**Как продать товар с отсрочкой платежа?**

Вы поставили товар или оказали услуги, а оплатят их через месяц. Но каждая задержка платежа грозит оставить бизнес без оборотных средств. Защититься от рисков поможет факторинг. Факторинг – это обмен будущей выручки на деньги. К примеру, вы продали товар с условием отсрочки или рассрочки платежа и выставили счет клиенту. Этот счет – обещание вашей будущей выручки, но деньги от покупателя вы пока не получили. Банк, микрофинансовая организация или факторинговая компания берут на себя оплату этого счета, оплачивая его раньше, чем это сделает ваш покупатель. Так в расчетах между продавцом и клиентом появляется посредник – фактор.

**Рассмотрим простую инструкцию по продаже товара с отсрочкой платежа:**

**Шаг 1**. Вы с покупателем заключаете договор, который предусматривает фиксированную отсрочку платежа. Клиент рассчитывается с вами только безналичным способом. Когда вы поставляете товар или оказываете услугу, у вас на балансе появляется дебиторская задолженность (счет на будущую оплату). С этой дебиторской задолженностью и договором на отсрочку вы приходите к фактору.

**Шаг 2.** Фактор готов предоставить финансирование в обмен на вашу дебиторскую задолженность. Вы заключаете договор факторинга и договариваетесь о том, как будет проходить документооборот. С этого момента дебиторская задолженность принадлежит уже не вам, а фактору – и выставленные вами счета клиент должен оплачивать по реквизитам фактора. Не забудьте сообщить эти реквизиты своему покупателю.

**Шаг 3.** Фактор по вашей заявке осуществляет финансирование – так называемый первый платеж. Размер первого платежа колеблется от 70 до 99,5%, чаще всего – 80 – 90% от суммы поставки. Схема проста: деньги против документов (которые подтверждают приемку товара или получение услуги).

**Шаг 4.** Ваш клиент – покупатель переводит на счет фактора весь объем средств, которые вам должен.

**Шаг 5.** Если фактор при первом платеже перечислил вам только часть средств и комиссию вы ему не платили, то он вычитает из полученных от клиента денег сумму первого платежа и комиссию, а затем переводит вам второй платеж.

Как отмечает управляющий Отделением Курск Банка России Евгений Овсянников, с ростом деловой активности в экономике увеличивается и потребность в оборотных средствах. Но для многих компаний, особенно для предприятий малого и среднего бизнеса, банковское кредитование для пополнения оборотных средств не всегда доступно. Причиной этому могут быть высокие требования к финансовому состоянию заемщика и необходимость предоставления залога. В таких случаях факторинг может стать оптимальным решением.

**Отделение Курск ГУ Банка России**

**по Центральному федеральному округу**

**Тел.: 36-12-20, 36-20-24;**

**е-mail: 38media@cbr.ru**