



Банк России

ФАКТОРИНГ КАК УДОБНЫЙ СПОСОБ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА, АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ БАНКОВСКОМУ КРЕДИТОВАНИЮ

апрель 2026





КТО ВЫ?

Компания, которая поставила товар, оказала услугу, выполнила работу крупному заказчику / покупателю

ЧТО У ВАС ЕСТЬ?

Контракт с покупателем, документы о приемке, товарно-транспортная накладная и счет-фактура

А ДЕНЬГИ?

Денег нет, так как срок оплаты по контракту еще не наступил (контракт с отсрочкой платежа)

ЗНАЧИТ

У вас есть право на получение выручки в будущем – денежные требования. Это **ваш актив**

ЧТО ДЕЛАТЬ?

Вы можете уступить или продать эти денежные требования факторинговой компании и получить деньги сразу, чтобы не ждать срока оплаты, не напоминать покупателю о необходимости оплаты и защитить себя от неплатежа

01

РЫЧАГ

для ускорения оборачиваемости
денежных средств компании

02

ИНСТРУМЕНТ

для устранения кассовых разрывов

03

ЗАЩИТА

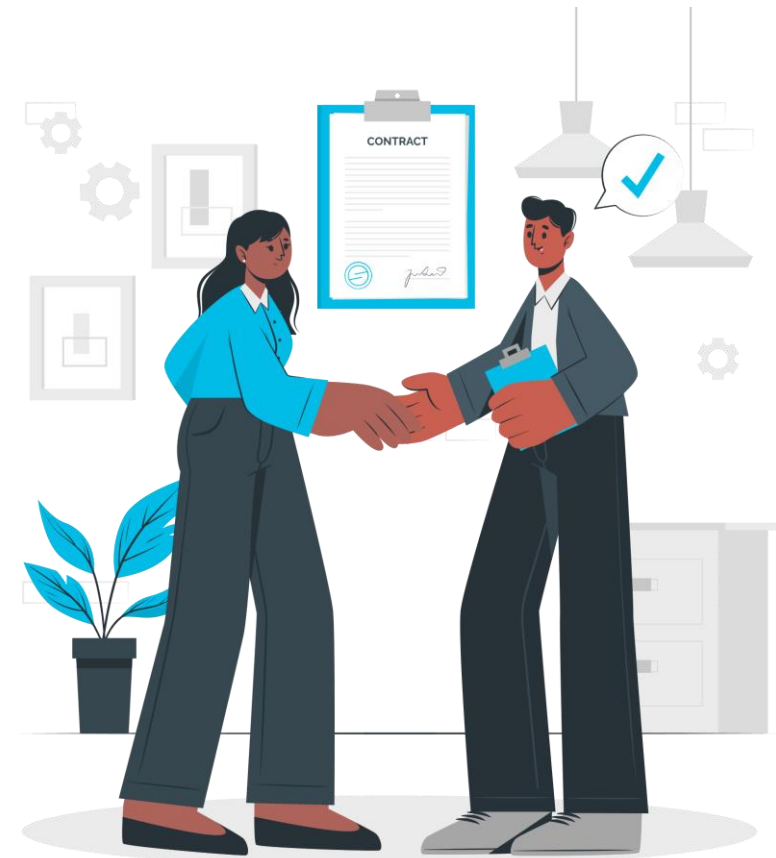
на случай, если покупатель вдруг
перестает оплачивать ваши счета

04

НЕ НУЖЕН ЗАЛОГ,
можно быстро получить
оборотные средства

05

ИНСТРУМЕНТ РОСТА КОМПАНИИ



ПОВТОРИТЬ!

ФАКТОР ПОЛУЧАЕТ
ВЫРУЧКУ С ПОКУПАТЕЛЯ

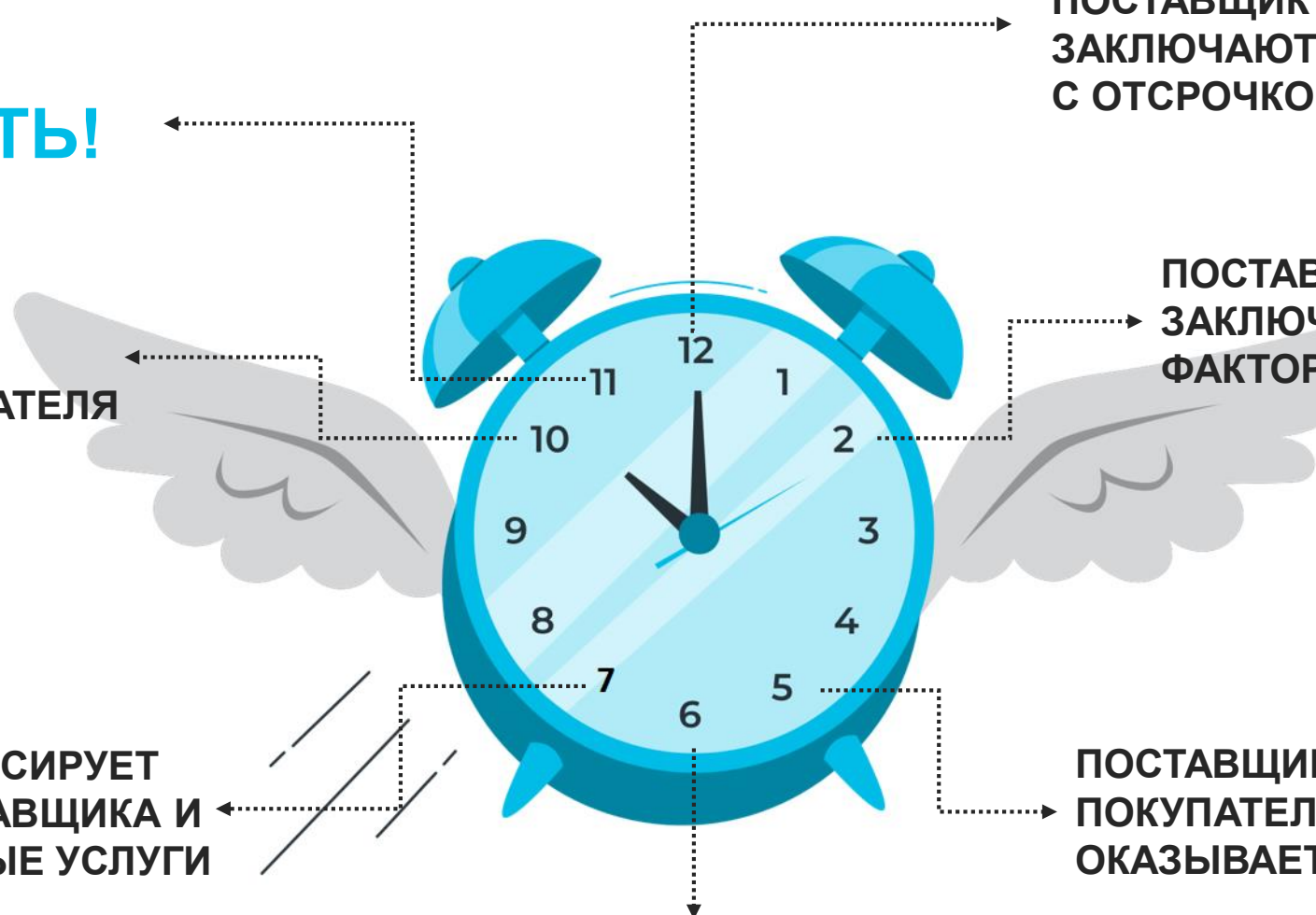
ФАКТОР АВАНСИРУЕТ
ВЫРУЧКУ ПОСТАВЩИКА И
ОКАЗЫВАЕТ ИНЫЕ УСЛУГИ

ПОСТАВЩИК УСТУПАЕТ
БУДУЩЮЮ ВЫРУЧКУ ФАКТОРУ

ПОСТАВЩИК И ПОКУПАТЕЛЬ
ЗАКЛЮЧАЮТ ДОГОВОР ПОСТАВКИ
С ОТСРОЧКОЙ ПЛАТЕЖА

ПОСТАВЩИК И ФАКТОР
ЗАКЛЮЧАЮТ ДОГОВОР
ФАКТОРИНГА

ПОСТАВЩИК ПЕРЕДАЕТ
ПОКУПАТЕЛЮ ТОВАР ИЛИ
ОКАЗЫВАЕТ УСЛУГУ



НАИБОЛЕЕ ВАЖНЫ ДВА ВИДА ФАКТОРИНГА

ФАКТОРИНГ С РЕГРЕССОМ

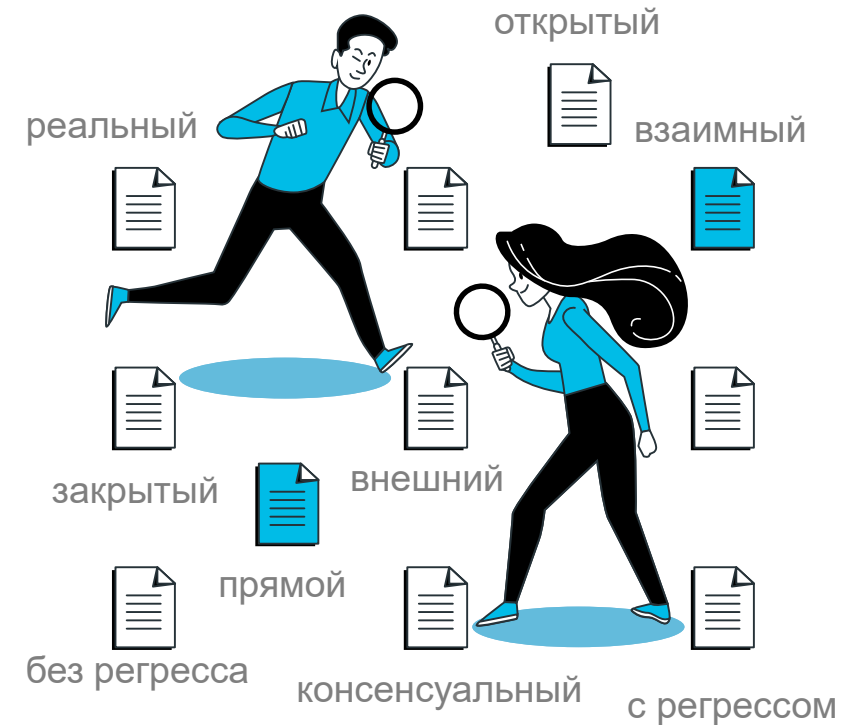
фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от покупателя. Но если покупатель не оплатил поставку, вы (поставщик) возвращаете деньги фактору

- + комиссия ниже
- нет защиты от риска неплатежа

ФАКТОРИНГ БЕЗ РЕГРЕССА

фактор приобретает право на все суммы, причитающиеся от покупателя, и никаких претензий к вам (поставщику) не предъявляет, если покупатель не оплатил поставку

- + есть защита от риска неплатежа
- комиссия выше





	ФАКТОРИНГ	КРЕДИТ	ОВЕРДРАФТ
Срок договора	Фиксированный или бессрочный	Фиксированный срок	Фиксированный срок либо доп. соглашение к договору счета
Лимит финансирования	Зависит от объема дебиторской задолженности поставщика	Фиксированная сумма или кредитная линия	Определенный % от оборота
Срок финансирования	Фактическая отсрочка платежа по контракту	Фиксированный срок	Как правило, ограничения по максимальному сроку
Обеспечение	Залог не нужен	Залог	Поддержание определенного оборота по расчетному счету или наличие активов на счетах в банке
Погашение	День фактической оплаты покупателем (отсутствует потребность планировать денежные потоки для погашения задолженности)	Фиксированная дата платежа	Гибкий график погашения с соблюдением общих параметров, установленных договором овердрафта
Контроль целевого использования	-	Банк, как правило, контролирует целевое использование	-
Отражение в балансе поставщика	Не отражается как кредитное обязательство	Кредитное обязательство	Кредитное обязательство

ОБЪЕМ ПЕРЕДАВАЕМОЙ ФАКТОРУ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Зависит от вашего договора с покупателем: это может быть годовой договор поставки, договор с этапами работ или оказания услуг. Фактор может получать все оплаты по этому договору, а может только часть

СРОК ПЛАТЕЖА

Оговорите срок оплаты покупателем по договору, договоритесь о комиссиях в случае, если покупатель не заплатил

КАКИЕ КЛИЕНТЫ ПРИНИМАЮТСЯ НА ФАКТОРИНГ

В зависимости от вида факторинга фактор оценивает кредитный риск по вашей компании либо по вашим клиентам. На старте сотрудничества клиенты недавно начавшие деятельность или с неизвестным фактору финансовым положением (или имевшими ранее просрочками платежей и т.д.), скорее всего, не будут приняты на факторинг

ПРОЦЕНТ ПЕРВОГО ПЛАТЕЖА (АВАНСА)

Фактор не всегда перечисляет вам всю сумму задолженности сразу. Иногда сумма перечисляется частями (например, 80% в момент передачи задолженности, а остальное – после оплаты покупателем). Все эти детали необходимо определить на этапе заключения договора

ВЫ РАБОТАЕТЕ С ПОКУПАТЕЛЕМ / ЗАКАЗЧИКОМ НА УСЛОВИЯХ ОТСРОЧКИ ПЛАТЕЖА

Покупатель настаивает на отсрочке платежа, контракт вам выгоден, а покупатель крупная компания и иначе отказывается работать. Чтобы получить надежный канал сбыта вы принимаете условия покупателя, но при этом лишаетесь оборотных средств, которые необходимы на новую закупку или производство товара

ВЫ ЖЕЛАЕТЕ СФОКУСИРОВАТЬСЯ НА БИЗНЕСЕ, НЕ ОТВЛЕКАЯСЬ НА НЕПРОФИЛЬНЫЕ ЗАДАЧИ

Вам приходится тратить время и ресурсы на операционную деятельность, чтобы сопровождать дебиторскую задолженность и решать вопросы просрочек, снижать риск кассового разрыва и нехватки оборотных средств

ВЫ ИСПЫТЫВАЕТЕ СЛОЖНОСТИ В ПОЛУЧЕНИИ ОПЛАТЫ ОТ ПОКУПАТЕЛЕЙ / ЗАКАЗЧИКОВ

Некоторые из покупателей не платят вовремя - у вашей компании большой процент дебиторской задолженности, падает рентабельность и доходность бизнеса, страдает производство, приходится постоянно где-то «перехватывать» средства по высоким ставкам

ФАКТОРИНГ – простой и доступный инструмент, чтобы

- быстро пополнить оборотные средства,
- снизить риски неплатежа со стороны покупателя / заказчика,
- поручить фактору получение дебиторской задолженности, а самому заняться основным бизнесом

01

**Заполнение заявки
и предоставление
пакета документов**

Как правило,
в электронной форме



02

**Оценка клиента
и его контрагентов
факторинговой
компанией
и решение
по финансированию**



03

**Подписание
договора
и других
документов
в online**



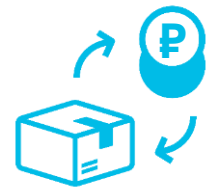
04

**Поставка
товара, подписание
закрывающих документов,
информирование фактора
о состоявшемся факте
поставки товара
по контракту**

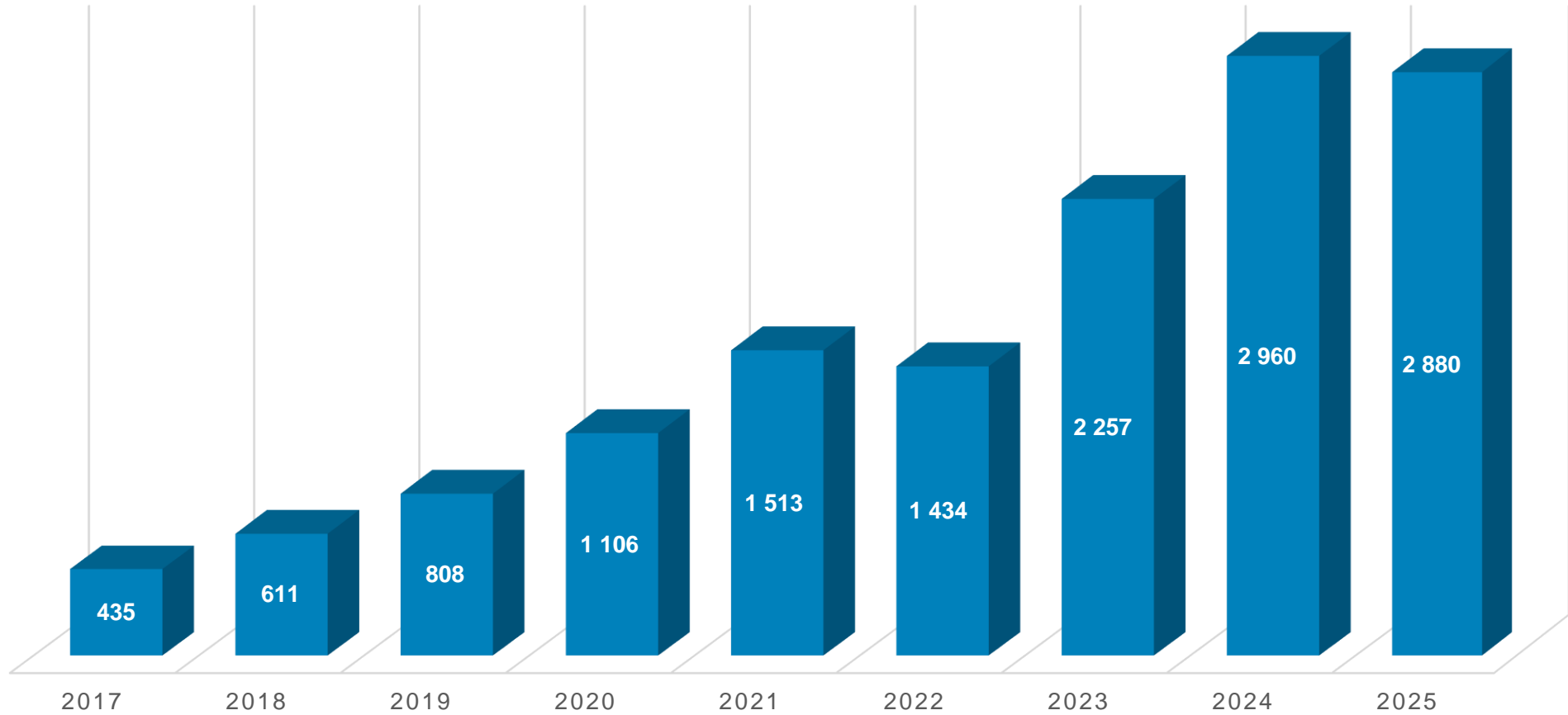


05

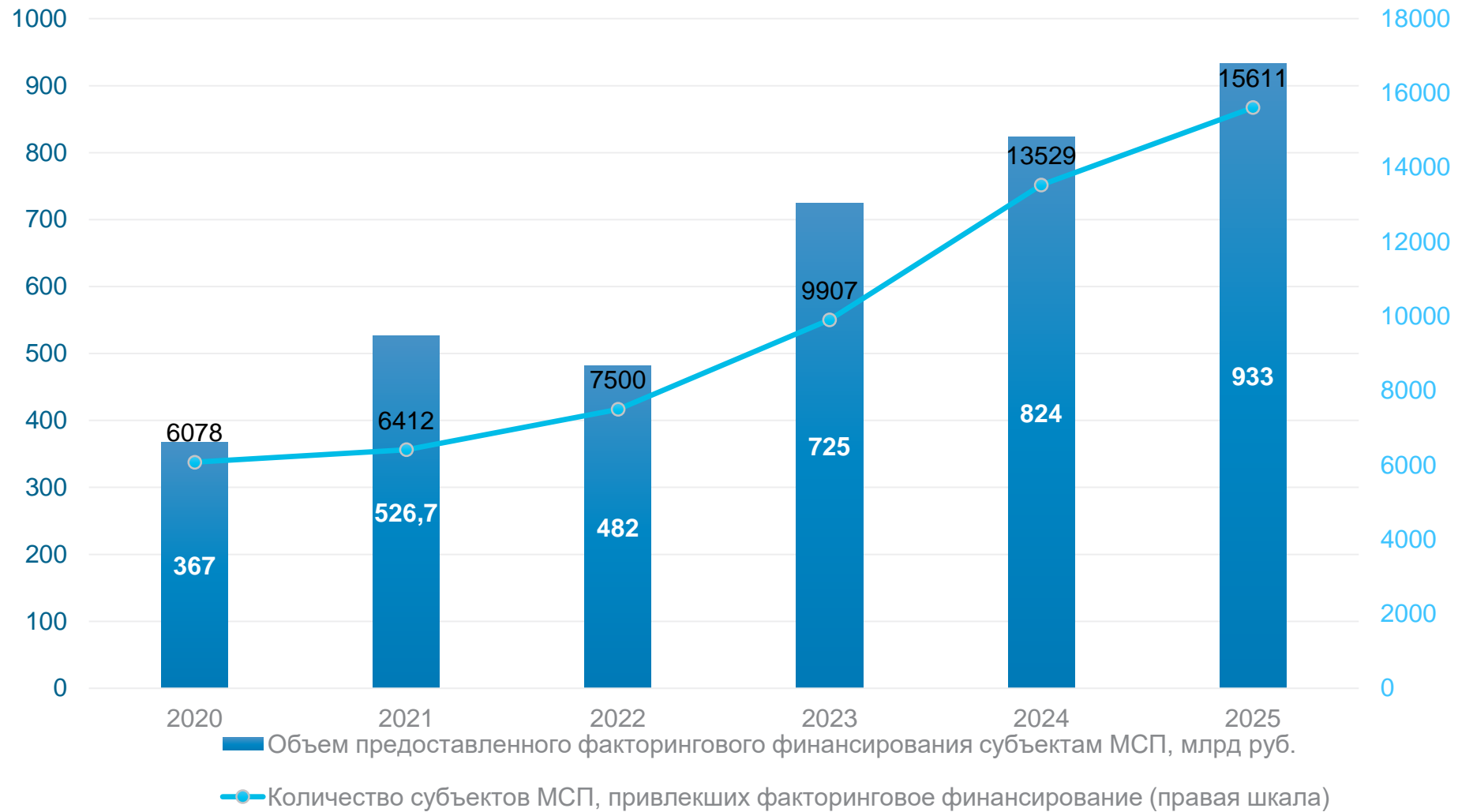
**Получайте
деньги
на р/с сразу
после
поставки**



РЫНОК ФАКТОРИНГА
портфель, млрд руб.



* По данным Ассоциации факторинговых компаний



* По данным Ассоциации факторинговых компаний



Контактный центр Банка России

8 800 300-30-00

(для бесплатных звонков из регионов России)

Интернет-приемная Банка России

cbr.ru/reception/

Информационно-просветительский ресурс Банка России

fincult.info