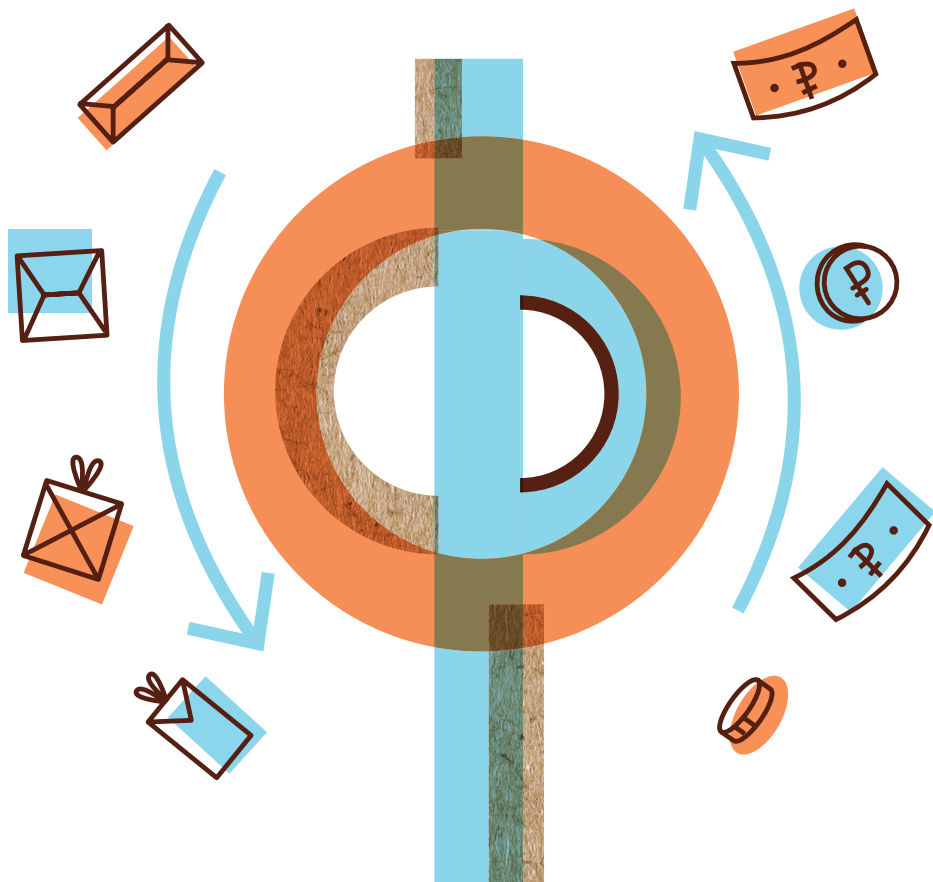




Банк России

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.

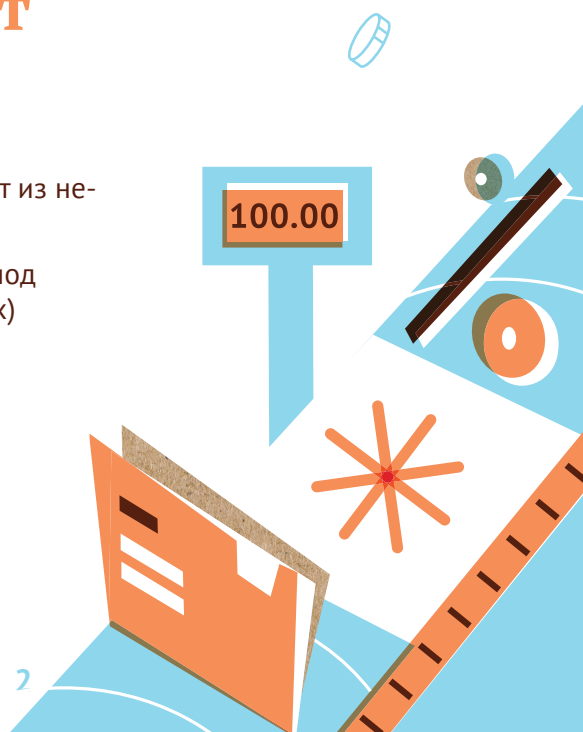
Сколько стоит факторинг?

Комиссия фактора обычно состоит из нескольких частей:

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



%



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)

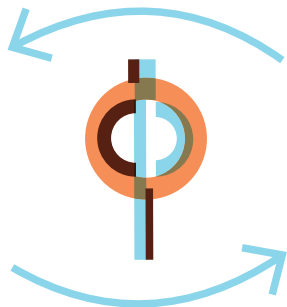
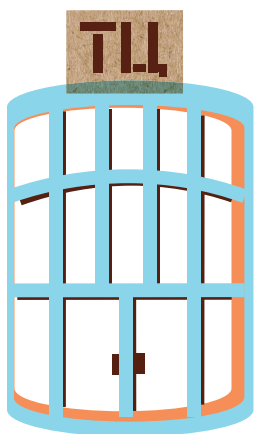
Фактор требует соблюдать договоры

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.



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.



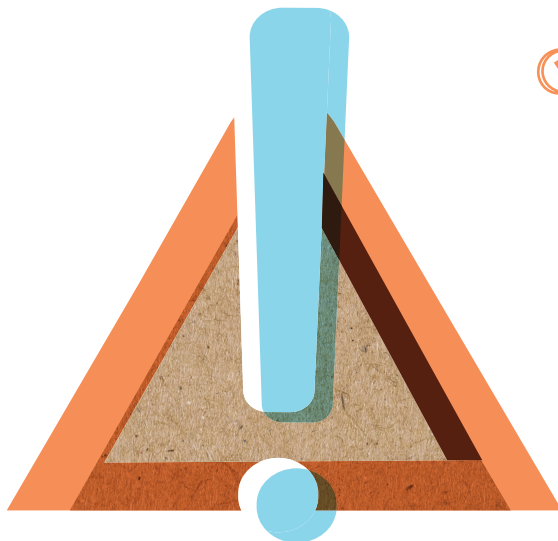
Факторинг без регресса

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.



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.



Читайте также на сайте 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

Сайт для тех, кто думает о будущем
fincult.info