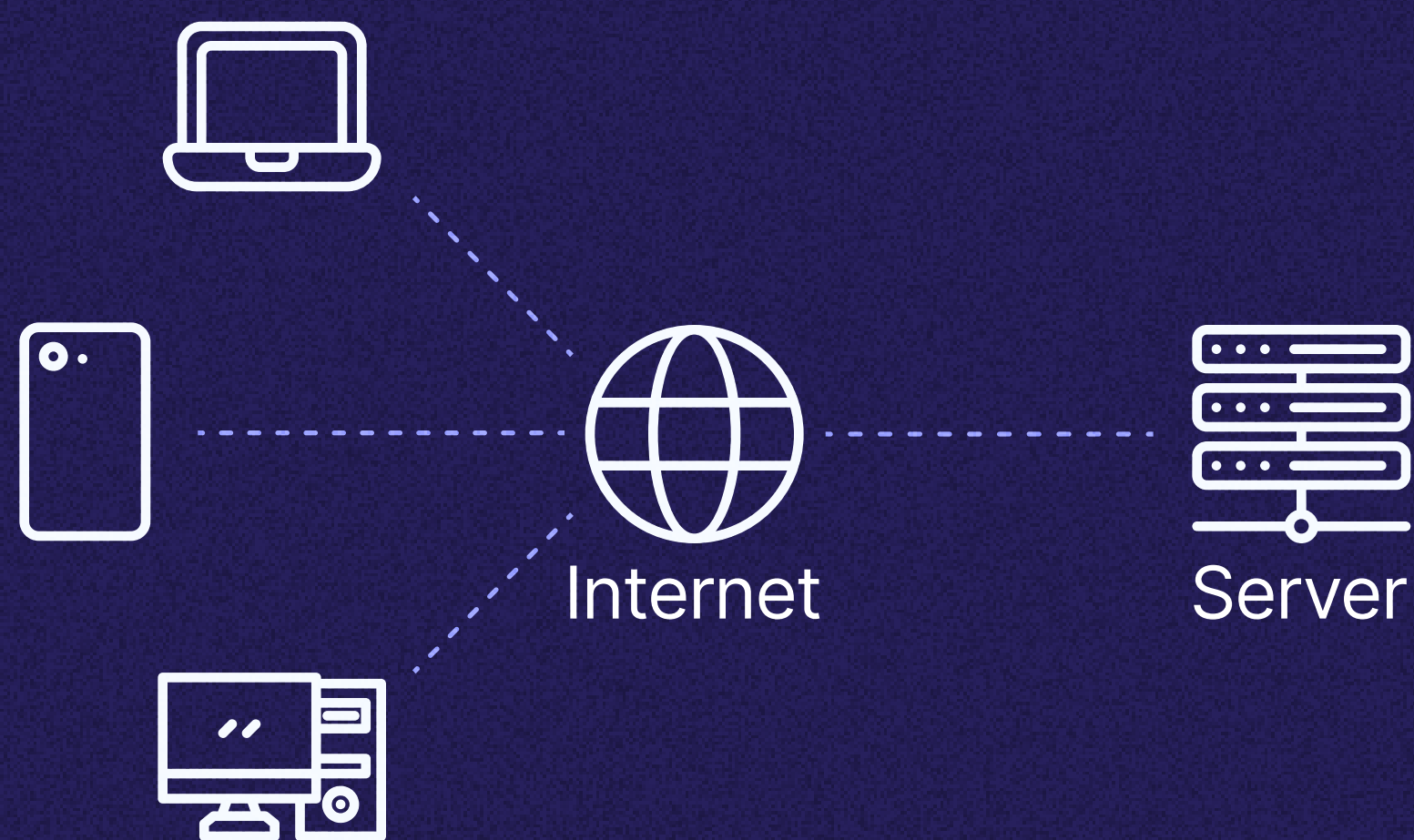
Премия vs Скидка

Бухгалтерский учёт и юридическое оформление сделок ранней оплаты возможны методом премии или методом скидки

Платформа SmartDiscount рекомендует использовать **метод премии**, который не требует переоформления первичных документов

После согласования сделки ранней оплаты и подписания дополнительного соглашения, поставщик и покупатель отражают сумму премии во внереализационных доходах и расходах соответственно.

- ✓ Корректировки первичных документов не требуется
- ✓ Премия не влияет на сумму НДС
- ✓ Фактический платёж в пользу поставщика уменьшается на сумму премии



Технические требования платформы

- ✓ Платформа представляет собой **веб-сервис**, для работы с которым достаточно любого браузера
- ✓ Доступна интеграция с **ERP-системами** покупателя и поставщика