

Факторинговый кредит



Факторинг

Это вид финансовых услуг, который может быть интересен компаниям, занимающимся реализацией товаров (работ, услуг). Такие компании часто оказываются перед дилеммой: если продавать свою продукцию только по предоплате, то можно отпугнуть многих потенциальных покупателей, а если на условиях отсрочки платежа, то можно лишиться значительного объема оборотных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности. Эту проблему можно решить с помощью факторинга, либо краткосрочного кредита.

Этапы факторинговой сделки

Поставщик (клиент факторинговой компании) заключает с Фактором договор факторинга

Поставщик информирует покупателя об использовании факторинга путем направления последнего уведомления о смене реквизитов (ст. 830 ГК РФ)

Поставщик отправляет товар/оказывает услугу покупателю, оформляя товарно-транспортную накладную/акт выполненных работ

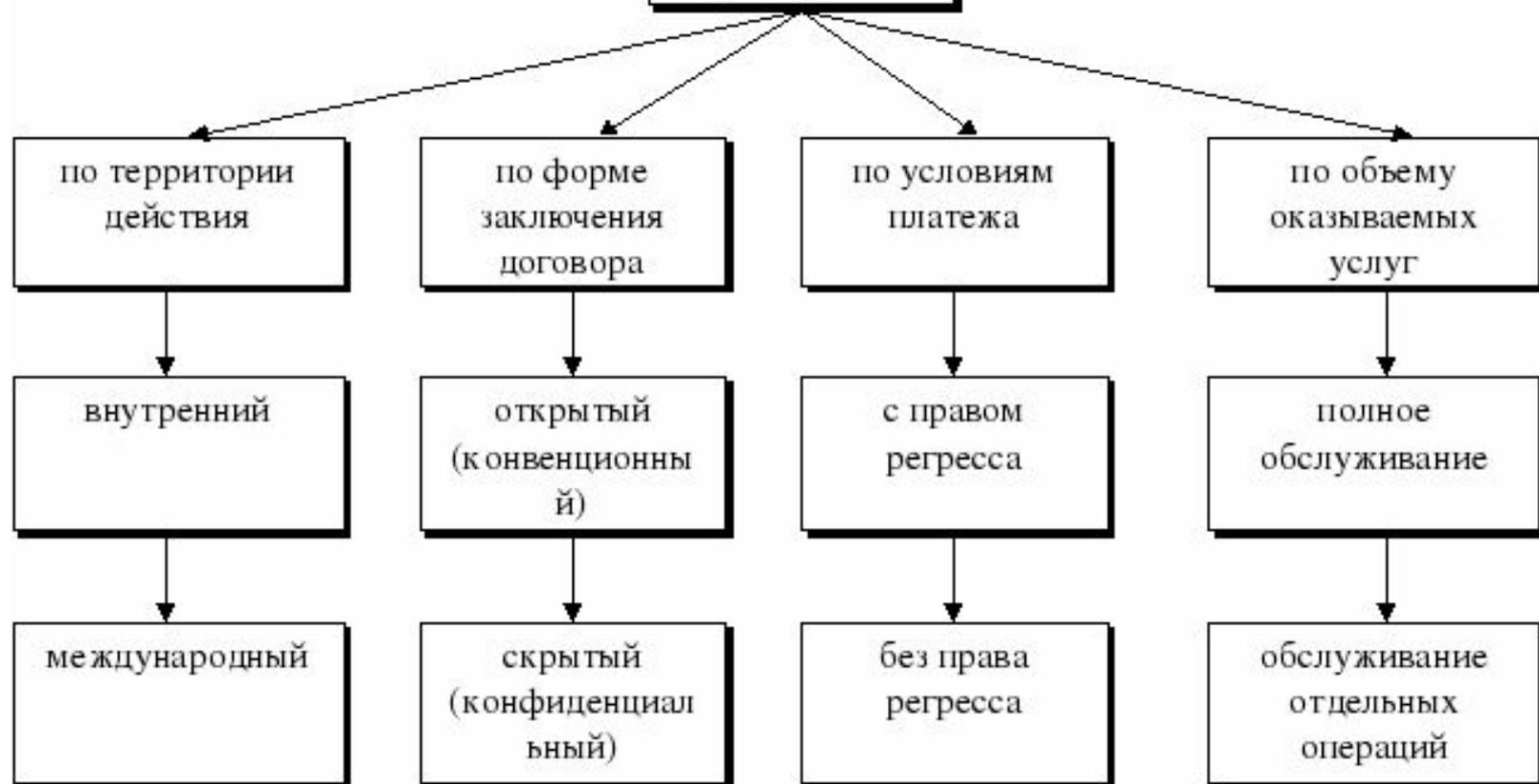
Фактор перечисляет поставщику 60-100% суммы уступленного требования

Поставщик передает Фактору оригиналы отгрузочных документов/акта выполненных работ

Покупатель в установленные сроки рассчитывается за купленный товар, перечисляя денежные средства на счет Фактора

Фактор выплачивает поставщику оставшуюся часть суммы уступленного требования за вычетом процентов, которые являются платой за оказание факторинговых услуг

Виды факторинга



Виды факторинга

- Внутренний факторинг характеризуется тем, что стороны по договору находятся в одной стране (резиденты). Международный факторинг предполагает, что хотя бы одна из сторон является нерезидентом, находится в другом государстве.
- Открытый (конвенционный) факторинг наиболее распространен. Он предполагает уведомление покупателя (должника) о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору. При скрытом (конфиденциальном) факторинге должник не осведомлен об уступке фактору его обязательств перед кредитором. Стоимость конфиденциальных операций факторинга обычно выше конвенционных.

Виды факторинга

Факторинговое обслуживание с правом регресса означает право обратного требования к кредитору возместить фактору уплаченную сумму в случае неоплаты должником денежных требований.

Договор без права регресса используется редко - в случаях когда возможность неплатежа со стороны должника маловероятная, в этом случае фактор несет риск неоплаты должником денежных требований.

Виды факторинга

Договор на полное факторинговое обслуживание заключается при постоянных, прочных контактах между поставщиком и фактором. Полное обслуживание включает в себя: инкассирование дебиторской задолженности поставщика (даже иногда всех плательщиков); кредитование в форме предварительной оплаты долговых требований; ведение бухгалтерского учета дебиторов; страхование поставщика от кредитного риска и управление кредитом; защита от появления сомнительных долгов; обеспечение гарантированного притока денежных средств; консультирование; информационные, сбытовые, транспортные и иные услуги.

Договор на обслуживание отдельных операций (частичный факторинг) включает инкассирование дебиторской задолженности поставщика отдельных покупателей, предварительную оплату фактором требований поставщика и иные операции, предусмотренные в договоре и сопровождающие факторинговую сделку.

Отличия факторинга от кредитования

Условия договора	Договор кредитования	Договор факторинга
Срок, на который выдаются банковские средства	Фиксированный	На срок фактической отсрочки платежа покупателя банку
Срок выплаты банковских средств	В обусловленный договором день	В день поставки товара
Обеспечение (залог)	Требуется	Не требуется
Сумма	Заранее обусловлена	Не ограничена и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента
Условия получения средств	При оформлении каждого кредита нужно представлять большое количество документов	Заклучив договор один раз, поставщик получает деньги при представлении накладной и счета-фактуры
Возможность продления договора	Погашение одного кредита не гарантирует получение следующего	Может длиться бессрочно
Дополнительные услуги	Банк не оказывает заемщику дополнительных услуг	Сопровождается управлением дебиторской задолженностью

Кредит и факторинг – это два инструмента, которые скорее дополняют друг друга.

Сочетание факторинга с кредитом возможно в любой ситуации, когда перед компанией стоит задача повысить эффективность бизнеса. Кредит, длинные деньги, компания направляет на покупку основных средств, а деньги от Фактора – на пополнение оборотных. Взаимодополняющий эффект нередко позволяет снизить в целом стоимость привлекаемого финансирования, а компетенция Фактора по оценке возможных рисков неоплаты и работа с этими риском – это источник безопасного роста продаж.

Преимущества факторинга

- Отсутствие залога
- Минимальный пакет документов
- Возможность предложить покупателям более гибкие сроки оплаты товара
- Снижение рисков компании-поставщика

Недостатки факторинга

Главный недостаток в том, что использование факторинга обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита. Факторинговая комиссия представляет собой общую плату за комплексную услугу и в общем случае складывается из следующих составляющих:

- комиссия за обработку документов по поставке (фиксированная сумма за обработку пакета документов);
- комиссия за пользование денежными средствами (факторинговая компания выплачивает компании-клиенту финансирование, и клиент платит за каждый день пользования денежными средствами определенный процент);
- комиссия за факторинговое обслуживание (плата за услуги, которые отличают факторинг от традиционного банковского кредитования – проверка покупателей, установка лимитов на покупатели и последующий мониторинг лимитов, а также работа с дебиторской задолженностью).

Эффективность факторинговых операций для участников факторинга

Для поставщика:

- Возможность получения денежных средств сразу после поставки товаров
- Нарастивание объема продаж и количества покупателей
- Обеспечение конкурентоспособности
- Экономия на затратах, связанных с получением банковского кредита
- Ускорение оборачиваемости оборотных средств
- Улучшение финансового положения
- Защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за поставленный товар

Эффективность факторинговых операций для участников факторинга

Для покупателя:

- Получение товарного кредита (отсрочки платежей), не требуется немедленное отвлечение денежных средств из оборота
- Устранение риска приобретения товаров низкого качества от поставщика, возможность получения полного ассортимента продукции
- Увеличение объема закупок в связи с получением льготных условий, увеличение покупательной способности
- Укрепление рыночных отношений, позиций на рынке
- Упрощение планирования денежного потока оборотных средств

Эффективность факторинговых операций для участников факторинга

Для банка:

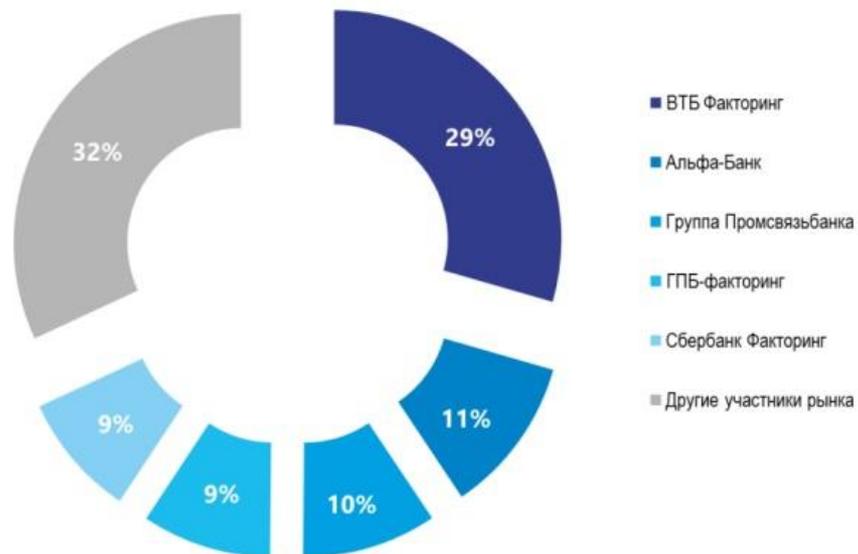
- Рост доходов
- Расширение круга услуг для клиентов
- Упрочнение связей с контрагентами
- Укрепление позиций на рынке
- Увеличение числа клиентов
- Диверсификация бизнеса

Динамика рынка факторинга России



Лидеры рынка

Факторинговый портфель на 01.01.2018



Факторинговый портфель на 01.01.2018, млн. рублей

п №	Название организации	Портфель всего	В том числе по сделкам с регрессом	В том числе по сделкам без регресса	В том числе по экспортным сделкам	В том числе поручительства за импортеров
1	ВТБ Факторинг	135 351,17	30 063,61	105254,58	0,00	32,98
2	Альфа-Банк	51225,62	21839,92	29385,70	0,00	0,00
3	Группа Промсвязьбанка	44 034,80	38353,00	4755,80	435,00	491,00
4	ГПБ-факторинг	42332,70	10661,00	31671,70	0,00	0,00
5	Сбербанк Факторинг	40333,70	1316,65	38938,88	0,00	78,17
6	ГК НФК	19235,00	8450,00	10523,00	64,00	198,00
7	Райффайзенбанк	15820,00	214,21	15605,79	0,00	0,00
8	МКБ	11657,38	5936,70	5720,68	0,00	0,00
9	Росбанк Факторинг	10659,36	5437,75	5209,30	0,00	12,31
10	Капитал Факторинг	10388,29	10388,29	0,00	0,00	0,00

Таким образом, как своеобразная форма кредитных отношений, факторинг имеет особенности по сравнению с самой распространенной формой кредита – банковской. Однако объективные основы использования факторинга имеются: недостаток на ряде предприятий оборотного капитала; возникающие неплатежи; не всегда доступность к банковским кредитам; необходимость совершенствования финансового менеджмента; потребность улучшения аналитической работы; удобства самого факторингового финансирования для всех участников.