

Факторинг, как одна из форм торгового финансирования малых и средних предприятий

Если в случае долгосрочных инвестиций наиболее подходящим видом финансирования является классический банковский кредит, то при необходимости финансирования торговых оборотов малые и средние предприятия сталкиваются со следующей дилеммой.

С одной стороны, постоянно меняющийся размер дебиторской задолженности, с другой, высокие процентные ставки по контокоррентному кредиту, отсрочки платежей, а также высокие риски неплатежей со стороны клиентов ставят многие компании перед необходимостью построения эффективной системы управления дебиторской задолженностью.

Для решения данной задачи малые и средние предприятия зачастую прибегают к помощи факторинговых компаний. Принцип работы факторинга на протяжении десятилетий успешно зарекомендовал себя на европейском рынке как надежный инструмент финансирования, контроля и страхования дебиторской задолженности.

Актуальная ситуация, особенно в торговом секторе, такова, что большинство крупных клиентов настаивают на предоставлении отсрочки по платежам. Для предприятий поставщиков товаров и услуг результатом предоставления данных отсрочек является замораживание ликвидных средств, необходимых для осуществления инвестиций или финансирования текущих расходов. Для решения проблемы получения краткосрочной ликвидности предприятия, как правило, обращаются к контокоррентным кредитам, что не всегда является оптимальным финансовым решением по следующим причинам: высокие процентные ставки, увеличение зависимости от финансирующего банка, ухудшение рейтинга компании вследствие повышения величины банковской задолженности, что, в свою очередь, уменьшает кредитоспособность предприятия.

В случае же, если обеспечением по контокоррентному кредиту является текущая дебиторская задолженность, то риски неплатежей со стороны клиентов могут существенно осложнить отношения с банком и, как следствие, финансовую ситуацию на предприятии.

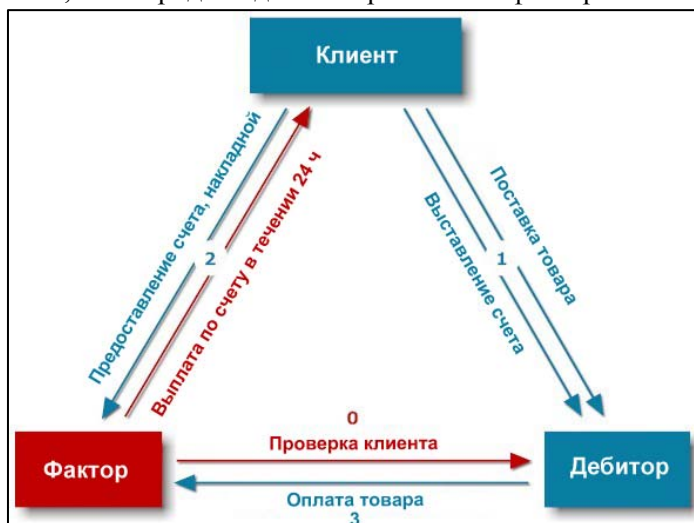
Особенно для малых и средних предприятий проверка кредитоспособности клиента не всегда является возможной по причине высоких временных и финансовых затрат. Конечно же существует возможность страхования клиентов, однако, страховые компании не перенимают 100 % -ый риск и осуществляют страховые выплаты, как правило, спустя несколько месяцев после наступления страхового случая.

В данной ситуации факторинг является одним из наиболее подходящих финансовых инструментов для решения проблемы финансирования, страхования и контроля текущей дебиторской задолженности.

Рынок факторинговых услуг в Германии, в отличие от рынка стран СНГ, характеризуется в первую очередь тем, что большинство факторинговых компаний предлагают услуги по так называемому безрегрессному факторингу, т. е. полностью перенимают на себя риски неплатежей со стороны клиентов. В силу высокой конкуренции и более выгодных ставок рефинансирования второй отличительной особенностью является значительно более низкая стоимость факторинговых услуг.

Несмотря на то, что на практике существуют различные виды и формы факторинговых услуг, в упрощенной форме схема работы по факторингу выглядит следующим образом:

Как только предприятие (клиент факторинговой компании) выполнило свои обязательства по поставке товаров или оказанию услуг и выставила клиенту счет, оно продает данное требование факторинговой компании на основании заключенного факторингового договора. В течение последующих 24 часов факторинговая компания оплачивает предприятию счет за вычетом определенной залоговой суммы. В Германии величина залога составляет, как правило, 10-20 % от суммы счета. По истечении отсрочки по платежам клиент погашает счет перед факторинговой компанией и залоговая сумма возвращается предприятию. В случае, если клиент не в состоянии расплатиться по своим обязательствам, то залоговая сумма возвращается предприятию в срок предусмотренный договором.



Пользуясь услугой факторинга, предприятие получает необходимую ликвидность и исключает риски неплатежей со стороны клиентов. В рамках контракта факторинговая компания также берет на себя проверку кредитоспособности клиентов, что значительно уменьшает связанные с этим расходы предприятия.

Факторинг является гибкой формой финансирования, т. к. его объем изменяется в соответствии с изменением величины дебиторской задолженности предприятия. Кроме того, факторинг позволяет наращивать торговые обороты за счет предоставления или продления отсрочки платежей новым или уже существующим клиентам.

В то же время уменьшение величины дебиторской задолженности способствует улучшению банковского рейтинга компании. За счет увеличения ликвидности предприятие способно, например путем погашения кредиторской задолженности, снизить величину общих долговых обязательств и, соответственно, увеличить шансы на получение дополнительного банковского финансирования.

Таким образом, использование факторинга позволяет предприятиям не только получить необходимую ликвидность, но и построить эффективную систему управления и контроля дебиторской задолженности.

В контексте вышесказанного необходимо отметить, что факторинг не является альтернативой классическому банковскому кредиту. Однако комбинация состоящая из долгосрочного банковского и краткосрочного факторингового финансирования позволяет заложить серьезную основу финансовой стабильности предприятия.

Datum: Dortmund, den 04.06.2012

Unternehmensberatung / Бизнес-Консалтинг

FCM Finance & Consult Mittelstand e. K.

www.finance-and-consult.de/factoring_ru.html

www.finance-and-consult.de/factoring.html

www.finance-and-consult.de