

Что такое факторинг

Выдвинуть условие «утром деньги — вечером стулья» могут только персонажи романа «Двенадцать стульев», а вот поставщикам иногда приходится продавать свои товары и услуги с отсрочкой оплаты в несколько месяцев. Разбираемся, как сделать так, чтобы эта ситуация не ударила по вашему бизнесу.



Вы поставили товар или оказали услуги, а оплатят их через месяц. Кажется, что ваш бизнес становится похожим на банковский: вы кредитуете своих клиентов. Но в отличие от банка у вас нет свободных денег, кредитных аналитиков и службы взыскания долгов. А каждая задержка платежа грозит оставить бизнес без оборотных средств. Защититься от рисков и вывести бизнес на новый уровень поможет факторинг.

Факторинг — это обмен будущей выручки на деньги. Вы продали товар с условием отсрочки или рассрочки платежа и выставили счет клиенту. Этот счет — обещание вашей будущей выручки, но деньги от покупателя вы пока не получили. Банк, микрофинансовая организация (МФО) или факторинговая компания берут этот счет и оплачивают его раньше, чем это сделает ваш покупатель. Так в расчетах между продавцом и клиентом появляется посредник — фактор. Он может, помимо оплаты, вести торговый документооборот.

Компания «Выше стропила» производит и продает строительные материалы. Поставки в сеть строительных гипермаркетов «Плотники» могут удвоить оборот компании, но сеть платит поставщикам с отсрочкой в два месяца.



Контракт заключили, товар отгрузили, но пока придут деньги от «Плотников», компании «Выше стропила» нужно будет два месяца платить аренду за склад и офис и выдавать зарплату сотрудникам. Оборотных средств на это не хватит. Такую ситуацию называют кассовым разрывом. Разрешить ее можно с помощью факторинга.

Факторинговая компания «Деньги сразу» предлагает производителям стройматериалов перевести 80% будущей выручки сразу. Взамен фактор получит право на выплату, которую компании «Выше стропила» должна сеть «Плотники». А когда сеть расплатится с фактором, он перечислит производителю стройматериалов 18% от суммы счета — остаток выручки за вычетом комиссии за услугу факторинга.

Чем полезен факторинг?

Факторинг позволяет сделать выгодное предложение клиенту

Отсрочка — это выгода для вашего клиента: предложив ему комфортные условия оплаты, вы можете опередить своих конкурентов. А с помощью факторинга можно отпускать товар или оказывать услуги с отсрочкой, не боясь кассовых разрывов: выручка будет приходить в день отгрузки, и эти деньги сразу можно пускать в дело.

Не нужно оставлять залог

В отличие от кредита в факторинге не нужно оставлять залог, чтобы получить деньги. Залогом становится ваша дебиторская задолженность, то есть будущая выручка.

С факторингом можно масштабировать оборот

Вы можете увеличить поставки в высокий сезон или выходить на новые рынки. Если спрос на рынке падает, вы сами можете выбрать, по каким поставкам вам нужна услуга факторинга, чтобы не платить лишних комиссий.

Фактор может проверить клиента и проконтролировать возврат денег

Продажи с отсрочкой платежа — это всегда риск. Клиент, который в прошлом году платил аккуратно, в этом году вдруг начал задерживать платежи. Или крупный покупатель просто перестает отвечать на ваши звонки. Или новый клиент просит отсрочку, но у вас нет уверенности, что он заплатит за товар. Эти ситуации известны всем бизнесменам.

Есть варианты факторинга, которые помогают снизить риски неплатежа. Фактор может сам проверить платежеспособность ваших клиентов, установить лимит на поставки в кредит конкретному покупателю и порекомендовать длительность отсрочки платежа. А после того, как фактор предоставит финансирование, он сам напомнит покупателю о сроках оплаты. Факторинг может освободить ваш бизнес от кредитной рутины, рисков неплатежей и кассовых разрывов.

Какие недостатки у факторинга?

1. Факторинг работает только с договорами на отсрочку платежа

Нельзя привлечь фактора в тех случаях, когда вы заключаете договоры с условием немедленной оплаты. Он не может работать страховкой на случай внезапной задержки платежа.

2. Факторинг допускает только безналичный расчет

Расплачиваться наличными из рук в руки с фактором у вас не получится.

3. Для факторинга нужно собрать много документов

Фактору понадобится три комплекта документов:

- по вашему бизнесу (список такой же, как при получении кредита);
- по вашим клиентам, с которыми будет работать фактор (анкета и оборотно-сальдовые ведомости за 6–12 месяцев);
- по самим поставкам (счета-фактуры, товарные накладные, универсальные передаточные документы).

4. Фактор фиксирует сроки оплаты

Если вы работаете через фактора, неформально договориться с покупателем о новых сроках оплаты или возврате товара не получится — фактор остановит финансирование.

Как работает факторинг?

Шаг 1. Вы с покупателем заключаете договор, который предусматривает фиксированную отсрочку платежа. Клиент рассчитывается с вами только безналичным способом. Когда вы поставляете товар или оказываете услугу, у вас на балансе появляется дебиторская задолженность (счет на будущую оплату). С этой дебиторкой и договором на отсрочку вы приходите к фактору.

Шаг 2. Фактор готов предоставить финансирование в обмен на вашу дебиторку. Вы заключаете с ним договор факторинга и договариваетесь о том, как будет проходить документооборот. С этого момента дебиторская задолженность принадлежит уже не вам, а фактору — и выставленные вами счета клиент должен оплачивать по реквизитам фактора. Не забудьте сообщить эти реквизиты своему покупателю.

Шаг 3. Фактор по вашей заявке перечисляет вам финансирование — так называемый первый платеж. Размер первого платежа колеблется от 70 до 99,5%, чаще всего — 80–90% от суммы поставки. Схема проста: деньги против документов (которые подтверждают приемку товара или получение услуги).

Шаг 4. Ваш клиент-покупатель переводит на счет фактора деньги, которые должен был вам, — все 100%.

Шаг 5. Если фактор при первом платеже перечислил вам только часть средств и комиссию вы ему не выплатили, то он вычитает из полученных от клиента денег сумму первого платежа и свою комиссию и перечисляет вам второй платеж.

Сколько стоит факторинг?

Комиссия фактора обычно состоит из нескольких частей:

- за использование денег на период отсрочки (в процентах годовых);
- за оценку финансового состояния покупателя и взаимодействие с ним;
- за документооборот.

Стоимость факторинга проще рассчитать как процент от суммы одной поставки. Диапазон предложений рынка — от 0,5 до 4%. В зависимости от вида факторинга и условий фактора комиссия выплачивается в момент выдачи финансирования или же после получения фактором 100% оплаты от покупателя. Во втором случае, если покупатель не платит вовремя, некоторые факторы устанавливают повышенную комиссию за каждый день просрочки.



Электронный документооборот с фактором и клиентом помогает снизить стоимость факторинга.

Каким бывает факторинг?

Чаще всего используют два вида факторинга: с регрессом и без регресса. Разница в том, кто принимает на себя риски в случае, если клиент не оплатит поставку, — фактор или вы. Также набирает популярность новый вид факторинга — реверсивный. В этом случае покупатель становится участником факторингового договора и отвечает напрямую перед фактором.

Факторинг с регрессом

Факторинг с регрессом обычно дешевле, чем без него, и получить его проще.

При факторинге с регрессом дебиторская задолженность сохраняется на вашем балансе. Первым платежом фактор перечисляет вам не все деньги, а только часть.

Если покупатель не платит в срок, фактор делает обратную уступку, то есть превращает ваш факторинг в кредит — требует, чтобы вы возвратили первый платеж и заплатили комиссию за пользование деньгами и работу с документами.

Факторинг без регресса

Эта услуга похожа на страховой полис, по которому вы уже получили возмещение.

Фактор выкупает вашу дебиторскую задолженность на свой баланс. Первым платежом фактор может выплатить вам всю сумму.

Если поставка не оплачена, фактор остается один на один с вашим клиентом-покупателем, вы не обязаны возвращать деньги фактору.

Факторинг без регресса сводит к нулю финансовые риски поставщика, но, как правило, стоит дороже.

Реверсивный факторинг

В этой схеме продавец, покупатель и фактор заключают трехсторонний договор. Обычно инициатором такого факторинга становятся крупные торговые сети, которые хотят получить или увеличить отсрочку платежа.

Поставщики при реверсивном факторинге получают финансирование сразу после поставки товара и, как правило, полностью. Дебиторская задолженность значится на балансе фактора. И покупатель обязан выплатить деньги именно ему.

Реверсивный факторинг тоже может быть с регрессом. В этом случае фактор может потребовать деньги у поставщика, если торговая сеть вовремя не перечислит ему оплату. Поставщик и его клиент могут разделить между собой затраты на реверсивный факторинг в нужной пропорции и прописать это в условиях договора.

О чем стоит помнить, если вы хотите заключить договор факторинга?

Факторинг — это не «финансирование последней надежды». Факторы не работают с теми, кому деньги «нужны вчера». Лучшая для фактора ситуация — когда к нему обращаются за один-два месяца до начала продаж.

Фактор берет на себя общение с вашими клиентами по чувствительному вопросу — своевременной оплаты. Если ваши клиенты резко против такого общения, скорее всего, договор факторинга заключить не получится.

Внимательно прочтайте условия договора факторинга и все приложения к нему. Если, кроме денег, фактор обещает оказывать вам услуги со сложными названиями, расспросите, что именно и на каких условиях он вам предлагает. Попросите фактора рассчитать стоимость факторинга на примере из вашей практики.

