

e.fd.ru

Финансовый директор | 11 Ноябрь 2014

ФИНАНСОВЫЙ ДИРЕКТОР

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСИРОВАНИЕ

Овердрафт и факторинг: как увеличить оборотный капитал на 30 процентов

Цели: получение беззалогового финансирования с минимальными временными затратами.
Как действовать: провести сравнительный анализ рынка банковских услуг, провести расчет эффективной ставки по овердрафту и факторингу.

Ключевой совет: важно быть всегда в финансовом тонусе, отслеживать новости банков, изучать аналитику с целью поиска наиболее выгодного источника кредитования.

Досье компании

ООО «ТЭЛПРО Инжиниринг»

Год основания: 2011.

Сфера деятельности: строительство, электромонтаж объектов энергетики.

Основные факты: направления деятельности компании: проектирование объектов электроснабжения 0,4/6/10/35/110/ 220 кВ; поставка электрооборудования всех классов напряжения; проведение строительно-монтажных работ; проведение пуско-наладочных работ; обслуживание энергообъектов; энергоаудит. Компания обладает сетью филиалов в Центральной части России.

Помимо кредитования и коммерческих депозитов, по моему опыту, очень действенными могут быть еще два банковских продукта: овердрафт и факторинг (также см. «Банковские продукты»). Применяя их в комплексе, можно добиться увеличения оборотного капитала минимум на 30 процентов. Смотрите сами. Компания, имея среднемесячные обороты по расчетному счету в сумме 20 млн рублей в месяц, может смело обращаться в обслуживающий банк для оформления овердрафта в сумме не менее 30 процентов, то есть порядка 6 млн рублей. То же самое можно сказать и о факторинге — его беззалоговая основа позволяет передать на факторинговое обслуживание клиентов с отсрочкой платежа, что помогает увеличить количество оборотных средств минимум на 30 процентов.

Умелое использование овердрафта и факторинга в комплексе помогает вывести бизнес на совершенно другой уровень развития, так как вопрос оперативного самокредитования на ближайшее время для предприятия будет решен. Молодым компаниям, которым просто нечего дать в залог банку, овердрафт и факторинг, считаю, необходимы как воздух. Единственное, что у них есть, это какой-то объем поступлений на расчетном счете, на который можно привлечь финансирование в форме овердрафта, и дебиторская задолженность, платежи по которой можно ждать в рамках сроков отсрочки либо произвести уступку дебиторской задолженности банку и получить до 85 процентов финансирования в тот же день.

Справка об авторе

Карен Данильянц

Общий стаж работы в корпоративных финансах более 11 лет. С 2010 по 2012 год был заместителем директора по финансам в Группе компаний «Цифровая этикетка», где реализовал проект по контролю расходов при производстве печати самоклеящихся этикеток. С сентября 2012 руководит отделом финансов в компании «ТЭЛПРО Инжиниринг». С 2009 года — ассоциированный член Института профессиональных бухгалтеров России. С 2012 года — сертифицированный финансовый менеджер ICFM Института сертифицированных финансовых менеджеров (Великобритания).

Овердрафт: особенности привлечения

Важное отличие овердрафта от обычного кредита в том, что он беззалоговый — компании нет необходимости иметь залог для банка под этот вид кредита. На примере таблицы 1 рассмотрим наиболее важные показатели этого вида банковского продукта.

таблица 1. Выбор банка-партнера по кредитованию в форме овердрафта

Условия сотрудничества	Банк, А	Банк Б
Размер овердрафта, руб.	10 000 000,00	7 000 000,00

Единоразовая комиссия, руб.	50 000,00	0
Процентная ставка, %	12	14
Срок кредитования, мес.	6	12
Процент за открытие счета, %	0,50	0
Ежемесячные сборы за обслуживание счета, руб.	0	1000,00

Размер овердрафта, иными словами, размер перерасхода клиентом денежных средств на расчетном счете на определенную в договоре сумму. Этот показатель один из самых существенных, поскольку именно этим количеством денежных средств сможет воспользоваться ваша компания при успешном прохождении кредитного комитета и подписании договора с банком.

Определяется лимит овердрафта из того объема выручки, который компания получает ежемесячно. Расчет происходит следующим образом. Берется выручка за прошедшие три месяца, 30 процентов — это примерно тот лимит, на который можно рассчитывать. На практике размер овердрафта можно поднять и до 50 процентов от средней выручки компании, но для этого придется пройти полный финансовый анализ. Банк изучит финансовые потоки вашей компании, бухгалтерскую и управленческую отчетность. Так же для оценки финансовой устойчивости компании потребуется представить бюджет доходов и расходов и бюджет движения денежных средств. Немаловажным документом будет являться и реестр текущих и будущих контрактов. В качестве реестра будущих контрактов мы используем конкурсы, по результатам которых победителем объявлена наша компания.

Однако вне зависимости от того, что по формуле «30 процентов от средней квартальной выручки» считают многие банкиры, это правило меняется от банка к банку. В некоторых, например, ставка может не превышать 20 процентов от выручки компании. Как правило, это связано с внутренней политикой банка, деятельностью отдела рисков в каждом конкретном банке, структурой и видом бизнеса компании-заемщика. Немаловажный факт — история сотрудничества компании с банком.

пример

Мне доводилось в одном и том же банке привлекать овердрафт, равный от 30 до 70 процентов от оборота компании. Для банка была важна история сотрудничества с нашей компанией. Вначале ставка не превышала 30 процентов, затем спустя некоторое время, ориентировочно в течение полугода, размер ставки возрастал, и далее каждый квартал можно было согласовать с банком увеличение лимита. К слову, в Израиле, если компания работает с банком более двух лет, почти гарантированно может получить финансирование по овердрафту до 70 процентов от суммы оборотов, даже если эти обороты проходят не в их банке.

Срок кредитования. Чем срок кредитования больше, тем компании легче рассчитывать свои силы. Ведь подписание нового договора овердрафта требует сбора обновленного комплекта документов, проведения мониторинга рынка банковских услуг, временных затрат. И помимо всего этого вашей компании на момент подписания кредитного договора нужно будет выйти с овердрафта в ноль — ведь кредитный договор закрывается, а значит, предстоит закрыть полученный кредит полностью. Хорошо, если в тот же день удастся подписать новый кредитный договор, открыть лимит и сразу же начать оплаты контрагентам. Но такое случается редко и только благодаря профессионализму финансового директора компании и менеджера банка.

Отмечу, что, если банк только начинает работать с вашей компанией, срок кредитования может быть 3–6 месяцев. Если же банк уже с вами сотрудничал по другим продуктам либо компания имеет зарплатный проект в данном кредитном учреждении, можно смело настаивать на том, чтобы банк продлил срок кредитования до одного года.

пример

Мне удавалось продлевать срок кредитования с трех до 12 месяцев — в рабочем режиме это занимает не более полугода. В качестве аргумента банку можно сказать так: получение кредита на более долгий срок — это экономия для компании-клиента как минимум 0,5 процента ставки от суммы кредита. Но и банку ведь не приходится заново проводить анализ компании. А это трудозатраты персонала — как временные, так и зарплатные.

Процентная ставка кредитования. Ориентируйтесь на минимальную процентную ставку, так как это реальные деньги, которые придется заплатить за использование овердрафта. Сейчас на рынке достаточно сильный разброс по ставкам: от 12 до 18 процентов годовых. Чем больше вашу компанию знает банк, тем лояльнее будет к ней отношение.

Но отмечу, что процентная ставка кредитования является одним из факторов многофакторной модели сотрудничества вашей компании и банковского учреждения. Нам необходимо пройти по всем факторам.

пример

В моей практике был случай, когда банк с самой низкой процентной ставкой был наиболее жесткий в финансировании: срок кредитования у него был поставлен в 10 дней (когда его конкуренты давали до 45 дней), причем требовалось обнуляться, то есть выходить из овердрафта в ноль каждый финансируемый период. В таком случае надо понимать, что ставка — это важная вещь, напрямую влияющая на стоимость пользования кредитным продуктом, но удобство пользования самим продуктом тоже стоит на этой ступени. Выбор пришлось сделать в пользу банка, который финансировал дольше и погашение кредитного продукта у него было более лояльное.

Стоимость содержания расчетного счета и ежемесячные сборы за его обслуживание. Как правило, это небольшие деньги, и от банка к банку они примерно одинаковы. В среднем это от одной до пяти тысяч в месяц. Надо отметить, что и открытие счета тоже потребует денежных средств — как минимум заверение у нотариуса уставных документов, которые вы будете передавать в банк. Кстати, я заверяю все эти документы в банке у менеджера, тем самым плата за открытие счета фактически отсутствует. Вот такой небольшой прием по оптимизации расходов.

Метод погашения овердрафта является немаловажным фактом при выборе банка или при действующем овердрафте. Есть два наиболее применимых в российских банках метода:

овердрафт с обнулением — банком устанавливается срок непрерывной ссудной задолженности, по истечении которого клиент-заемщик должен полностью погасить задолженность по всем траншам;

непрерывный овердрафт — не устанавливается ни срок пользования траншем, ни срок непрерывной задолженности. Клиент-заемщик обязан погасить всю сумму задолженности сразу не позднее даты окончательного погашения задолженности, установленной договором овердрафта.

В каких-то банках эти два метода работают одновременно. В других метод непрерывного овердрафта применяется только для малого бизнеса, так как его почти не нужно контролировать, а для среднего и крупного бизнеса действует метод с обнулением, поскольку там суммы больше и соответственно контроль должен быть более жестким. Вообще, выбор того или иного метода зависит от политики банка, от того, каких клиентов он хочет привлечь.

Выводы. По результатам сравнительного анализа стоит выбрать банк, А ввиду того, что лимит кредитования в нем больше и процентная ставка за пользование денежными средствами меньше. Выбирая банк, я ориентируюсь именно на эти два момента. Одако рекомендую не делать поспешных выводов, используя только результаты такого анализа. Для того чтобы точно понять, в каком направлении плыть и в каком банке овердрафт будет более выгоден, предлагаю вам сделать следующее.

1. Уточнить по поводу наличия такого продукта, как овердрафт, в банке, где обслуживается ваша компания. Часто «свои» банкиры знают даже больше, чем сотрудники компании, ведь через них проходят и финансирование, и денежные средства. Соответственно, ставки «свой» банк часто предоставляет более интересные, чем банк со стороны. Но правило работает не всегда. Например, в случае, когда те или иные сектора экономики подпадают под определенные запреты — санкции, как это происходит сейчас.

2. Обсудить с заинтересовавшими вас банками возможность долгосрочного сотрудничества — и не только по продукту овердрафт.

пример

В моей практике были случаи, когда банк в качестве привлечения клиента предоставлял весьма интересные ставки по кредитованию, в том числе и на овердрафт, а параллельно предлагал зарплатный проект для сотрудников нашей компании. Через месяц после оформления зарплатного проекта сотрудникам были выданы кредитные карточки с хорошей ставкой.

Также нам было предложено более плотно поработать в сфере лизинга, факторинга, банковских гарантий. Таким образом, банк за счет скидки по одному из продуктов пытается на других продуктах выровнять маржинальность сотрудничества с компанией. Что выгодно обеим сторонам.

А бывает и так, что какой-то из банков заточен под тот или иной продукт или демпингует на рынке — это сразу бросается в глаза: ставки по определенному продукту ниже и условия сотрудничества более

лояльные. В данном случае стоит показать «своему» банку эти условия, чтобы он сделал некоторые уступки вашей компании. Не всегда это действует, но иногда помогает добиться выгодного предложения по другим банковским продуктам. Ведь «вашему» банку выгодно работать с вами сразу по нескольким продуктам и он готов на некоторые из них сделать скидки при условии, что вы в теме актуальных событий в банковском мире.

Факторинг: план выбора компании-партнера

Комплекс финансовых услуг, оказываемых факторинговой компанией (фактором) своему клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности — именно так звучит описание факторинга в учебниках по экономической теории. В реальной жизни это всего лишь возможность получить беззалоговое финансирование под дебиторскую задолженность, которая сформировалась (появилась) только сейчас и срок оплаты по которой наступает, к примеру, через 30 дней. На примере таблицы 2 рассмотрим этот вид продукта и пошаговый план выбора факторинговой компании.

Шаг 1. Узнайте, работает ли ваш расчетный банк с конкретной факторинговой компанией или, возможно, в самом банке есть отделение, которое продвигает на рынок факторинговое обслуживание. На практике это очень важный момент. И вот почему:

факторинговые компании при банке дают более дешевое финансирование, так как у них у самих есть сильная поддержка в виде банка. Но они имеют доступ к расчетному счету вашей компании и могут оценить, с какой периодичностью платили ей покупатели, а также какой средний срок просрочки был по тому или иному клиенту. То есть такие факторинговые компании могут либо отказаться от сотрудничества ввиду задержки платежей, либо предложить заведомо невыгодные тарифы, закладывая в них свой риск;

факторинговые компании, которые существуют сами по себе, имеют условия более лояльные, но ставка часто завышена и может превышать 17–20 процентов годовых, в «своем» же банке можно получить факторинговое финансирование за 15 процентов годовых.

Вывод такой: надо изучить предложения от нескольких факторинговых компаний и банков, уточнить у них, работают ли они конкретно с вашей отраслью. Далее переходите к следующему шагу.

Шаг 2. Определитесь с лимитом финансирования. В каждой факторинговой компании лимит финансирования варьируется в зависимости от внутренних установок, но в среднем он равен 80–95 процентам от суммы счет-фактуры. На практике это означает, что есть Топ-400 факторинговых компаний, готовых финансировать без дополнительного анализа и предоставлять 90–95 процентов финансирования от сделки. Но есть один важный момент: в свете недавнего введения санкций факторинговые компании стараются брать на финансирование тех клиентов, которых эти санкции пока еще не коснулись, а лимит по остальным клиентам снижают до 75–80 процентов от сделки.

Шаг 3. Поинтересуйтесь периодом ожидания. Все мы не без греха и порой задерживаем оплату поставки по объективным, не зависящим от нас причинам. Так и наши клиенты иногда не могут вовремя оплатить заказ. По моему опыту, даже надежные покупатели ввиду внутренней неразберихи или отсутствия платежной дисциплины не всегда перечисляют деньги за товар в указанный в договоре срок. И важно понимать, сколько времени банк готов ждать от них платежа, не требуя вас закрыть эту задолженность и не начисляя вам штрафы. Отмечу, что это касается только факторинга с регрессом, но не безрегрессного факторинга. Хорош он тем, что компания, грубо говоря, продает долг факторинговой компании, что позволяет менеджерам сконцентрироваться на захвате рынка, а не на текущей работе с дебитором. Однако у нас в стране безрегрессный факторинг встречается довольно редко, по моим оценкам, это не более 15–20 процентов от всего рынка факторинговых услуг.

Шаг 4. Просчитайте эффективную ставку. То есть всякого рода комиссии и сборы. Это очень важный расчет, так как коммерческие службы вашей компании учитывают эффективную ставку при выставлении окончательной цены для клиента (цена для клиента = стоимость товара + стоимость услуг по доставке услуги по финансированию). Чудес не бывает, как, впрочем, не бывает и бесплатного финансирования. Поэтому если клиент хочет получить рассрочку, то компания предлагает ему вариант отсрочки платежа на 10–90 дней с какой-то процентной надбавкой за определенный период.

На примере одной конкретной накладной рассчитайте все комиссии по условиям факторинговой компании:

просчитайте комиссию за обработку документов: если компания поставляет десятки компьютеров по одной накладной, то эти расходы будут составлять копейки. Если же требуется продать компьютерные комплектующие разным мелким оптовикам и число накладных доходит до тысячи штук в день, то этот пункт соответственно будет увеличивать стоимость финансирования. Не упустите его из виду;

рассчитайте стоимость оформления уведомлений: этот шаг следует сделать большим компаниям, где уведомления о передаче на факторинг подписываются под каждый договор. Малому бизнесу (компания с выручкой до 300 млн руб. достаточно будет единообразно подписать у клиента трехстороннее уведомление о передаче на факторинг и далее уже направлять его накладные на финансирование в факторинговую компанию.

Потом попросите факторинговую компанию посчитать стоимость комиссий и затрат по данной накладной. Следующий шаг — расчет эффективной ставки. Сделаем это на конкретном примере.

Цифры возьмем абстрактные для того, чтобы показать подход. Итак, эффективная ставка (%) = переплата: сумма финансирования, полученная от факторинговой компании. Считаем:

финансирование на сумму: 100 000 руб. ;
 выплатили комиссий, пеней, штрафов: 122 015,99 руб. ;
 переплата: 22 015,99 руб. ;
 эффективная ставка: 22 015,99 руб. / 100 000 руб. = 22 процента.

То есть факторинговое финансирование обойдется в 22 процента.

Выводы. Обратившись к таблице 2 и наложив сравниваемые параметры на свою компанию, вы сможете сделать выбор партнера для факторингового финансирования. Если клиенты платят вовремя и задержек по оплате почти нет, то предпочтительна будет компания, А, несмотря на то, что эффективная ставка по ней выше. Саму ставку спустя некоторое время, наработав кредитную историю, можно будет скорректировать в сторону понижения. Если же ваши партнеры иногда задерживают платежи, то лучше выбрать компанию В, так как она предлагает период ожидания 40 дней, в течение которого будет действовать обычная ставка, и компанию не будут считать неплательщиком.

таблица 2. Выбор компании по факторинговому обслуживанию

Условия сотрудничества	Компания, А	Компания Б
Обслуживающий банк работает с факторинговой компанией	Да	Нет
Рассматриваемые компании для передачи на факторинговое обслуживание	Все	Все, кроме строительных компаний
Лимит финансирования	До 95% от суммы счет фактуры	До 90% от суммы счет фактуры
% за финансирование	90 дней — эффективная ставка 16,5% годовых	90 дней — эффективная ставка 15,33% годовых
Начисление пеней в случае просрочки поставщику	0,03% от суммы непогашенного финансирования	0,01% от суммы непогашенного финансирования
Период ожидания	30 дней	40 дней
Комиссия за обработку документов	50 рублей	88,5 рубля
Оформление уведомлений	На каждого клиента	На каждый договор поставки

Так или иначе, в каждом конкретном случае и на примере каждой конкретной компании надо анализировать несколько параметров, и часто размер эффективной ставки не самый важный из них. Необходимо на примере одного заказа определить, какие, на ваш взгляд, в вашей компании параметры критичны: период ожидания, стоимость услуг и комиссий по факторингу, размер финансирования и т. д.

Делаем выводы

Овердрафт дешевле, чем факторинг. И не только ввиду того, что по овердрафту процент ниже: при использовании этого банковского продукта не требуется обработки накладных, контроля дебиторской задолженности и так далее, что отражается на стоимости финансирования. Использовать эти продукты в комплексе лучше всего по следующей схеме. Сначала, воспользовавшись приведенными выше рекомендациями, надо открыть овердрафт — для сокращения кассового разрыва. Так как этот способ быстрый и достаточно недорогой. Далее, если все же не хватает средств для оперативной деятельности, следует сделать описанные в данной статье шаги по поиску факторинговой компании.

Банковские продукты

1. Валютно-обменные операции — перевод средств из одной валюты в другую, например из рублей в шекели или доллары. Достаточно малое количество банков специализируется на этом виде банковского продукта, так как его маржинальность достаточно мала, а при текущих волатильностях курса валют просто опасна.
2. Коммерческие векселя и кредиты предприятиям. Наверное, нет ни одного коммерческого предприятия, которое в той или иной мере не использовало бы в своей деятельности финансирование (кредиты) банков. Это позволяет иметь конкурентные преимущества перед партнерами, предоставлять отсрочки своим покупателям, сокращать кассовые разрывы. Коммерческие векселя также один из видов банковских продуктов, учитывая их, банки предоставляют займы товаропроизводителям, которые закладывают банкирам долговые обязательства покупателей с целью увеличения оборотных средств.
3. Сберегательные депозиты. Для привлечения дополнительных ресурсов банки создают сберегательные депозиты. Депозиты помогают компаниям не держать денежные средства на текущих счетах в ожидании крупных платежей, а заставлять их работать каждый день, пусть даже процент по этим депозитам порой не так высок. Кстати, сам депозит — это банковский продукт, а вот его обслуживание — это уже банковская услуга.
4. Хранение ценностей. Помещение на хранение в банк ценностей клиентов на первый взгляд кажется обычной банковской услугой, а вот те сопутствующие документы, которые выдаются взамен, — это уже банковский продукт.



Популярное в номере

- **Бюджеты и планы**

Планирование деятельности предприятия с помощью ОДДС: опыт практика <http://e.fd.ru/358743>

- **Эффективность и оптимизация**

Методика устранения узких мест во внутренней работе финансового департамента <http://e.fd.ru/358745>

- **Анализ и отчетность**

Что желают знать «топы»: отчеты для акционеров и гендиректора предприятия <http://e.fd.ru/358764>

- **Практикум**

Финансовый директор и главный бухгалтер: как разрешить конфликты <http://e.fd.ru/358765>