

Читайте также  
на сайте [fincult.info](http://fincult.info)

#### Личные финансы

- Давать ли детям карманные деньги?
- Что такое санация банка?
- Как накопить на мечту?

#### Малый бизнес

- Зачем нужен факторинг?
- Что можно взять в лизинг?
- Как участвовать в госзакупках?

#### Понятная экономика

- Как считают инфляцию?
- Что такое монетарная политика?
- Чем занимается центробанк страны?

Контактный центр Банка России  
8 800 250-40-72

Интернет-приемная Банка России  
[cbr.ru/reception](http://cbr.ru/reception)

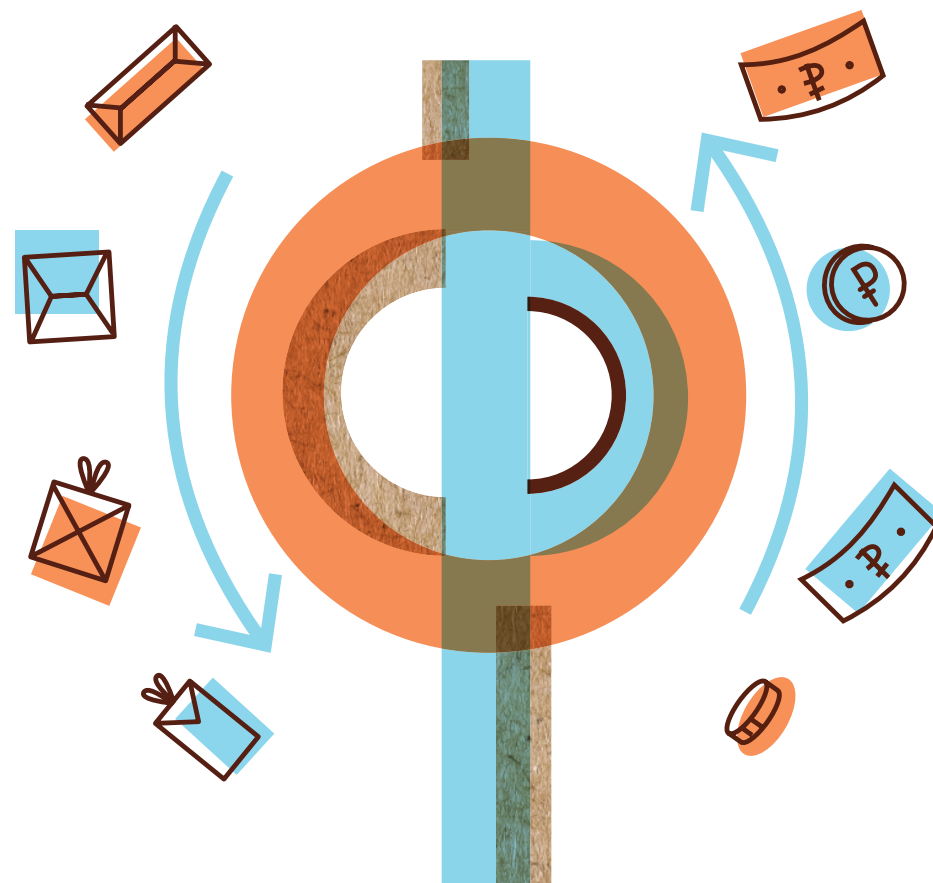
Сайт для тех, кто думает о будущем  
[fincult.info](http://fincult.info)



Банк России

## Факторинг

Как он помогает продавать  
товары с отсрочкой платежа



Факторинг — это финансовая услуга для предприятий, которые продают товары с отсрочкой платежа. Допустим, продавец поставил покупателю товар, но покупатель готов оплатить счет не сразу. И тут в расчетах между продавцом и покупателем появляется посредник (фактор) и оплачивает этот счет раньше покупателя. Так продавец получает деньги без задержек и может пустить их в оборот, покупатель — желанную отсрочку платежа, а фактор — комиссию за услуги.

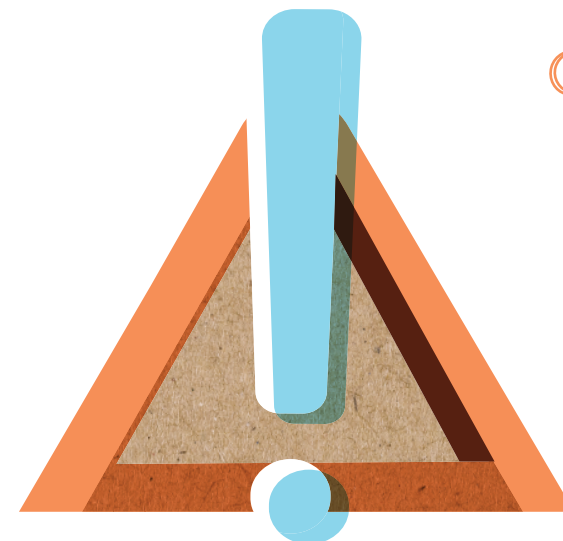
## Сколько стоит факторинг?

Комиссия фактора обычно состоит из нескольких частей:

- за использование денег в период отсрочки (в процентах годовых)
- за услуги
- за ведение документооборота

## О чем стоит помнить, если вы хотите заключить договор факторинга?

1. Факторы не работают с теми, кому деньги нужны вчера. Для фактора предпочтительнее, если к нему обращаются за один-два месяца до начала продаж.
2. Фактор берет на себя общение с вашими клиентами по чувствительному вопросу — своевременной оплаты. Если ваши клиенты резко против такого общения, скорее всего, договор факторинга заключить не получится.
3. Внимательно прочитайте условия договора факторинга и все приложения к нему.
4. Попросите фактора рассчитать стоимость факторинга на примере из вашей практики.



# Виды факторинга



Чаще всего используют два вида факторинга — **с регрессом и без**. Разница в том, кто принимает на себя риски в случае, если клиент не оплатит поставку, — вы или фактор.

## Факторинг с регрессом

Дебиторская задолженность сохраняется на вашем балансе. Первым платежом фактор перечисляет часть денег. Если покупатель не платит в срок, фактор превращает ваш факторинг в кредит. То есть требует, чтобы вы возвратили первый платеж и заплатили комиссию за пользование деньгами и работу с документами. Факторинг с регрессом обычно дешевле, чем без него, и получить его впервые проще.

## Факторинг без регресса

Фактор выкупает вашу дебиторскую задолженность на свой баланс. Первым платежом фактор может выплатить вам всю сумму. Если поставка не оплачена, фактор остается один на один с вашим покупателем, вы не обязаны возвращать ему деньги.



# Преимущества факторинга



## Можно сделать выгодное предложение покупателю

Отсрочка — это выгода для ваших покупателей. Предложив им комфортные условия оплаты, вы можете опередить конкурентов.

## Не нужно оставлять залог

В отличие от кредита в факторинге не нужно оставлять залог, чтобы получить деньги. Залогом становится ваша дебиторская задолженность, то есть будущая выручка.

## Можно масштабировать оборот

Вы можете увеличить поставки в высокий сезон или после расширения. Если спрос на рынке падает, можно выбрать, по каким поставкам вам нужна услуга факторинга, чтобы не платить лишних комиссий.

## Фактор повышает платежную дисциплину клиента

Продажи с отсрочкой платежа — это всегда риск. Фактор сам проверяет платежеспособность ваших клиентов, устанавливает лимит на поставки в кредит покупателям и напоминает им о сроках оплаты.



# Особенности факторинга



## Факторинг работает только с договорами на отсрочку платежа

Если ваш покупатель просрочил платежи по договору с обычной оплатой, то привлечь фактора в этой ситуации нельзя.

## Факторинг работает только с безналичными расчетами

Расплачиваться наличными из рук в руки в обход фактора не получится.

## Придется подготовить три комплекта документов

- по вашему бизнесу (список такой же, как при получении кредита)
- по вашим клиентам, с которыми будет работать фактор (анкета и оборотно-сальдовые ведомости за 6–12 месяцев)
- по самим поставкам (счета-фактуры, товарные накладные, универсальные передаточные документы)

## Фактор требует соблюдать договоры

Неформально договориться с покупателем о новых сроках оплаты или о возврате товара не получится – фактор остановит финансирование.



# Как работает факторинг?

1. У вас есть официально оформленный договор с покупателем на отсрочку платежа. Покупатель расплачивается безналичным способом. Если вы поставили ему товар, у вас появляется дебиторская задолженность – счет на будущую оплату. Можно идти к фактору.
2. Вы заключаете с фактором договор факторинга и договариваетесь о том, как будет вестись документооборот. С этого момента ваша дебиторская задолженность принадлежит фактору.
3. Фактор по вашей заявке перечисляет вам финансирование, так называемый первый платеж. Его размер колеблется от 70 до 100%, чаще – 90% от суммы поставки.
4. Ваш покупатель переводит на счет фактора деньги, которые должен был вам, – все 100%.
5. Если фактор при первом платеже перечислил вам только часть средств и вы еще не выплатили ему комиссию, то он вычитает из полученных от клиента денег сумму первого платежа и комиссию. И затем перечисляет вам второй платеж.

