

Факторинг: обретая новые формы

Пышкина А.Б.
Директор Дивизиона «Центральный»



Кому дана цель, тому даются средства

Суть факторинга

Факторинг – это комплекс услуг, в ядре которого находится не финансирование, а профессиональная система риск-менеджмента и управление дебиторской задолженностью

В свое время высокая доходность факторинговых операций породила довольно широкое предложение – нередко Факторы предлагают под упаковкой факторинга совершенно иной продукт, имеющий малое отношение к настоящему коммерческому факторингу



Суть факторинга

Международная классификация факторинговых услуг выделяет четыре основных направления:

- факторинг без регресса
- факторинг с регрессом
- инвойс-дискаунтинг в качестве финансирования под уступку дебиторской задолженности без уведомления покупателей;
- финансирование под уступку активов, предполагающее уступку не только дебиторской задолженности, но и прав на другие виды активов в качестве обеспечения.

Каждое направление комплементарно, и может принимать те или иные формы в зависимости от потребностей Клиента



Факторинг – это долгосрочное сотрудничество, а не единовременная сделка

Выбирая партнера, обратите внимание на

- **его репутацию**, мнение компаний, имеющих опыт работы с данным Фактором, которое может стать ценным источником информации
- **IT-обеспечение** факторинговой компании: возможность вести работу с использованием технологий электронного документооборота значительно повышает скорость и удобство взаимодействия



Факторинг – это долгосрочное сотрудничество, а не единовременная сделка

- **человеческие ресурсы компании** - сравните количество Клиентов, обслуживаемых Фактором, с числом его сотрудников; соотнесите количество продавцов в компании с общим числом работающих там людей (если сейлзов много, кто занимается факторинговыми операциями?)
- **членство компании в специализированных ассоциациях и другие статусные отличия** (кредитные рейтинги, партнерство с иностранными компаниями)



Управление рисками Дебиторов – Вашими рисками

На этапе заключения договора факторинга обговаривайте с провайдером услуг следующие моменты – осуществляется ли

- **проверка дебиторов**, выезды к дебиторам, мониторинг информации по дебиторам
- **постоянная верификация**, напоминание и взыскание задолженности по дебиторам в Ваших интересах
- в случае возникновения, **работа и сопровождение потенциальной проблемной задолженности** дебиторов

Для получения качественных услуг по факторингу Ваш провайдер должен выполнять как минимум перечисленные работы



«Фокусы» ценообразования

- **показана низкая стоимость факторингового финансирования**, которая покажется на первый взгляд крайне привлекательной. Однако, такая схема образования тарифов зачастую предполагает существенное увеличение реальной стоимости за счет скрытых комиссий (например, штрафы за просрочки оплаты поставок дебитором)
- **многофакторные модели таблиц в тарифах**, такие, что сложно разобраться в зависимости одного параметра от другого
- **различные проценты финансирования по разным дебиторам**. Например, в зависимости от истории платежей дебитора – чем менее дисциплинированный он, тем выше ставка по нему



Факторинг: привычное «старое»

Бизнес – это прекрасно.

Поговорим о прекрасном? **8-800-200-1808**

www.factoring.ru

Коммерческий факторинг

Это не только финансирование. Это комплекс услуг, состоящий из

- управления дебиторской задолженностью
- поручительство за дебиторов по поставкам с отсрочкой платежа
- финансирование под уступку денежных требований

Факторинг подразумевает индивидуальную оценку кредитных рисков по каждому покупателю Клиента и последующее управление этими рисками



Коммерческий факторинг

Все продукты **факторинга** должны включать в себя расчет суммы безопасного коммерческого кредита и профилактику возникновения проблемной задолженности – **Фактор должен не просто декларировать управление дебиторской задолженностью, а действительно выполнять процедуры [1],** а именно:

- проверять Дебиторов, выезжать к Дебиторам, «мониторить» информацию по Дебиторам
- постоянно проводить верификацию, напоминать и взыскивать задолженность по Дебиторам в интересах Клиента

[1] Существенная доля безрегрессного факторинга в портфеле Фактора подтверждает этот тезис, поскольку факторинг без регресса предполагает принятие на себя факторинговой компанией рисков неплатежа Дебиторов



Новые формы факторинга: объективная реальность

Бизнес – это прекрасно.

Поговорим о прекрасном? **8-800-200-1808**

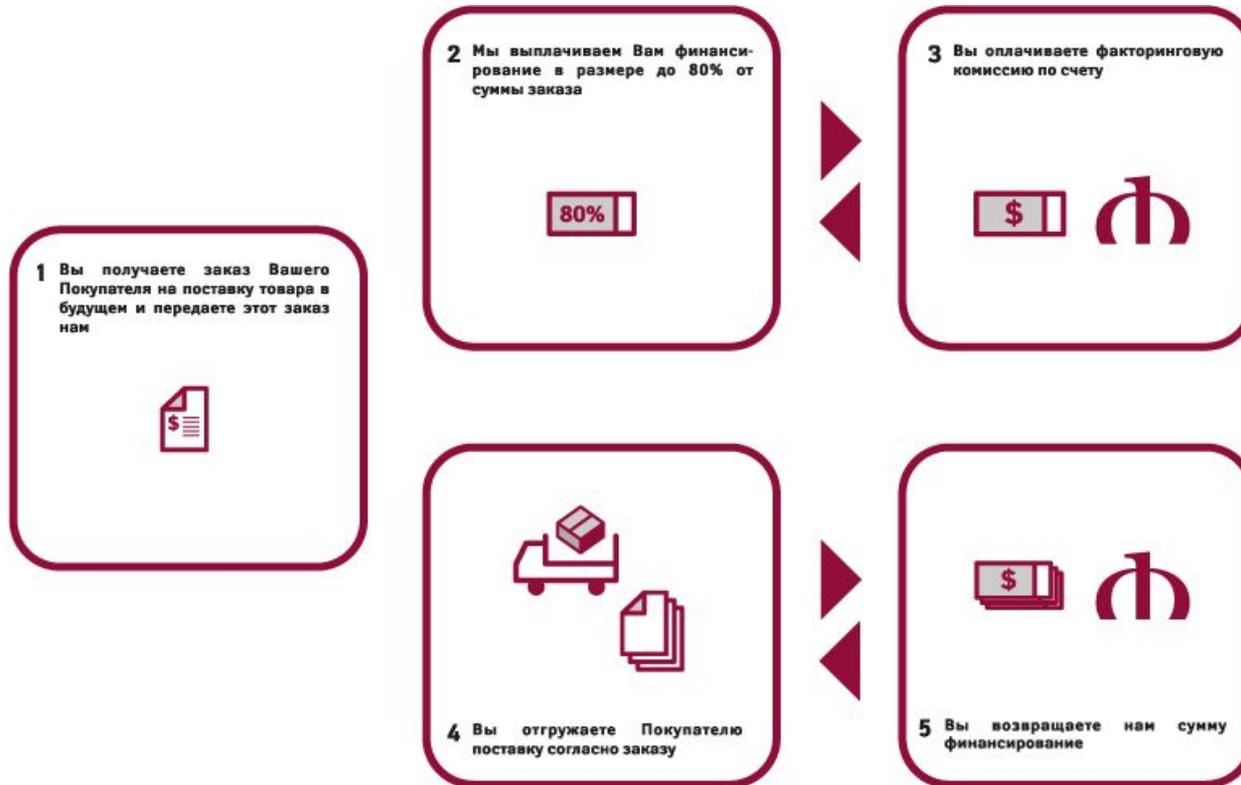
www.factoring.ru

Предпоставочный факторинг

Если Клиенту необходимы денежные средства на этапе закупки или производства продукции для последующей продажи, фактор готов профинансировать заказы покупателей Клиента на период срока исполнения заказа (закупка сырья, производство и доставка товара покупателю) в рамках продукта «**Предпоставочный Факторинг**»



Предпоставочный факторинг



Предпоставочный факторинг

«Предпоставочный Факторинг» - ЭТО ВОЗМОЖНОСТЬ:

- **получить больше денег, чем объем текущей дебиторской задолженности, существующей в компании на данный момент**, поскольку финансирование ограничено не сегодняшними продажами, а планами продаж в будущем;
- **свести к минимуму использование собственных средств** на формирование запасов и оплату расходов на логистику;
- **располагать ресурсами**, необходимыми для подготовки к сезонному всплеску или бурному росту;
- **получить от своих поставщиков скидки или бонусы** за счет закупки сырья или товаров по предоплате;

Кроме того, «Предпоставочный Факторинг» позволяет повысить конкурентоспособность путем отказа от предоплаты и перехода на отсрочку платежа при расчетах со своими покупателями



Совместные проекты с банками

«Синдицированный факторинг» - новое понятие в российском рынке факторинговых услуг.

Проект представляет собой один из возможных вариантов партнерства финансовых институтов

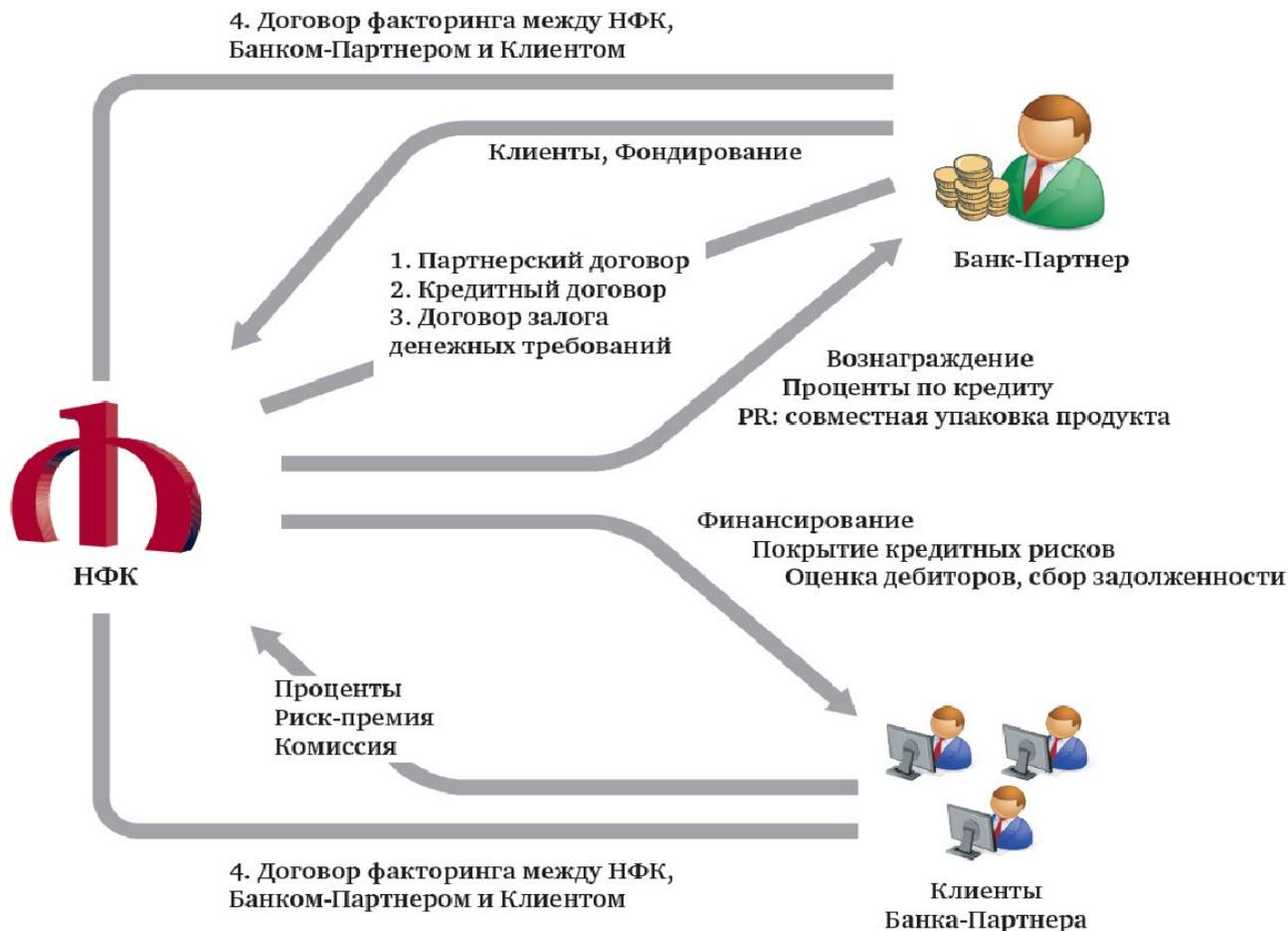
- факторинговой компании
- коммерческого банка

с целью совместного освоения рынка факторинга.

«Синдицированный факторинг» - готовое решение по предоставлению качественных факторинговых услуг клиентам банка.



Возможный вариант синдицированного факторинга



Синдицированный факторинг (возможный вариант)

Роль Банка:

- организация первичных продаж совместных продуктов клиентам банка
- целевое кредитование для предоставления факторингового финансирования клиентам банка

Роль НФК:

- поддержка продаж и обеспечение всей необходимой инфраструктуры для ведения бизнеса: операционный бэк-офис, система риск-менеджмента, управление дебиторской задолженностью и ее сбор (инкассирование)



Выгоды использования Синдицированного факторинга для клиента-банка

- дополнительный источник дохода (процентный + комиссионный)
- новый модный продукт - локомотив привлечения корпоративных клиентов
- значительное увеличение оборота по счетам клиентов
- удержание корпоративных клиентов дополнительным продуктом
- расширение продуктовой линейки без масштабных инвестиций в развитие
- улучшение финансового состояния и кредитоспособности собственных клиентов
- «общая упаковка» факторинга с НФК
- замещение кредитного риска корпоративного клиента банковским
- расширение возможностей для кредитования клиента при превышении лимита на него и наличии прочих внутренних ограничений, а также при ограничении по НБ



Бизнес – это прекрасно.

Поговорим о прекрасном? **8-800-200-1808**

www.factoring.ru