



Закупочный факторинг



Трудности покупателя

- у поставщиков не хватает оборотного капитала, чтобы предоставить Вам отсрочку платежа на необходимый срок и достаточную сумму?
- поставщики (малые и средние предприятия) завышают цену при предоставлении отсрочки? Коммерческий кредит поставщика дороже, чем ресурсы, которые Вы могли бы сами привлечь в банке?
- у Вас сотни поставщиков и тысячи счетов на оплату ежемесячно? Контроль за правильной и своевременной оплатой счетов отнимает значимые трудовые ресурсы?
- Вы не хотите тратить существенные трудовые ресурсы на общение с поставщиками по вопросам оплаты их счетов?

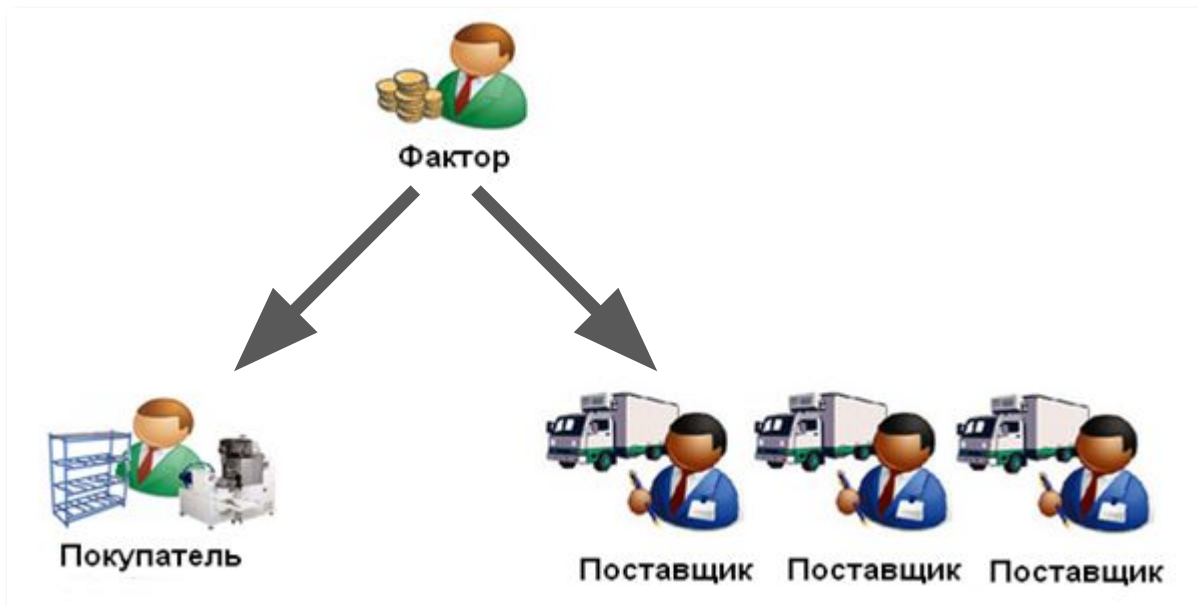


Трудности поставщика

- крупнейший покупатель заказывает большой объем поставок на условиях длительной отсрочки? Где найти ресурсы на закупку сырья, производство и поставку каждой партии товара, если деньги придут только через 60-90 дней после отгрузки?
- крупнейший покупатель хочет льготных условий коммерческого кредита? Как снизить цену за отсрочку платежа, если банк не предоставляет более дешевый кредит, а собственных средств не хватает?
- как избежать остановки хозяйственной деятельности, если деньги от крупнейшего покупателя приходят с задержкой (незапланированный кассовый разрыв)?
- за счет каких средств своевременно рассчитываться в свою очередь со своими поставщиками?



Закупочный факторинг



1. Длительная отсрочка
2. Льготный коммерческий кредит
3. Управление кредиторской задолженностью
4. Сокращение непрофильного взаимодействия с поставщиками

1. Конкурентоспособное предложение отсрочки платежа
2. Источник оборотного капитала
3. Покрытие рисков потери ликвидности



Ключевые особенности продукта

- Фактор берет на себя финансирование Ваших поставщиков под поставки в Ваш адрес на срок отсрочки до 120 дней, что дает поставщикам ресурсы для предоставления Вам отсрочки платежа на необходимый срок и сумму
- Фактор оценивает в качестве заемщика Вашу компанию, а не Ваших поставщиков, что дает поставщикам возможность заключить упрощенный договор факторинга и получить финансирование по льготным ставкам и, соответственно, предоставлять Вам коммерческий кредит по адекватной цене
- Весь факторинговый документооборот с нами осуществляется в электронном виде, что устраняет задержки и повышает эффективность операций
- Вы оплачиваете все поставки на счета Фактора, а не на счета сотен разных поставщиков в разных банках, при этом мы берем на себя мониторинг сроков оплат, что устраняет издержки по обслуживанию Вашей кредиторской задолженности

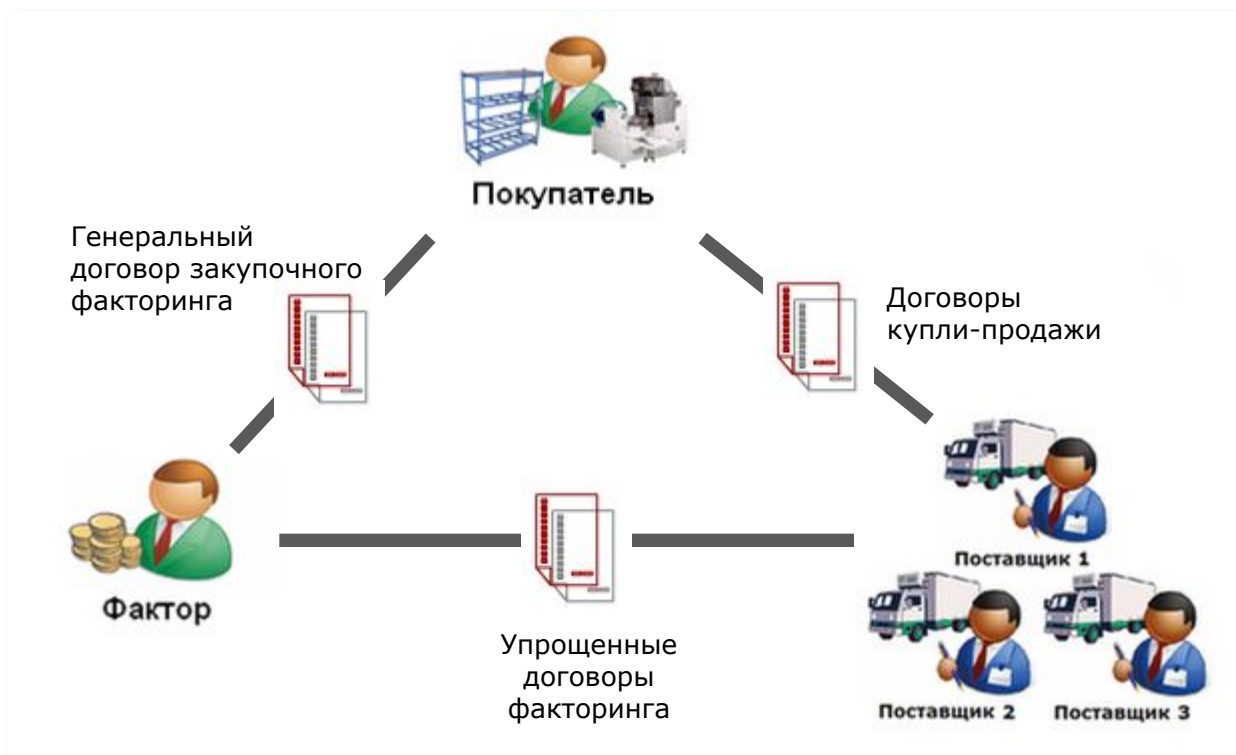


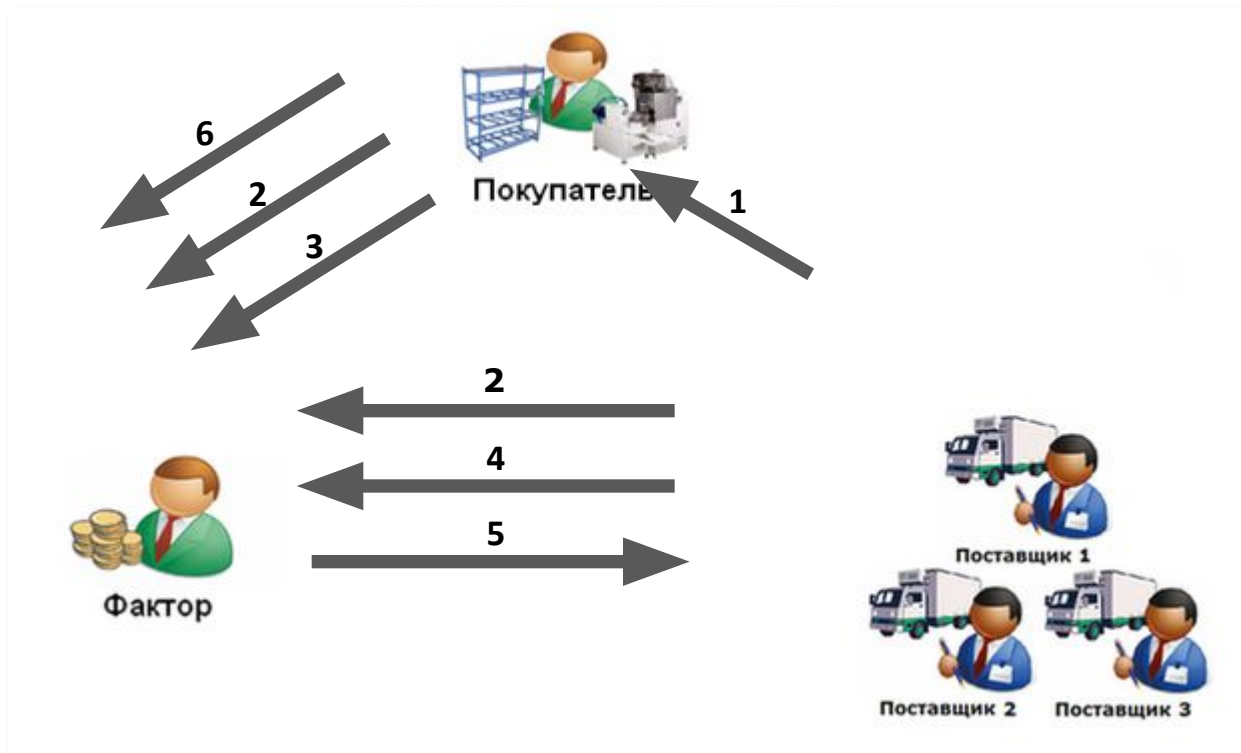
Общий порядок работы

- Ваш поставщик (или Вы) передает нам **электронный аналог накладных** по поставкам в форме реестра
- Вы подтверждаете нам правильность полученных поставок в электронной форме (по системе «Электронный Факторинг»)
- Поставщики по мере необходимости направляют нам электронные заявки на финансирование по отгруженным поставкам в Ваш адрес и **сразу** получают от Фактора **100%** суммы подтвержденной поставки
- Поставщики оплачивают нам факторинговую комиссию по льготным ставкам
- По мере наступления сроков платежа Вы оплачиваете все поставки на счета Фактора на условиях длительной и льготной отсрочки платежа



Договорные отношения





1. Поставка товара поставщиком
2. Передача поставщиком (или покупателем) реестров поставок
3. Проверка и подтверждение корректности поставок покупателем
4. Электронная заявка на финансирование подтвержденных поставок
5. Финансирование в размере 100% суммы поставки
6. Оплата поставки по окончании отсрочки на счет Фактора



Преимущества продукта для покупателя

- поставщики обеспечены финансовыми ресурсами, чтобы предоставить Вам отсрочку платежа на достаточную сумму и длительный срок
- все расчеты с единственным контрагентом в лице Фактора, который берет на себя контроль за сроками платежей и обеспечение расчетов со всеми Вашими поставщиками
- денежные ресурсы для Ваших поставщиков обходятся им по стоимости, аналогичной стоимости ресурсов для компании Вашего масштаба. Вы не переплачиваете за коммерческий кредит
- Вы можете сконцентрироваться на профильной деятельности, упрощая работу с поставщиками в части оплат их поставок



Преимущества продукта

Преимущества продукта для поставщиков

- источник оборотного капитала для поставщика и специальные (льготные) ставки за факторинговое обслуживание для поставщика
- инструмент покрытия рисков потери ликвидности (кассовых разрывов)
- для получения поставщиком финансирования отсутствуют жесткие требования к финансовой устойчивости, раскрытию информации или запросу в предоставлении большого объема документов
- упрощенный договор факторингового обслуживания с поставщиком
- свобода выбора за поставщиком: получать финансирование по всем поставкам или по отдельным поставкам
- простота факторингового обслуживания: деньги против электронной заявки без каких-либо лимитов на самого поставщика и иных жестких ограничений



Сравнение классического и закупочного факторинга

	Классический факторинг	Закупочный факторинг
Договорная база	Договор факторинга с поставщиком. Договорные отношения с покупателем отсутствуют	Договор закупочного факторинга с покупателем и договор факторинга с поставщиком
Ценообразование	Стоимость факторинга зависит от объема и структуры дебиторской задолженности поставщика и его финансового положения	Стоимость факторинга зависит только от финансовой устойчивости покупателя, что делает коммерческий кредит дешевле
Факторинговый документооборот	Бумажный, с предоставлением оригиналов отгрузочных документов	Только электронные формы по отгрузочным документам. Подписывается только реестр подтвержденных поставок
Требования к покупателю	Стандартные требования к финансовой устойчивости	
Требования к поставщику	Жесткие требования к структуре дебиторской задолженности (минимальному объему и диверсификации); требования к финансовой устойчивости; требования по раскрытию информации	Минимальные требования к поставщику, т.к. для Фактора важна лишь оценка надежности покупателя
Преимущества для покупателя	Облегчает получение отсрочки платежа на необходимую сумму и срок	Отсрочка платежа на необходимую сумму и срок; коммерческий кредит от поставщиков обходится дешевле
Информационное сопровождение	Только для поставщика	Электронная информационная система для покупателя и всех поставщиков, которая упрощает обслуживание кредиторской задолженности
Кассовый разрыв	Финансирование поставщиков в объеме 70-90% от суммы закупленного товара	Финансирование 100% от суммы закупленного товара. Устранение кассового разрыва для поставщика



Важные условия обслуживания

- покупатель несет ответственность за своевременную оплату поставки в полном объеме, который покупатель подтвердил в электронной форме Фактору. Подтверждение поставки осуществляется в сумме и в срок, удобный для покупателя
- Фактор обязуется финансировать поставщиков по всем поставкам в адрес покупателя на условиях, согласованных с покупателем
- комиссионное вознаграждение за факторинговое обслуживание оплачивает поставщик
- Фактор обязуется вести информационное сопровождение покупателя и поставщика по обслуживанию кредиторской задолженности
- Фактор может от имени покупателя осуществлять взаимодействие со всеми его поставщиками по вопросам оплаты поставок, сокращая работу покупателя



- поставщики (или покупатель) в электронном виде направляет Фактору информацию по всем поставкам
- по мере приемки и проверки товара, покупатель в электронном виде подтверждает Фактору правильность суммы поставки и условий платежа по такой поставке
- поставщики направляют Фактору электронные заявки на финансирование любых подтвержденных поставок в любое удобное время, но не позднее даты платежа по контракту (договору поставки)
- Фактор выплачивает поставщикам 100% суммы подтвержденной поставки после получения электронной заявки на финансирование
- покупатель в согласованные сроки (еженедельно) предоставляет Фактору подписанный реестр всех подтвержденных поставок на бумажном носителе
- Фактор ежемесячно выставляет поставщикам счета на оплату комиссии за факторинг
- покупатель оплачивает все поставки на счета Фактора по окончании отсрочки платежа в подтвержденной сумме. Такой платеж перечисляется целиком поставщикам (по непрофинансированным поставкам) или удерживается в счет погашения финансирования по поставке



Развитие продуктовой линейки

В соответствии со стратегическими планам банка и в целях повышения качества обслуживания клиентов, КБ «Траст Капитал Банк» ЗАО заключил партнерский договор с Национальной Факторинговой Компанией (НФК), одним из лидеров в индустрии факторинга.

Наше партнерство с НФК, позволяет предложить Вам высокий уровень факторингового сервиса, современные продукты и доступные цены!

ТрастКапиталБанк - это универсальный коммерческий банк, производящий обслуживание предприятий малого и среднего бизнеса, различных форм собственности, а также населения.

Основные операции Банка сосредоточены в областях кредитования и расчетно-кассового обслуживания предприятий реального сектора экономики, обслуживания валютных операций экспортеров и импортеров, межбанковского сотрудничества.

Банк имеет два филиала в г. Санкт-Петербург и в г. Воронеж, которые эффективно работают и оказывают полный спектр банковских услуг в своих регионах, а также представительство в Испании.

НФК – самый опытный оператор российского рынка факторинга. Команда НФК начала развивать факторинговый бизнес в России в 1999 году. Знания и навыки, приобретенные за многие годы успешной работы, позволяют компании быть новатором и локомотивом рынка, оперативно реагируя на потребности клиентов и формируя адекватное предложение.



Контактная информация

Более подробную информацию о факторинговых продуктах Вы можете получить в офисах КБ «Траст Капитал Банк» ЗАО или на сайте – www.banktc.ru

С уважением,
Меньшов Алексей Олегович
Заместитель начальника отдела
Развития клиентской базы
КБ «Траст Капитал Банк» ЗАО
тел. 8 (495) 787-93-97 (доб.554)
115093 г. Москва, 1-й Щипковский пер., дом 1
моб.8 (926) 386-12-89
E-mail:
menshov_menshov_aomenshov_ao@banktc.ru
menshov@fse.ru
skype: menshov888

