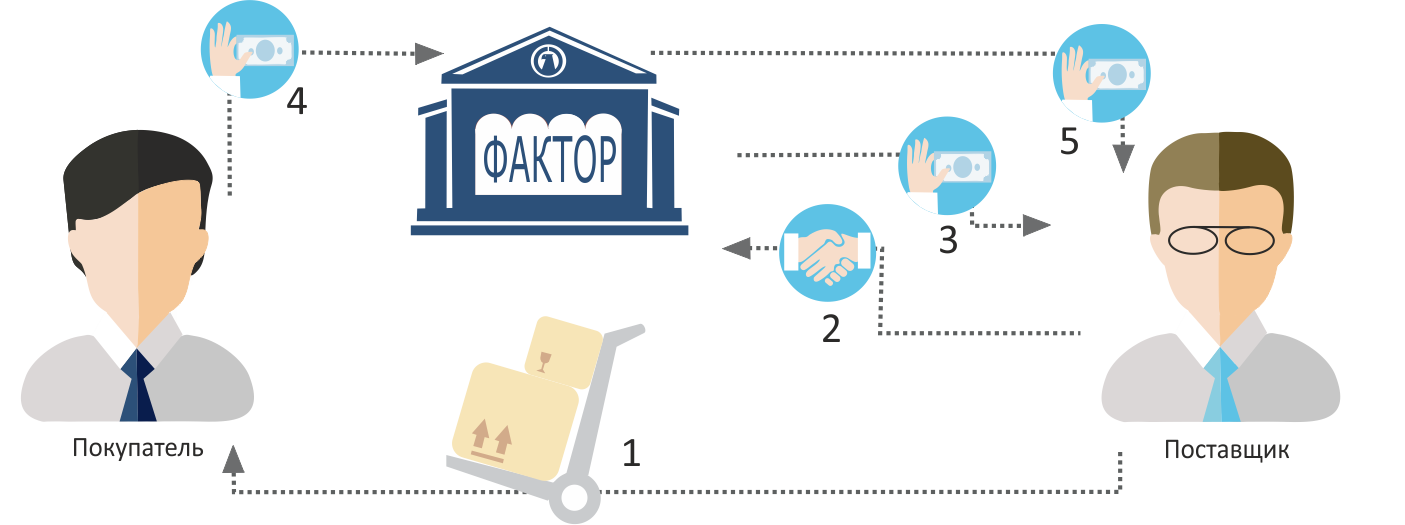
**Факторинг** – это комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью.

Это самый быстрый, безопасный и ДЕШЕВЫЙ способ превратить дебиторскую задолженность в деньги.   
Факторинг позволяет:

* значительно увеличить объем продаж;
* избежать кассовых разрывов;
* застраховать вероятность возможного дефолта покупателя;
* добиться более выгодных условий от своих поставщиков.

Схема факторинга выглядит примерно так:



* Поставщик заключает договор поставки с отсрочкой платежа с покупателем;
* Поставщик заключает договор с фактором и привозит необходимые документы;
* Фактор выплачивает от 75 - 100% от суммы поставки;
* Покупатель оплачивает поставку в адрес Фактора;
* Фактор возвращает Поставщику остаток денежных средств за вычетом комиссии.

Разновидности факторинговых услуг:   
**Факторинг с регрессом** – где фактор имеет право обратиться к поставщику за взысканием денежных средств за поставку товара, если его покупатель не может исполнить свои обязательства.   
**Факторинг без регресса** – где фактор в случае неоплаты поставки покупателем, взыскивает задолженность самостоятельно. Стоимость такой услуги значительно выше, к тому же сейчас ее практически никто не предоставляет, опасаясь риска неплатежей.

**Как работает факторинг в малом бизнесе?**

Пример: Вы как оптовый поставщик закупили большую партию товара и отгрузили его в торговую сеть. Т.е. фактически товар передали покупателю, а оплата за него будет осуществлена через предварительно согласованный сторонами срок.

Если вы будете ждать, когда ваш контрагент продаст товар и расплатится с вами, чтобы закупить новую оптовую партию продукции, оборачиваемость вашего капитала будет чрезвычайно низкой – так вы ничего не заработаете.

Факторинг – реальная возможность получить до 90% выручки практически сразу после отгрузки товара, именно поэтому его так охотно используют в малом и среднем бизнесе.

*Отсутствие залога, прозрачный алгоритм взаимодействия, быстрое зачисление денежных средств на счет* – все это сделало факторинг для малых предприятий самым популярным средством развития бизнеса. Но не все могут рассчитывать на подобные инвестиции.

**Типовые требования к контрагентам факторинговой сделки:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Бизнес поставщика должен быть активным и существовать не менее 1 года; |
| 2 | Юридическое лицо поставщика должно быть зарегистрировано в России; |
| 3 | Поставщик должен быть готов к подписанию договора с правом регресса; |
| 4 | Дебитор должен быть согласен на открытую форму сделки. |

Банки и специализированные фирмы предлагают для малого бизнеса соглашения открытой формы с регрессом, это когда, деньги от покупателей за уже реализованный товар получит не он, а его финансовый агент.

И у поставщика появляется преимущество, так как банк зачислит ему до 90% суммы сразу после подписания договора и передачи права на дебиторскую задолженность.

Регрессный же характер схемы означает, что, если покупатель в обозначенный срок не погасит свои долги, фактор имеет право обратить взыскание на поставщика.

**Основные параметры финансирования для малого бизнеса:**

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | Отсрочка платежа по договорам с покупателями не должна превышать 150 дней; |
| 2 | Финансирование в размере до 90% после передачи права на дебиторскую задолженность; |
| 3 | Компании малого бизнеса могут не открывать счет в банке кредитора; |
| 4 | Договор предполагает открытый вид факторинга с правом регресса к поставщику. |

Точный размер оплаты устанавливается индивидуально, исходя из платежеспособности покупателей, по которым уступлены права денежных требований. Комиссионное вознаграждение фактора обсуждается с конкретным клиентом и фиксируется в договоре. По общему правилу, факторинг малого бизнеса тем дешевле заказчику-поставщику, чем более устойчиво финансовое положение его клиентов-покупателей.

**Факторинг для малого и среднего бизнеса в цифрах:**

|  |  |
| --- | --- |
| Срок | От 90 до 180 дней для одной сделки |
| Стоимость | 14–20% годовых |
| Комиссии | Факторинговая комиссия – от 0,25% до 0,5% от суммы поставки Комиссия за обработку документов – 50–100 рублей за 1 счет-фактуру |
| Время рассмотрения заявки | Обычно до двух недель |

**Факторинг для малого и среднего бизнеса: цена вопроса**

Сумма НДС с факторинговой комиссии подлежит вычету в общеустановленном порядке, поэтому не увеличивает Вашу затратную часть.

В целом плата за факторинг для предприятия малого или среднего бизнеса будет зависеть от масштаба и показателей работы, характера и качества дебиторской задолженности, кредитной истории. Чем лучше репутация и прочнее финансовое положение у Вас и ваших покупателей, тем ниже будут проценты за пользование заемными средствами.