

# 10 ПРИЧИН СКАЗАТЬ «ДА» ФАКТОРИНГУ.



**СВОИМИ  
руками**

Факторинг – комплекс услуг, обеспечивающий постоянный денежный оборот компаниям. Услуги особенно востребованы в B2B-сегменте.

## **Гибкие условия**

Факторинг не предполагает жестких сроков, учитывает нюансы бизнеса и дает возможность принимать индивидуальные решения. Поддержка различных бизнес-процессов в зависимости от требований участников сделки.

## **Вариативность тарифов**

Плата по факторингу формируется в зависимости от ряда факторов, на уровень ставки оказывают влияние величина бизнеса клиента и оценка качества его дебиторов. Расходы на факторинг в полном объеме относятся на себестоимость согласно налоговому законодательству.

## **Проверка новых покупателей**

Полезный инструмент для компаний, планирующих расширять свою деятельность на новые или зарубежные рынки – сложность процесса проверки контрагента самостоятельными силами упраздняется путем получения квалифицированной информацией о новых покупателях от фактора.

## **Увеличение объема продаж**

Факторинг дает толчок к развитию бизнеса и получению прибыли, позволяя предоставлять контрагентам отсрочку платежа, получив финансирование сразу же после поставки, и тем самым, поддерживая непрерывный финансовый оборот.

## **Планирование финансовых потоков**

Факторинг позволяет обеспечить непрерывный оборот капитала, независимо от регулярности платежей контрагентов, компания может четко планировать сроки поступления средств на счета и сосредоточиться на решения других более важных задач, направленных на развитие бизнеса.

## **Работа с дебиторской задолженностью**

Банк управляет дебиторской задолженностью контрагентов, которые, в свою очередь, более ответственно подходят к оплате поставки. Поставщику могут регулярно предоставляться отчеты по состоянию дебиторской задолженности. Банк самостоятельно связывается с покупателями, если истекли сроки оплаты, клиент освобождается от работы по отслеживанию дебиторской задолженности.

ПОЗВОНИ В СВОЙ БАНК

1 3 6

## 10 ПРИЧИН СКАЗАТЬ «ДА» ФАКТОРИНГУ.



**СВОИМИ  
руками**

### **Отсутствие кассовых разрывов**

Предоставляя контрагентам отсрочку и, в то же время, получая деньги от Банка сразу после отгрузки, клиенты исключают кассовые разрывы при планировании расходов по деятельности компании, что позволяет нарастить оборот и увеличить прибыль, сделать бизнес более стабильным и надежным.

### **Лояльность по отсрочке платежа**

Факторинг помогает поставщику значительно укрепить свои позиции в конкурентной среде, путем предложения своим контрагентам более длительных отсрочек платежа, а также, найти новых клиентов и в то же время повысить цены.

### **Повышение качества документооборота**

Банк требует наличие документов и следит за порядком оформления товарно-сопроводительных документов. Клиенту не составит труда получить оригиналы документов от контрагентов.

### **Возможность оперативно реагировать в сезонных скачках**

Факторинг является инструментом оперативного получения оборотных средств в высокий сезон, позволяет компании предлагать более гибкие условия сотрудничества для клиентов и при этом пропорционально наращивать объемы производства без долгов.

ПОЗВОНИ В СВОЙ БАНК

1 3 6