

К сезону  
мы подготовились,  
ассортимент расширили.  
Спасибо закупочному  
факторингу!

# Факторинг

# Немного истории

Название «Факторы» (посредники) в XIX веке относится к представителям английских текстильных фабрикантов в Северной Америке, которые занимались импортом, продажей товаров, взысканием платежей и переводом платежей в Англию. В дальнейшем они занялись инкассацией и услугами по страхованию финансовых рисков.

Широкое развитие факторинга в начале XX века было вызвано усилением инфляции, что требовало ускорения реализации продукции и перевода активов из товарной формы в денежную. Именно эти причины привели к вытеснению коммерческого кредита в вексельной форме факторингом. Наибольшее распространение факторинг получил в США в 40-50 годы XX века, в основном факторингом тогда занимались крупные банки – "Bank of America", "First National Bank of Boston". Первые операции были проведены в 1947 году "First National Bank of Boston". Официально эти операции были признаны в США в 1963 году, когда правительственный орган по контролю за денежным обращением признал факторинговые операции законным видом банковской деятельности.

В Европе подобные операции стали проводиться в 60-х годах и получили наибольшее распространение в конце 80-х годов XX века.

В настоящий момент факторинг является одним из наиболее активно развивающихся направлений в мировой экономике.

В России факторинг начал активно развиваться в 1996 году и все последующие годы имеет очень высокие темпы роста.

Итак, **факторинг - комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности.** Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

# Схема факторинга



# Виды факторинга

## Основные виды

- Факторинг на внутреннем рынке [в основном с правом регресса]
- Экспортный факторинг [экспортные продажи, гарантия оплаты по экспортным поставкам]
- Импортный факторинг [управление задолженностью, коллекторские услуги]

**Факторинг с регрессом** — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме, клиент переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства.

**Факторинг без регресса** — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме факторинговая компания потерпит убытки (правда, в рамках выплаченного финансирования клиенту).

# Факторинг – это комплекс услуг

*Счета-фактуры, которые Компания-поставщик выписывает переданным на факторинг дебиторам, сразу превращаются в живые деньги, которые можно пустить в оборот*

*Предоставление льготного периода Компании-продавцу в случае неполучения платежа от Компании-покупателя в связи с его неплатежеспособностью, отсрочкой платежа*

Финансирование

Страхование несвоевременного платежа

Управление и сбор дебиторской задолженности

Кредитный менеджмент

*Ежедневный мониторинг состояния дебиторской задолженности и специально разработанная процедура напоминания при задержках платежей. Обеспечение доступа к специализированному программному обеспечению*

*Осуществление аудита платежеспособности и деловой репутации Дебиторов, а также их кредитный анализ*

# Кому нужен факторинг

Факторинг в первую очередь нужен компаниям, которые планируют:

- расширение ассортимента продукции,
- привлечение новых покупателей,
- предоставление отсрочки платежа,
- увеличение срока отсрочки платежа.

Это компании, которые планируют активно расти.

Вы хотите развития и вынуждены взять кредит, но Вы опасаетесь, что Ваши сотрудники не справятся с поставленной задачей, а кредит нужно возвращать и платить по нему проценты?

При использовании факторинга у Вас не будет таких опасений.

Если нет отгрузки, то нет и финансирования, а раз нет финансирования, то и не надо платить за использование средств.

Таким образом за счет факторинга, Вы минимизируете проектный риск, связанный с Вашим активным ростом.



# Факторинг и форфейтинг

факторинг	форфейтинг
Объект операции - преимущественно счет-фактура.	Объект операции - преимущественно вексель (простой или переводной).
Краткосрочное кредитование (до 180 дней).	Среднесрочное кредитование (от 180 дней до 10 лет).
Сумма кредита ограничена возможностями фактора.	Сумма кредита может быть достаточно высокой в следствии возможности синдирования.
Фактор авансирует оборотный капитал кредитора 70-90% суммы долга. Остальные 10-30% поступают на счет кредитора только после погашения долга покупателем продукции за вычетом комиссии и процентов.	Форфейтер выплачивает сумму долга полностью за вычетом дисконта.
Фактор или оставляет за собой право регресса к кредитору или отказывается от этого права, но и в этом случае при экспорте товаров политические и валютные риски несет экспортер.	Форфейтер несет все риски неоплаты долга включая политические и валютные риски при экспорте товаров.
Операция может быть дополнена элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания кредитора (клиента).	Не предполагает какого-либо дополнительного обслуживания.
Возможность перепродажи факторингового актива фактором не предусмотрена.	Предусматривается возможность перепродажи форфейтером форфейтингового актива на вторичном рынке.
Не требуется поручительства от третьего лица.	Требуется гарантия третьего лица или аваль.
Предполагает кредитование под уже существующее денежное требование, или под требование, которое возникнет в будущем, но четко обозначенное в договоре финансирования под уступку денежного требования.	Возможно кредитование под уступку финансового векселя, выпущенного с целью аккумуляции средств, для реализации иных целей не ограниченных торговыми.

# Мир факторинга сегодня

## Рост конкуренции

- Рынок для покупателя – покупатель диктует условия
- Расширение круга предложений на более выгодных условиях

## Общие тенденции

- Импортеры хотят получить условия сопоставимые с местным рынком
- Покупатели стремятся уйти от аккредитива
- Большинство покупателей предпочитают условия открытого счета

## Продавец стремится...

- Предложить конкурентоспособные условия
- Управлять риском неплатежа покупателя
- Найти финансирование для увеличения средств в обороте и роста объема продаж



# Сравнительная характеристика факторинга и кредита

	<b>Кредит</b>	<b>Факторинг</b>
<b>Срок финансирования</b>	Фиксированный	На срок отсрочки платежа (согласно договору поставки)
<b>Необходимость предоставления залога</b>	Требуется	Не требуется
<b>День выплаты денежных средств</b>	В обусловленный договором кредита день	В день поставки продукции (оказания услуг, производства работ)
<b>Сумма выплаты</b>	Зафиксирована в договоре кредита	Гибко изменяется по мере добавления новых покупателей, либо увеличения объема продаж
<b>Порядок получения денежных средств</b>	При получении нового кредита нужно каждый раз оформлять большое количество документов	Заключив основной договор факторинга (как правило, бессрочный), поставщик имеет возможность гибко и динамично работать по всем новым покупателям без оформления дополнительных документов
<b>Возможность получения дополнительных услуг</b>	Отсутствует	Дополнительная услуга - управление дебиторской задолженностью поставщика

# ПРЕИМУЩЕСТВА ФАКТОРИНГА

## Черты

Счет / Реестр задолженности

Взыскание задолженности

Защита от риска неплатежа

Финансирование

Управление дебиторской задолженностью

Условия открытого счета

## Преимущества

- Сокращение издержек
- Индивидуальный отчет о задолженности
- Сокращение издержек
- Профессиональные коллекторские услуги
- Защита от риска неплатежа (до 100%)
- Платеж в течение 180 дней после оговоренного срока платежа
- До 90% платежа по предъявлению документов
- Без анализа баланса компании
- Без обеспечения и залога
- Увеличиваются с ростом продаж
- Анализ дебитора
- Мониторинг дебиторской задолженности
- Конкурентные преимущества
- Предоставление дополнительных возможностей покупателям

# Схема в цифрах



- Предположим, что поставщик переуступает факторинговой компании денежные требования к своим клиентам на сумму 1000 рублей.
- Согласно договору, факторинговая компания после предоставления документов, подтверждающих выполнение обязательств поставщика перед покупателями (поставка товаров или оказание услуг), перечисляет поставщику первый платеж, например, в размере 80% от суммы переуступленных денежных требований, минус комиссия, к примеру, в размере 3%. Таким образом, поставщик получает 770 рублей ( $1000 \cdot 0,8 - 1000 \cdot 0,03$ ). Оставшуюся сумму (200 рублей) фактор перечисляет на счет поставщика после получения денег от покупателей.

# Комиссия факторинговой компании

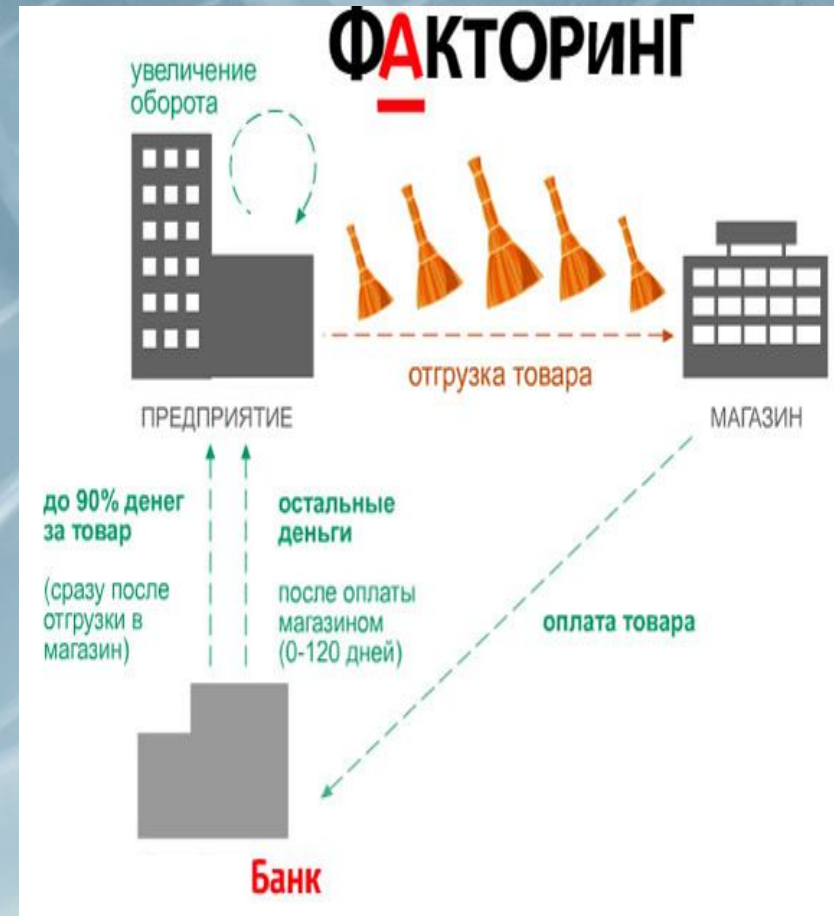
Комиссия, которую взимает факторинговая компания, обычно включает в себя:

процент от оборота поставщика;

фиксированный сбор за обработку документов по каждой поставке;

процент за пользование денежными ресурсами (полностью относится на себестоимость продукции);

4. помимо этого факторинговая компания может взимать и другие платежи, например, за каждый день просрочки платежа покупателями.



# Стоимость факторинга

## Комиссии за услуги

- Организационный взнос [разовый платеж]
- Факторинговая комиссия [в зависимости от оборота]
- Проверка документов [за документ]
- Анализ платежеспособности [ежегодно за дебитора]
- Другие [в случае необходимости]

## Финансовые комиссии

- Процент за пользование средствами [исходя из фактического количества дней]

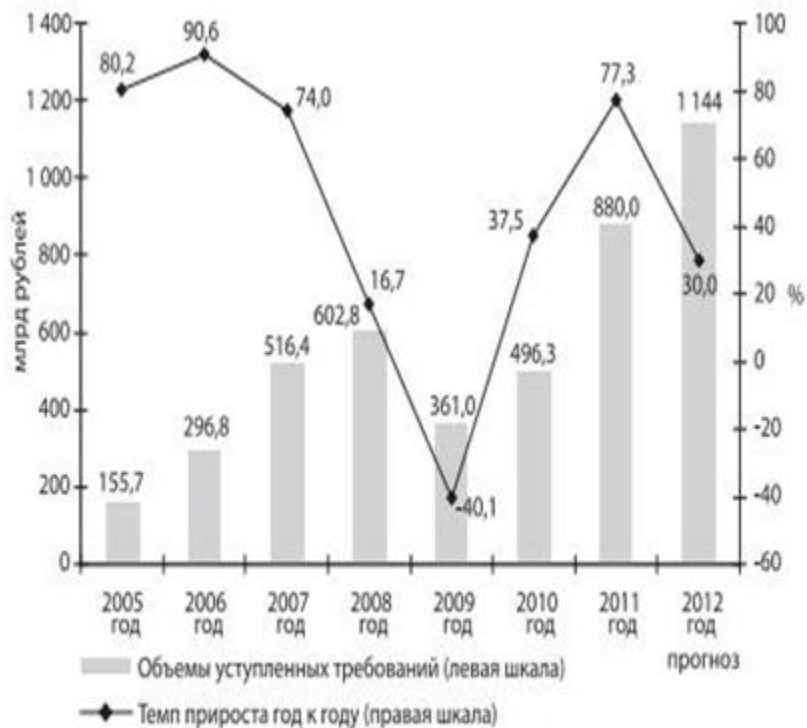
## Факторы, влияющие на стоимость

- Объем товарооборота
  - Количество счетов
- Количество дебиторов
  - Условия платежа

# Объем рынка в 2011 году

Объем рынка факторинга по итогам 2011 года достиг рекордных 880 млрд рублей . Темпы прироста в 2011-м относительно 2010 года составили 77% (что сопоставимо с ростом рынка в 1 полугодии 2008 года) . Высокие темпы прироста рынка в 1 полугодии 2011 года (80%) на фоне сжатия ликвидности и закрытия алкогольного рынка во 2 полугодии сократились до 74% .

Темп прироста рынка факторинга в 2011 году составил 77% относительно 2010 года

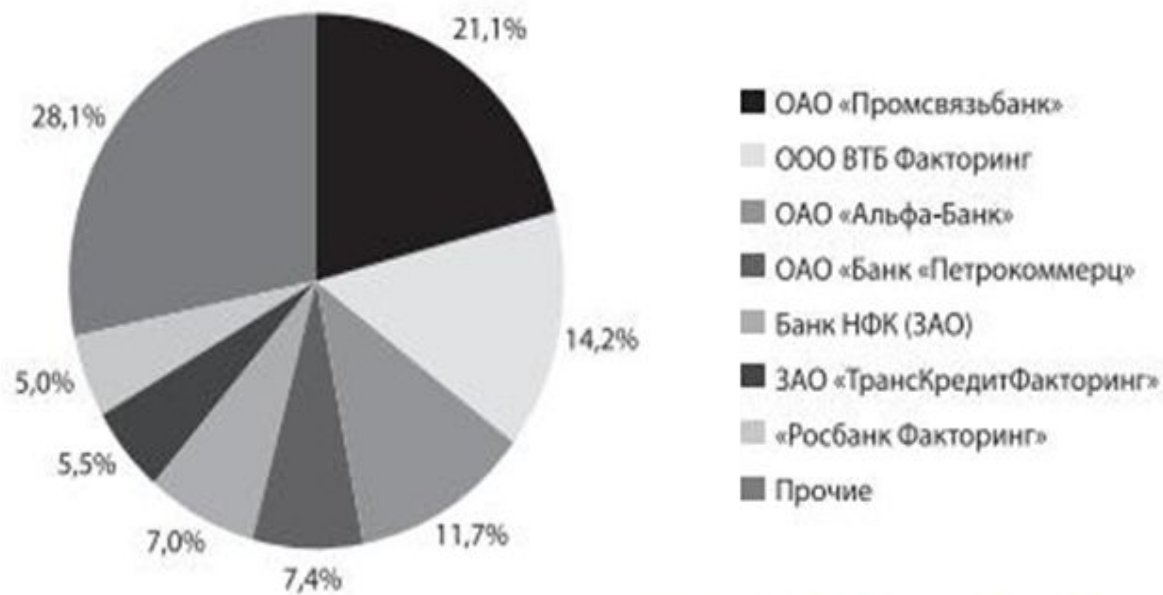


Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

- Рынок факторинга в 2011 году еще более четко сегментировался на факторинг как замену кредита (то есть с минимальной сервисной составляющей) и факторинг с полноценной сервисной составляющей.
- Рост рынка пока обеспечивают преимущественно клиенты, которые видят в факторинге только источник пассивов, а не комплексную услугу, позволяющую экономить на расходах. В сегменте факторинга с минимальным сервисом сложилась жесткая конкуренция, поскольку большая часть Факторов ориентирована именно на него.
- По мнению большинства Факторов, рост факторинговых ставок со второй половины 2011 года происходил медленнее, чем рост стоимости пассивов Факторов, поэтому маржинальность факторинга не выросла. Примечательно, что лидеры рынка не предоставили данные о размере факторингового вознаграждения, полученного ими в 2011 году, поэтому не представляется возможным привести динамику показателя.
- В целом на рынке факторинга произошло снижение коэффициента резервирования (в результате роста портфелей, благодаря усилиям Факторов по урегулированию старых проблемных активов и за счет роста доли специализированных Факторов, которые обычно не создают резервы).

# Российский рынок факторинга в 2011 году

*По итогам 2011 года тройка лидеров занимает около 47% рынка*



**Источник:** «Эксперт РА», по данным анкет Факторов



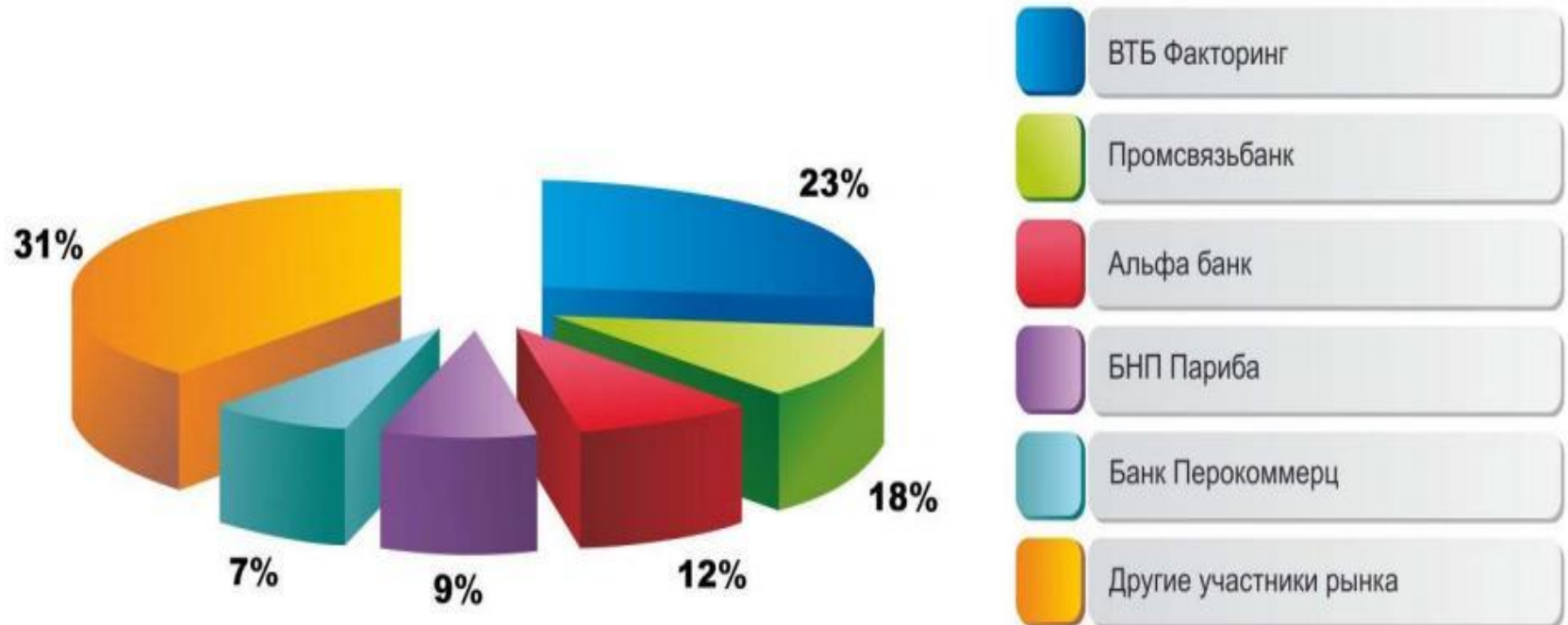
# Российский рынок факторинга в 2011 году

*Лидером в сегменте безрегрессного факторинга остается «Росбанк Факторинг»*

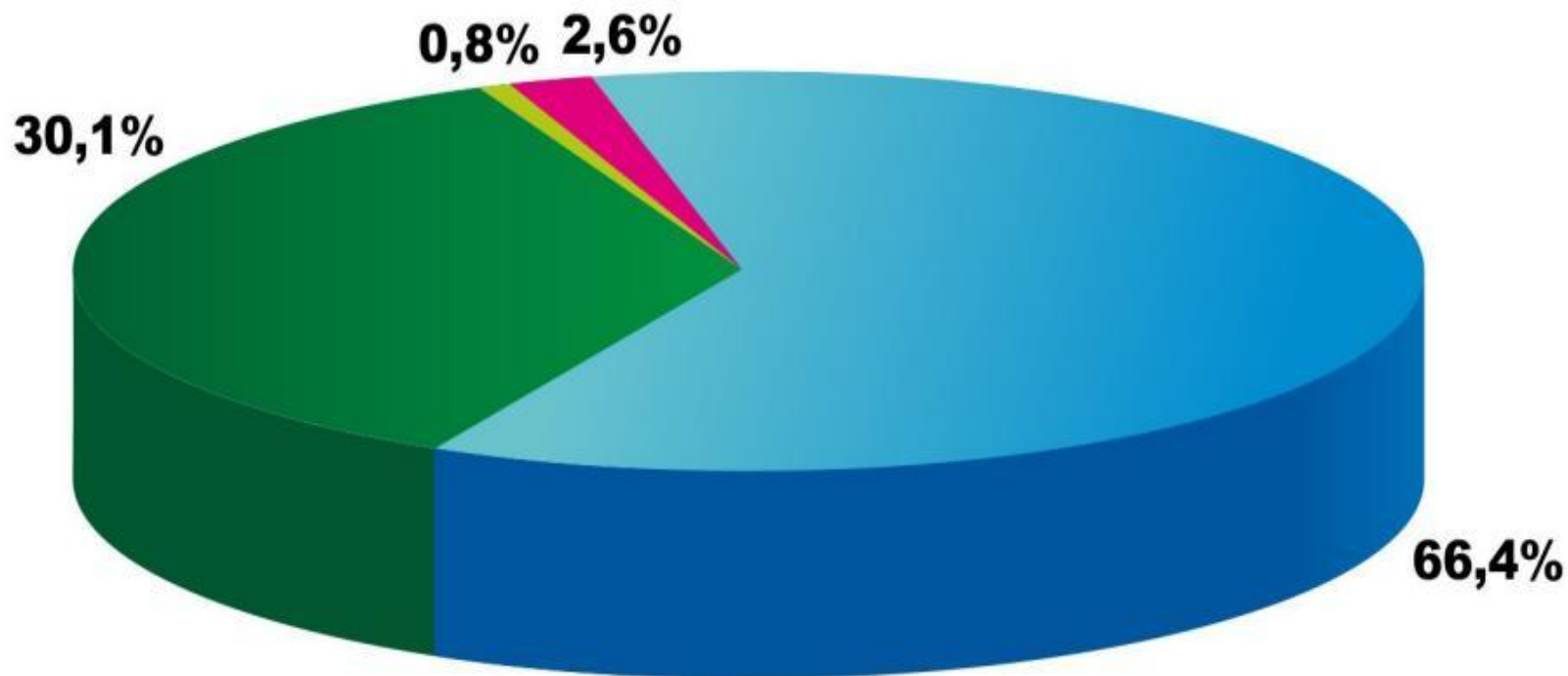
№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору, по внутреннему безрегрессному факторингу, тыс. рублей	Число клиентов, обслуженных по внутреннему безрегрессному факторингу в 2011 году
1	«Росбанк Факторинг»	40 881 276	8
2	ООО «ВТБ Факторинг»	38 170 000	48
3	ГК НФК	29 662 114	320
4	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	24 144 112	2
5	ЗАО «Транскредитфакторинг»	19 275 315	18
6	ОАО «Промсвязьбанк»	18 884 468	39
7	ОАО «Альфа-Банк»	14 306 948	8
8	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	8 382 924	2
9	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	4 865 580	71
10	ЗАО «ЮниКредит Банк»	2 003 492	12
11	ОАО МКБ	1 736 000	12
13	«Прогресс-Факторинг»	1 100 242	7
14	ООО ФТК	823 000	8
15	ЗАО «ФК «Клевер»	482 000	8
16	ЗАО РФК	319 544	4
17	ООО «ФакторРус»	238 755	5
18	ООО ФК «Лайф»	166 944	33
19	ООО «Факторинг ДВ»	43 268	3
20	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	30 000	1
21	ТКБ (ЗАО)	16 145	н/д
22	Сибсоцбанк (ООО)	9 833	2


**Источник:** «Эксперт РА», по данным анкет Факторов


## Доли отдельных участников в обороте рынка по итогам 1 полугодия 2012 г, %




Доля секторов экономики в обороте Факторов в 1 полугодии 2012 г., %



 оптовая торговля

 обрабатывающее  
производство

 строительство

 прочее (услуги, с/х и др.)

Спасибо за внимание!!!

