

# Факторинг



**Райффайзен**  
**БАНК**

Разница в  
отношении



# 1. Работа с дебиторской задолженностью

# Отсрочка платежа -

+	-
<b>конкурентоспособность</b>	<b>кредитный риск</b>
	<b>кассовый разрыв</b>
	<b>операционный расход</b>

# 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	<b>дополнительные расходы для покупателя</b>
безусловный характер	<b>обеспечение</b>
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	<b>СТОИМОСТЬ = % + СТОИМОСТЬ риска</b>
оборотные средства сразу после отгрузки	<b>изменение реквизитов для расчетов с покупателями</b>
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)

<b>Показатель</b>	<b>Влияние факторинга</b>	<b>Причины</b>
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:**

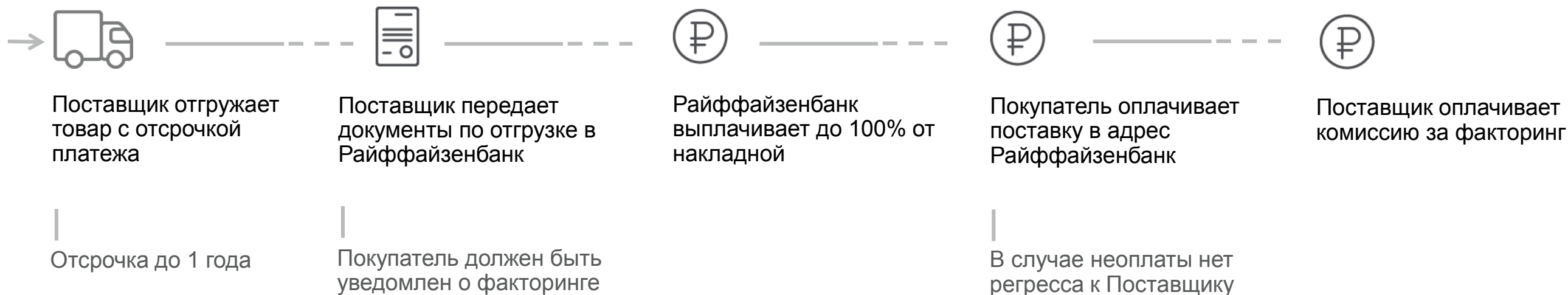
- Финансирование под уступку / покупку денежных требований
- Сбор, учет и предоставление информации о дебиторской задолженности
- Страхование рисков дебиторской задолженности

# **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

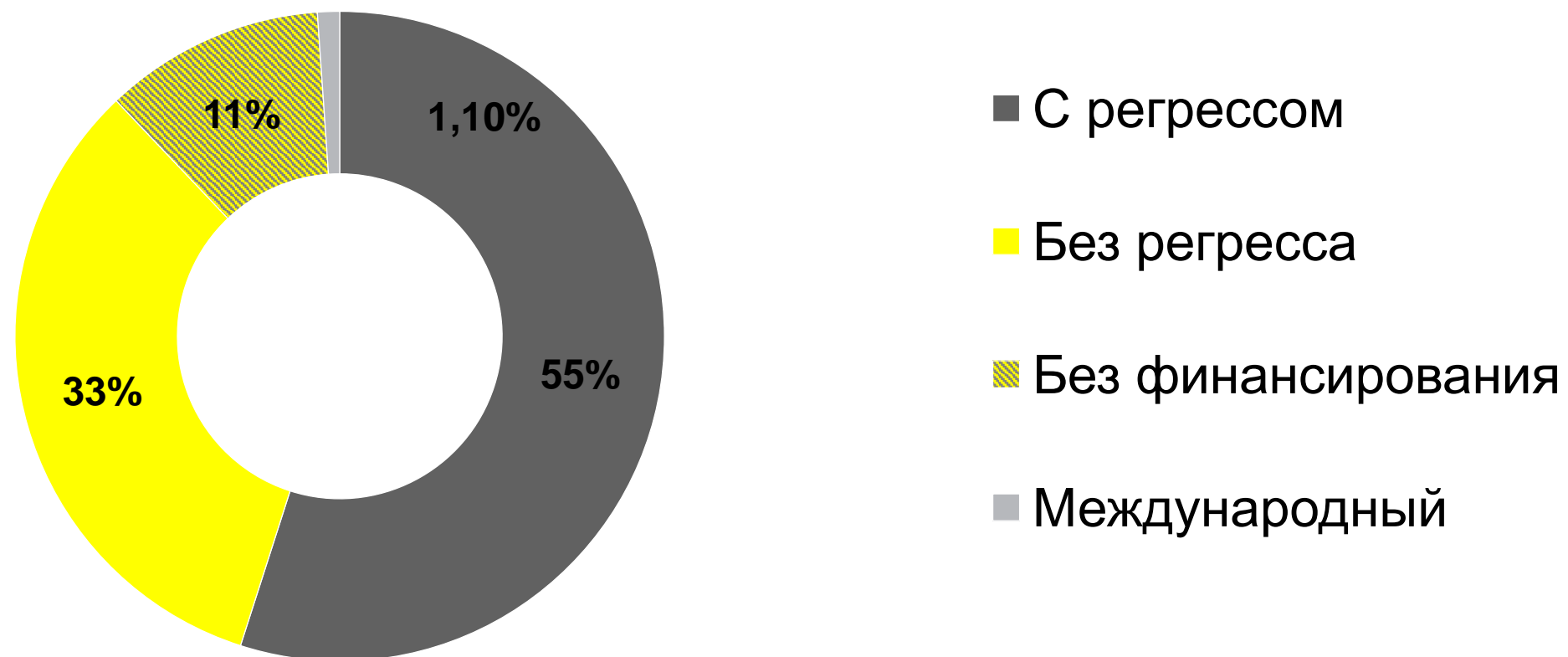


Комиссии уплачиваются  
Поставщиком



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.

---

	<b>Актив</b>	<b>Без факторинга</b>	<b>С факторингом</b>	<b>Разница</b>
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	<b>4 000 000,00</b>	<b>1 000 000,00</b>	<b>- 3 000 000</b>
4	Товарно-материальные запасы	<b>700 000,00</b>	<b>1 300 000,00</b>	<b>+ 600 000</b>
5	Авансовые платежи	<b>200 000,00</b>	<b>700 000,00</b>	<b>+ 500 000</b>
	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	<b>- 1 900 000</b>
	<b>Пассив</b>			
A.	Краткосрочные обязательства			
1	Кредиты (займы)	<b>1 900 000,00</b>	<b>1 000 000,00</b>	<b>- 900 000</b>
2	Задолженность перед поставщиками, персоналом и т.п.	<b>1 700 000,00</b>	<b>700 000,00</b>	<b>- 1 000 000</b>
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	<b>- 1 900 000</b>



# 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](mailto: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](mailto:azakharov@raiffeisen.ru)