

Факторинг



Райффайзен
БАНК

Разница в
отношении



1. Работа с дебиторской задолженностью

Отсрочка платежа -

+	-
конкурентоспособность	кредитный риск
	кассовый разрыв
	операционный расход

Платежная дисциплина – опыт последнего кризиса

80% – просрочки

40% – неоплаты

Причины критических просрочек:

20% - недобросовестность контрагентов

80% - финансовые трудности, в т.ч. банкротство

Что делать с рисками?

1. Переложить на Покупателя

- Предоплата
- Банковская гарантия

2. Отдать на аутсорсинг

- Кредитное страхование
- Продажа дебиторской задолженности

Банковская гарантия-

+	-
защита от кредитного риска	дополнительные расходы для покупателя
безусловный характер	обеспечение
без франшизы	

Кредитное страхование -

+	-
защита от кредитного риска	ожидание от 180 дней
не нужны резервы (МСФО)	преимущественно средние и крупные риски
	налогообложение

Кредитное страхование -

период ожидания	180 дней +
страховая сумма	лимиты на покупателя
франшиза	10-20%
отсрочка	до 150-180 дней
оборот	требования к минимальному объему в год
страховая премия	% от оборота / лимита

Факторинг без регресса = продажа дебиторской задолженности

+	-
защита от кредитного риска	СТОИМОСТЬ = % + СТОИМОСТЬ риска
оборотные средства сразу после отгрузки	изменение реквизитов для расчетов с покупателями
балансовый эффект	

Факторинг без регресса

период ожидания	30-45 дней
сумма финансирования	% от суммы поставки в пределах лимита
процент финансирования	75-100%
отсрочка платежа	до 180 дней
КОМИССИИ	сопоставимы с кредитами

Баланс (основные показатели при планировании)

Показатель	Влияние факторинга	Причины
Средства на расчетных счетах и в кассе	↑	Продажа дебиторской задолженности и получение денежных средств от фактора.
Дебиторская задолженность	↓	Продажа дебиторской задолженности фактору. Уменьшение на сумму уступленной (проданной) дебиторской задолженности.
Кредиторская задолженность	↓	Наличие свободных денежных средств в связи с продажей дебиторской задолженности. Уменьшение на сумму досрочных оплат / предоплат поставщикам в размере полученных средств от продажи дебиторской задолженности.
Кредиты (займы)	↓	Наличие денежных средств на поддержание необходимого объема оборотного капитала в связи с продажей дебиторской задолженности. Финансирование не отражается в качестве заемных средств.
Товарный запас	↑ ↓	Зависит от потребности компании в товарах на складе при дальнейшей реализации. Увеличение возможно в связи с наличием денежных средств от продажи (уступки) дебиторской задолженности для осуществления закупок.
Основные средства и нематериальные активы	↑ ↓	Зависит от целей и потребностей компании. Увеличение возможно в связи с наличием денежных средств от продажи дебиторской задолженности.

Финансовые коэффициенты, характеризующие эффективность деятельности

Показатель	Влияние факторинга	Описание	Причины
Коэффициент текущей ликвидности	↑	возможность компании своевременно погашать обяза-ва	Увеличение оборотного капитала и снижение кредитной нагрузки на компанию
Финансовый рычаг (Leverage)	↓	финансовая устойчивость	Факторинговое финансирование не отражается в качестве заемных средств
Оборачиваемость дебиторской задолженности (в днях)	↓	длительность оборота дебиторской задолженности.	Уменьшение средней величины дебиторской задолженности
ROE (Рентабельность собственного капитала)	↑	эффективность деят-ти	Рост чистой прибыли. Увеличение скорости оборачиваемости активов (в частности ДЗ)
ROS (Рентабельность продаж)	↑	сумма чистой прибыли с единицы проданной продукции	Рост чистой прибыли. Уменьшение себестоимости продукции.
ROA (Рентабельность активов)	↑	эффективность использования инвестированного капитала.	Рост оборачиваемости активов (в частности дебиторской задолженности). Уменьшение проблемной дебиторской задолженности.

2. Факторинг в Райффайзенбанке

Факторинг -

комплекс финансовых услуг, включающий:

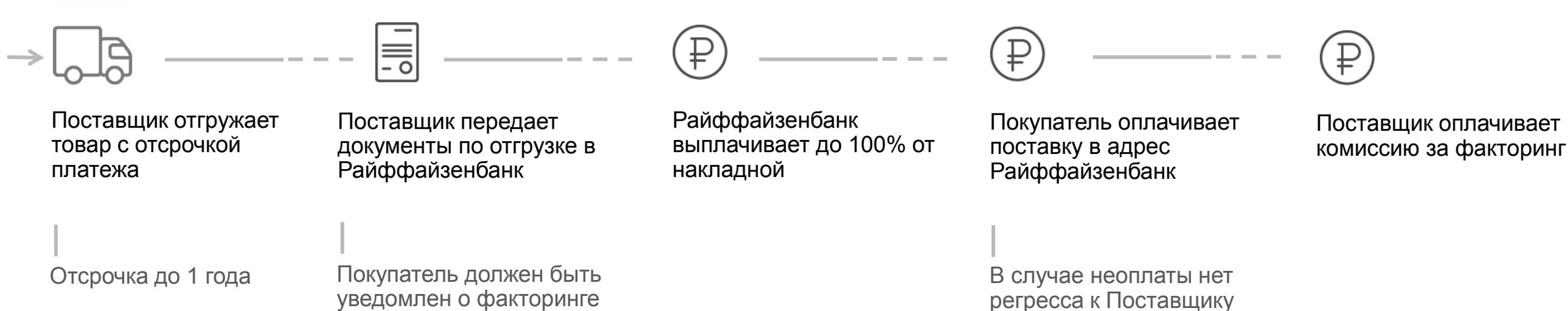
- Финансирование под уступку / покупку денежных требований
- Сбор, учет и предоставление информации о дебиторской задолженности
- Страхование рисков дебиторской задолженности

Факторинг отличия от кредита

- **Не нагружает «кредиты и займы»**
- **Не требует залогов**
- **Гибкие сроки возврата средств**
- **Может быть дешевле**
- **Погашается покупателем**
- **Более оперативное принятие решения**
- **Меньший объем документов**

Факторинг без регресса

Продажа дебиторской задолженности, снятие риска неплатежа со стороны Покупателя



Преимущества для Поставщика



Сокращение
кассового разрыва



Финансирование не
нагружает статью
«кредиты и займы»



Списание дебиторской
задолженности с баланса



Страхование риска
дефолта Покупателя



Минимизация
валютных рисков



Управление и сбор
дебиторской задолженности

Реверсивный факторинг

инструмент финансирования закупок Покупателей в рамках партнерской программы с Фактором



упрощенная процедура
принятия Поставщика
на факторинг



льготная ставка для
всех поставщиков

Преимущества для Покупателя



Возможность получить или
увеличить отсрочку платежа



Предоставление Поставщикам
уникального источника
финансирования

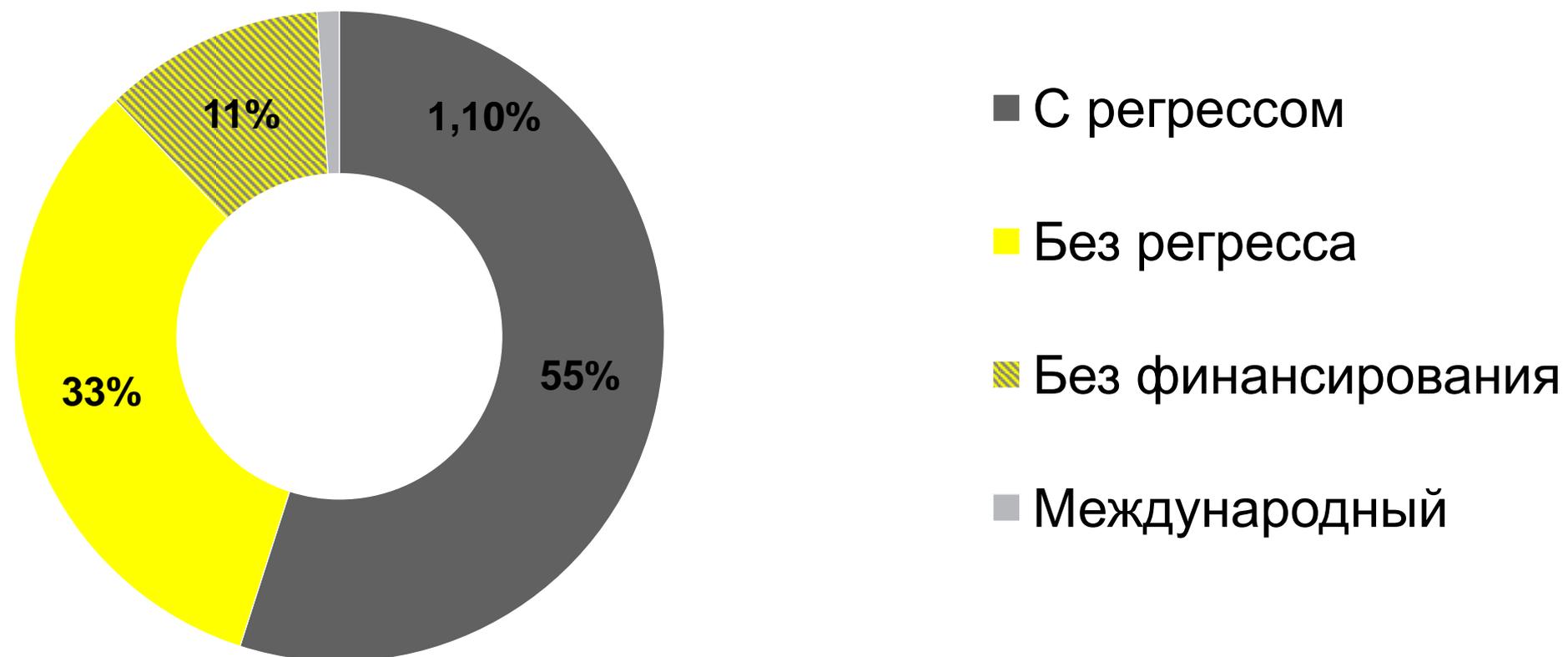


Комиссии уплачиваются
Поставщиком



Возможность получить бонус за
раннюю оплату товаров

Виды факторинга в России, 2015



Факторинг в группе Райффайзен



Группа Райффайзен оказывает факторинговые услуги во всех странах присутствия

География присутствия в России



| 3. Практические кейсы

Кейс 1/2 – факторинг без регресса

сумма фин-ния (продажи дебиторки) 3 млн. руб.

денежные средства направлены на:

погашение задолженности перед поставщиками 1 млн. руб.

частичное погашение кредита 900 000 руб.

выплата авансов своим поставщикам 500 000 руб.

закупка сырья 600 000 руб.

	Актив	Без факторинга	С факторингом	Разница
A.	Оборотные средства			
1	Денежные средства (касса и р/с)	250 000,00	250 000,00	
2	Ценные бумаги	350 000,00	350 000,00	
3	Дебиторская задолженность	4 000 000,00	1 000 000,00	- 3 000 000
4	Товарно-материальные запасы	700 000,00	1 300 000,00	+ 600 000
5	Авансовые платежи	200 000,00	700 000,00	+ 500 000
	Итого: Оборотные средства	5 500 000,00	3 600 000,00	
B.	Основные средства	1 600 000,00	1 600 000,00	
	Итого активов:	7 100 000,00	5 200 000,00	- 1 900 000
	Пассив			
A.	Краткосрочные обязательства			
1	Кредиты (займы)	1 900 000,00	1 000 000,00	- 900 000
2	Задолженность перед поставщиками, персоналом и т.п.	1 700 000,00	700 000,00	- 1 000 000
3	Проценты к уплате	200 000,00	200 000,00	
4	Налоги к уплате	300 000,00	300 000,00	
5	Авансы полученные	100 000,00	100 000,00	
	Итого: Краткосрочные обязательства	1 800 000,00	1 600 000,00	
B.	Долгосрочные обязательства	2 100 000,00	2 100 000,00	
C.	Собственный капитал			
8	Акционерный капитал	1 500 000,00	1 500 000,00	
9	Нераспределенная прибыль	1 700 000,00	1 700 000,00	
	Итого: Собственный капитал	3 200 000,00	3 200 000,00	
	Итого пассивов:	7 100 000,00	6 900 000,00	- 1 900 000

Кейс 2/1 – факторинг без регресса

поставщик

Крупный производитель продуктов питания

покупатели

Торговые сети

задачи

Исключение кассового разрыва и риска неоплаты

решение

Факторинг без регресса

особенности

Отсрочка – необходимое условие для начала и развития сотр-ва с торговыми сетями

Результат: за 1.5 года компания заключила 8 новых договоров с региональными торговыми сетями и увеличила обороты на 30%

Кейс 3/1 – факторинг без регресса

поставщик

Крупный производитель стройматериалов

покупатели

Дистрибьютеры, торговые сети

задачи

Снизить дебиторскую задолженность

решение

Факторинг без регресса

особенности

Отсрочка – необходимое условие для начала и развития сотр-ва с торговыми сетями

Результат: за 2,5 года компания уменьшила дебиторку на 40%, смогла приобрести завод у конкурента, увеличила объем производства на 40%

Контакты

Марина Стешина

Директор по факторингу

Управление корпоративного финансирования

тел.: +7 (495) 721 99 00 (ext. 8072)

e-mail: marina.steshina@raiffeisen.ru

Андрей Захаров

Старший вице-президент по факторингу

Управление корпоративного финансирования

тел.: +7 (495) 721 99 00 (ext. 8480)

e-mail: azakharov@raiffeisen.ru