Применение факторинга как инструмента стимулирование роста и снижения рисков ведения бизнеса.



"Крупная торговля заключается в том, чтобы купить, хотя бы и дорого, но в кредит, а продать, хотя бы и дешево, но за наличные."

"Ничто так не укрепляет доверие к клиенту, как предоплата ."



Третья сила

Факторинг – это третья сила в связке «продавецпокупатель», которая делает товаропроводящую цепочку крепче.

Фактор дает деньги, берет на себя риски и работает на комфортной для обоих сторон отсрочке.

Деньги + риски

Факторинг – это комплекс услуг для компаний торгующих или закупающих с отсрочкой платежа, включающий:

- Финансирование;
- Покрытие рисков;
- Сервисы.

Как работает?

- 1. Поставка продукции (оказание услуг) на условии отсрочки платежа (до 365 дней).
- 2. Предоставление фактору комплекта отгрузочных документов
- 3. Выплата финансирования до 100% от поставки
- 4. По окончанию отсрочки платежа оплата дебитором на счет фактору
- 5. В случае непоступления оплаты взыскание с дебитора (без регресса) или с поставщика (с регрессом)

Кредиторская задолженность

Дебиторская задолженность



" Берешь чужие и на время, отдаешь свои и навсегда?" "Берешь чужие навсегда – отдают твои контрагенты!"







Покупка дебиторской задолженности ОАО «Интер РАО ЕЭС» перед ЗАО «Межрегионэнергострой» (Группа «Газпром»), сформированной в результате строительства второго энергоблока Калининградской ТЭЦ-2.

Продукт: безрегрессный факторинг

Размер финансирования: 13 млрд рублей

Отсрочка: 365 дней

Особенности сделки:

• Крупнейшая публичная сделка в истории мирового факторинга по сумме единовременного финансирования

"За партию гранита, который мы намерены вырвать у Ризенфельда, мы, конечно, заплатить вперед не можем ... Поэтому мы намерены выдать Ризенфельду вексель сроком на три месяца. Другими словами, мы намерены приобрести гранит почти даром".

"Проходило слишком много времени, пока мы получали деньги с покупателей, а курс денег падал так быстро, что даже самая выгодная сделка приводила к убыткам. И только когда мы стали платить векселями, нам удается кое-как держаться".





ВТБ Факторинг первым в России реализовал факторинговое финансирование поставок автомобилей УАЗ и SsangYong официальным дилерам на основе электронных накладных, подписанных квалифицированной электронной подписью поставщиком и покупателем.

Продукт: безрегрессный факторинг

Лимит: более 6 млрд рублей

География: дилерские центры по всей России

Особенности сделки:

- Электронный документооборот
- Госфакторинг

Чтобы продать что-нибудь ненужное, нужно сначала купить что-нибудь ненужное, а у нас денег нет!



Комплекс факторинговых решений по работе с кредиторской и дебиторской задолженностью, включая финансирование поставок угля и газа на ТГК-5, ТГК-6 и ТГК-9, покупку дебиторской задолженности.

Продукты: закупочный факторинг, факторинг без права регресса,

факторинг с обратным выкупом

Лимит финансирования: 9,6 млрд рублей

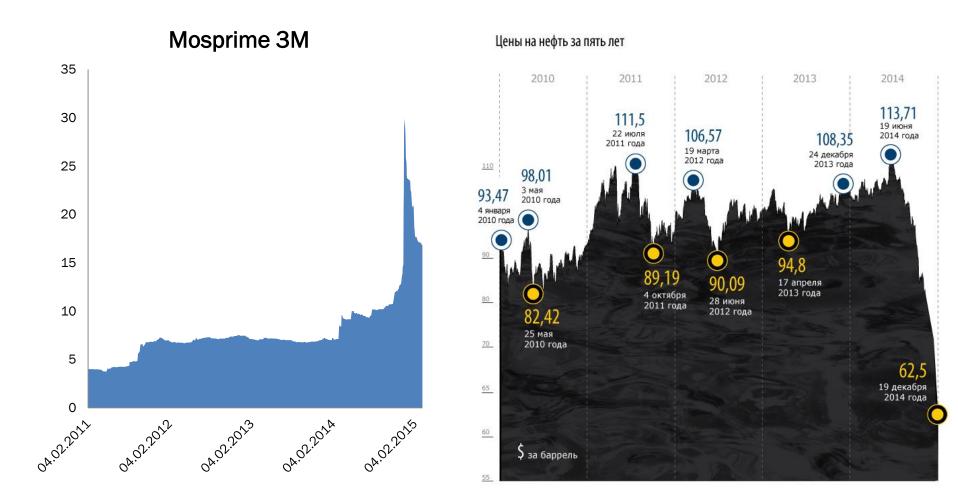
География: вся Россия **Отсрочка:** до 180 дней

Особенности сделки:

• Комбинация различных факторинговых решений

Кое-что изменилось после декабря 2014 года

Денег стало меньше. Деньги стали дороже.



Покупательская способность





Меньше. Во всех отраслях.



Тренды - 2015

Распределения оплаты факторинга между поставщиком и покупателем

Факторинг энергосервисных контрактов

Электронный факторинг Один из самых быстро дешевеющий финансовый инструмент b2b









Госфакторинг:

Поддержать МСП нельзя оставаться в стороне.

Рынок факторинга России 2,5% ВВП 16% ВВП



ВТБ Факторинг - лидер российского рынка факторинга по всем ключевым показателям.

Результаты 2014 года:

- Оборот: более 430 млрд руб.
- Рыночная доля: 29%
 Профинансировано более 1 млн.
 поставок.
- В ТОП-10 мировых фактоинговых компаний IFG

Александр Чекрыгин

Советник Председателя правления Ассоциации факторинговых компаний,

Начальник службы маркетинга ВТБ Факторинг

aschekrygin@vtbf.ru +7(495)7833534 доб. 5264

