

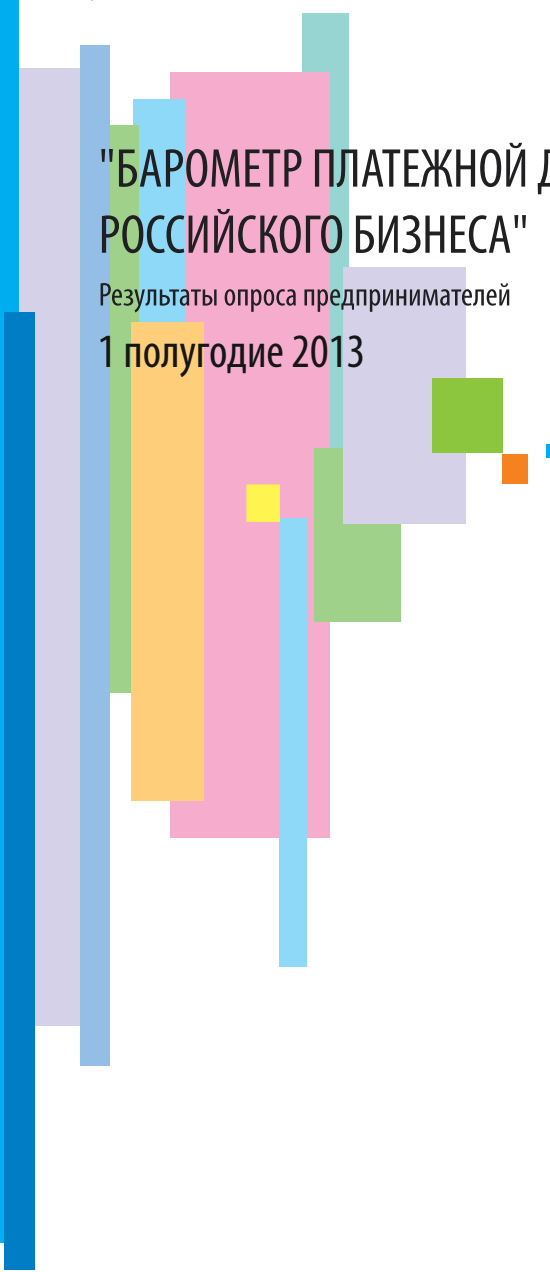


АССОЦИАЦИЯ  
ФАКТОРИНГОВЫХ  
КОМПАНИЙ

# "БАРОМЕТР ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА"

Результаты опроса предпринимателей

1 полугодие 2013







Ассоциация факторинговых компаний выражает искреннюю благодарность:

- ОАО "МСП Банк" и лично руководителю Аналитического центра ОАО "МСП Банк" Наталье Дмитриевне Литянской — за информационно-аналитическую поддержку проекта,
- Национальному Институту системных исследований проблем предпринимательства (НИСИП) и лично вице-президенту института Владимиру Викторовичу Бувеву — за методологическую поддержку проекта,
- Торгово-промышленной палате Российской Федерации и лично Председателю Комитета ТПП по финансовым рынкам и кредитным организациям, доктору экономических наук, профессору Якову Моисеевичу Миркину — за организационную поддержку проекта,
- "Деловой России" и лично председателю Комитета по финансово-кредитному обеспечению бизнеса Владимиру Андреевичу Гамзе — за информационную поддержку проекта,
- а также отраслевым ассоциациям и союзам, каждому представителю бизнеса, принявшему участие в проекте

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение . . . . .	5
Портрет респондента . . . . .	6
Частота задержек оплаты . . . . .	7
Сроки задержек оплаты . . . . .	8
Объемы и причины задержек оплаты . . . . .	9
Противодействие задержкам оплаты . . . . .	10
Выводы исследования . . . . .	12
Краткое описание методики исследования . . . . .	13
Комментарии экспертов . . . . .	14
Контакты и информация об исследователе . . . . .	15

## ВВЕДЕНИЕ



Ассоциация факторинговых компаний совместно с Аналитическим центром ОАО "МСП Банк", Торгово-промышленной палатой России и "Деловой Россией" представляет результаты исследования "Барометр платежной дисциплины российского бизнеса" по итогам января-июня 2013 года.

Целью исследования является идентификация актуального состояния платежной дисциплины в России с последующей постановкой проблемы просрочек платежей по коммерческим, муниципальным и государственным контрактам и выработкой путей ее решения.

Особенность второй волны опроса заключалась в присоединении к нему членов "Деловой России", в увеличении числа респондентов, представляющих малый и микро-бизнес, а также производственные предприятия.

В результате при обработке полученных анкет акцент был сделан на отраслевой составляющей и размерах бизнеса респондентов. Выявленные корреляции показали, что размер бизнеса контрагента - один из ключевых факторов, определяющих платежную дисциплину: чем больше компания, тем аккуратнее оплачиваются ее счета.

Большее внимание при анализе результатов опроса было уделено определению масштабов задержек

оплаты - в виде оценки респондентами доли выручки, пришедшей позже установленного договорами срока. Исследование, задуманное как "ответ" на публикуемые Банком России данные о просрочке по кредитам корпоративному сектору, уже во второй волне показало более глубокие проблемы, вызванные низкой платежной дисциплиной субъектов российского бизнеса. Доля просрочки по банковским кредитам, выданным малым и средним предприятиям, ничтожно мала в сравнении с долей выручки, полученной этими же предприятиями от своих клиентов. Причем, в отличие от банковских нормативов по качеству обслуживания кредитов и займов (max 30 дней), в расчетах друг с другом предприниматели задерживают платежи на один-два месяца и более.

По-прежнему, в отличие от банковской системы, в нефинансовом секторе неразвито создание резервов для предотвращения кассовых разрывов. Недостаток финансовой грамотности в этом аспекте усугубляется дефицитом оборотных средств, а возможность их пополнения за счет привлеченных кредитных ресурсов влечет за собой необходимость дисциплинированного обслуживания этих кредитов на фоне задержек оплаты от покупателей и заказчиков.

На результаты второй волны опроса, безусловно, повлияло изменение макроэкономического фона. В течение шести месяцев, прошедших между первым (март) и вторым (октябрь) исследованием, негативные тенденции в отношении роста экономики были подтверждены на официальном уровне.

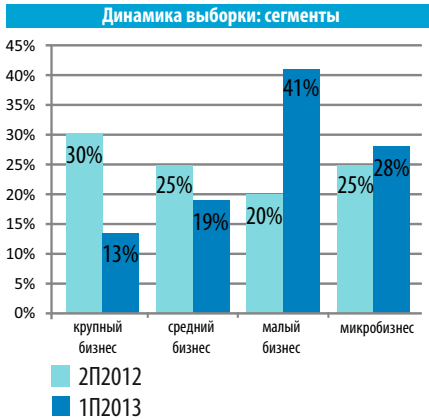
Это, с одной стороны, добавило эмоциональности негативным оценкам, а с другой, надеемся, позволило менеджменту опрошенных компаний обратить более пристальное внимание на проблему платежной дисциплины российского бизнеса.

Исполнительный директор  
Ассоциации факторинговых компаний  
Дмитрий Шевченко

## ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТА

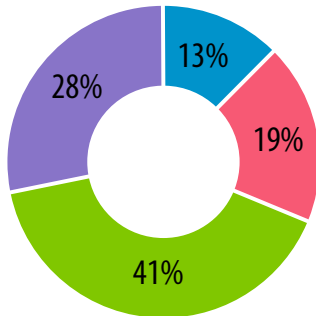
При классификации выборки по размеру бизнеса респондентов были использованы критерии, соответствующие положениям Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации":

- **крупный бизнес**  
свыше 250 сотрудников, выручка более 1 млрд. руб. в год
- **малый бизнес**  
до 100 сотрудников, выручка не более 400 млн. руб. в год
- **средний бизнес**  
свыше 100 сотрудников, выручка не более 1 млрд. руб. в год
- **микробизнес**  
до 15 сотрудников, выручка не более 60 млн. руб. в год, в подвыборку автоматически входят индивидуальные предприниматели



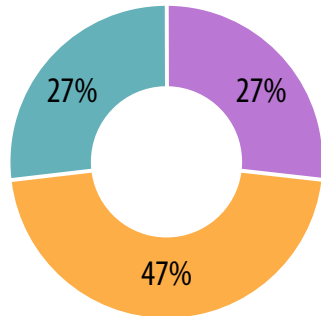
## РАЗМЕР БИЗНЕСА

выборка текущего опроса



## ОТРАСЛЕВАЯ ПРИНАДЛЕЖНОСТЬ

выборка текущего опроса



■ крупный ■ средний ■ малый ■ микро

■ сфера услуг ■ производство ■ торговля

## ЧАСТОТА ЗАДЕРЖЕК ОПЛАТЫ

**В январе-июне 2013 года платежная дисциплина ухудшилась по сравнению с июлем-декабром 2012 года.** Большинство респондентов (45%) по-прежнему получали выручку с задержкой "скорее часто"<sup>1</sup>. Резко (до 24%) по сравнению с предыдущим опросом выросла доля респондентов, выбравших вариант ответа "Постоянно".

Доля респондентов, сталкивающихся с задержкой платежей от контрагентов часто или постоянно, выросла за полугодие до 35%.

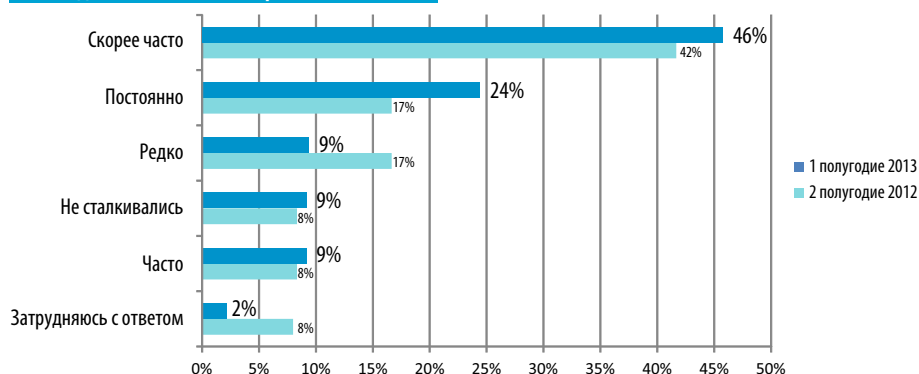
Всего в диапазоне оценок от "скорее часто" до "постоянно" находится 81% ответов респондентов (+14 пп. к 2 полугодью 2012 года). В таблице 1 указано распределе-

ние этой группы респондентов по отраслевому принципу и по размерам бизнеса.

Наиболее негативно платежная дисциплина контрагентов оценивается респондентами, представляющими малые предприятия, производство и сферу услуг.

Они формируют потенциальную "группу риска", нуждающуюся в информационной поддержке относительно механизмов управления дебиторской задолженностью, а также государственной поддержке в виде инструментов, позволяющих восстанавливать краткосрочную ликвидность: льготные кредиты, факторинговые продукты, изменения в области налогообложения.

### Динамика частоты задержек оплаты

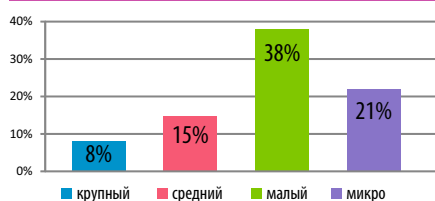


**таблица 1** Частота задержек оплаты. «Группа риска»

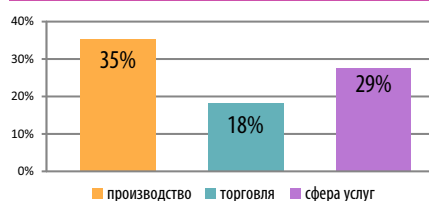
	крупный	средний	малый	микро	производство	торговля	услуги
Скорее часто	0,2%	6,1%	23,0%	16,7%	17,8%	8,7%	19,2%
Постоянно	5,6%	6,1%	12,7%	1,7%	11,0%	7,0%	6,3%
Часто	1,9%	2,3%	2,3%	2,6%	6,1%	1,9%	3,1%

% от общего числа ответивших на вопрос

### Частота задержек оплаты: сегменты



### Частота задержек оплаты: отрасли



<sup>1</sup>Постановка вопроса отличается от формулировки результата по методологическим причинам. Подробности на стр 13.

## СРОКИ ЗАДЕРЖЕК ОПЛАТЫ

### Длительность задержек платежей в январе-июне 2013 года увеличилась по сравнению с июлем-декабром 2012 года.

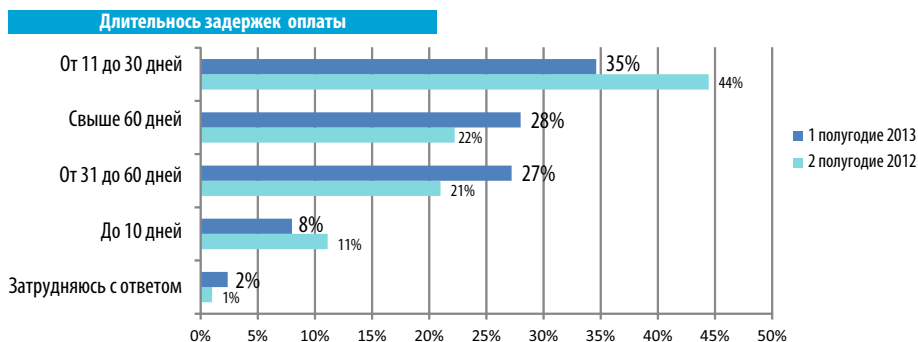
Доля респондентов, ожидающих выручку не более месяца, снизилась с 55% до 33%, по сравнению с предыдущим опросом. Однако доля предприятий, чаще других сталкивающихся с задержками оплаты и ожидающих поступления выручки более месяца, выросла с 43% до 56%.

Наиболее сложная ситуация у респондентов из "группы риска", ожидающих платежей свыше 60 дней после истечения установленного в контракте срока. Сочетание частых и длительных задержек оплаты счетов в условиях дефицита собственных средств как минимум затрудняет для них возможность привлечения кредитных ресурсов в будущем, как максимум ставит бизнес

на грань выживания.

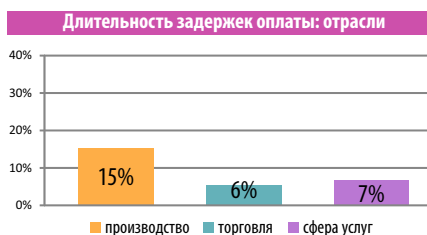
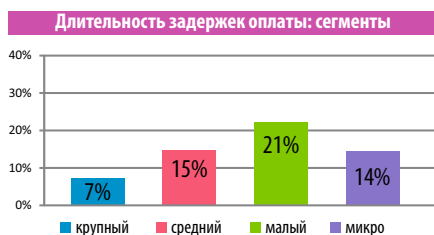
Согласно Положению ЦБ РФ №254-П, платежная дисциплина заемщика - юридического лица признается неудовлетворительной, если он допустил просрочку выплаты кредита и/или процентов на 30 календарных дней за последние полгода. Попытка сохранения положительной кредитной истории увеличивает для предприятий "группы риска" число обязательных платежей: к налогам и заработной плате прибавляются постоянные расходы на обслуживание кредитов. В "красной зоне" (таблица 2) - малые, микро-предприятия и производственные компании.

Невысокая доля микро-предприятий, выбравших вариант "свыше 60 дней" (0,5%), очевидно, указывает на границу их выживаемости в условиях низкой платежной дисциплины.



**таблица 2** Длительность задержек оплаты. «Группа риска»

	крупный	средний	малый	микро	производство	торговля	услуги
31-60 дн.	2,1%	8,9%	5,0%	13,6%	14,5%	5,9%	7,1%
Свыше 60 дн.	5,3%	5,6%	16,3%	0,5%	7,7%	8,0%	11,5%





## ОБЪЕМЫ И ПРИЧИНЫ ЗАДЕРЖЕК ОПЛАТЫ

**Более половины выручки среднего бизнеса и сферы услуг приходит с задержкой.** Критичность проблемы платежной дисциплины показывает оценка респондентами доли выручки, поступившей в 1 полугодии 2013 года позже срока, установленного договором. Во многом эта оценка носит эмоциональный характер, поскольку допускает как использование управленческой отчетности, так и суждение самого респондента.

Относительно благоприятная ситуация у крупных компаний - доля их счетов, оплаченных с задержкой в 1 полугодии 2013 года, составляет в среднем 19%.

Более трети выручки в среднем приходит с задержкой малым и микро-предприятиям, производственным и торговым компаниям.

Наиболее драматично оценивают платежную дисциплину своих клиентов представители сферы услуг и среднего

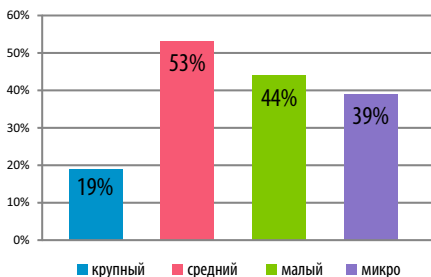
бизнеса - 53% их выручки приходит с задержкой.

Показатели, представленные на диаграммах, являются средними для сегментов и отраслей. В целом диапазон ответов колеблется от нуля (ответы крупных производственных компаний) до 90% (малый и средний бизнес в сферах торговли и услуг).

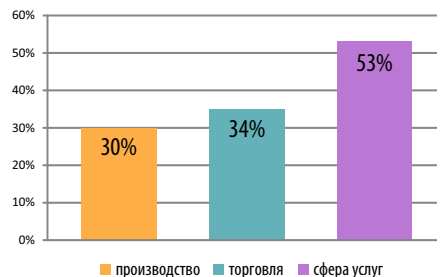
В свою очередь сами респонденты чаще всего задерживают оплату счетов своих поставщиков по причине кассовых разрывов, вызванных низкой платежной дисциплиной своих клиентов-покупателей (62% ответов)<sup>2</sup>.

В условиях низкой платежной дисциплины компании вне зависимости от сектора самостоятельно расставляют приоритеты по оплате счетов в срок (58%). В трети случаев в качестве причины задержки оплаты выступает совпадение срока платежа с регулярной уплатой налогов и зарплат.

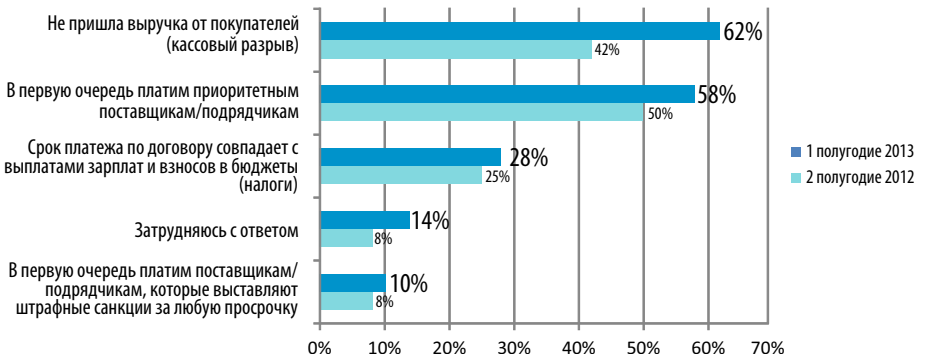
Доля задержек в выручке в 1 полугодии 2013: сегменты



Доля задержек в выручке в 1 полугодии 2013: отрасли



Причины задержек оплаты поставщикам респондентов



<sup>2</sup>Сумма превышает 100%, поскольку респонденты могли выбрать несколько вариантов ответов

## ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ЗАДЕРЖКАМ ОПЛАТЫ

**Управление дебиторской задолженностью: самостоятельность на грани списания.** На вопрос мерах противодействия просрочкам платежей отвечала группа респондентов, которые наиболее часто сталкивались с наиболее длительными задержками оплаты со стороны своих контрагентов (71% от общей выборки).

По сравнению с первой волной опроса обращает на себя внимание рост доли выбранного варианта ответа "Списываем задолженность" в анкетах за 1 полугодие 2013 года - с 8% до 27%, и столь же резкое - с 25% до 14% - падение доли варианта "Обращаемся в арбитражный суд"<sup>3</sup>.

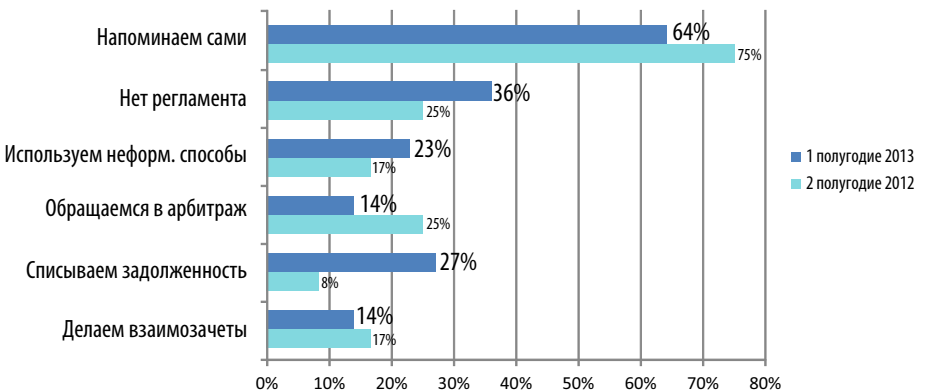
В сочетании с ростом доли выбранных респондентами

вариантов "Используем неформальные способы" и "Действуем по обстановке", полученные результаты указывают на выраженный "эффект малого бизнеса", чье представительство в выборке увеличилось во второй волне опроса.

Очевидно, что у наиболее уязвимых к низкой платежной дисциплине малых и микро-предприятий просто отсутствуют ресурсы для управления дебиторской задолженностью.

Аутсорсинг управления дебиторской задолженностью не доступен респондентам либо по причине высокой стоимости и слабой распространенности таких услуг, либо из-за элементарного незнания их существования.

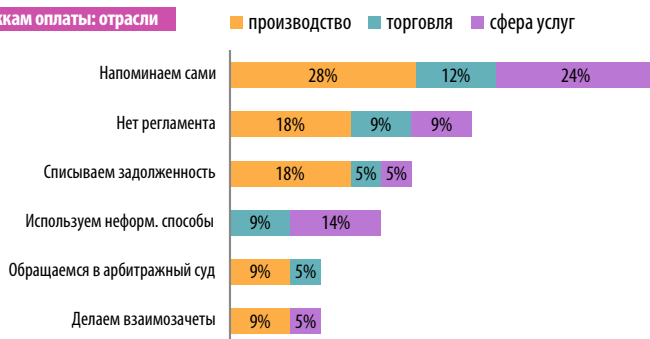
### Меры противодействия задержкам оплаты. Динамика



### Меры противодействия задержкам оплаты: сегменты



Меры противодействия задержкам оплаты: отрасли



Отраслевой срез выборки указывает на глубину проблемы отсутствия инструментов управления дебиторской задолженностью в производственном секторе и сфере услуг.

Как и в предыдущем опросе, в результатах января-июня 2013 года при ответе на вопрос о практике создания резервов по сомнительной дебиторской задолженности в соответствии со статьей 266 Налогового кодекса Российской Федерации, подавляющее большинство респондентов (75% от общей выборки) ответило отрицательно. Компании, создающие резервы (21%), представляют преимущественно крупный и средний бизнес, связанный с производством.

Согласно статье 266 НК РФ, сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией. Налогоплательщик

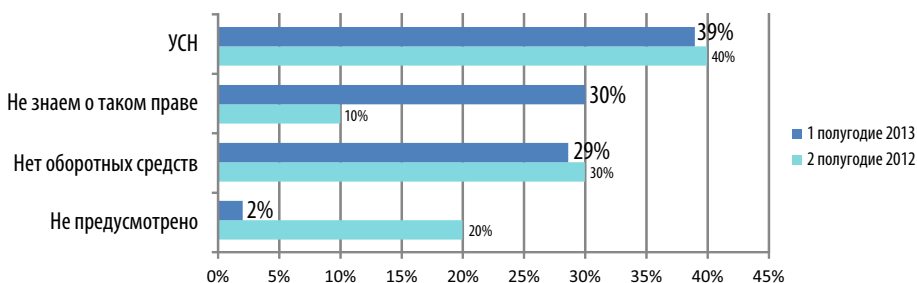
вправе создавать по сомнительным долгам резервы, которые включаются в состав внереализационных расходов, то есть уменьшают налоговую базу.

Причина неиспользования инструмента, специально созданного для снижения рисков ликвидности, четко проявилась во второй волне опроса. 30% респондентов вовсе не знают о данной норме налогового законодательства, 39% отсутствие практики резервирования связывают с использованием упрощенной системы налогообложения.

Как и в предыдущем опросе, треть респондентов (29%) указали в качестве причины неиспользования положений статьи 266 НК РФ отсутствие оборотных средств.

Таким образом, значительная доля предприятий по-прежнему находится в "ловушке ликвидности", когда причина и следствие дефицита оборотных средств заключаются в низкой платежной дисциплине и отсутствии инструментов управления дебиторской задолженностью в арсенале менеджмента предприятий.

Причины неиспользования ст. 266 НК РФ. Динамика



## ВЫВОДЫ ИССЛЕДОВАНИЯ

Результаты второй волны опроса "Барометр платежной дисциплины российского бизнеса" позволили сформировать портрет компании - представителя "группы риска", нуждающейся в поддержке как со стороны финансовых организаций (банков, факторинговых компаний), так и со стороны государства - в части повышения регулярной информированности менеджмента об инструментах и возможностях управления текущей ликвидностью и дебиторской задолженностью предприятия.

Без данной поддержки в условиях низкой платежной дисциплины компании из "группы риска" будут лишены возможностей, способствующих развитию и росту бизнеса. Их каждодневная практика сегодня - борьба за выживание. Их мотивация к поддержанию бизнеса "на плаву", очевидно, находится за пределами ответственности перед государством и социальными институтами, основываясь на личных обстоятельствах собственников.

Исходя из критериев оценки платежной дисциплины по итогам января-июня 2013 года, данная "группа риска" формируется преимущественно малыми и средними предприятиями (микро-предприятия, очевидно, быстрее переходят из данной группы в категорию, располагающуюся за пределами активных участников легальной экономики), действующими в сфере услуг и производства готовой продукции.

Отличительные признаки "группы риска" - постоянные задержки оплаты их счетов покупателями/заказчиками на срок свыше 60 дней, составляющие более половины планируемой выручки.

Компании из "группы риска" не знают о положениях статьи 266 НК РФ либо не имеют возможности резервировать оборотные средства для предотвращения кассовых разрывов, возникающих из-за задержек оплаты их счетов.

Управление дебиторской задолженностью не входит в состав их регулярных бизнес-процессов. Лишенные данного управленческого рычага, компании из "группы риска" платежной дисциплины потенциально могут пополнить другую группу - участников коррупционных отношений. Оставаясь один на один с неоплаченными

счетами, компании предпочитают использовать любые доступные средства улучшения платежной дисциплины контрагентов. На регламентируемые процедуры в рамках гражданского законодательства (положения о зачете встречных требований), а также на государственные институты в лице арбитражных судов, данные компании в процессе противодействия задержкам оплаты, очевидно, не рассчитывают.

Представители "группы риска" также испытывают затруднения при обслуживании кредитов и уплате обязательных платежей (налоги, заработная плата). Очевидно, что они также не могут рассматриваться в качестве надежных заемщиков с точки зрения нормативов Банка России, которые вынуждены соблюдать кредитные организации.

Менеджменту/собственникам компаний из "группы риска", по всей видимости, не хватает знаний, кадровых и временных ресурсов для внедрения процесса управления дебиторской задолженностью - внутри организации либо на аутсорсинге, например, с использованием инструментов факторинга.

В условиях снижения экономической активности, замедления темпов роста валового внутреннего продукта можно прогнозировать дальнейшее расширение "группы риска".

Остановить данный процесс способны совместные усилия государства и бизнеса (включая финансово-кредитные организации, факторинговые компании), направленные на повышение информированности российского бизнеса о методах и инструментах управления дебиторской задолженностью (финансовая грамотность), постановку проблемы платежной дисциплины на уровне государственной политики, создание институциональных и законодательных условий, стимулирующих российские предприятия к соблюдению платежной дисциплины.

## КРАТКОЕ ОПИСАНИЕ МЕТОДИКИ ИССЛЕДОВАНИЯ

Опрос предпринимателей проведен в период с 9 сентября по 25 октября 2013 года на условиях анонимности респондентов методом анкетирования. Исследуемый период - январь-июнь 2013 года (первое полугодие).

Анкеты направлялись в электронном виде в организации системы Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, членам "Деловой России" и отраслевых объединений. Также респондентам была предоставлена возможность заполнить анкету в режиме онлайн на сайте Ассоциации факторинговых компаний.

По итогам второй волны исследования было получено 493 анкеты, в обработку было принято 426 анкет.

Опрос проводился без ограничений по выборке. В анкету вошли семь закрытых вопросов с указанием вариантов ответов, а также вопрос, позволяющий определить отраслевую принадлежность и размеры бизнеса респондентов.

Формулировки вопросов по сравнению с первой волной не изменились.

Вопрос, содержащий оценку частоты просрочек оплат счетов респондентов (результаты представлены на стр. 7) содержал количественную шкалу, указанную в таблице 3. Формулировка вопроса подразумевает участие в опросе экономически активных компаний с периодом оборачиваемости (реализации) продукции до 60 дней, что соответствует выставлению клиентам не менее 100 счетов в течение 180 дней.

**таблица 3** Шкала оценки частоты просрочки

Оценка	Формулировка вопроса
Редко	Не более 10 счетов
Скорее часто	От 11 до 50 счетов
Часто	От 51 до 100 счетов
Постоянно	Свыше 100 счетов

На вопрос анкеты о длительности задержек оплаты счетов (результаты представлены на стр. 8) отвечали только респонденты, выбравшие в ответе на предыдущий вопрос варианты "скорее часто", "часто" и "постоянно". Их доля составила 81% от общего числа респондентов или 338 организаций.

На вопрос анкеты о методах противодействия задержкам оплаты счетов (результаты представлены на стр. 10) отвечали только респонденты, выбравшие в ответе на предыдущий вопрос варианты "от 11 до 30 дней", "от 31 до 60 дней" и "свыше 60 дней". Их доля составила 71% от общего числа респондентов или 302 организации.

На вопрос анкеты о практике создания резервов в соответствии со статьей 266 Налогового кодекса Российской Федерации отвечали все респонденты, их отраслевая принадлежность и размер бизнеса не выявил четких корреляций и вынесен за пределы отчета.

Влияние на сравнительную динамику результатов первой и второй волн опроса оказало изменение выборки, связанное с расширением числа организаций, члены которых предоставили заполненные анкеты опроса. Результаты для секторов экономики и сегментации респондентов по масштабам бизнеса (крупный, средний, малый, микро) представлены на стр. 11.

Распределение респондентов по сегментам соответствует положениям Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ "О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации" (подробное описание дано на стр. 6). Распределение респондентов по отраслям ("производство", "торговля", "услуги") основано на результатах самооценки респондентов, не предусматривающей проверки соответствия ответов кодам ОКВЭД.

## КОММЕНТАРИИ ЭКСПЕРТОВ



# МСП БАНК

В контексте последних экономических новостей, в частности, пересмотров прогнозов по росту ВВП в негативную сторону, начинает вызывать серьезное беспокойство вопрос финансовой дисциплины предпринимателей. По результатам опроса виден заметный рост доли предприятий, которые систематически испытывают проблемы с получением платежей от контрагентов. Если во втором полугодии 2012 года постоянные задержки отмечали 17% опрошенных, то по итогам первого полугодия 2013 г. - уже 24%. Доля компаний, часто или скорее часто сталкивавшихся в эти периоды с неплатежами, выросла с 50% до 55%.

Особенную тревогу вызывает то, что снижается доля короткой просрочки (до 30 дней), значительная часть которой носит технический характер, и, наоборот, растет доля действительно проблемной или потенциально проблемной задолженности.

Основной причиной этой ситуации является рост кассовых разрывов. Одним из симптомов является то, что все больше предприятий начинают платить в первую очередь наиболее приоритетным контрагентам, с которыми им важно сохранять и развивать отношения.

Такая ситуация чревата стремительным накоплением просрочки по принципу катящегося снежного кома. В региональных масштабах это может вызвать серьезные проблемы в целых отраслях за счет веерной передачи проблем с ликвидностью. Это свидетельствует о том, что масштаб проблемы увеличивается.

Перспективы развития ситуации пока остаются неясными. Прогнозы на 2014 год не обещают серьезного роста потребительского спроса, что не дает оснований полагать, что ситуация исправится сама собой. По всей видимости, уже скоро это заставит предпринимателей уделять значительно больше внимания проблеме дебитор-

ской задолженности, в частности, работать с ее взысканием проактивно (например, настаивать на включении санкций в договоры, разрабатывать соответствующие стратегии), оптимизировать налогообложение, используя возможность создания резервов по проблемной задолженности (ст. 266 Налогового кодекса) и т.д.

Для отдельно взятого предприятия важно при этом разумно использовать инструменты закрытия кассовых разрывов (например, овердрафты, факторинг) еще до того, как проблема неплатежей становится критичной настолько, что исключает возможность привлечения внешнего финансирования.

**Наталья Литянская, руководитель  
Аналитического центра ОАО "МСП Банк"**

## КОНТАКТЫ И ИНФОРМАЦИЯ ОБ ИССЛЕДОВАТЕЛЕ



**АССОЦИАЦИЯ  
ФАКТОРИНГОВЫХ  
КОМПАНИЙ**

Ассоциация факторинговых компаний (АФК) создана в 2007 году в Москве как профессиональное общественное объединение участников российского рынка факторинга. Деятельность АФК направлена на формирование единых принципов и подходов к осуществлению факторинговых операций в России, включая методологические, нормативно-правовые и этические основы факторингового бизнеса.

АФК объединяет банки и факторинговые компании с совокупным оборотом по факторингу около 700 млрд. рублей (данные на 01.01.2013 г.), члены АФК предоставляют факторинговые услуги более чем в 70 регионах России, а также в странах Таможенного союза и СНГ. В числе участников АФК - Банк НФК, Промсвязьбанк, Металлинвестбанк, банк Петрокоммерц, компания Росбанк Факторинг, СДМ-Банк, компания ФакторРус, банк Возрождение, Русская факторинговая компания, Кредит Европа Банк, ЮниКредит Банк, Роспромбанк, Белинвестбанк, компания ВТБ Факторинг, Альфа-Банк, Факторинговая компания Лайф, компания ОФК-Менеджмент.

АФК является членом Торгово-промышленной палаты РФ, партнером МСП Банка, Ассоциации российских банков, входит в общественные советы при органах государственной власти и деловых объединениях в области финансов и торговли. Ассоциация факторинговых компаний открыта для вступления новых членов, а также для сотрудничества с отраслевыми ассоциациями, союзами и профессиональными объединениями.

Подробная информация доступна на официальном сайте АФК по адресу <http://asfact.ru/>

**Если у Вас возникли вопросы по исследованию, Вы можете направить их Шевченко Дмитрию Владимировичу, исполнительному директору Ассоциации факторинговых компаний по телефону в Москве +7(495) 728-13-77 либо по электронной почте [info@asfact.ru](mailto:info@asfact.ru).**



**АССОЦИАЦИЯ  
ФАКТОРИНГОВЫХ  
КОМПАНИЙ**

---

телефон: +7 (495) 728-1377

e-mail: [info@asfact.ru](mailto:info@asfact.ru)

**2013**