



Банк России

Факторинг

Как он помогает продавать товары
и услуги с отсрочкой платежа



Факторинг – это финансовое решение для предприятий, которые продают товары или оказывают услуги с отсрочкой платежа. Допустим, вы поставили товар, выставили покупателю счет, но деньги получите не сразу. Банк, микрофинансовая организация (МФО) или факторинговая компания могут оплатить этот счет раньше покупателя, стать посредником в расчетах – фактором. Вы немедленно получите деньги для оборота, покупатель – желанную отсрочку платежа, а фактор – комиссию за услуги.

Сколько стоит факторинг?

Комиссия фактора обычно состоит из нескольких частей:

- за использование денег на период отсрочки (в процентах годовых)
- за оценку финансового состояния покупателя и взаимодействие с ним
- за ведение документооборота



Преимущества факторинга



Можно сделать выгодное предложение клиенту

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 выйти на новые рынки. 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 может сам проверить платежеспособность ваших клиентов, установить лимит на поставки в кредит конкретному покупателю и напомнить ему о сроках оплаты.



Особенности факторинга



Факторинг работает только с договорами на отсрочку платежа

Нельзя привлечь фактора, если вы заключаете договоры с условием немедленной оплаты.

Факторинг допускает только безналичный расчет

Расплачиваться наличными из рук в руки с фактором 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)

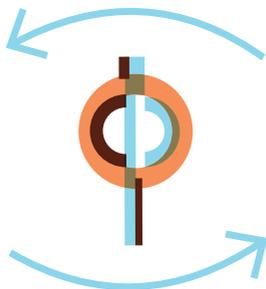
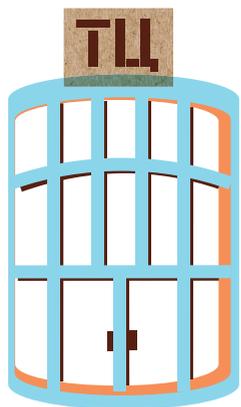
Фактор требует соблюдать договоры

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



Как работает факторинг?

1. У вас есть договор с покупателем, который предусматривает фиксированную отсрочку платежа. Покупатель расплачивается безналичным способом. Когда вы поставляете 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 и выставленные вами счета клиент должен оплачивать по реквизитам фактора.
3. Фактор по вашей заявке перечисляет вам финансирование, так называемый первый платеж. Его размер колеблется от 70 до 99,5%, чаще — 80-90% 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. Набирает популярность реверсивный факторинг, когда покупатель отвечает напрямую перед фактором.

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.

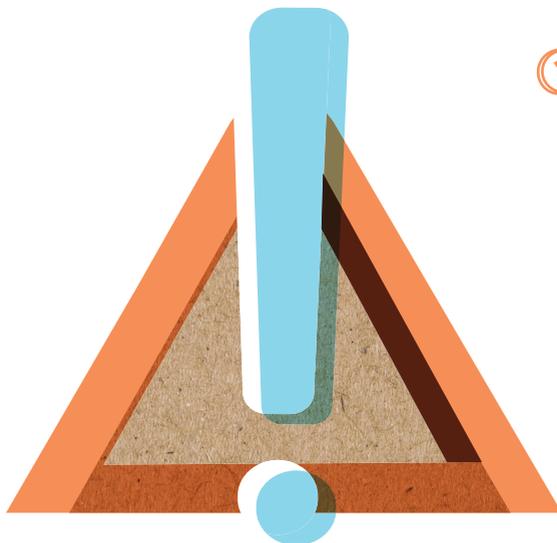
Реверсивный факторинг

Вы, покупатель и фактор заключаете трехсторонний договор. После поставки товара вы получаете деньги полностью. Дебиторская задолженность значится на балансе фактора. Такой факторинг тоже бывает с регрессом: если покупатель не заплатит вовремя, фактор может потребовать деньги с вас. Обычно такой факторинг инициируют крупные торговые сети, которые хотят получить или увеличить отсрочку платежа. И вы можете разделить с ними затраты на факторинг в нужной пропорции.



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
8 800 300-30-00

Интернет-приемная Банка России
cbr.ru/reception

Сайт для тех, кто думает о будущем
fincult.info