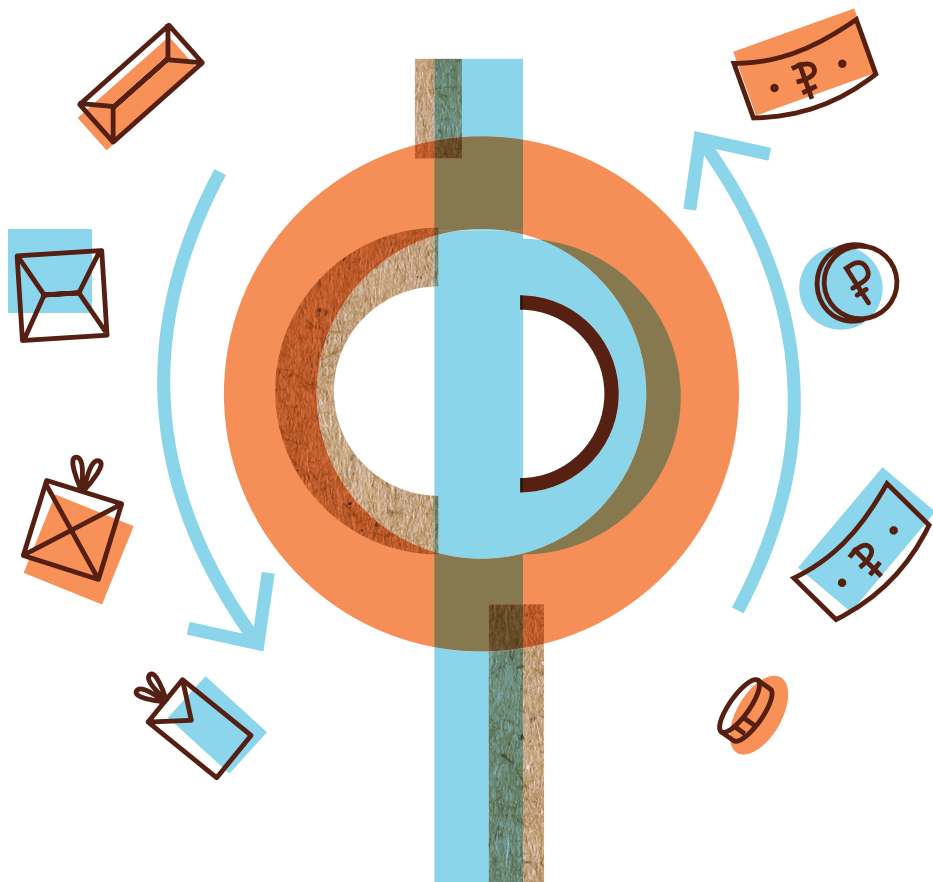




Банк России

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 вам поступят не сразу. Банк, микрофинансовая организация (МФО) или факторинговая компания могут оплатить этот счет раньше покупателя, стать посредником в расчетах – фактором. Тогда 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 финансирование (процент за каждый день использования денег)
- 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 при 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. В отличие от кредита при факторинге размер финансирования не ограничен — он растет, когда продажи увеличиваются.

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 обычно меньше, чем 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)

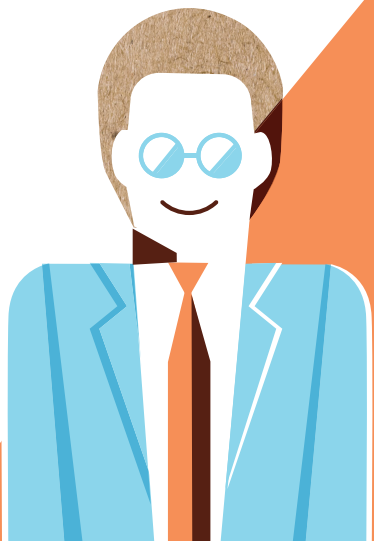
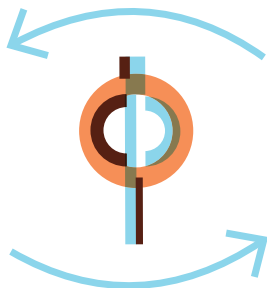
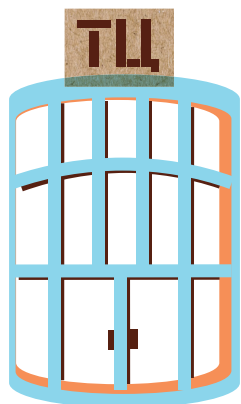
Фактор требует соблюдать договоры

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 он составляет 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



Регрессный и безрегрессный

В случае факторинга с регрессом фактор перечисляет вам деньги. Но если покупатель не платит ему в срок, то вы должны будете вернуть фактору полученную сумму с комиссией и самостоятельно договориться с покупателем о возврате долга. Факторинг с регрессом обычно дешевле, чем без него.

- Когда вы выбираете вариант без регресса, фактор перечисляет вам всю сумму за вычетом комиссии. А если покупатель не оплачивает поставку, фактор сам с ним разбирается. Фактически вы получаете страховку от проблем с покупателями, поэтому комиссия фактора в этом случае выше.

Открытый и скрытый факторинг

При открытом факторинге покупатель должен согласиться на участие фактора в сделке и переводить оплату именно ему. В таком случае возможны варианты с регрессом и без.

- Если покупатель против факторинговой схемы, вы можете использовать скрытый факторинг. Тогда оплата за ваш товар или услугу будет поступать на так называемый номинальный банковский счет. Он открывается на имя вашей компании, деньги с него получает фактор, но покупатель об этом не узнает. Такой факторинг бывает только с регрессом.

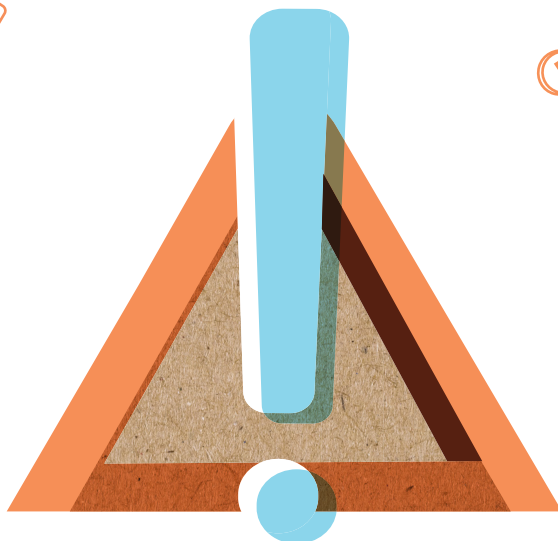
Закупочный и агентский факторинг

При закупочном факторинге вы с покупателем и фактором заключаете трехсторонний договор. После поставки товара вы получаете деньги полностью. Обычно такой факторинг инициируют крупные торговые сети. И вы можете разделить с ними затраты на факторинг. Этот вид факторинга всегда открытый и, как правило, без регресса.

- В схеме с агентским факторингом крупные покупатели сами заключают договор с фактором и оплачивают его услуги. А вы просто получаете деньги за свои товары и услуги не от покупателя напрямую, а от фактора. Такой факторинг бывает открытым и закрытым, обычно без регресса.

Как выбрать факторинговую компанию

1. На факторинг не нужна отдельная лицензия. Но важно убедиться, что выбранная компания работает легально. Все факторинговые компании можно проверить по ИНН на сайте Росфинмониторинга: **portal.fedsfm.ru/check-inn**. Если услугу предоставляет банк или МФО – стоит найти их в реестрах Банка России: **cbr.ru/fmp_check/**.
2. Изучите репутацию фактора – поищите отзывы о нем, посоветуйтесь со своими партнерами и клиентами.
3. Внимательно изучите 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

- Какие льготы действуют для малого бизнеса?
- 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