



ФАКТОРИНГ

Обучающий курс

В жизни всегда
есть место открытию

open.ru
и

 **открытие** | БАНК

ЧТО ТАКОЕ ФАКТОРИНГ



Факторинг

Финансирование под уступку денежных требований (гл. 43 ГК РФ)



Денежное требование

Право требовать задолженность, образованную в результате поставок товара/оказания услуг/выполнения работ с отсрочкой платежа. Выражено в форме накладной, акта, УПД, КС-2 и пр.



Уступка требования

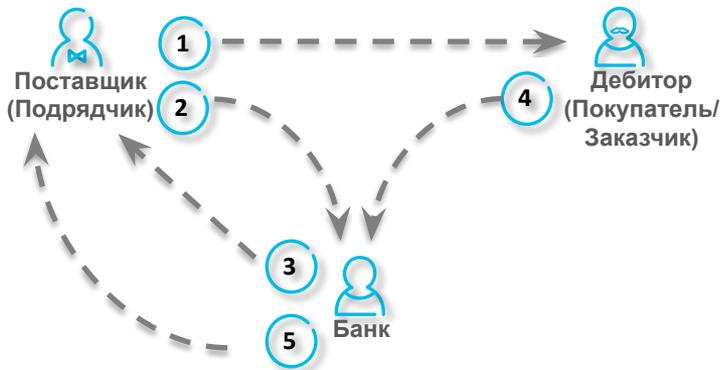
Передача требования Банку



Финансирование

Выплата Банком денежных средств поставщику товара/подрядчику в размере до 100% от суммы уступленного Банку денежного требования

ОБЩАЯ СХЕМА ФАКТОРИНГА



1 Поставка покупателю товара на условиях контракта (выполнение работ)



2 Уступка Банку прав требований долга к Дебитору, передача Банку товаросопроводительных документов



3 Выплата финансирования до 100% (зависит от БЛФ) после поставки



4 Оплата за поставленный товар



5 Выплата остатка финансирования (за минусом комиссий)



ВОЗМОЖНОСТИ ФАКТОРИНГА

Для чего нужен факторинг?



 Для Поставщика это

ВОЗМОЖНОСТЬ:

 покрытия кассовых разрывов и пополнения оборотных средств, отвлеченных для предоставления отсрочки платежа Покупателям;

 страхования Поставщика от ликвидного риска (если сроки погашения дебиторской задолженности будут нарушены Дебитором);

 страхования кредитного риска, если задолженность не будет оплачена покупателем (страхование кредитного риска возможно при безрегрессном факторинге);

 получение дополнительных денежных средств Поставщиком без увеличения долговой нагрузки и перевода оборотов из другого кредитующего Банка.

 Для Дебитора это

ВОЗМОЖНОСТЬ:

 получить или увеличить отсрочку платежа от Поставщика;

 начать работать с поставщиками, которым требуется отсрочка платежа.

ОТЛИЧИЕ ФАКТОРИНГА ОТ КРЕДИТА / ОВЕРДРАФТА

Факторинг	Кредит	Овердрафт
<ul style="list-style-type: none">• Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от Дебитора• Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 180 календарных дней)• Для факторингового финансирования обеспечение не требуется• Размер фактического финансирования не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж Поставщика (финансирование до 100% от суммы поставки)• Факторинговое финансирование погашается в день фактической оплаты Покупателем поставленного товара (услуг)	<ul style="list-style-type: none">• Кредит возвращается заемщиком• Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме ссуды.• Кредит выдается на заранее обусловленную сумму• Кредит погашается в заранее обусловленный день и, как правило, предусматривает предварительную аккумуляцию денежных средств на р/счете• Для получения кредита необходимо оформлять большое количество документов• Погашение кредита не гарантирует получение нового кредита	<ul style="list-style-type: none">• Овердрафт возвращается заемщиком• При кредитовании помимо предоставления средств клиенту и РКО Банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг• Овердрафтом предусмотрено поддержание определенного оборота по расчетному счету. Обеспечение в виде залога не требуется• Овердрафтом предусмотрено поддержание определенного оборота по расчетному счету. Обеспечение в виде залога не требуется• Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему• Погашение овердрафта не гарантирует получение нового.

ФАКТОРИНГ ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ

Ваша задача	Наш решение	Как это работает
Требуется закрытие кассовых разрывов и оперативное пополнение оборотных средств?	Факторинг с регрессом (Финанс, Финанс А, Классик)	Вы совершаете отгрузку товара Дебитору с отсрочкой платежа, предоставляете в Банк товаросопроводительные документы. Банк сразу выплачивает Вам финансирование до 95%. После получения платежа от Дебитора, Банк удерживает свою комиссию и направляет Вам остаток. Если Дебитор допускает просрочку, Банк по окончании льготного периода (как правило 30 к. дней) вправе предъявить Поставщику требование об оплате за Дебитора
Необходимо минимизировать ликвидный риск (несвоевременный платеж Дебитора)?		
Нужно получить беззалоговое финансирование и полностью исключить риск неплатежа Дебитора?	Факторинг без регресса (Гарант)	Вы совершаете отгрузку товара Дебитору с отсрочкой платежа, предоставляете в Банк товаросопроводительные документы и Банк сразу выплачивает Вам финансирование в размере 100% от суммы уступки. Оплата комиссии Банку осуществляется на основании выставленного счета
Хотите улучшить показатели ликвидности баланса на отчетную дату?	Факторинг баланс	Вам необходимо оптимизировать баланс компании на отчетную дату. Вы совершаете временную уступку Банку дебиторской задолженности (до 2х недель), списываете на отчетный период дебиторскую задолженность, увеличиваете денежные средства. После установленной даты происходит обратная уступка задолженности

ФАКТОРИНГ ДЛЯ ДЕБИТОРОВ

Ваша задача	Наш решение	Как это работает
Нужно уменьшить стоимость закупки или увеличить объемы поставок?	Факторинг с регрессом (Финанс, Финанс А, Классик)	Вы начинаете работать с Поставщиком по факторингу с оторочкой платежа. Поставщик получает от Банка деньги за поставку сразу, не дожидаясь окончания отсрочки, в результате чего Поставщик лояльно смотрит на увеличение срока отсрочки. Факторинг позволяет поставщику привлекать дополнительные деньги на оптимальных условиях и под меньшую ставку, чем кредит на пополнение оборотных средств. Поставщик и Дебитор получают возможность прийти к взаимовыгодным условиям в части объёмов закупки или ее стоимости.
Нужно уменьшить стоимость закупки или увеличить объемы поставок?		
Требуется увеличение отсрочки, а Поставщик не готов оплачивать ее увеличение?	Коммерческий кредит (Гарант)	Вы заключаете с Банком соглашение о коммерческом кредите и получаете дополнительную отсрочку от Банка. Поставщик получает от Банка деньги по окончании договорной отсрочки. Вы оплачиваете поставку и комиссию за дополнительную отсрочку Банку, по окончании дополнительной отсрочки.
Хотите что бы Ваши поставщики получали финансирование до 100% от суммы закупки, при том, что Поставщики не готовы работать по факторингу?	Расчетный факторинг	Вы заключаете с Банком агентский договор, на основании которого Банк производит оплату Вашим поставщикам в счет совершенных отгрузок в Ваш адрес. Поставщики не задействованы в сделке. Оплата комиссии Банку происходит на основании выставленного счета.

СИЛЬНЫЕ СТОРОНЫ ФАКТОРИНГА

- +** **Быстрое оформление на обслуживание**
Отсутствие залогового обеспечения
Объем финансирования до 100% от оборота
Для кого: Поставщик, Дебитор
Продукты: Все
- +** **Не отражается в кредитном портфеле, не увеличивает расчетной долговой нагрузки**
Для кого: Поставщик, Дебитор
Продукты: С регрессом, Без регресса
- +** **Улучшает показатели ликвидности баланса**
Для кого: Поставщик – открытая компания/с аудируемой отчетностью по МСФО/размещается на рынке ценных бумаг
Продукты: Без регресса
- +** **Помогает выполнить ковенанты по договорам с Банками-кредиторами**
Для кого: Поставщик, Дебитор
Продукты: для Поставщика – С регрессом, Без регресса.
Для Дебитора - Без регресса
- +** **Возможность заключения договора факторинга только Дебитором, не требуется участия Поставщиков.**
Для кого: Дебитор
Продукты: Расчетный факторинг

ПРОДУКТОВАЯ ЛИНЕЙКА



ДЛЯ ПОСТАВЩИКОВ:

- **Финанс «А»** (факторинг с регрессом под первоклассных дебиторов).
- **Финанс** (факторинг с регрессом под не первоклассных дебиторов).
- **Классик** (факторинг с регрессом для поставщиков с большим количеством Дебиторов).
- **Гарант** (факторинг без регресса).
- **Баланс** (факторинг с регрессом, улучшение показателей ликвидности)



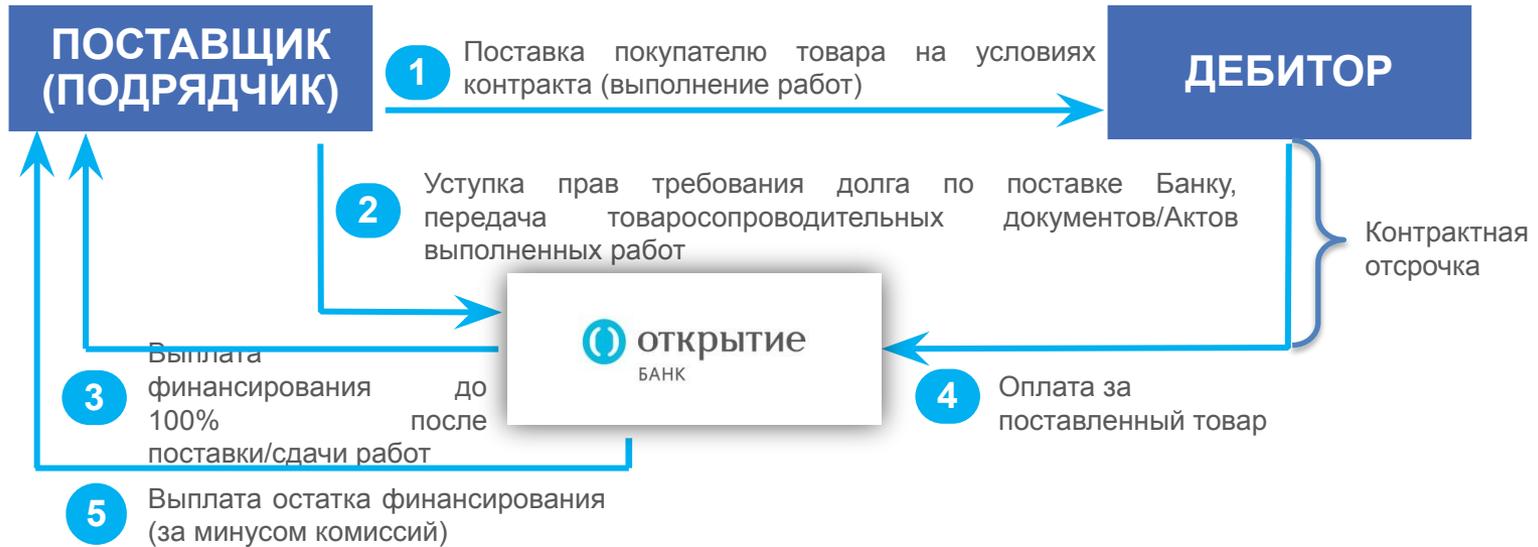
ДЛЯ ДЕБИТОРОВ И СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОДУКТЫ:

- **Коммерческий кредит** (дополнительная отсрочка для дебитора).
- **Расчетный (агентский) факторинг** (финансирование Поставщиков, без заключения с ними договора факторинга).
- **Факторинг Баланс** (улучшение показателей ликвидности баланса).

-
- ❑ **Первоклассные Дебиторы** – Дебиторы – лидеры отрасли, федеральные сети, транснациональные компании.
 - ❑ **Регресс** – право Банка требовать от Клиента после оплаты за Дебитора, в случае отсутствия оплаты от дебитора после окончания контрактной отсрочки. Право регресса появляется у Банка после окончания льготного периода.
 - ❑ **Льготный период** – период ожидания Банком погашения задолженности Дебитором сверх контрактной отсрочки, как правило льготный период составляет 30 дней.

ФИНАНС (ФИНАНС «А»), КЛАССИК

Схема продукта:



ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО СДЕЛКЕ - ФИНАНС «А»:

- лимит на поставщика устанавливается в размере не более 3-х среднемесячной выручки поставщика (для торговых и прочих компаний) и 4-х среднемесячной выручки поставщика (для производственных компаний), не более 6-ти среднемесячной выручки, если в лимите поставщика присутствуют от 5-ти дебиторов категории А.
- при лимите на поставщика более 50 млн. руб., сублимит одного дебитора не должен превышать 30% от лимита Поставщика, но не более 300 млн. руб.
- при лимите на поставщика до 50 млн. руб. не устанавливается требование по концентрации на одного дебитора.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ ПО СДЕЛКЕ - КЛАССИК:

- Компания или ГК существует более 1 года;
- Годовая выручка более 250 млн. руб.;
- На факторинг передается не менее 5 Покупателей (Дебиторов);
- История сотрудничества между Поставщиком и Покупателем не менее полугода.
- Риск принимается на Клиента.

КЛАССИК: ТЕХНИЧЕСКАЯ СТОРОНА

В зависимости от концентрации риска и вида дебиторов, сделка может структурироваться следующим образом:

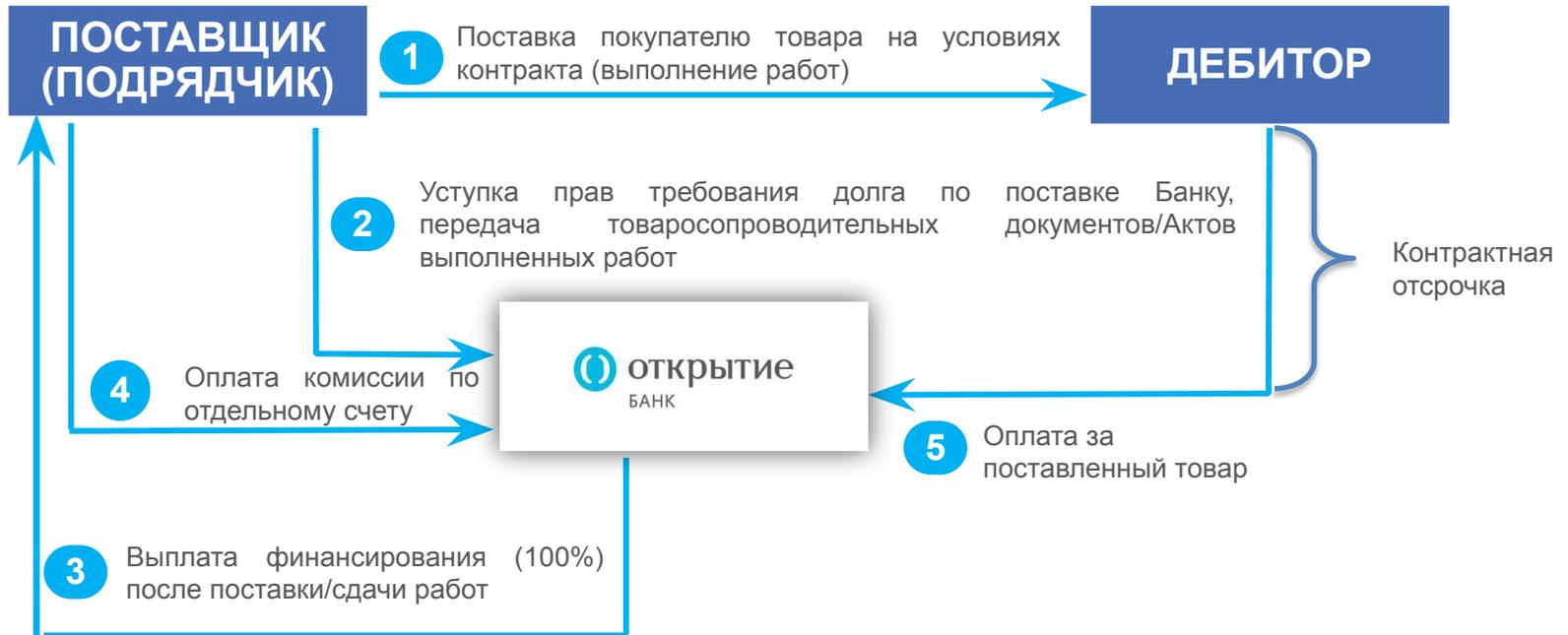
Диверсифицированный риск	Концентрированный риск
(не более 10-15% на одного дебитора, не относящегося к категории первоклассных (дебиторы категории А*)):	(более 10—15% на одного дебитора, не относящегося к категории первоклассных (дебиторы категории А))
Лимит на поставщика устанавливается в размере не более среднемесячной выручки поставщика. Сублимит на одного дебитора не должен превышать 10% от лимита поставщика при сумме БЛФ 90%, и не должен превышать 15% от лимита поставщика при сумме БЛФ 85%.	Лимит на поставщика устанавливается в размере не более среднемесячной выручки поставщика. Сублимит на одного дебитора не должен составлять более 50% от лимита риска поставщика/ не более 50 млн. руб.
Сублимит на одного дебитора не должен превышать 50 млн. руб. <small>* Первоклассные дебиторы (дебиторы категории А) крупные компании с устойчивым финансовым положением, риск дефолта, по которым в среднесрочной перспективе минимален (подробная информация далее в презентации).</small>	Требуется отчетность за год и на последнюю отчетную дату по дебиторам с лимитом превышающим 10% от лимита поставщика при сумме БЛФ 90%, и 15% от лимита поставщика при сумме БЛФ 85%.

ФИНАНС И КЛАССИК: ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ПОСТАВЩИКА

- снимает с себя заботы связанные с финансированием дебиторской задолженности и оборотного капитала в целом.
- имеет возможность получить оперативное решение по установлению лимитов финансирования;
- получает возможность оперативного изменения списка переданных дебиторов для финансирования;
- имеет возможность передать на обслуживание Дебиторов без истории оплат с последующим принятием на финансирование (после накопления статистики оплат)
- получает доп. услугу – «Льготный период», которая позволяет продолжать пользоваться денежными средствами даже в том случае, если дебитор не погасил денежное требование в срок, установленный договором о поставке. Льготный период — до 30 дней.
- получает сниженную ставку по поставкам в розничные сети.

ГАРАНТ (БЕЗРЕГРЕССНЫЙ ФАКТОРИНГ)

Схема продукта:



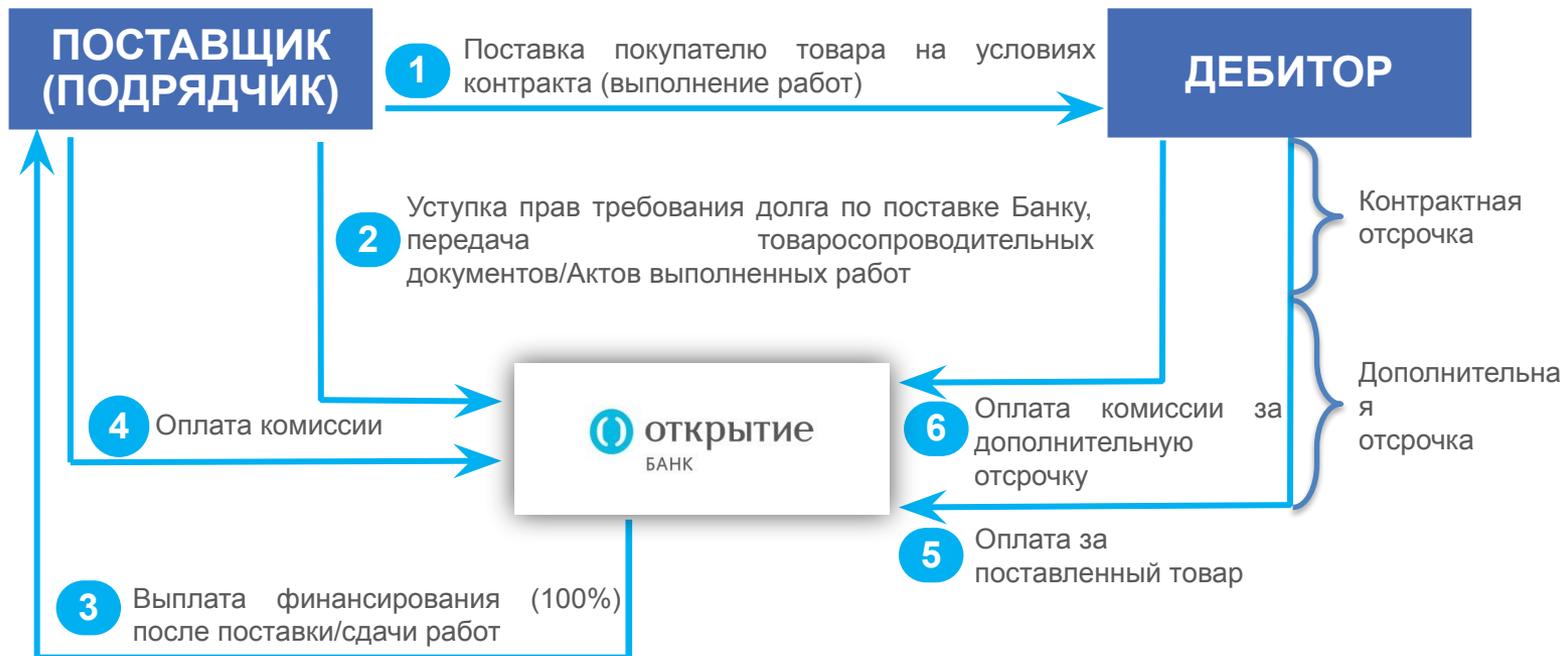
Особенности и преимущества:



- ❑ При отсутствии оплаты от Дебитора Банк взыскивает задолженность с Дебитора и не обращается к Поставщику в порядке регресса.
- ❑ Поставщик получает защиту от риска неплатежей со стороны покупателей.
- ❑ Поставщик закрывает кассовый разрыв без отражения задолженности в кредитной нагрузке.
- ❑ Финансирование в размере 100% от суммы поставки.
- ❑ Возможен только по дебиторам на которых в Банке установлен безрегрессный лимит.

КОММЕРЧЕСКИЙ КРЕДИТ ДЛЯ ДЕБИТОРА

Схема продукта:



Особенности и преимущества:

- Дебитор получает дополнительную отсрочку.
- Поставщик может обратиться за финансированием в последний день контрактной отсрочки.
- Поставщик получает оперативное финансирование дебиторской задолженности.
- Поставщик закрывает кассовый разрыв без отражения задолженности в кредитной нагрузке.

РАСЧЕТНЫЙ (АГЕНТСКИЙ) ФАКТОРИНГ

Схема продукта:

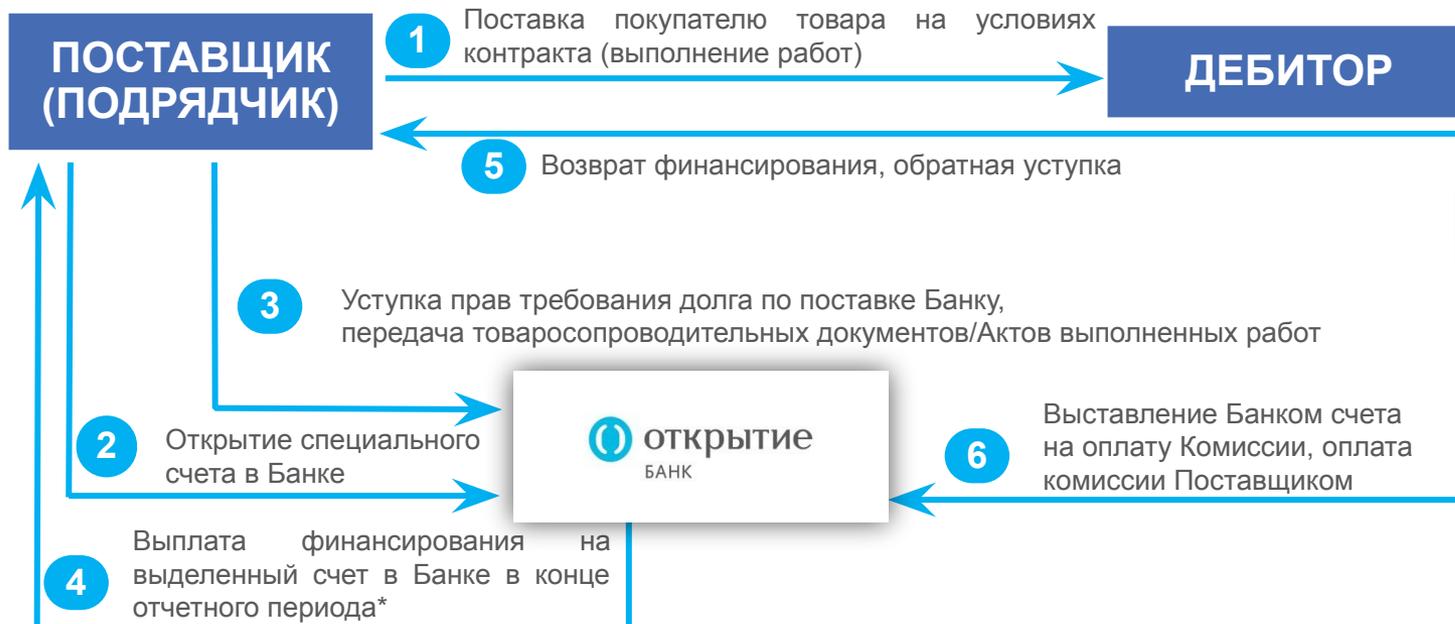


Особенности и преимущества:

- Не заключаются договоры с Поставщиками.
- С точки зрения бухгалтерского учета расчетный факторинг не является классическим кредитом, Банк выступает Агентом, договор не носит кредитного характера.
- Финансовый агент выступает для Дебитора в качестве «Прочего кредитора», задолженность перед Финансовым агентом отражается на 76 счете учета.

ФАКТОРИНГ БАЛАНС

Схема продукта:



Особенности и преимущества:



- Позволяет улучшить показатели баланса компании на отчетную дату.
- Финансирование до 100% от суммы уступки.
- Комиссия в виде фиксированного сбора.

* Если финансирование осуществляется с блокировкой средств на счете Клиента, то фактически Клиент не может ими распоряжаться без согласия Банка, в этом случае не требуется принятие риска на Клиента. Если блокировки средств не происходит, то предусматривается возможность распоряжения денежными средствами и возврат их Банку в согласованный срок, требуется более глубокое рассмотрение сделки для принятия риска на Клиента.

ОБЩИЕ ТРЕБОВАНИЯ К СДЕЛКЕ

Требование

Комментарий

Договор поставки должен осуществляться на условиях отсрочки платежа.

При передаче дебитора на факторинг допускается увеличение текущей отсрочки, даже если с новой отсрочкой они еще не работали.

Уступаемая задолженность на момент начала финансирования не должна быть просроченной.

Допускается финансирование поставок с отсрочкой до -1 дня включительно.

Оплата по договору поставки должна предусматривать только безналичный расчет.

Если в договоре присутствуют иные формы оплаты (наличные, векселя и т.п.) – то такие риски согласовываются отдельно.

Отсутствие аффилированности между клиентом и дебиторами.

По заключению ДБ.

Дебитором должно быть подписано официальное уведомление о факте уступки денежных требований.

Это обязательное требование, единственное исключение – дебитор «Тандер» (см. особенности работы с сетями).

Положительное заключение ДЭБ по Клиенту, Дебиторам, Поручителям.

По заключению ДБ.

Наличие истории оплат между клиентом и дебитором - не менее 6-ти оплаченных поставок.

Исключения рассматриваются в индивидуальном порядке на УО

Оформляется поручительство собственника бизнеса Поставщика

Исключения возможны только по решению УО

ФОРМАЛЬНЫЕ КРИТЕРИИ ПО ВСЕМ СДЕЛКАМ

- положительное заключение ДЭБ по Поставщику/Дебитору;
- положительный опыт сотрудничества с Дебитором (наличие 6-ти оплаченных поставок/но в сумме не менее 1/2 сублимита Дебитора);
- оформляется поручительство собственника товара (в случае, если Поставщик – комиссионер)
- оформляется поручительство собственника бизнеса Поставщика;
- отсутствие рисков по контрактам с Дебиторами (или предусмотрена их минимизация), в т.ч. по контрактам с СМР учитываются возможные штрафы/пени, заложенные в контракте/отложенные платежи и пр., на факторинг не передаются просроченные по срокам выполнения контракты;
- наличие трехстороннего уведомления или 2-х стороннего уведомления, с наличием квитанции о получении уведомления Дебитором;
- исключаются расчеты с Дебитором через расчетный счет (только через факторинговый);
- анализ финансового состояния носителя риска;
- если Поставщик – Клиент Банка по кредитным продуктам, то при расчете лимита финансирования Поставщика учитывается задолженность по кредитным продуктам БФКО.

ЭКСПРЕСС-АНАЛИЗ

Экспресс-анализ

позволяет на основе минимального комплекта документов и в короткие сроки (2-3 рабочих дня) определить перспективы сделки: возможность принятия клиента на факторинговое обслуживание, ориентировочные лимиты, необходимость поручительства, структуру сделки в целом, а также особенности сделки, требующие дополнительной проработки.



Документы для экспресс-анализа:

- Фин.отчетность клиента на последний отчетный период.
- Актуальный кредитный портфель компании (Группы) с указанием сроков погашения, обеспечения и возможности ставки.
- Список дебиторов с указанием отсрочки и желаемых лимитов (либо общий лимит на клиента).
- Карточки по счету 62 в разрезе дебиторов (за последние 12 мес., в формате excel единым файлом).
- Схема группы

ПРАКТИКА

1. Экспресс анализ нецелесообразно проводить по Клиентам, работающим только с первоклассными дебиторами, т.к. риск принимается на дебиторов, по которым уже установлены индикативные лимиты.
2. Если потенциальный клиент со слабой фин.отчетностью входит в группу, дополнительно нужно запросить фин.отчетность на основную компанию группы (балансодержателя), т.к. поручительство основной компании группы, вероятнее всего, будет обязательным условием сделки.

НЕФАКТОРАБЕЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ



- Девелоперский бизнес
- Автодилеры
- Торговля металлами (цветные/черные)
- Страховые компании/банки
- Промышленность драгоценных металлов (торговля ювелирными изделиями)
- Реклама
- Сфера развлечений

Отрасли с ограничениями

- Оптовая торговля нефтепродуктами
- Строительство жилой и коммерческой недвижимости
- Инжиниринг/промышленно-инфраструктурное строительство

**Риск может быть при-
только на дебиторов**



ВИДЫ УПОЛНОМОЧЕННЫХ ОРГАНОВ

МКК – принимает решения, в пределах полномочий ограниченных лимитом в размере не более 1,5 млрд. рублей, об утверждении/ изменении параметров кредитных сделок по клиентам сегментов среднего и малого бизнеса.

КП БКК – принимает решения, в пределах полномочий ограниченных лимитом в размере не более 1,5 млрд. рублей, об утверждении/ изменении параметров кредитных сделок по клиентам сегментов крупного бизнеса.

БКК – принимает решения, в пределах полномочий ограниченных лимитом в размере не более 5 млрд. рублей, об утверждении/ изменении параметров кредитных сделок по клиентам сегментов крупного бизнеса.

ВЕРИФИКАЦИЯ

Верификация - процедура выборочного или сплошного подтверждения поставок (уступленного денежного требования) перед выплатой финансирования.

ЦЕЛИ	ТЕХНИКА	АЛГОРИТМ
Подтверждение самого факта поставки, отсутствие встречных требований Дебитора к Клиенту, существенных возвратов или взаимозачетов.	Осуществляется посредством телефонного звонка, переписки с контактным лицом Дебитора по электронной почте, или с использованием специальных сервисов (например, Экстранет по Ашану, Фактор-Плат по X5).	Частота, процедура верификации определяется решением комитета. Перед началом факторингового обслуживания, на этапе предварительного обсуждения сделки, до Клиента должна быть доведена необходимость проведения верификации, а также подтверждена возможность ее проведения по каждому дебитору.

Особенности и исключения:

1. По сетевым дебиторам в 90% случаев верификация проводится через их системы (Экстранет, Фактор-Плат, МетроЛинк и т.п.
2. по дебиторам, в отношении которых проводить верификацию в стандартном порядке невозможно, либо затруднительно – особые условия верификации обсуждаются при рассмотрении заявки и прописываются в решении Комитета.

ЮРИДИЧЕСКАЯ ЭКСПЕРТИЗА

Юридическая экспертиза

● Процедура оценки правоустанавливающих документов клиента с целью подтверждения его правоспособности и полномочий единоличного исполнительного органа перед подписанием генерального договора факторинга.

● Проводится перед подписанием генерального договора факторинга. В целях ускорения оформления сделки и выплаты финансирования юридическую экспертизу можно проводить не дожидаясь принятия Комитетом решения по клиенту, при условии, что основные параметры сделки ясны и согласованы.

● Перечень документов, необходимых для проведения юридической экспертизы устанавливается ПДК-831

ОСНОВНЫЕ АСПЕКТЫ, ИЗУЧАЕМЫЕ В ПРОЦЕССЕ ЮРИДИЧЕСКОЙ ЭКСПЕРТИЗЫ:

- Правоспособность клиента в целом.
- Полномочия генерального директора на подписание договора факторинга.
- Наличие признаков крупности сделки (в этом случае требуется одобрение сделки).
- Наличие признаков заинтересованности (в этом случае требуется одобрение сделки).

СЕТИ: ОСОБЕННОСТИ

Наименование	Особенности
Евросеть	Платное Агентское соглашение. Верификация.
Дикси	Соглашение. Верификация. Ответственность Дебитора за подтвержденные поставки.
X5 Retail Group	Платная система Электронного документооборота. Ответственность Дебитора за подтвержденные поставки.
Окей	Соглашение. Оплата за верификацию.
Метро	Соглашение. Верификация. Определение % финансирования каждого Поставщика
Леруа Мерлен	Соглашение. Верификация. Зафиксированная ставка для Поставщиков Леруа Мерлен.
Лента	Соглашение. Верификация. Зафиксированный % взаимозачетов.
Ашан/Атак	Соглашение. Верификация. Зафиксированный % взаимозачетов.
Касторама	Специальная форма уведомления сети.
МВидео	Специальная форма уведомления сети.

ПРЕИМУЩЕСТВА РАБОТЫ С ПЕРВОКЛАССНЫМИ ДЕБИТОРАМИ ДЛЯ КЛИЕНТА

Упрощенная процедура рассмотрения заявки по Клиенту

- Сокращенный пакет документов.
- Лояльные требования к подрядчикам в части оценки их финансового положения.
- Оперативное рассмотрение заявки.

Удобные условия работы:

- Работа в рамках утвержденных лимитов первоклассных дебиторов (не требуется принятия риска на Клиента).
- Максимальная отсрочка 180 к.д.
- Минимизация рисков (отлаженные процедуры подтверждения уступаемой задолженности, в т.ч. учета встречных требований).

«Тонкая подстройка» под Клиента

- Гибкий подход к минимальной сумме уступаемых контрактов.
- Нет ограничений по виду оказываемых услуг/выполняемых работ.
- Специальные ставки.

«ПРОХОЖДЕНИЕ ЧЕРЕЗ НОЛЬ»

«Прохождение через ноль» -

Специальная процедура перехода на факторинг от одной факторинговой компании к другой по ряду сетевых дебиторов.

Означает, что сеть в целях минимизации собственных рисков платежа ненадлежащему кредитору не подпишет уведомления о факторинге с новым Фактором до момента полного погашения задолженности Клиента перед предыдущим Фактором.

Сети, требующие «прохождения через ноль»:

- Ашан
- X5 Retail
- Леруа Мерлен
- Дикси
- Лента
- Тандер

ПРАКТИКА

Необходимость и реальность выполнения Клиентом данной процедуры в отношении перечисленных выше дебиторов, необходимо обсуждать заблаговременно, на этапе структурирования сделки. При существенных для клиента суммах финансирования в предыдущем Факторе переход на обслуживание в новую факторинговую компанию может стать для Клиента невозможным.

ЭДО И ЭЛЕКТРОННЫЙ ФАКТОРИНГ

Электронный документооборот - система электронного документооборота (ЭДО) между Клиентом и Банком для оперативного получения финансирования на основании электронных документов, подписанных электронной подписью Клиента (ЭЦП)

ЭЦП - электронная цифровая подпись (в соответствии с законом является аналогом собственноручной подписи лица (Клиента), применяется при совершении гражданско-правовых сделок.

Фактор-клиент = система дистанционного обслуживания Клиентов, позволяющая получать актуальную информацию об уступленных денежных требованиях и выплаченном финансировании, организовывать удаленное взаимодействие Фактора и Клиента.



Используя электронный факторинг, Вы можете:

- Сократить время от поставки товара до получения финансирования;
- Снизить затраты на производство, оборот и хранение документов;
- Минимизировать издержки по поставке документов по уступленным денежным требованиям в Банк;
- Получать оперативную информацию о состоянии уступленных денежных требований и выплаченному финансированию без дополнительных звонков в Банк
- Использование 3-х стороннего ЭДО (Банк, Клиент, Дебитор) существенно увеличивает скорость финансирования, упрощает учет взаимозачетов и встречных требований, минимизирует риски технических ошибок документооборота.

НАРАБОТАННЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ИНФРАСТРУКТУРА



- Подписанные соглашения о сотрудничестве
- Подписаны соглашения позволяющие минимизировать риски не платежа, возврата, зачета со стороны Дебитора по крупнейшим федеральным сетям: X5 retail Group,
- ГК Ашан, X5, ГК Дикси, Лента, О`Кей, ГК Связной



- Установленные связи с дебиторами
- Установлены долгосрочные партнерские взаимоотношения практически со всеми крупнейшими дебиторами в ключевых отраслях рынка РФ: ГК Роснефть, ГК Лукойл,
- Евраз, ММК, ГК Сибур, и др.



- Электронные платформы
- Заключены соглашения и запущены в промышленную эксплуатацию основные электронные площадки осуществляющие электронный документооборот
- на российском рынке: DiaDoc, Sfera, Factor Plat



- Развитые технологии и системы автоматизации обслуживания 
- Наличие развитых систем автоматизации операций, в стадии разработки собственная электронная платформа,
- объединяющая операционную систему и CRM

- Опытный и высококвалифицированный персонал
- Руководящие сотрудники со стажем в области факторинга до 20 лет.
- У сотрудников большой опыт продаж, участия в различных ассоциациях, конференциях. Опыт обслуживания клиентов, работы по предупреждению и предотвращению проблемной задолженности

ДОКУМЕНТЫ ДЛЯ РАССМОТРЕНИЯ ЗАЯВКИ

- Заявка на факторинг



Έξελ Microsoft
Excel

- Перечень документов для определения лимита и параметров факторингового обслуживания контрагента, являющегося публичной компанией (не зависит от принятия риска)



Άιέοίáíò
icrosoft Word 97-2003

- Перечень документов для определения лимита и параметров факторингового обслуживания - Принятие риска на дебиторов (в т. ч. первоклассные)



Άιέοίáíò
icrosoft Word 97-2003

- Перечень документов для определения лимита и параметров факторингового обслуживания - риска на дебиторов (безрегресс)

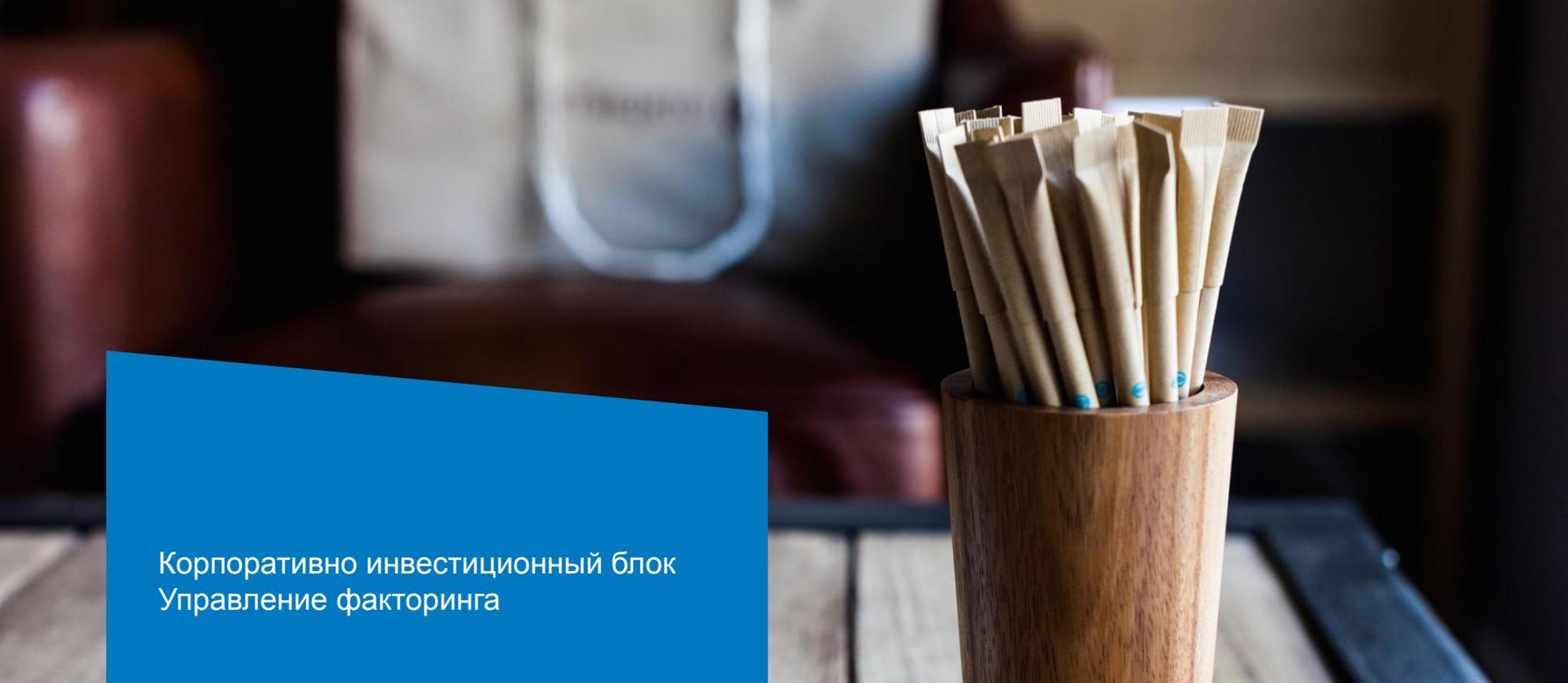


Άιέοίáíò
icrosoft Word 97-2003

- Перечень документов для определения лимита и параметров факторингового обслуживания – риск на клиента



Άιέοίáíò
icrosoft Word 97-2003



Корпоративно инвестиционный блок
Управление факторинга

В жизни всегда
есть место открытию

open.r
и



открытие

БАНК