

Факторинг — быстро, выгодно, удобно

В последние несколько лет термин «факторинг» уже никого не удивляет, финансировать свои сделки при помощи факторинга очень быстро и удобно. Так, в Европе факторинг является первой услугой, за которой предприятия приходят в банк. В свою очередь, в Латвии эта услуга уже сегодня входит в топ-3 самых востребованных услуг финансирования. О других нюансах «Деловому» рассказала руководитель отдела факторинга SEB Unifizings Диана Вилка.



Лидия БЕЛЯЕВА
chias@chias-daily.com

Что такое факторинг?

Если говорить просто, то это можно представить в виде элементарной схемы: поставщик, лизинговая компания и покупатель. Поставщик, имеющий контракт с покупателем, не ждет, когда его товар будет продан или доставлен покупателю, а заключает договор с лизинговой компанией, которая оплачивает в течение дня до 80-90 процентов стоимости товара, а оставшиеся деньги — по его реализации, естественно, с получением за это своего процента. Самое большое преимущество этого вида деятельности — оборотные средства можно получить сразу и сразу же можно запустить их в работу, а не ждать всех платежей от покупателя.

ФАКТ

В 10 раз может сэкономить предприятие при проведении 10 международных платежей в месяц в рамках группы SEB.

В 4 раза может сэкономить предприятие при проведении через SEB Unibanka 10 международных платежей в месяц.

ной европейской системе международных платежей банк может обеспечить более удобный, быстрый и своевременный перевод средств бизнес-партнеру за границей.

Главное требование к такому виду переводов — в платежном поручении должен быть указан номер счета получателя в системе IBAN, а также SWIFT-код банка получателя. В этом случае комиссию банкам-посредникам и банку-получателю платить не надо! Стоимость такого перевода составит только четыре лата фиксированной комиссии. Это особенно выгодно и удобно, если по договору отправитель оплачивает все комиссионные сборы.

Для стандартных, срочных и экспресс-перечислений в иностранной валюте, а также для стандартных платежей в евро SEB Unibanka разработал очень удобную систему комиссий SHA и OUR. Выбрав любую из предложенных комиссий, предпринимателю не придется высчитывать, сколько денег возьмут банки в качестве комиссий за перечисление, ему сразу будет представлен окончательный счет.

Услуга факторинга предназначена для юридических лиц. Как правило, основные клиенты лизингодателя — это компании, работающие в оптовой торговле, различные производители, а также предприятия, предоставляющие всевозможные услуги. По словам Дианы Вилки, в последнее время услуга факторинга стала особенно уместна с расширением торговых сетей. Крупные клиенты отложенные платежи для маленьких поставщиков заключают сроком на 50 дней и даже больше. Тут на помощь и приходит факторинг. Продавец может реализовать свой товар, получить за него средства и работать дальше, не ожидая, пока с ним расплатится покупатель. Покупатель же получает товар и отсрочку — то есть он может платить тогда, когда товар уже будет реализован.

SEB Unifizings предлагает как внутренний факторинг — продавец и покупатель являются резидентами Латвии, так и экспортный, или международный, факторинг — продавец выступает экспортирующее предприятие, а покупателем — компания, работающая за пределами Латвии.

При экспортном факторинге к проверке подключается страховая компания, собирающая информацию об импортере. Кстати, в последнее время именно экспортный факторинг набирает популярность, особенно в Англию, Ирландию, Данию, Швецию и другие европейские государства. Наибольшим спросом пользуются латвийская пищевая промышленность, предприятия деревообработки и торговля медикаментами.

Говоря о тенденциях последних лет, стоит отметить, что раньше факторингом пользовались в основном солидные крупные компании, однако сейчас эту услугу применяют и новые фирмы, которые на рынке работают всего два-три года и сегодня стараются стремительно наращивать обороты, расширяя собственный рынок сбыта и завоевывая новых клиентов. И если у них растут объемы реализации, то соответственно растет и оборот факторинга.

Как стать клиентом?

Как рассказала Диана Вилка, в отличие от популярной среди предпринимателей кредитной линии, факторинг не требует никакого залога! Клиент должен предоставить только документы, по которым видно, что он поставил товар или услугу и дал отсрочку на какое-то время. Обычно это от 30 до 120 дней. Еще один неоспоримый плюс этой услуги — за факторинг расплачивается



Фото: Митрас Янсонис (A. F.)

В торговле лесом обойтись без факторинга сегодня трудно.

покупатель, все расчеты производятся через счет лизинговой компании, в то время как кредитную линию придется возвращать самому заемщику.

Чтобы стать клиентом SEB Unifizings, клиент должен заполнить заявление, предоставить взаимные договоры с покупателями, а также последний оперативный баланс о деятельности текущего года на конец последнего квартала. Возможность присвоения финансирования рассматривается очень быстро — всего за два-три дня после предоставления всех необходимых документов факторинговой компании. Кстати, очень часто клиенты не ограничиваются одним покупателем, а предпочитают рассчитывать при помощи факторинга почти за все свои сделки.

Бывают случаи, когда для новых клиентов лизинговая компания может попросить дополнительное обеспечение — например, поручительство или залог. Особенно это касается небольших производителей, которые хотят работать с торговыми сетями, где сроки оплаты

счетов несколько дольше. Факторинг для них — идеальная возможность попасть со своей продукцией в крупные торговые сети.

Условия

За использование факторинга клиент платит лизинговой компании проценты, которые обычно не превышают ставку по кредитной линии — 1,5-3% годовых плюс плавающая ставка в зависимости от выбранной валюты. Сделки между двумя латвийскими компаниями финансируются в местной валюте, а в случае экспортного факторинга — в EUR, GBP, SEK, USD.

В зависимости от пожеланий клиента можно выбрать факторинг без регресса или с регрессом. Понятие регресса подразумевает, что если покупатель вовремя не рассчитался с лизинговой компанией, поставщик должен принять дебиторские задолженности на себя. В случае факторинга без регресса банк сам будет получать деньги с должника. Факторинг без регресса немного дороже, зато надежнее. Однако если вы на сто процентов

уверены в своих партнерах, можете использовать факторинг с регрессом.

Кстати, SEB Unifizings не только присваивает финансирование, но и берет на себя администрирование торговых счетов, проводит оценку рисков, рассматривает не только платежеспособность продавца, но и его партнеров-покупателей: как долго компания существует, какая у нее репутация. По словам руководителя факторинга SEB Unifizings, это может быть дополнительной гарантией надежности для продавца. Если лизинговая компания отказывается финансировать сделку с конкретным покупателем — есть над чем подумать, значит, он не очень надежен.

Расходы

Что касается расходов, комиссионные за администрирование задолженностей составляют всего от 0,1% от размера использованного лимита. Однако эти затраты окупаются! Сотрудники SEB Unifizings работают с дебиторами продавца и следят, чтобы все платежи были сделаны вовремя.

Кстати, для клиентов SEB Unibanka SEB Unifizings предоставляет различные скидки — например, снижая ставку или размер комиссионных. Например, за оформление факторинга для постоянных клиентов банка кредитная ставка начинается с 0,4% от лимита. Для совсем новых клиентов комиссионные и проценты первое время несколько выше, чем для постоянных клиентов. Но если заемщик показывает себя с хорошей стороны, то очень быстро лизинговая компания идет ему навстречу и делает условия договора более привлекательными.

Максимальный размер факторинга зависит от оборота компании и ее краткосрочных обязательств. Особенно это касается случаев, если факторинг с регрессом — лизинговая компания должна быть уверена, что в случае если покупатель не расплатится, продавец сможет погасить задолженность и дальше нормально работать. Ведь факторинг должен помогать предпринимателям увеличивать оборот, искать новых партнеров и рынки сбыта.

Так что факторинг — очень удобная и выгодная услуга. Пора начинать пользоваться!

ЛИЧНОЕ МНЕНИЕ

Исполнительный директор Mid-Land Карлис Лапиньш:

— Я сотрудничаю с SEB Unibanka еще с 1991 года, когда только начал свой бизнес. Если бы не доверие банка, то мне было бы сложно развивать свое дело. Очень удобными для предпринимателей являются разнообразные финансовые инструменты. Например, в самом начале своего бизнеса я активно пользовался кредитами, так как своих средств на все необходимые инвестиции у меня просто не было. У меня есть большая туристическая база, которая постоянно требует денежных вложений, так что кредитной линией я пользуюсь до сих пор.

Очень удобным банковским продуктом для меня стал факторинг. Еще одно направление моего бизнеса — импорт сырых нефтепродуктов, не подлежащих обложению акцизным налогом. Поставщики очень ча-

сто просят расплатиться с ними или авансом, или сразу после загрузки товара, а в Латвии мы даем своим клиентам два месяца отсрочки. Здесь-то как раз очень помогает факторинг: мы можем не дожидаться денег от наших покупателей, а расплатиться с поставщиком при помощи лизинговой компании.

За 15 лет работы моего предприятия я был клиентом нескольких банков, но в итоге остановился на SEB Unibanka, сотрудничество с которым не прерывал никогда. Мне нравится, что все услуги можно получить очень быстро, а компетентные сотрудники могут предложить наиболее подходящее решение. Когда я иду в банк с конкретным предложением, то знаю, что меня выслушают и не откажут.