

ТОПКОМ

Небанковское факторинговое
финансирование

ПОЧЕМУ НЕБАНКОВСКОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ?



Банкам трудоемко и невыгодно кредитовать малый бизнес

- У банка много регламентов, служб и ручных процессов
- Банк вынужден действовать в рамках жёсткого регулирования ЦБ



Малому бизнесу (типичным подрядчикам/поставщикам крупной компании) сложно получить кредит

- В среднем: 26 часов на подготовку документов для кредита и 30 дней ждет решения банка
- 57% малых кредитов не одобряется по формальным причинам

**СЛЕДСТВИЕ:
ТИПИЧНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ МСБ ПОСТОЯННО СТАЛКИВАЕТСЯ С КАССОВЫМ РАЗРЫВОМ**

Преимущества небанковского финансирования (НБФ)

Возможность финансирования не по шаблонам,
расширенная продуктовая линейка

Отсутствие формальных требований
к заемщику, «мягкий» контроль ЦБ РФ

Скорость рассмотрения
заявки

Меньшая трудоемкость процесса, сжатый
пакет документов

Гибкость в отношении объема сделки,
отсутствие минимальных лимитов

РЕШАЕМЫЕ ЗАДАЧИ

- ✓ Оперативное покрытие кассового разрыва в высокий сезон Клиента
- ✓ Участие Клиента в высокодоходной сделке, недоступное без привлечения стороннего финансирования

ИСПОЛЬЗУЕМЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

- ✓ Факторинг: финансирование под уступку прав по контракту
- ✓ Краткосрочные займы для покрытия кассовых разрывов по контракту
- ✓ Лизинг с НДС и без НДС

ФАКТОРИНГ

- ✓ Открытый (с уведомлением дебитора): более гибкие условия по требованиям к поставщику, дебитору и минимальному чеку сделки
- ✓ Скрытый (без уведомления дебитора)
- ✓ Контрактное финансирование: помощь на этапе закупки сырья и товаров с последующим переходом в классический факторинг

СКРЫТЫЙ ФАКТОРИНГ

Потребность:

Клиент-поставщик хим. реагентов для буровых компаний периодически сталкивается с нехваткой оборотных средств для закупки очередной партии товара из-за 60-дневной отсрочки платежа по крупнейшему Дебитору.

Средняя наценка Клиента – 20%. Объем потребности – до 10 млн руб. Размер задолженности крупнейшего Дебитора – 15-20 млн. руб., на подписание факторингового уведомления он не согласен.

Решение:

Фактор финансирует Клиента под уступку требований к Дебитору в рамках установленного на Дебитора лимита финансирования. Дебитор о факте уступки требований к нему не уведомляется.

Результат:

Бизнес-процессы Клиента не приостанавливаются. Прибыль от сделок, реализованных за счет полученного финансирования, в разы превышает затраты на факторинговые услуги.

КОНТРАКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Потребность:

Для исполнения госконтракта на строительство сетей уличного освещения Клиенту требуется закупить опоры освещения на сумму 5 млн руб., средства на их закупку отсутствуют.

Поставщик готов отгрузить опоры в отсрочку с доп. 5%-ной наценкой и в порядке общей очереди, на месяц позже желаемой даты. Сумма госконтракта – 15 млн руб., отсрочка по нему – 15 дней.

Решение:

Будущие требования по госконтракту Клиент уступает Фактору, о чем уведомляется заказчик. Фактор вносит за Клиента оплату опор в адрес Поставщика и контролирует поставку опор на строящийся объект и подписание закрывающих документов по госконтракту.

Результат:

Клиент экономит 5% на стоимости опор и получает их в требуемый срок, не нарушив сроки исполнений госконтракта. Оплата по госконтракту приходит на месяц раньше первоначального срока, за счет чего Клиент экономит на сумме процентов по обратному кредиту в банке. Стоимость факторинговых услуг частично компенсируется полученной от Поставщика скидкой.