Иван Иванов1, финансовый директор компании «Ромашка»

**Проблема**

Компания «Ромашка», специализируется на производстве и продаже обуви. Особенность этого бизнеса - ярко выраженная сезонность и короткий жизненный цикл продукта. Примерно половина коллекции, обновляется дважды в год. Большая часть выпущенной продукции реализуется на протяжении полутора-двух месяцев в начале сезона (весна-лето и зима-осень). Если не удается распродать обувь в срок, она остается на складе до следующего года, либо переходит в разряд неликвидов. Поэтому менеджмент компании жестко контролирует денежные потоки, а также стремиться свести к минимуму дебиторскую задолженность и запасы.

Когда руководством «Ромашки» было решено наращивать объемы продаж, стало очевидно, что добиться этого можно только увеличивая поставки в адрес оптовых покупателей (магазины и торговые сети). Работа с ними ведется на условиях частичной предоплаты: 20 процентов от суммы заказа - аванс, 80 процентов - оплата по факту отгрузки товаров со склада. При этом многие торговые точки, при всем желании не могли вносить авансы за крупные партии. Причина - дефицит собственных средств и трудности с получением кредитов (нечего предложить банку в качестве залога, отсутствие кредитной истории и т. д.). Простой вариант решения проблемы - пересмотреть коммерческую политику и предоставлять длительную отсрочку платежа, был слишком рискованным для «Ромашки». Компания могла столкнуться с резким ростом просроченной дебиторской задолженности, а как следствие - нехваткой собственного оборотного капитала.

**Решение**

Решением проблемы стало партнерское соглашение, заключенное c «Супербанком». Согласно ему, у проверенных оптовых покупателей есть возможность получить кредит в банке-партнере на покупку обуви. Причем, на деньги «Супербанка» могут рассчитывать лишь те контрагенты, которые полностью оплатили «Ромашке» не менее двух поставок на условиях предоплаты.

Чтобы воспользоваться кредитом, оптовому покупателю достаточно обратиться с просьбой в отдел продаж «Ромашки». После этого заявка клиента уходит в «Супербанк», где рассматривается в течение двух-трех недель. Если банкиры принимают положительное решение, продукция отгружается покупателю, а деньги автоматически переводятся на счет «Ромашки».

Самое главное в этой схеме в том, что кредит получает клиент, и он же его обслуживает. Если же заемщик оказывается не в состоянии своевременно погашать долг, «Ромашка» выкупает ранее поставленную продукцию обратно. А деньги перечисленные клиенту, нарушившему условия кредитного договора, безакцептно списывает банк.

Такой инструмент оказался удобным и выгодным всем. Клиенты получили отсрочку платежа, а компании «Ромашка» не потребовалось отвлекать собственные средства из оборота.

1Название компании и ФИО финансового директора вымышленные