

I Современный факторинг

Факторинг — это разновидность торгово-комиссионной операции, объединяющейся с кредитованием оборотного капитала клиента.

В основе факторинга лежит покупка факторинговой компанией счетов-фактур клиента на определенных условиях.

Современный факторинг — это комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту фактором в обмен на уступку дебиторской задолженности, включающий финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, а также контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами.

Факторинг представляет собой долгосрочную программу финансирования оборотного капитала, а договор по факторинговому обслуживанию заключается на длительный срок.

I Функции факторинга

Основная функция факторинга — предоставление финансовых средств поставщику продукции после ее отгрузки или в определенный договором факторинга день. Поставщик имеет возможность поставлять продукцию своим покупателям с отсрочкой платежа, при этом получать значительную часть от суммы поставки сразу же после поставки или по удобному для него графику, не дожидаясь платежа от своего покупателя. При этом он заранее знает, в какой день деньги поступят на его счет.

Кроме того, необходимо отметить, что

- поставщик не должен возвращать выплаченные ему деньги, так как расходы фактора будут возмещены из платежей покупателей;

- финансирование будет длиться так же долго, как долго поставщик будет продавать свою продукцию;
- финансирование увеличивается по мере роста объемов продаж.

Факторинг позволяет клиенту также избавиться от рутинной работы, связанной с отслеживанием состояния дебиторской задолженности. Факторинговая компания по первому требованию поставщика предоставляет ему отчет о состоянии дебиторской задолженности, включающий в себя информацию обо всех поставках поставщика и платежах его покупателей. Фактор контролирует состояние переуступленной дебиторской задолженности клиента, проверяет репутацию и платежную дисциплину должника, следит за тем, чтобы долг погашался своевременно и в полном объеме. Это позволяет небольшим компаниям экономить трудовые и финансовые ресурсы. Фактор может покрывать риски связанные с поставкой товаров с отсрочкой платежа, в том числе неполучения платежа от покупателя в связи с его неплатежеспособностью.

I Механизм факторингового обслуживания

1. Поставка товара с отсрочкой платежа.
2. Передача Фактору документов, подтверждающую отгрузку (накладные, счета-фактуры, доверенности).
3. Финансирование Поставщика в размере до 90% от суммы предоставленных накладных.
4. Покупатель платит Фактору 100% от суммы отгрузки, согласно контракта.
5. Перечисление Фактором от 10% оставшихся средств (за вычетом факторинговой комиссии).

В отличие от кредита для получения факторингового финансирования не нужен залог. Достаточно осуществить поставку с отсрочкой платежа. После предоставления Фактору документов (счет-фактура, расходная накладная, доверенность), которые свидетельствуют об осуществлении поставки, Фактор перечисляет средства на счет Клиента.

Благодаря факторинговому финансированию увеличивается скорость обращения оборотных средств. Клиент может получить деньги сразу после осуществления поставки, а не ждать, пока закончится срок, на который предоставлен товарный кредит (один-три месяца).

I Факторинг даёт дополнительные конкурентные преимущества

Главная задача факторинга — обеспечить работу компании таким образом, чтобы, предоставляя отсрочки платежа своим покупателям, на предприятии не ощущался недостаток оборотных средств.

С помощью факторинга Клиент получает возможность предоставлять покупателям отсрочку платежа без ощутимой потери скорости обращения оборотных средств.

Размер факторингового финансирования увеличивается в зависимости от увеличения объемов продаж клиента. Факторинг позволяет получать финансирование в размере 60–90% суммы поставки. Факторинговое финансирование предоставляется независимо от объемов ранее полученных банковских кредитов. В странах, где кредитные бюро и рейтинговые агентства развиты, эта функция факторинговых компаний является не самой востребованной. В странах же с переходной экономикой факторинговые компании могут играть роль кредитных бюро и рейтинговых агентств, аккумулируя информацию о платежной дисциплине компаний. Помимо этого, факторинговые компании могут использовать различные методы оценки платежеспособности потенциальных покупателей поставщика.

