



Содержание

О чем и для кого?	4
Факты о факторинге	5
Что такое факторинг.....	5
Немного истории.....	6
Законодательные рамки	7
Виды факторинга	8
Как найти и получить факторинг	9
Когда факторинг нужен	9
Стоимость факторинга.....	10
Поиск факторинга	12
Знай своего фактора: список вопросов.....	13
Сможете ли вы получить факторинг?.....	18
Работаем по факторингу	19
От рукопожатия до финансирования.....	19
Что у фактора внутри?.....	30

О чем и для кого?

Путеводитель подготовлен для предпринимателей и руководителей малых и средних компаний, не знакомых с факторингом, но стремящихся расширить арсенал финансовых инструментов, применяемых в своем бизнесе для пополнения оборотных средств, предотвращения кассовых разрывов и увеличения географии, рентабельности и динамики продаж.

Цель путеводителя - рассказать о факторинге доступным языком, представить его особенности и внутренние принципы работы, помочь читателю самостоятельно пройти путь от осознания потребности в факторинге до ее удовлетворения наилучшим образом.

Факторинг представлен с точки зрения компании, которая производит товары, выполняет работы и оказывает услуги своим клиентам – юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Путеводитель объединяет и систематизирует сведения о факторинге из различных открытых источников и аналитических материалов, не содержит рекламы, профессиональных или инвестиционных прогнозов и советов, не отдает предпочтения одной из множества концепций факторинга, существующих в российской и международной практике. Приведенные в путеводителе примеры расчетов и условий сотрудничества, а также нормы законодательства актуальны по состоянию на 1 ноября 2019 года и могут отличаться от фактических с течением времени и в зависимости от фактора, региона и отраслевой специфики сторон сделки.

Путеводитель не является основанием для принятия каких-либо финансовых и инвестиционных решений, не является офертой и публикуется исключительно в справочно-информационных целях.

Некоторые термины и сокращения, используемые в путеводителе

Фактор – факторинговая компания, банк или микрокредитная компания, предоставляющие услуги факторинга на профессиональной основе

Клиент – покупатель, заказчик товаров, работ, услуг, юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, именуемый фактором «дебитор»

ГК РФ – Гражданский кодекс Российской Федерации

ЦБ РФ – Центральный банк Российской Федерации

ФНС России – Федеральная налоговая служба Российской Федерации

Росфинмониторинг – Федеральная служба по финансовому мониторингу

ЭДО – электронный документооборот

УПД – универсальный передаточный документ

ЭЦП – электронная подпись в значении Федерального закона от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи»



Что такое факторинг

Вы продали товар, оказали услугу, выполнили работу, у вас на руках договор с клиентом, документы о приемке, товарно-транспортная накладная и счет-фактура. Срок оплаты еще не наступил. Значит у вас есть право на получение выручки в будущем – денежные требования. Это – ваш актив.

Вы можете уступить или продать эти денежные требования фактору, чтобы не ждать срока оплаты, не напоминать клиенту о необходимости оплаты ваших счетов или защитить себя от неплатежа с его стороны. Вы сможете это сделать с помощью факторинга.

Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий покупателю – покупать товар или услугу с отсрочкой платежа, а продавцу – получать от фактора комплекс услуг, в который входят авансирование выручки, защита от риска неплатежа, сбор платежей в договорные сроки или после их окончания, учет дебиторской задолженности. Вы можете выбрать две и более услуги, которые вам необходимы.

Договор факторинга заключается между двумя сторонами: поставщиком и фактором. В роле поставщика могут выступать исполнитель, подрядчик, индивидуальный предприниматель. Фактором может быть банк, факторинговая или

микрокредитная компания. Разницы нет.

Факторинг возможен там, где есть отсрочка платежа. Если ее нет, с помощью факторинга ваш клиент может ее получить. Или увеличить, если это возможно.

Факторинг – это финансовый рычаг для ускорения оборачиваемости денежных средств компании: чем короче цикл оборачиваемости выручки, тем больше возможностей для ее роста.

Факторинг – это не только обмен будущей выручки на деньги сразу. Произвести и продать товар или услугу иногда проще, чем получить выручку с клиента – для этого нужны отдельные навыки и усилия. Специалисты с такими навыками собраны в факторинговых компаниях и банках, чтобы ваши клиенты оплачивали счета вовремя.

Факторинг – это не только деньги, но и защита на случай, если ваш клиент (даже самый крупный, долгосрочный и надежный) – вдруг перестает оплачивать ваши счета. С помощью факторинга риск неплатежа перейдет с вас на фактора – вместе с правом денежного требования по модели факторинга без права регресса.





Факторинг – это не только деньги и защита от риска неплатежа, но и порядок в делах. Кто, за что и сколько вам должен – важные вопросы. Чем больше бизнес, тем меньше шансов удержать учет всех накладных, УПД и счетов-фактур в школьной тетради, заметках смартфона или в таблице Excel. Каждый фактор обладает учетной системой, которой вы сможете пользоваться в любое время или получать из нее отчеты по запросу. Интеграция с бухгалтерским программным обеспечением и личным кабинетом в банке-клиенте – доступна у большинства факторов.

На заметку:

А еще есть статистика платежной дисциплины по клиентам, переданным на факторинг. Она помогает не отгружать товар с отсрочкой тем, кто задерживает платежи, и увеличивать поставки тем, кто платит аккуратно.

Но не всё, что называют факторингом – на самом деле факторинг. Не факторинг:

- Рассрочка оплаты крупных покупок, например, автомобилей, недвижимости для физических лиц – денежные требования не могут быть связаны с товарами, приобретаемыми для личного использования.

- Выкуп просроченной задолженности (неоплаченных вовремя счетов) – для долга юридических лиц применяются модели цессии либо агентирования, долг физических лиц может быть взыскан специализированными коллекторскими фирмами с применением норм от Федерального закона от 03.07.2016 № 230-ФЗ «О защите прав и законных интересов физических лиц при осуществлении деятельности по возврату просроченной задолженности и о внесении изменений в Федеральный закон «О микрофинансовой деятельности и микрофинансовых организациях»».

- Услуги, оказываемые фактором вашим клиентам (покупателям, заказчикам) – договор факторинга всегда заключается с поставщиком товаров, исполнителем работ или услуг. В названии таких услуг всё чаще используют слово «факторинг», но для его реализации понадобится заключение двух договоров или трехстороннего соглашения, в котором

описана уступка денежного требования по схеме факторинга.

Немного истории

Факторинг, каким мы его знаем, родился благодаря росту международной торговли: сначала колониальной, затем – трансатлантической.

В 14-16 веках Португалия, Голландия и Англия создавали торговые форпосты на территории своих колоний – «фактории», единое окно для обмена товарами с метрополией. Так сложился институт торговых посредников – «факторов», обеспечивающих полный цикл экспортно-импортных операций – от выкупа товара у поставщиков, сборки, оформления и страхования груза, до получения денег за товар с импортера.

К середине 20 века фактории эволюционировали в торговые представительства, а факторы разделились по специализации на торговых агентов, логистов, таможенных брокеров, бухгалтеров и финансистов. Последние две специальности объединились в одну – так появился современный факторинг.

Помогла и война: промышленность и финансовая система Европы были разрушены, товары и деньги на их покупку были сосредоточены в США. В послевоенный период американское правительство кредитовало европейские государства, но живые деньги не покидали порт, в отличие от товаров, а выплачивались сразу американским поставщикам. Из госзакупок схема факторинга перекочевала во внешнеторговые операции коммерческих фирм, а затем – в торговые отношения внутри стран.

28 мая 1988 года в Оттаве была заключена Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям, на подписании присутствовал представитель Министерства внешней торговли СССР. Так схема факторинга оказалась в нашей стране, а в январе 1996 года под названием «финансирование под уступку денежного требования» была включена в ГК РФ.

В 1990-е годы из-за нестабильности курса рубля и высокой инфляции для расчетов



между предприятиями использовали бартер, векселя или иностранную валюту. Задачу факторинга видели в привлечении коммерческих банков к расшивке цепочек неплатежей и активизации денежных, в первую очередь - безналичных, расчетов.

К середине 2000-х годов эта задача была решена, и в России появляются специализированные факторинговые компании, предлагающие не только авансирование и инкассацию выручки, но и комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью.

Законодательные рамки

Факторинг регулируется главой 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования».

В ней описаны основные условия договора, обязательства и состав его участников, а также терминология. Действующая редакция вступила в силу с 1 июня 2018 года в рамках большой реформы гражданского законодательства.

Важно помнить, что фактическое или рекламное обозначение терминов, с которыми вы встретитесь на практике, может отличаться от терминов и определений в главе 43 ГК РФ.

Для погружения в правовые особенности факторинга проконсультируйтесь с юристом. Лучше всего – с имеющим опыт сопровождения факторинговых операций на стороне поставщика.

Договор факторинга отличает обязанность фактора выполнить для вашей компании в обмен на уступку денежного требования не менее двух из четырех действий, перечисленных в пункте 1 статьи 824 ГК РФ.

В роли фактора может выступать коммерческая организация (ст. 825 ГК РФ). Такая организация, согласно статье 5 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», обязана встать на учет в Росфинмониторинге.

По договору факторинга могут быть уступлены как существующие денежные

требования, так и будущие (ст. 826 ГК РФ). Уступку по договору факторинга нельзя запретить (ст. 828 ГК РФ), но последующая уступка фактором может быть ограничена договором (ст. 829 ГК РФ).

Ваш клиент должен быть уведомлен об уступке (ст. 830 ГК РФ), фактор приобретает право на получение всей выручки с вашего клиента и обязуется перечислять ее вашей компании в той части, которая превышает ранее выплаченный фактором аванс, если иное не установлено в договоре (ст. 831 ГК РФ).

Ваш клиент может уменьшить сумму оплаты фактору, получив право на зачет (ст. 832 ГК РФ), но не может этого сделать «задним числом» - после того, как принял товар, работу, услугу и оплатил их фактору (ст. 833 ГК РФ).

Международный факторинг не описан в главе 43 ГК РФ, он регулируется положениями Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям, к которой Россия присоединилась с 1 марта 2015 года, и нормами валютного законодательства.

В Федеральном законе от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»:

- пункт 4 статьи 9 разрешает расчеты в иностранной валюте при международном факторинге;

- пункт 1 статьи 19 описывает режим репатриации валютной выручки при международном факторинге,

- часть 4 статьи 23 перечисляет документы, подтверждающие сделку международного факторинга.

Согласно части 6 статьи 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, фактор несет административную ответственность за неуведомление клиента о поступлении (непоступлении) валютной выручки на свои счета при международном факторинге.

Факторинг не регулируется отдельным законом, кроме ГК РФ, деятельность факторов не лицензируется, но для нее введен отдельный код ОКВЭД 64.99.5. «Предоставление факторинговых услуг».

Факты о факторинге

Виды факторинга

Факторинг должен помогать бизнесу с первого дня использования. Для этого в линейке факторинговых продуктов есть всё необходимое.

Виды факторинга различаются не по названиям, а по задачам, которые факторинг помогает решать для вашего бизнеса.

Самая простая классификация:

1. По географии сделки – факторинг делится на международный, когда продавец и покупатель находятся в разных странах, и внутренний, когда поставка проходит внутри страны.
2. По контакту с вашим клиентом - при открытом факторинге ваш клиент (покупатель, заказчик) заранее получает уведомление с подписями, печатями либо с ЭЦП о начале факторинга, при закрытом (конфиденциальном) – уведомление направляется после того, как клиент не оплатил поставку, при этом фактор получает право списывать с вашего счета (в том числе номинального или эскроу) поступающие от клиента средства, которыми он авансировал вашу выручку. Важно помнить, что конфиденциальный факторинг становится открытым, если ни ваша компания, ни ваш клиент не исполнили своих обязательств.
3. По риску неплатежа – если ваш клиент не оплатил поставку – вы либо возвращаете деньги фактору, либо нет. Если возвращаете – это факторинг с регрессом, если не возвращаете – факторинг без регресса.

4. По моменту перехода прав на выручку к фактору – некоторые виды факторинга помогают пользоваться деньгами фактора разное количество времени. Предпоставочный факторинг авансирует выручку по контракту, который заключен, гарантированно будет оплачен, но пока еще не исполнен вами (близкий родственник такого факторинга – кредит на исполнение государственных контрактов). Гарантийный факторинг (по-английски maturity, «созревший») – решение для педантичных компаний, чьи платежи (зарплаты, налоги, расчеты с поставщиками) должны исполняться день-в-день: если выручка от клиентов не поступит вовремя, ее (полностью или большую часть) перечислит на ваш счет фактор.



Как найти и получить факторинг

Когда факторинг нужен?

Факторинг в умелых руках способен удовлетворить множество потребностей бизнеса, которые возникают с первого дня создания компании и появляются с каждым новым этапом ее развития. Вот наиболее частые причины, по которым предприниматели обращаются к факторингу.

1. Факторинг помогает сохранять и увеличивать оборотные средства компании за счет привлечения внешних источников финансирования, но без увеличения кредитной нагрузки.
2. Факторинг помогает отгружать продукцию и предоставлять услуги с отсрочкой платежа,

то есть конкурировать за клиентов по условиям оплаты.

3. Факторинг помогает снизить риск неоплаты поставок со стороны клиентов – риск примет на себя фактор.
4. Факторинг помогает расширить географию сбыта, включая выход на зарубежные рынки.
5. Факторинг помогает получать вовремя выручку по договорам – даже если вы не пользуетесь внешним финансированием.
6. Факторинг снижает риски работы с новыми клиентами – их платежеспособность оценивает факторинговая компания или банк.

Проверьте, нужен ли вам факторинг?

Универсальность и гибкость факторинга делают его уникальным финансовым инструментом. Но всем ли компаниям он необходим? Конечно же не всем. У каждого бизнеса своя специфика продаж и расчетов, свои отраслевые особенности и потребности в оборотном капитале.

Вот список вопросов, которые помогут вам определить наличие потребности в факторинге:

- ✓ Более 30% месячной выручки вашей компании приходится на одного постоянного клиента?
- ✓ Клиенты требуют отсрочки платежа, которая постепенно растет?
- ✓ Вы вынуждены разносить по времени обязательные платежи (зарплата, налоги), чтобы платить аренду и рассчитываться с поставщиками и подрядчиками?
- ✓ Вы часто задерживаете платежи, потому что выручка от клиентов приходит с опозданием?
- ✓ Вам всегда не хватает средств на закупку товара для продажи либо сырья для производства?
- ✓ Вы сократили все расходы, убрали издержки, но бизнес не растет?
- ✓ Крупные клиенты платят вам, когда захотят, а мелкие – когда смогут?
- ✓ В ответ на просьбу оплатить поставку клиенты обижаются или предлагают обратиться в суд?
- ✓ Вы могли бы легко нарастить объемы продаж, перейдя с предоплаты на отсрочку, но не можете оценить платежеспособность новых клиентов?
- ✓ Вы отказываетесь от больших заказов и не работаете с крупными клиентами – риск задержки оплаты поставит ваш бизнес под угрозу?

Если вы можете ответить утвердительно хотя бы на половину из перечисленных вопросов, значит вы можете рассмотреть факторинг как возможность для изменения ситуации в вашем бизнесе.

Стоимость факторинга

Факторинг, как и любое внешнее финансирование, уменьшает прибыль. Поэтому на этапе подготовки к его использованию необходимо вооружиться калькулятором и определить оптимальную стоимость для вас.

Стоимость факторинга – это размер комиссии, которая удерживается фактором из финансирования каждой поставки либо оплачивается по выставленным фактором счетам с определенной периодичностью, например, раз в месяц.

Комиссия в факторинге состоит из нескольких элементов, как правило, из трех: стоимости денежных средств на единицу времени, стоимости услуг фактора и фиксированного сбора за обработку документа (документооборот).

Цена денег: вы платите за каждый день использования денежных средств фактора – с момента их получения на счет до момента оплаты поставки вашим клиентом на счет фактора. Формула для расчета включает сумму поставки (указана в счете-фактуре), размер первого (авансового) платежа (определяется в договоре факторинга), тариф фактора (прилагается к договору факторинга) и срок (определяется в договоре поставки, но может быть как уменьшен, так и увеличен фактором).

Например, для поставки в размере 100 000 рублей с отсрочкой 30 дней фактор установил размер авансового платежа 95%, тариф – 9% годовых, формула выглядит так: $(100\,000 * 95\% * 9\%) / 365 \text{ дней} * 30 \text{ дней} = 702,74$ рублей

Цена обслуживания: факторинг – это всегда услуги фактора плюс финансирование, при этом финансирование – наиболее популярный, но не всегда обязательный мотив обращения к факторингу. Набор услуг описан в пункте 1 статьи 824 ГК РФ, в переводе на язык бизнеса в этот набор могут входить:

1. Защита от риска неоплаты - аналог поручительства или страховки, постоянный мониторинг финансового положения и платежеспособности ваших клиентов, установка

лимитов риска по сумме поставки и длительности отсрочки;

2. Ведение документооборота по поставкам - контроль сроков оплаты, сверка расчетов, информирование об отклонениях, налаживание автоматизированных систем подтверждения и санкционирования оплаты ваших счетов;

3. Получение выручки - напоминание вашим клиентам о сроках оплаты ваших счетов, урегулирование технических просрочек, проведение зачетов, присвоение внутренних рейтингов надежности вашим клиентам.

Многое из перечисленного факторы делают для того, чтобы гарантировать получение на свои счета выручки от ваших клиентов – ведь право на нее они приобрели у вас за «живые деньги». Но результаты этих действий принадлежат вашей компании. Фактор либо дублирует то, что уже делают ваши сотрудники, либо поддерживает процесс, на который у вашей компании просто не хватает ресурсов и возможностей.

Цена факторингового обслуживания рассчитывается как процент от суммы одной поставки. На размер этого процента влияют:

- состав и сложность функций по договору факторинга, которые берет на себя фактор;

- уровень риска по клиенту либо по нескольким клиентам, передаваемым на факторинг;

- сумма поставок (их доля в среднемесечном обороте), передаваемых на факторинг;

- наличие либо отсутствие автоматизации и ее качество в документообороте между вашей компанией и клиентами;

- наличие защиты от риска неплатежа и ее схема;

- другое.

Нижняя граница цены факторингового обслуживания – сотые доли процента, верхняя – до пяти процентов от суммы, указанной в счете-фактуре или УПД.

Например, если ваш многолетний клиент – федеральная торговая сеть, с которой налажен ЭДО, среднемесечный объем поставок превышает 10 млн рублей, а на факторинг

Как найти и получить факторинг

передается половина этого оборота, цена обслуживания может составлять до 0,5 % от суммы поставки. Если же на факторинг передается недавний клиент – среднее по размерам предприятие со статистикой платежей менее полугода, с бумажным документооборотом и объемом поставок менее 3 млн рублей в месяц, цена обслуживания может составлять до 3% от суммы поставки для первых трех-шести месяцев работы.

Очевидным преимуществом факторинга перед кредитом является то, что по мере набора статистики оплат и корректировки уровня риска, комиссия за факторинговое обслуживание будет снижаться – у большинства факторов такое снижение предусмотрено тарифными планами.

В итоге цена факторингового обслуживания для поставки в размере 100 000 рублей может составлять от 600 рублей ($100\,000 \cdot 0,5\% + 20\%$ НДС) до 3600 рублей ($100\,000 \cdot 3\% + 20\%$ НДС) в зависимости от сложности вашего клиента, то есть параметров дебиторской задолженности, описанных выше.

Цена обработки документа: этот элемент факторинговой комиссии – фиксированный, его размер определяется затратами фактора на документооборот по поставке:

- если используются бумажные документы, стоимость может достигать 50-70 рублей за комплект либо реестр – это затраты на копирование, печать и курьерские услуги;

- если между вашей компанией и клиентами внедрен ЭДО, то стоимость формируется по принципу абонентской платы, включающей затраты на услуги оператора ЭДО и

поддержку системы ЭДО фактора, но чаще не тарифицируется отдельно, а включается в цену факторингового обслуживания.

Если предварительные простые расчеты стоимости факторинга позволяют вам сохранять рентабельность или наценку на приемлемом уровне (с учетом дальнейшего снижения их доли при одновременном увеличении оборота), то факторинг станет доступным источником пополнения оборотных средств вашей компании и позволит снизить издержки и риски неоплаты ваших поставок.

Перечень документов для факторинга:

- договор поставки (подряда, оказания услуг);
- накладная по форме «ТОРГ-12»;
- универсальный передаточный документ;
- акт об оказании услуг, выполнении работ, в том числе по отдельным этапам;
- счет-фактура;
- товарно-транспортная накладная; путевой лист,
- иные документы, подтверждающие перевозку груза;
- иногда другие документы в зависимости от типа товара/услуги.



Как найти и получить факторинг

Поиск факторинга

Поиск факторинга состоит из двух этапов: на первом нужно определить круг факторов, которые готовы работать с вами и вашими клиентами, на втором – оценить соответствие предложений по факторингу вашим потребностям.

Три основных способа поиска факторов:

1. Обратиться в банки, в которых обслуживается ваша компания.

Если в вашем банке есть факторинг или дочерняя факторинговая компания, время на получение факторингового предложения сокращается, а его условия – улучшаются.

2. Обратиться в банки, в которых обслуживаются ваши клиенты-покупатели.

Это шаг навстречу вашим клиентам: если в обслуживающих их банках есть факторинг или дочерние факторинговые компании, значит они обладают статистикой платежей ваших клиентов и уровень риска (в том числе комиссия за обслуживание) для факторинговой сделки будет ниже, а предложение быстрее и выгоднее.

3. Провести поиск самостоятельно.

Если первые два пути не привели к желаемому результату, вам предстоит провести мини-исследование рынка факторинга самостоятельно. Этот рынок достаточно мал, поэтому собрать список подходящих вам вариантов вы сможете за несколько часов.

Источники информации о факторинге легко найти в сети Интернет через поисковые системы Яндекс, Гугл и др., поиск можно ограничить вашим регионом.

Есть и специализированные сайты с информацией о факторинговом рынке. Например, список членов Ассоциации факторинговых компаний и рэнкинг факторов в статистике рынка на сайте www.asfact.ru или аналогичный список рейтингового агентства «Эксперт РА» - www.raexpert.ru/rankings/factoring

Если в вашем регионе нет факторинговых компаний, а банки и микрокредитные компании не предоставляют факторинговые услуги либо не готовы предложить сотрудничество, помощь в получении факторинга обеспечит использование электронного документооборота – с клиентами и с самим фактором. Для этого обратитесь к провайдеру услуг ЭДО, через которого ваша компания подает отчетность в электронном виде в налоговые органы. Список для вашего региона можно найти на сайте ФНС России - www.nalog.ru/rn54/taxation/submission_statements/operations/.

Кроме того, если вы уже используете электронный документооборот в работе с вашими клиентами, например, обмениваетесь электронными заказами, счетами-фактурами, транспортными накладными, другими первичными бухгалтерскими документами по поставкам, вы можете получить факторинг в любом регионе России.

Большинство лидеров рынка факторинга предлагают свои услуги в режиме онлайн – через специальное программное обеспечение, через личный кабинет либо через специализированные платформы.

На заметку:

Если факторинг предлагает банк, важно проверить наличие у него действующей лицензии ЦБ РФ - <http://www.cbr.ru/credit/main.asp>

Если факторинг предлагает факторинговая компания, ее ИНН должен содержаться в списке организаций, состоящих на учете на сайте Росфинмониторинга - <https://portal.fedsfm.ru/check-inn>

Если факторинг предлагает микрофинансовая компания, она должна значиться в реестре ЦБ РФ - http://www.cbr.ru/finmarket/supervision/sv_micro/

Проверить реальность деятельности и уточнить реквизиты факторинговой компании можно на сайте ФНС России - <https://egrul.nalog.ru/>

Как найти и получить факторинг

Знай своего фактора: список вопросов для первого обращения

ОЦЕНКА ФАКТОРА

В какой бы точке России вы ни находились, в вашем списке будет минимум пять факторинговых компаний и банков, в которые вы можете обратиться за факторингом.

Убедитесь, что факторы из вашего списка отвечают минимальным требованиям:

ТРЕБОВАНИЕ К ФАКТОРУ	КАК ОЦЕНИТЬ?
Легальность	У банка должна быть действующая лицензия, у факторинговой компании – подтверждение постановки на учет в Росфинмониторинге, у микрокредитной компании – запись в реестре. Если фактор – индивидуальный предприниматель или физическое лицо – он не имеет права заключать с вами договор факторинга.
Доступность информации о факторинге	В отличие от кредита, факторинг не имеет единого стандарта – разные факторы по-разному трактуют названия и состав факторинговых услуг. Чем подробнее услуги описаны фактором в общедоступной документации и информационных материалах, тем проще понять, что именно вы получите в результате сотрудничества с ним. И помните, что реклама заканчивается в момент первой встречи с сотрудником фактора, а его задача проинформировать вас о главных условиях факторингового обслуживания. Если этого не происходит – вам либо не повезло с менеджером, либо в будущем вас ждут неприятные сюрпризы.
Наличие истории и репутация	Факторинговые компании не появляются из ниоткуда – это сложный бизнес, требующий годы подготовки, отладки процессов, высокой квалификации сотрудников. История фактора, описанная на его интернет-сайте, его награды и публикации в прессе – важные, но не единственные слагаемые репутации. Перед заключением договора фактор проводит комплексную проверку вашего бизнеса и вас самих. С помощью интернета и государственных баз данных вы можете сделать то же самое в отношении фактора. Вам помогут отзывы действующих партнеров фактора, ваших клиентов и даже конкурентов.
Членство в профессиональных объединениях	Дополнительный плюс в выборе фактора – оценка его репутации коллегами по рынку, объединенными в профессиональные ассоциации и союзы. Банковские ассоциации, саморегулируемые организации микрофинансовых организаций, ассоциация факторинговых компаний не принимают в свои ряды всех желающих и стараются следить за рыночным поведением своих членов. В том числе при оказании факторинговых услуг.

Как найти и получить факторинг

ОЦЕНКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Оценив фактора, переходите к оценке качества его предложения. (Сколько для вас должен стоить факторинг вы уже должны знать до обращения к фактору). Вооружитесь информацией, которую фактор предоставляет об условиях обслуживания на своем сайте или в рекламных материалах. Он пригодятся в диалоге с менеджером фактора. Вот несколько критериев для оценки предложения.

Работа в регионе

Важно, чтобы фактор находился близко от вас или ваших клиентов. Развитие цифровых технологий, интернета и мессенджеров не должно оставлять вас один на один с проблемой, если «абонент временно недоступен», а чат-бот не может найти в справочнике подходящий ответ.

Для фактора возможность доехать к вам или к вашим клиентам за несколько часов для личного общения – тоже преимущество. О некоторых визитах фактора ни вы, ни ваши клиенты даже не узнаете, потому что это будет проверка риск-менеджеров фактора для подтверждения того, что вы, ваш товар и ваши клиенты существуют не только на бумаге.

Определяя близость к фактору, не доверяйте наличию вывесок банков с похожими или идентичными названиями. Да, почти у всех крупнейших банков есть факторинг. Но не во всех отделениях этих банков есть специалисты по факторингу. Конечно же вам будут рады как клиенту, и постараются помочь решить вашу проблему... позвонив в Москву тому же менеджеру, телефон которого вне зоны доступа для вас.

Но! Если у вас с вашими клиентами налажен ЭДО, то география теряет свою важность при выборе фактора – достаточно стабильного интернета и необходимого программного обеспечения.

Целевой сегмент

Все мы хотим получать лучший сервис и сотрудничать с лучшими. Но не всегда лучшие готовы сотрудничать с нами. На вершинах рейтингов, которые легко можно найти в

интернете, – крупные солидные учреждения. Их руководители могут заявлять о поддержке факторингом малого бизнеса или отрасли, в которой вы работаете. Но в действительности вашей компании потребуются нарастить годовой оборот до миллиарда рублей, чтобы продвигаться с ними дальше общения по телефону. И это – нормально.

Сегодня предложения факторинга достаточно для компаний любого размера. Крупные факторы чаще работают с крупными компаниями, банки и средние по портфелю компании – охотнее сотрудничают с малым и средним бизнесом. Те же, кто в конце списка, будут рады любым клиентам, включая индивидуальных предпринимателей. Конечно, из любого правила есть исключения, но перед тем, как штурмовать понравившегося фактора запросами коммерческого предложения и встречи, проще выяснить, приблизит это вас к вашей цели – получению качественной и выгодной для вас услуги?

На заметку:

Попробуйте выяснить кто в вашем городе (области) уже получает факторинг и у кого? Кто из ваших конкурентов или коллег по рынку использует факторинг? Воспользуйтесь их опытом! (Если он успешный)

Продуктовый ряд

Линейка факторинговых продуктов зажата между двух полюсов. На одном простота «с регрессом или без», на другом – десятки вариантов с иностранными названиями, в которых с трудом ориентируются сами продавцы факторинга. Но если открыть главу 43 ГК РФ, единственную, где законодательно описан договор факторинга как явление, вы не найдете там ни одно из названий, которым пестрит реклама и сайты факторов. Факторинговый продукт – это конструктор, из которого вам должны собрать именно то, что нужно для вас. Поэтому перед тем, как выбрать – прочтите подробное описание продукта, а не только его название. И убедитесь, что фактор способен этот конструктор собрать правильно. Чтобы по продукту «без регресса» вам не пришлось возвращать полученные от фактора деньги.

Как найти и получить факторинг

Лимитная и риск-политика

Этот критерий самый простой, если у вас уже есть опыт получения заемного финансирования, например, кредита. Сравните количество и сложность составления документов для начала работы по факторингу и для получения кредита. Для этого достаточно оставить заявку на сайте фактора – вам напишут или перезвонят с рассказом о том, что и в каком количестве вы должны прислать фактору для первого этапа сотрудничества.

Если больше информации собирается о вашей компании, а не о вашем бизнесе и ваших клиентах, скорее всего, вас ждет жесткий подход: лимиты финансирования будут устанавливаться и увеличиваться долго, а риски будут на вас.

Если же фактора больше интересуют ваши клиенты и характеристики дебиторской задолженности по вашим договорам, значит риски будут оцениваться по динамике ваших продаж и оплат клиентов, а лимиты – оперативно меняться.

Процент первого платежа

Первый платеж (он же – аванс) – сумма, которую вы получаете от фактора на счет в течение одного-двух дней в обмен на счет-фактуру (УПД) или акты по работам/услугам, подписанные вашим клиентом. Это не означает, что второй платеж остается у фактора. Просто фактор не готов рискнуть на всю сумму. И чем более высоким ему кажется риск, тем ниже первый платеж от номинала уступленного счета-фактуры.

В рекламе факторы обычно указывают размер первого платежа «до 100%». В реальности первый платеж может стартовать с 80% и даже 60%. Этот процент может изменяться в зависимости от разных ситуаций бизнеса и параметров дебиторской задолженности. Важно понять, как и по каким принципам происходят эти изменения, и быть к ним готовым. Например, если фактор предлагает факторинг без регресса как основной продукт, то процент первого платежа обычно будет выше. Если ваши клиенты часто проводят взаимозачеты или возвращают товар, то фактор наверняка снизит процент первого платежа.

Льготный период и его оплата

Отсрочка по договору поставки с вашим клиентом составляет десять дней, срок оплаты наступает... в воскресенье. Понятно, что в выходной день банк не обработает платеж, и средства на ваш счет поступят в понедельник или даже во вторник (банки бывают разные).

Когда вы берете кредит, в подобной ситуации оплатить его или проценты придется в пятницу. Иначе банк начислит пени за просрочку. В факторинге для таких случаев предусмотрен «льготный период» или «период ожидания». Он может длиться от нескольких дней до нескольких месяцев, в течение которых фактор устраняет причину просрочки (она может быть технической и не связанной со злым умыслом) и добивается исполнения вашим клиентом договорных обязательств. Если договор факторинга – с регрессом, в течение льготного периода фактор не может потребовать от вас возврата первого платежа.

Наличие льготного периода – составная часть факторингового сервиса. Важно узнать, какова его длительность в днях, есть ли пени и проценты за просрочку, и будет ли фактор выплачивать первые платежи по другим вашим поставкам тому же или другим клиентам.

Состав факторинговых сервисов

Факторинг – это не только деньги, но и услуги, которые фактор обязан оказать вам в соответствии с договором. Вы должны понимать за что вы платите до того, как поставите подпись на последней странице договора. Чем подробнее фактор описывает состав оказываемых услуг, тем проще вам будет сделать выбор тех из них, которые нужны именно вашему бизнесу.

ГК РФ содержит общие требования к действиям фактора по договору: «осуществлять учет денежных требований клиента», «предъявлять должникам денежные требования к оплате, получать платежи от должников и производить расчеты», «осуществлять права по договорам об обеспечении исполнения обязательств должников».

Как найти и получить факторинг

На практике, если фактор обещает «учёт денежных требований», значит вам в любой момент должны быть доступны результаты этого учета. И желательно не в виде скриншота с экрана.

Если фактор берет на себя оценку платежеспособности ваших новых клиентов, значит вы должны иметь возможность использовать результаты этой оценки в своем бизнесе, например, перейти на работу по предоплате с теми клиентами, чья платежная дисциплина и финансовое состояние не устраивает фактора.

Работа с дебиторами

Ваши клиенты (для фактора – дебиторы) в договоре факторинга не участвуют, а порой даже возражают против того, чтобы в нем участвовали вы. Но взаимодействие с ними – важнейшая работа для фактора. После того, как вы получили деньги от фактора, фактор должен будет получить их от вашего клиента. Для этого фактор общается с вашими клиентами на предмет порядка расчетов, зачетов и возвратов товара, уточнения сроков оплат, урегулирования и взыскания просрочки. Или эту работу он будет перекладывать на вас? Узнать это можно сравнив количество сотрудников с количеством клиентов фактора в свежих обзорах рынка факторинга. А может быть весь процесс учета, сверок и напоминаний происходит в ИТ-системе фактора автоматически без участия сотрудников? Лучше заранее уточнить, существует ли такая ИТ-система и ознакомиться с ее функциями и интерфейсом.

На заметку:

Многие факторы на своих сайтах и в презентациях перечисляют дебиторов, с которыми у них налажено взаимодействие. Если среди них есть ваши клиенты – это упростит работу по факторингу.

Практика взыскания

Что вы делаете, если ваши клиенты не платят вовремя? Обнаруживаете просрочку, даете поручения разобраться с проблемой или сами пишете письма, звоните клиентам, слушаете обещания и печальные истории.

А что будет делать фактор? Будет ли он также обнаруживать, писать, звонить и слушать или ограничится сообщением, что это вам пора переговорить с клиентом, который задерживает оплату? Или же фактор сразу направит по почте вашему клиенту досудебную претензию, а после – исковое заявление в суд? Есть ли у фактора сотрудники, которые занимаются только взысканием просроченных платежей?

В практике факторинга судебное взыскание – крайняя мера. Чем с большим количеством дебиторов работает фактор, тем чаще он участвует в судебных разбирательствах. Если же число судебных исков от фактора сопоставимо с числом его дебиторов или даже больше, значит решение проблем просрочек и отказов от оплаты без обращения в суд – не его сильная сторона.

Проверить как часто судится фактор можно в поисковых системах арбитражных судов <https://kad.arbitr.ru/> и судов общей юрисдикции <https://bsr.sudrf.ru/>



Как найти и получить факторинг

Убедитесь, что вам подходят условия, предлагаемые отобранными вами факторами:

КРИТЕРИЙ	КАК ОЦЕНИТЬ?
Работа в регионе	Офис фактора находится близко к вам и к вашим клиентам? Вы готовы перейти на ЭДО с вашими клиентами для того, чтобы получать факторинг у факторов из других городов?
Целевой сегмент	Фактор работает с вашими конкурентами по отрасли? У фактора есть предложение для компаний вашего размера?
Продуктовый ряд	Предлагает ли фактор что-то кроме стандартных продуктов «факторинг с регрессом» или «факторинг без регресса»?
Лимитная и риск-политика	Отличается ли процедуры и количество документов в лучшую сторону от получения кредита или овердрафта? Зависит ли лимит от финансового состояния вашей компании или ваших клиентов?
Процент первого платежа	Вы понимаете, от чего зависит процент первого платежа у этого фактора?
Льготный период	Льготный период предусмотрен, вы понимаете, кто оплачивает технические просрочки и когда наступает регресс.
Состав сервисов	Детально и понятно описаны услуги фактора, которые он оказывает помимо финансирования?
Работа с дебиторами	Имеет опыт сотрудничества с вашими клиентами или похожими на них компаниями? У фактора есть технологии или сотрудники, которые возьмут на себя организацию взаиморасчетов с вашими клиентами?
Практика взыскания	Вам понятен процесс взыскания просрочки и действия фактора при отказе от оплаты?

Если вы можете ответить «да» на большинство вопросов из списка, значит ваш выбор будет осознанным и рациональным. Будьте готовы к тому, что не все вопросы в общении с фактором будут прояснены сразу, а ожидания будут оправданы не на 100%. Факторинг – молодой бизнес, он продолжает развиваться и совершенствоваться в процессах и технологиях.

Если сегодня факторинг не доступен в вашем регионе, или имеющиеся предложения не удовлетворяют вашим потребностям – не отчаивайтесь. Цифровизация финансовых сервисов, развитие электронного документооборота между компаниями идут полным ходом. Включайтесь в эти процессы, и факторинг будет доступен вам в любой точке страны на тех же условиях, которыми пользуются столичные предприниматели.

Как найти и получить факторинг

Сможете ли вы получить факторинг?

В факторинге выбираете не только вы, но и факторы выбирают вас. У каждого фактора есть свой портрет идеального клиента, свои предпочтения по отраслям и аппетиту к рискам. Заполните таблицу ниже и узнайте, насколько ваш бизнес близок к портрету клиента большинства российских факторов:

Вопрос для проверки	Да или Нет?
Ваша компания работает больше шести месяцев?	
У вашей компании больше трех клиентов?	
Вы не производите и не продаете подакцизные товары, например, табак, алкоголь?	
Клиенты платят вам по безналичному расчету?	
Отсрочка платежа, которую требуют клиенты, меньше 180 дней?	
Среднемесячный объем, который вы хотите передать на факторинг, больше 3 млн рублей?	
Ваши клиенты – крупные известные компании?	
Ваши клиенты используют электронный документооборот и находятся в городах, где есть офисы фактора?	
Ваша компания не сталкивалась с блокировкой счетов?	
Ваши клиенты как правило оплачивают счета без задержек?	
Государственные и муниципальные контракты не основной источник выручки вашей компании?	
У вашей компании есть кредитная история?	
Ваша компания работает без убытка последние четыре квартала?	

Если в сумме ответов «да» больше, чем «нет», значит, скорее всего, вы готовы начать сотрудничество с тем фактором, которого выбрали вы, а этот фактор будет рад начать работать с вашей компанией.

Учтите, что помимо перечисленных критериев, факторы могут отказываться от сотрудничества с потенциальными клиентами по другим основаниям. Вот наиболее частные из них:

- ✓ Компания работает в отрасли или сфере деятельности, где отсрочка платежа невозможна
- ✓ Наличие сомнений в деловой репутации компании, ее учредителей или руководства
- ✓ Предбанкротное состояние компании или ее клиентов
- ✓ Компания работает в отрасли, которую фактор считает высоко-рисковой (например, ювелирная промышленность, жилое строительство, поставки для нужд оборонно-промышленного комплекса, посреднические услуги)
- ✓ Финансовое состояние и платежная дисциплина компании и ее клиентов ниже допустимого уровня, установленного фактором
- ✓ Продукция компании реализуется в зарубежных странах, находящихся под международными санкциями

Если перечисленное – не про вас, но факторинг по-прежнему недоступен, значит вам следует обратиться к другим финансовым инструментам.

От рукопожатия до финансирования

Подготовительный этап в факторинге – самый сложный и, порой, длительный. Поэтому многие предприниматели начинают подготовку к факторингу за несколько месяцев до того времени, когда он реально может понадобиться. Бывает и по-другому – от обращения к фактору до получения первого аванса проходит всего несколько дней.

После этапа подготовки к факторингу начинается не менее важный – запуск. Вы уже знаете приемлемую для вашей компании стоимость факторинга, имеете представление о том, каких клиентов и почему следует перевести на факторинг, в общих чертах знакомы с услугами и действиями фактора и примерно представляете, какие из них вам понадобятся в работе. Время обсудить условия сделки перед ее заключением.

О чем вам предстоит договариваться с фактором в первую очередь:

УСЛОВИЕ	О ЧЕМ ДОГОВАРИВАЕМСЯ
Вид факторинга	Если вам нужны оборотные средства и защита от риска неплатежа – выбирайте факторинг без права регресса, то есть продажу дебиторской задолженности фактору. Если нужны только деньги – выберите факторинг с регрессом, то есть уступку дебиторской задолженности, в том числе обеспечительную, когда платеж вашего клиента фактору погашает ваш долг по первому платежу.
Объем дебиторской задолженности, передаваемой на факторинг	Факторинг включается в вашу сделку с клиентом – это может быть годовой договор поставки, договор с этапами работ или оказания услуг. Фактор может получать все оплаты по этому договору, а может только часть – по вашему выбору.
Принимаемая фактором отсрочка	В ваших договорах с клиентами отсрочка платежа может быть меньше или больше той, которую готов принять (финансировать) фактор. Если отсрочка фактора меньше – уточните процедуру ее увеличения. Если больше – узнайте, кто будет платить комиссию за дополнительные дни.
Какие клиенты принимаются на факторинг	В зависимости от вида факторинга фактор оценивает кредитный риск по вашей компании либо по вашим клиентам. По каждому клиенту вам нужно будет заполнить отдельную анкету, а также приложить список документов. На старте сотрудничества клиенты с низкой платежной дисциплиной, плохим или неизвестным фактору финансовым положением, скорее всего, не будут приняты на факторинг.
Процент первого платежа (аванса)	Если вы продаете фактору дебиторскую задолженность (факторинг без регресса), номинал не всегда может составлять 100%. Уточните, какой размер дисконта, как он возвращается и как может быть уменьшен. Если уступка происходит по факторингу с регрессом, рассчитайте, устроит ли вас доля оборотных средств, которую предлагает фактор.

Работаем по факторингу

Лимит
финансирования

На старте сотрудничества лимит финансирования (максимальная сумма всех первых платежей от фактора), как правило, не превышает среднемесячный оборот с вашими клиентами, передаваемыми на факторинг.

Если расчет риска производится по вашей компании, то лимит устанавливается по аналогии с кредитным, если по вашим клиентам либо по связке с каждым из них – лимит будет зависеть от объемов продаж и динамики оплат.

Уточните действия фактора при превышении лимита, а также процедуру его увеличения и причины его уменьшения.

Порядок расчета и
оплаты комиссии,
тарифы фактора

Стоимость денежных средств и стоимость отдельных услуг фактора определяется в его тарифной сетке. Необходимо узнать, как оплачивается каждый вид комиссии – при выплате первого платежа, при оплате поставки фактору вашим клиентом или по отдельному графику. Тарифы должны прилагаться к договору.

Если фактор переводит обороты в свой банк, к стоимости факторинга добавится стоимость банковского обслуживания – с его тарифами также нужно ознакомиться и включить их в расходы по сделке.

Порядок погашения
долга по поставке и по
факторингу

Ситуации, когда ваш клиент не платит фактору (долг по поставке), возникают нередко. Причиной может быть ваш долг перед клиентом, недопоставка или возврат товара, несовпадение графиков платежей или банальная сверка расчетов перед окончанием действия договора. Как в этих случаях действует фактор? Будет ли он выплачивать вам первые платежи по следующим поставкам? Включит «льготный период» или уменьшит лимит? А если вы не оплатили выставленные фактором счета на оплату факторинговых комиссий? О таких микро-кризисах необходимо договориться до начала работы по факторингу.

Документооборот

Процесс обмена документами при факторинге разделен так же, как и финансовый оборот: основную часть документов фактор получает от вашей компании, но самая важная часть касается вашего клиента (покупателя) и фактор либо имеет доступ к этим документам напрямую, либо запрашивает их у вас. Определитесь, сможете ли вы запросить у вашего клиента документы, которые требует фактор.

Настройка электронного документооборота – отдельный процесс: с фактором, скорее всего, вы будете взаимодействовать через личный кабинет или банк-клиент, а как быть, если с вашими клиентами вы обмениваетесь счетами и накладными по обычной почте? Реально ли подключить ваших клиентов к системе ЭДО или платформе, которую использует фактор? От решения этих и других вопросов документо-оборота зависит скорость финансирования и накладные расходы в работе по факторингу.

Часть из этих условий определяется до подписания договора, часть неизбежно возникает в процессе работы с фактором и развития вашего бизнеса. Не бойтесь трудностей и помните, что вы вместе с фактором строите систему, которая будет работать в автоматическом режиме без поломок и форс-мажоров, снабжая ваш бизнес оборотными средствами и освобождая вас от рутины, связанной с управлением задолженностями ваших клиентов. Чем больше вопросов улажено и обсуждено на этапе ее проектирования, тем проще, надежнее и быстрее она будет работать для вас.

Работаем по факторингу



ВЫБИРАЕМ ПРОДУКТ

Выбор продуктового решения определяет ваши потребности и их отражение в условиях, предлагаемых фактором. В зависимости от вида факторинга меняется не только его стоимость, но и ваше взаимодействие с клиентами, документооборот и даже коммерческие условия ваших договоров с клиентами.

Факторинг с правом регресса

Классический инструмент предотвращения кассовых разрывов при работе с отсрочками платежей – факторинг с правом регресса. Вы получаете от фактора деньги в обмен на подписанные вашим клиентом акты и счета-фактуры в любой момент, как только у вас появляется необходимость в оборотных средствах. Взамен вы уступаете фактору право на получение всей выручки, поступающей от вашего клиента, то есть на сбор дебиторской задолженности по вашему договору. Собранные платежи фактор в тот же день направляет на ваш счет в том же или в другом банке. Но если ваш клиент не расплатился, фактор вправе потребовать возврата ранее выданных вам средств и комиссионного вознаграждения.

Факторинг с правом регресса, обычно, первый продукт, с которого начинается факторинговая история большинства компаний. Это самый «легкий» вид факторинга по

составу действий, выполняемых фактором, следовательно, и самый дешевый.

Вот список главных опций, которые вы получаете по данному виду факторинга:

- авансирование будущей выручки (выплата первого платежа) без залога;
- расчет суммы (лимита) поставок с отсрочкой платежа для ваших клиентов;
- четкий график поступления выручки от ваших клиентов, включая напоминание им о сроках оплаты ваших счетов;
- льготный период (период ожидания) в днях, в ходе которых ваш клиент может перечислить фактору просроченный платеж, а фактор не будет требовать от вас возврата аванса (первого платежа);
- аналитическая информация о финансовом состоянии и платежной дисциплине ваших клиентов, включая прогноз оплаты поставок с отсрочкой платежа в будущем.

Пошаговая схема факторинга с правом регресса:

1. Ваша компания имеет действующий договор поставки с отсрочкой платежа.
2. Вы заключаете договор факторинга с фактором, им оформляется уступка выручки по договору.

3. Ваш клиент получает уведомление о факторинге для оплаты поставок на счет фактора.
4. Вы передаете фактору документы о приемке поставок и заявку на финансирование.
5. Фактор авансирует выручку по поставкам (первый платеж).
6. Ваш клиент оплачивает поставку полностью на счет фактору, фактор перечисляет вам второй платеж (невыплаченная ранее сумма поставки минус комиссия).
7. Если ваш клиент не оплачивает 100% на счет фактора, включается льготный период; если по его окончании оплаты нет – вы возвращаете первый платеж и оплачиваете услуги фактора.

На заметку:

Использовать факторинг с правом регресса выгодно, когда дефицит оборотных средств не критичен, клиенты – крупные компании, бизнес имеет потенциал для роста (товары или услуги пользуются спросом) или рост ограничен определенным сезоном.

Вот несколько бизнес-ситуаций, когда факторинг с правом регресса будет уместен:

- продажи не растут из-за отсутствия оборотных средств для закупки товара, сырья и комплектующих или предоплаты подрядчикам;
- требуется разовое (сезонное) увеличение объемов продаж, в остальное время дополнительные деньги в обороте не нужны;
- клиент – крупная известная компания, не испытывает проблем с деньгами, но платит неаккуратно;
- отсрочки платежа составляют несколько месяцев в среднем по отрасли, что создает постоянный дефицит оборотных средств;
- оформление кредита на пополнение оборотных средств невозможно из-за отсутствия свободного залога или уже имеющейся высокой кредитной нагрузки;
- клиенты требуют увеличения отсрочки под угрозой расторжения договора.

Дополнительные возможности для улучшения предложения по факторингу с правом регресса:

- ваш клиент находится на расчетно-кассовом обслуживании в банке фактора (либо сам фактор – банк), то есть движения по его счетам доступны для анализа фактору;
- ваш клиент кредитуются в банке фактора (либо сам фактор – банк), в этом случае ваш клиент уже имеет кредитный лимит, который может задействовать фактор при работе по факторингу с вашей компанией;
- между вашей компанией и вашим клиентом налажен электронный документооборот (заказы, документы об отгрузке, акты и счета-фактуры (универсальные передаточные документы) оформляются в электронном виде, подписываются электронной подписью);
- ваш клиент использует платформу для обмена документами по факторингу или может к ней подключиться.

Факторинг с правом регресса имеет ряд недостатков, о которых вам необходимо знать до запуска продукта:

- размер первого платежа (аванса) всегда ниже 100%;
- фактор часто оценивает кредитный риск вашей компании, что может привести к отказу от сотрудничества;
- необходимо поддерживать достаточный запас денежных средств на счете, чтобы иметь возможность вернуть фактору первый платеж и комиссию (иногда это требование зафиксировано фактором в договоре);
- чтобы снизить стоимость своих услуг фактор может не выполнять ряд функций по управлению дебиторской задолженностью.

Схема с правом регресса (поставщик возвращает первый платеж фактору при неоплате поставки) также задействована в других факторинговых продуктах, имеющих различные наименования. Наиболее часто факторинг с правом регресса предоставляют банки.

Факторинг без права регресса

Наиболее востребованный факторинговый продукт сочетает в себе финансирование, учет и проведение взаиморасчетов, инкассацию выручки и защиту от риска неоплаты поставок вашими клиентами. Факторинг без права регресса, как правило, предусматривает покупку фактором будущей выручки (дебиторской задолженности) вашей компании. Механизм аналогичен операции по обмену валюты – счета-фактуры и акты обмениваются на рубли, после этого вам не нужно беспокоиться и следить за движением курса.

Вот список главных опций, которые вы получаете по данному виду факторинга:

- авансирование будущей выручки (выплата первого платежа) без залога;
- расчет суммы (лимита) поставок с отсрочкой платежа для ваших клиентов;
- защита от рисков неплатежей либо поручительство за ваших клиентов;
- передача с баланса дебиторской задолженности;
- аналитическая информация о финансовом состоянии и платежной дисциплине ваших клиентов, включая прогноз оплаты поставок с отсрочкой платежа в будущем;
- комплекс действий по управлению расчетами с вашими клиентами вплоть до взыскания просроченных платежей полностью лежит на факторе.

Пошаговая схема факторинга без права регресса такая же, что и при факторинге с регрессом, отличие – в последнем шаге: если ваш клиент не оплачивает 100% на счет фактора, тот самостоятельно обеспечивает урегулирование долга до его полного погашения.

Факторинг без права регресса называют факторингом «с полным сервисом» - фактор берет на себя все риски и все издержки по получению денег с ваших клиентов.

Этот продукт раскрывает лучшие черты факторинга. Однако получить его возможно далеко не всегда: фактор должен быть уверен в устойчивом финансовом состоянии

вашего клиента, его платежеспособности, отсутствии с его стороны рекламаций по поставкам или других денежных требований.

Поэтому факторинг без права регресса чаще всего получают поставщики крупных известных компаний, в том числе с государственным участием, имеющие кредитные рейтинги и созданные в форме публичных акционерных обществ. Если ваш клиент кредитует в банке, где есть факторинг, ваши шансы на получение факторинга без регресса автоматически повышаются.

Недостатки у факторинга без права регресса тоже имеются:

- более высокая стоимость услуг в составе продукта;
- факторы чаще отказывают в приеме на факторинг ваших новых клиентов, если сами не могут адекватно оценить их финансовое состояние и платежную дисциплину;
- риски недобросовестности фактора при оформлении сделки (сохранение кредитного риска на поставщике) и при взыскании оплаты с ваших клиентов (риск нарушения коммерческих отношений).

Использовать факторинг без права регресса выгодно, когда оборотные средства необходимы для расширения рынков сбыта, работы с новыми крупными клиентами по большим договорам, предоставления дополнительной отсрочки платежа для удержания крупных и важных клиентов, для улучшения структуры бухгалтерского баланса за счет продажи дебиторской задолженности, например, перед получением инвестиционного кредита.

Схема факторинга без права регресса также используется в других продуктах, в основном предполагающих отдельное соглашение между фактором и вашим клиентом: реверсивный, закупочный, агентский и другие.

Кроме покупки дебиторской задолженности факторинг без права регресса может иметь форму поручительства фактора за ваших клиентов: дебиторская задолженность не продается, оставаясь на вашем балансе, а при неоплате в срок поручительство раскрывается.

Международный факторинг

Для участников внешнеэкономической деятельности в арсенале факторинговых продуктов существуют экспортный и импортный факторинг.

Если ваша компания поставяет товары за рубеж, а отсрочка платежа, получение валютной выручки и проведение расчетов являются проблемной зоной, экспортный факторинг может стать хорошим решением. Фактор авансирует поступление выручки от иностранного клиента, обеспечит соблюдение сроков оплаты и поддержку валютного контроля, а при подозрении, что ваш клиент не сможет расплатиться вовремя – заранее проинформирует вас о грядущих сложностях.

При импортном факторинге действует зеркальная схема, ваша компания получает отсрочку оплаты поставок из-за рубежа, а фактор в России гарантирует вашему поставщику своевременное и полное поступление выручки. При импортном факторинге финансирование вашей компании не выплачивается, а фактор в России часто взаимодействует со своим коллегой в стране поставщика.

Эти продукты только набирают популярность и доступны не у многих факторов. Более подробно о них можно узнать на Портале внешнеэкономической информации по адресу www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/ и в Российском Экспортном Центре по адресу www.exportedu.ru/.

ЧИТАЕМ ДОГОВОР

Продукт определен, лимит установлен – время отразить договоренности на бумаге. Здесь вам понадобится квалифицированный юрист, дотошность и природная любознательность. Названия договоров у всех факторов примерно одинаковые, например, «генеральный договор факторингового обслуживания». Звучит внушительно, но большинство условий, о которых вы договорились, как правило, содержатся не в самом договоре, а в приложениях к нему.

Самые принципиальные моменты касаются описания продукта, расчета стоимости и состава услуг, размера первого платежа, тарифов и комиссий, ответственности перед

фактором при неплатежах вашего клиента, наличия и условий льготного периода, а также штрафных санкций.

На заметку:

При анализе договора факторинга вооружитесь юристом и двумя вопросами: «Где написано то, что о чем мы договорились?» и «Что означает этот пункт?»

Например, если фактор обещает напоминать вашим клиентам о наступлении сроков оплаты, то в договоре эта услуга может означать «административное управление дебиторской задолженностью». Если ваш продукт «факторинг без права регресса», проверьте, как он описан юридически и соответствует ли формулировка сути услуги.

Не стесняйтесь выходить за рамки стандартных формулировок, смысл которых вы не понимаете, уточняйте состав платных услуг фактора, обязательно читайте все приложения и дополнительные соглашения к договору факторинга. Даже если договор представлен в виде оферты, у вас всегда есть возможность отразить ваши формулировки в приложении к нему.

Обратите внимание: с 1 июня 2018 года действует новая редакция главы 43 ГК РФ, ей должен соответствовать договор факторинга, который вы подписываете. Фактор должен отразить в договоре не менее двух из четырех действий, перечисленных в пункте 1 статьи 824 ГК РФ. Иными словами, факторинг – это всегда финансирование плюс услуга, либо две услуги без финансирования. Если в договоре услуги не прописаны или их формулировки отличаются от содержащихся в ГК РФ, такой договор может быть признан недействительным.

Подписание договора может занять некоторое время, приложения и дополнительные соглашения к договору могут подписываться одновременно или по мере согласования. Например, после установления лимита финансирования, если он превышает 25% активов на балансе вашей компании, фактор может запросить согласия на одобрение крупной сделки участниками общества (акционерами) вашей компании.

ПОДПИСЫВАЕМ УВЕДОМЛЕНИЕ

Ключевой документ факторинг – уведомление об уступке денежного требования (или уведомление о факторинге), которое фактор и ваша компания подписывают и направляют на подпись вашему клиенту. Уведомление сообщает вашему клиенту о заключении договора факторинга и о необходимости перечислять выручку на счет фактора.

Суть документа – информированное согласие вашего клиента на взаимодействие с фактором. Если ваш клиент не информирован или не согласен, либо на уведомлении подпись неуполномоченного лица – фактор откажется от работы с таким клиентом (за исключением продукта «закрытый факторинг»).

С юридической точки зрения уведомление должно отвечать требованиям статей 385 и 830 ГК РФ, в нем должны быть указаны:

- реквизиты договора поставки (работ, услуг), заключенного между вашей компанией и вашим клиентом;
- указание на то, что ваша компания заключила договор факторинга;
- реквизиты этого договора факторинга;
- момент начала факторинга, то есть дата или событие, после наступления которого ваш клиент обязан перечислять платежи не на ваш счет, а на счет фактора;
- реквизиты счета фактора, на которые ваш клиент будет обязан производить оплату в соответствии с уведомлением, а также контакты представителя фактора, которому ваш клиент может задать вопросы о порядке расчетов и о факторинге в целом.

Иногда в уведомление включают порядок дальнейшего взаимодействия и документооборота между вашим клиентом, вашей компанией и фактором, ваше согласие на передачу фактору информации о принятых вашим клиентом поставках и сроках их оплаты по договору, описание действий при прекращении факторинга.

Уведомление чаще трехстороннее, то есть бумажный оригинал уведомления подписывается в трех экземплярах вами, фактором и вашим клиентом. На каждого подписывающего

должны иметься доверенности или иные документы, подтверждающие право подписи таких документов.

Поскольку между фактором и вашим клиентом договор факторинга не заключается, скорее всего, подписание уведомления станет вашей заботой. Если ваш клиент не понимает, не хочет или просто отказывается подписывать уведомление, подключите к общению представителя фактора, который объяснит особенности факторинга вашему контрагенту и обеспечит запуск сделки.

На заметку:

Если все три стороны используют электронный документооборот или специализированную факторинговую платформу, процесс подписания уведомления значительно упрощается.

Как только уведомление подписано, в одностороннем порядке поменять существенные условия договора поставки (работ, услуг) без ведома фактора возможности не будет – такое условие, как правило, содержится в договоре факторинга. Отозвать уведомление без ведома фактора также не получится, это можно сделать только при расторжении договора факторинга.

Если по одному и тому же договору поставки ваш клиент получил два и более уведомлений, то каждый фактор должен доказать, что дебиторская задолженность по этому договору была уступлена именно ему. Это причина конфликтных ситуаций, которые не нужны вашему бизнесу. (Подробнее ситуация расторжения договора факторинга и перехода к новому фактору будет описана далее).

ОБМЕНИВАЕМСЯ ДОКУМЕНТАМИ

Документооборот факторинга формируется из трех основных блоков:

1. Документы, подтверждающие факт поставки товара, выполнения работ, оказания услуг, и их приемку для последующей оплаты. В состав таких документов могут входить:

- накладная по форме «ТОРГ-12»;
- универсальный передаточный документ;

- акт об оказании услуг, выполнении работ, в том числе по отдельным этапам;
- счет-фактура;
- товарно-транспортная накладная;
- путевой лист и иные документы, подтверждающие перевозку груза;
- электронный документ стандарта RECADV;
- другие.

2. Документы, подтверждающие уступку, то есть переход права на получение оплаты за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги от вашей компании к фактору. В состав таких документов могут входить:

- договор факторинга с приложениями к нему;
- акт уступки денежных требований;
- реестр денежных требований;
- другие.

3. Документы, подтверждающие полное исполнение обязательств вашим клиентом по договору с вами и вами по договору факторинга. Как правило, это платежные поручения с отметками банка.

Большинство документов в каждом из трех блоков уже существуют в электронном формате, в том числе утвержденном ФНС России, например, универсальный передаточный документ, который заменяет счет-фактуру и накладную. Факторы активно сотрудничают с операторами ЭДО, внедряют собственные ИТ-решения и платформы для обмена юридически значимыми документами без использования бумажных оригиналов.

Еще более развит ЭДО в федеральных торговых сетях, работающих по всей России с поставщиками товаров народного потребления.

Однако бумажные оригиналы документов могут понадобиться даже в случае использования ЭДО – таковы требования, например, налоговых, судебных органов власти.

СЧИТАЕМ И ОПЛАЧИВАЕМ КОМИССИЮ

Порядок расчета и оплаты комиссий фактора должен быть вам понятен не только на

стадии заключения договора, но и в процессе его исполнения. Лучший способ подготовиться – вооружиться калькулятором и вместе с сотрудником фактора рассчитать сумму комиссий за факторинг для первых двух-трех месяцев, если отсрочка не превышает 14-20 дней, или для полугода, если отсрочка больше.

На заметку:

Обратите особое внимание на расчет стоимости факторинга в течение льготного периода, когда ваш клиент «вышел в просрочку»: нередко тарифы в этот период повышаются или включаются штрафные санкции, которые оплачиваются вами напрямую либо вычитаются из суммы выручки, получаемой от вашего клиента.

Факторинговая комиссия может оплачиваться путем зачета требований фактора, как указано в пункте 4 статьи 830 ГК РФ. В этом случае фактор вычитает ее из второго (при поступлении выручки) или первого платежа (при перечислении средств на ваш счет).

Комиссии за факторинговое обслуживание и документооборот (при наличии) часто оплачиваются отдельно по выставленным счетам, при этом услуги могут облагаться налогом на добавленную стоимость. Необходимо определить график выставления счетов фактором, чтобы синхронизировать его с поступлением выручки на ваш банковский счет. Введите правило регулярных сверок взаиморасчетов с фактором, это упростит сотрудничество и позволит вам понимать, сколько вы платите за факторинг и как эти расходы можно снизить.

РАБОТАЕМ С ЗАДЕРЖКАМИ ОПЛАТЫ, РЕГРЕССОМ

Задержки оплаты ваших счетов клиента – распространенная практика. Для того, чтобы ее изменить конкретно для вашего бизнеса вы и привлекаете фактора.

Иногда задержки носят технический характер, например, ваш клиент оплачивает все счета в определенный день недели, или дата оплаты приходится на выходной день, или средства приходят на счет фактора с задержкой по вине другого банка. Иногда причиной становятся

ваши нерегулированные взаимные обязательства или споры с клиентом. Иногда ваш клиент перестает платить всем поставщикам, иногда только вам.

По каждой из возможных ситуаций у вас должно быть понимание причин и алгоритма действий, в которых главная роль принадлежит фактору – ведь именно за них он получает от вас комиссию (если не получает, то главная роль - ваша).

Общение сотрудников фактора с сотрудниками ваших клиентов не должно портить ваши взаимоотношения с клиентами, но и утаивать от фактора истинные причины

ухудшения платежной дисциплины клиента не следует. Точно также как фактор предупредит вас о возникающих рисках поставок с отсрочкой (на реализацию) из-за финансовых проблем клиента, вам лучше сообщать фактору о возможных перебоях с оплатами поставок и их причинах.

Если диалога нет, фактор может остановить финансирование будущих поставок до получения оплаты за предыдущие, сократить лимит или процент первого платежа, и в итоге выставить регрессной требование о возврате финансирования по поставкам, не оплаченным вашим клиентом.

ИСПРАВЛЯЕМ ОШИБКИ И РАЗБИРАЕМСЯ С ПРЕТЕНЗИЯМИ

Во всех взаимоотношениях, где есть обязательства, учет и расчеты – ошибки неизбежны. Факторинг призван снизить их количество, но устранить полностью может только со временем, когда все механизмы будут отлажены до автоматизма, а «человеческий фактор» исключен с помощью цифровых технологий. Вот некоторые наиболее частые ситуации, встречающиеся в факторинге, и пути их решения:

ПРИЧИНА ОШИБКИ	КАК ИСПРАВИТЬ
Клиент получил уведомление о факторинге, но не поменял реквизиты для оплаты в бухгалтерской программе. В результате платеж поступил не на счет фактора, а на счет вашей компании, как обычно.	Сообщите фактору об ошибке, верните платеж клиенту как ошибочно направленный или проведите зачет с фактором (в счет следующей поставки на ту же сумму)
Клиент получил уведомление о факторинге, но решил не оплачивать один или несколько счетов из-за того, что ваша компания не выполнила свои обязательства по другому договору (например, не оплатила бонус).	До начала работы по факторингу и в процессе работы проводите регулярную сверку взаимных обязательств с вашим клиентом, копии направьте фактору – ваш зачет с клиентом возможен только с его согласия, так как выручка уже уступлена ему.
Клиент подписал акт о приемке товара, но через несколько дней обнаружил недостачу или несоответствие спецификации. Фактор выплатил первый платеж, но ваш клиент точно не оплатит 100% по счету.	Сообщите фактору о возврате товара или уменьшении суммы по счету после приемки. Фактор не может участвовать в вашем товарном споре, но способен урегулировать задолженность без санкций к вашей компании, например, снизив процент первого платежа по следующим поставкам.
Фактор не удовлетворил заявку на финансирование либо не перечислил вторые платежи по поставкам, которые были оплачены вашим клиентом ранее.	Запросите сверку взаимных расчетов с фактором. Возможно у вас есть задолженность по оплате его счетов. Если нет, выясните причину – она может быть не связана с вами и вашим клиентом.

Работаем по факторингу

Лучшим решением для исправления ошибок и урегулирования претензий всегда являются переговоры. Современные средства связи позволяют общаться в режиме онлайн из любой точки страны, открытый диалог и доброжелательное взаимодействие с фактором помогут вам избежать подводных камней не только в факторинге.

РАСТОРГАЕМ ДОГОВОР, ПЕРЕХОДИМ К ЛУЧШЕМУ ФАКТОРУ

Все успешные взаимоотношения в жизни и в бизнесе объединяют два события: начало и конец. Факторинг – не исключение. Наиболее частые причины расставания с фактором:

- отсутствие необходимости во внешнем финансировании оборотного капитала;
- потребности в оборотном капитале выросли и лимит фактора больше их покрывает;
- ваша компания получила более выгодное предложение от другого фактора;
- ваша компания закрывается.

Так как большинство договоров факторинга бессрочные их формальное расторжение не требуется. Но если вы продолжаете сотрудничество с вашим клиентом, но не с фактором, необходимо «переключить» оплаты обратно на ваши счета. Вот общая последовательность шагов:

1. Официальный запрос действующему фактору о прекращении факторинга
2. Проведение сверки взаимных обязательств, включая поставки, которые будут оплачены в будущем
3. Подписание соглашения о порядке погашения взаимных обязательств (либо о выкупе новым фактором задолженности вашей компании)
4. Погашение взаимных обязательств между вашей компанией и фактором, так называемый «выход в ноль».
5. Подписание трехстороннего уведомления об обратной уступке между вашей компанией, вашим клиентом и фактором, с которым факторинг заканчивается

Такой порядок рекомендован к применению членам Ассоциации факторинговых компаний. Ознакомиться с ним подробнее можно по этой ссылке: www.asfact.ru/debitoram/



Работаем по факторингу

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ПРОВЕРКИ ФАКТОРИНГА ПРИ ЕГО ЗАПУСКЕ

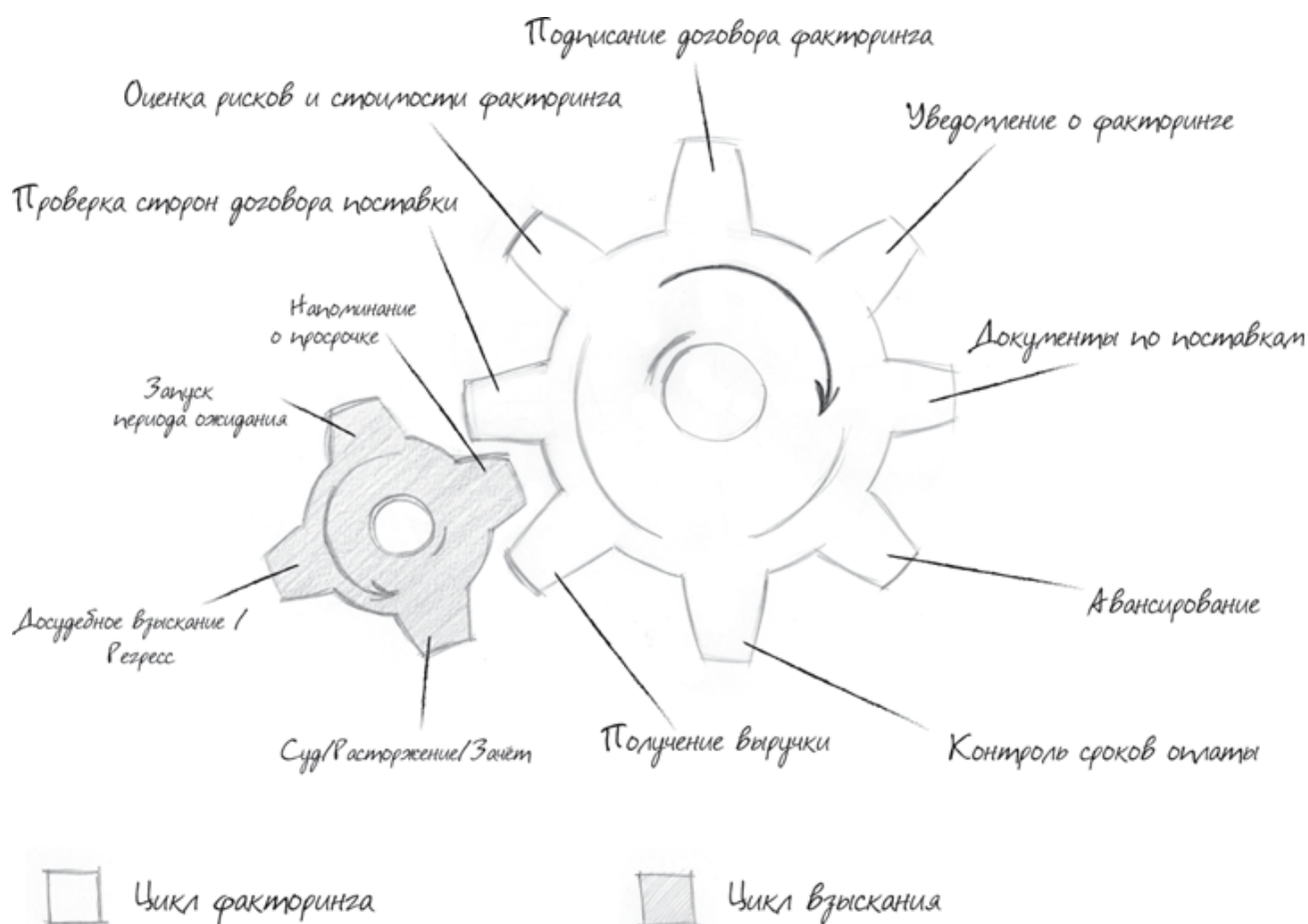
Основные вопросы о факторинге	Да или Нет?
Вам понятен принцип факторинговой сделки, ее стороны и взаимные обязательства?	
Вам понятен факторинговый продукт как он описан в договоре факторинга? Можете описать его точно, но своими словами?	
Вам понятен состав услуг (действий), которые берет на себя фактор по договору факторинга? Можете перечислить их своими словами?	
Вам понятен принцип обмена документами при факторинговой сделке?	
Вы сделали пробный расчет стоимости факторинга по одной поставке, расходы в месяц, за квартал?	
Из тарифов и приложения к договору факторинга вам понятно сколько и за какие услуги фактора вы платите?	
Вы знаете последовательность своих действий при подписании уведомления?	
Вы понимаете, как сотрудники фактора будут взаимодействовать с вашими клиентами?	
Фактор проинформировал вас о том, какие ошибки могут возникать в процессе запуска факторинга и как исправлять эти ошибки?	
Вы понимаете, что такое «льготный период» (период ожидания) при регрессном факторинге и какие условия его использования?	
Вы понимаете, какие штрафные санкции включены в договор факторинга и/или его приложения и в каких ситуациях они применяются?	
Вы закрепили в договоре факторинга пошаговый алгоритм его прекращения, обратной уступки или выкупа задолженности?	

Работаем по факторингу $\downarrow \uparrow$ Р

Что у фактора внутри?

Факторинг призван удовлетворять потребности вашего бизнеса, предоставлять оборотный капитал, управлять кредитными рисками и рисками ликвидности, улучшать платежную дисциплину ваших клиентов. Технологичность и цифровизация, однако, не отменяют тот факт, что в договоре факторинга две активные стороны: вы и фактор. И от того, как строятся ваши взаимоотношения, как быстро вы и ваши сотрудники найдут общий язык с сотрудниками фактора, зависит немало.

Для комфортного взаимодействия вам следует знать, что происходит внутри факторингового механизма, понимать принципы и алгоритмы его работы. Эти знания не будут лишними, если вы хотите получить от факторинга максимум выгоды при минимуме затрат.



На рисунке с шестеренками описан бизнес-процесс факторинга как его видит сам фактор. И на каждом этапе-зубце фактор использует свои ресурсы для вашего бизнеса.

В начале сотрудничества вы взаимодействуете с фактором почти на каждом этапе – от проверки сторон договора до контроля сроков оплаты и урегулирования просрочек.

Со временем частота взаимодействия будет снижаться и, в идеале, сведется до трех

этапов цикла: «Документы по поставкам», «Авансирование» и «Получение выручки».

Если взаимодействие осуществляется при помощи электронного документооборота либо специализированной платформы, обеспечивающей 100% подтверждение документов по поставке, время от момента вашей заявки до выплаты первого платежа (аванса) может сократиться с нескольких дней до нескольких часов.

Взаимодействие на этапах «Цикла взыскания» зависит от факторингового продукта, масштабов сбоя и принятых у фактора процедурах работы с задержками оплаты и просроченной задолженностью.

ЗАЧЕМ ЖЕ СТОЛЬКО ДОКУМЕНТОВ?

Несмотря на то, что факторинг не лицензируемый вид деятельности, все операции фактора увязаны с финансовой системой, в которой существуют свои правила, обязательные требования и обычаи делового оборота.

На этапе подготовки к заключению договора фактор запрашивает у вашей компании множество документов – многие из них стандартные, другие не отличаются от списка, требующегося для предоставления кредита, какие-то вы будете собирать в первый раз.

Предоставление документов очень важно, поскольку и банки и факторинговые компании обязаны соблюдать принцип KYC (Know Your Customer – Знай Своего Клиента). Он распространяется на все организации, работающие в финансовой сфере.

Факторинговые компании наравне с банками обязаны выполнять требования Федерального закона от 07.08.2001 №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма». Собранные документы формируют досье по вашей компании, его обязан иметь каждый фактор. Соблюдение этого требования в факторинговых компаниях проверяет специальная служба – Росфинмониторинг, в банках – ЦБ РФ.

Другой комплект документов и информации, которые запросит фактор, будет касаться непосредственно вашей компании и ваших клиентов. Вот примерный список:

- заверенные копии учредительных документов, свидетельства, копии паспортов и приказов о назначении лиц, имеющих право подписи – эти данные собираются в случае, если ваша компания не является клиентом банка фактора;
- финансовая информация, включая оборотно-сальдовые ведомости по 60, 62, 76 счетам, анализ 51 счета субконто и

дебиторской задолженности - эти данные собираются для установления лимита, определения уровня риска по сделке и качества дебиторской задолженности;

- бизнес-справка и анкеты по форме фактора, обязательные для заполнения – эта информация собирается для оценки ваших клиентов в случае, если они обслуживаются (имеют счета) не в банке фактора.

ЦЕНА ФАКТОРИНГА ДЛЯ ФАКТОРА

Ваша компания выбирает стоимость факторинга, исходя из своей нормы прибыли и маржинальности продаж. Фактор оценивает стоимость риска ваших продаж. И не только с конкретным клиентом. Но и с другими, а также с вашими поставщиками и подрядчиками.

На заметку:

Чем больше информации получает фактор для анализа, тем более точную финансовую модель он сможет построить на основе собранных данных, тем более выгодные условия вы получите по договору факторинга.

Фактор анализирует не только ваш бизнес, но и дебиторскую задолженность, которая возникает в процессе продаж вашим клиентам (процесс называют «андеррайтинг», он заимствован из страховой отрасли). Лимит, процент первого платежа, цена факторингового обслуживания – всё это определяет предложение фактора по итогам андеррайтинга.

На этом же этапе фактор решает, на чем он будет зарабатывать:

- на комиссиях за предоставление денежных средств, то есть на объеме операций;
- на сервисах по взаимодействию с вашими клиентами, то есть на управлении кредитным риском и дебиторской задолженностью;
- на услугах документооборота, который ваша компания будет использовать в том числе для управления своими продажами;
- на различных дополнительных комиссиях по продукту;
- на синергии факторинга и других продуктов своего банка.

Работаем по факторингу

Фактор заинтересован в поддержании рентабельности своих операций так же, как и в прибыльности ваших. Поэтому если ваши продажи, по оценке фактора, не будут генерировать достаточный доход даже при использовании факторинга – его предложение будет ограничено либо вовсе недоступно. Если же риски относительно невысоки, ваши клиенты прозрачны и понятны фактору, а продажи имеют тенденцию к росту, ваша компания получит хорошие условия, которые по мере оправдания оптимистичных прогнозов будут только улучшаться.

ВАШИ КЛИЕНТЫ – ДЕБИТОРЫ ДЛЯ ФАКТОРА.

Фактор должен общаться с вашими клиентами. Без этого факторинг не работает на полную мощность. Три ключевые темы этого общения:

- уведомление о факторинге, которое обеспечивает так называемое «переключение платежей» по вашему договору с клиентом;
- верификация поставок – получение от вашего клиента письменного подтверждения приемки товара или услуги, и их оплаты согласно выставленному вами счету;
- получение выручки от вашего клиента на факторинговый счет – завершение расчетов по поставке в установленный договором срок и в полном объеме.

В одном лице фактора вы получаете не только источник оборотных средств, но и кредитного контролера и коллектора, который снимает с вас заботу о напоминаниях клиентам про сроки оплат, урегулирование просрочек и прочие не самые приятные в бизнесе действия.

Отсутствие у ваших клиентов желания, ресурсов или возможностей взаимодействовать с фактором, например, при верификации документов по поставке не исключает их обязанности по оплате этих поставок на счет фактора согласно уведомлению. Коммуникация ваших клиентов с фактором обеспечивает защиту от рисков всех участников факторинговой операции.

ЗАПРЕЩЕННЫЕ ПРИЕМЫ

Факторинг – это система, основанная на процедурах и правилах. Если они нарушаются, прекращается и факторинг. Вот список наиболее частых причин остановки авансирования выручки, расторжения договоров факторинга и судебных исков со стороны факторов:

1. Договор факторинга заключается должностным лицом, не имеющим на это полномочий или без одобрения учредителями компании (для крупных сделок).
2. Документы о приемке товаров, работ, услуг, предоставляемые фактору не соответствуют данным учетных систем компании-покупателя.
3. Компания-поставщик и компания-покупатель проводят взаимозачеты без ведома фактора.
4. Компания-поставщик и компания-покупатель игнорируют уведомление о факторинге и рассчитываются напрямую.
5. На факторинг передаются поставки, которые заведомо не будут оплачены.



