

Леонид Култыгин (Альфа-Банк): Факторинг — когда кредитные лимиты ограничены

О том, как предприниматели приходят к факторингу и почему выбирают его, рассказал Леонид Култыгин, директор по факторингу Альфа-Банка



— Леонид, насколько востребован факторинг сейчас у малого бизнеса?

— Факторинг очень актуален. Доступ к кредитам стал ограничен, и малый бизнес начал искать альтернативы. У нас в Альфа-Банке менеджер всегда спрашивает клиента о работе с покупателями. Если есть «дебиторка» — это сигнал рассказать о факторинге. Продукт предлагают и тогда, когда уже выбраны кредитные лимиты, но деньги еще нужны для бизнеса. И сами предприниматели приходят, когда покупатель увеличивает отсрочку, а сейчас это происходит во многих отраслях.

Бизнесу нравится, что при факторинге деньги поступают ему, а долг перед банком закрывает покупатель, просто оплачивая поставки с отсрочкой. Клиент получает свою выручку раньше, но от банка и не думает о ежемесячных платежах для погашения задолженности.

— Какая сейчас стоимость таких услуг для МСП?

— Она зависит от типа покупателя в сделке. Если покупатель клиента — партнер банка, то финансирование мы будем выплачивать в его лимите риска и по более выгодным ставкам, ниже чем стоимость кредита. Дополнительно для таких предпринимателей мы запустили акцию, в рамках которой предлагаем факторинговое финансирование по ключевой ставке Банка России, увеличенной на 2,5%.

— Сейчас распространен тренд на цифровизацию, а как в факторинге?

— Факторинг — не исключение. В Альфа-Банке процесс выстроен на цифровой факторинговой платформе от подачи заявки до получения финансирования и мониторинга обслуживания. Недавно мы упростили этап анкеты — все поля предзаполнены, клиенту остается лишь проверить их. Персональные данные не надо вносить, достаточно

загрузить фотографию паспорта, и система их распознает. Еще мы сократили список документов для рассмотрения заявки — теперь юристам надо предоставить три финансовых документа, которые под рукой у любого предпринимателя. Это простой и быстрый путь к получению решения о возможности финансирования. Само решение тоже принимаем быстро. В ряде случаев можно получить коммерческое предложение в течение четырех часов, а в среднем процесс занимает от одного до трех дней в зависимости от структуры сделки, условий контракта и взаимодействия банка с покупателем.

— Все ли компании могут получить факторинг?

— Факторинг доступен всем, кто работает с покупателями по отсрочке платежа. Если покупатель — наш аккредитованный партнер, то требования к клиенту будут минимальны. Мы работаем с малым и микробизнесом. Нет ограничений по отраслям и виду деятельности, мы профинансируем поставки в торговые сети, контракты с нефтегазовыми компаниями, услуги по перевозке товаров и многое другое. Главное, что должно быть у клиента, — заключенный контракт с четко прописанными условиями оплаты на условиях отсрочки платежа. Если покупатель менее масштабный, то будут требования к выручке клиента (от 2 млн рублей) и его покупателя (от 90 млн рублей в год).

— Надо ли сообщать банку, как клиент хочет потратить деньги, полученные по факторингу?

— Нет, деньги можно тратить на любые задачи, не согласовывая это с банком. Например, пополнить оборотные средства, закупить расходные материалы, выплатить зарплаты, оплатить налоги, аренду и даже внести платеж по кредиту или лизингу. Фактически факторинг — это выручка клиента, полученная раньше окончания срока отсрочки.

Б.О.