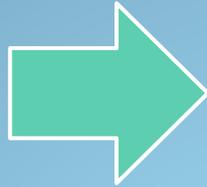


# ФАКТОРИНГ

Подготовили:  
студентки 3 курса  
экономического ф-та  
группы М1126 (ПМ)  
Поронник Елена  
Жарикова Полина

**Факторинг**



*это комплекс финансовых услуг.*

**Факторинг сочетает в себе несколько  
компонентов:**

- финансовую составляющую (финансирование поставок товаров и услуг с отсрочкой платежа)
- управленческую функцию (профессиональное управление и сбор дебиторской задолженности покупателя).

## **В факторинге всегда участвуют три стороны:**

1. Факторинговая компания или факторинговый отдел банка (покупает у своих клиентов требования к их контрагентам);
2. Фирма-клиент (фирма, заключающая договор с факторинговой компанией).
3. Фирма-заемщик (покупатель товара).



Факторинговая компания **никогда «не забывает» покупателей,** ежедневно самостоятельно рассылая напоминания о предстоящих платежах, осуществляя звонки на территории всей России, а также используя другие меры, предусмотренные законодательством РФ.



Основным  
преимуществом  
специализированных  
факторинговых  
компаний



является высокое качество  
услуг в области сбора и  
управления задолженностью,  
а также наличие страхования  
кредитных рисков при  
продажах с отсрочкой  
платежа.

Специализированные  
факторинговые компании  
вкладывают серьезные деньги в  
развитие информационных  
технологий при сборе  
«дебиторки» своих клиентов.  
Также особое внимание  
уделяется персоналу по  
управлению и сбору  
задолженности.

Главная задача таких  
сотрудников – максимально  
быстро получить деньги с  
покупателей при этом, не  
испортив отношения своего  
клиента с ними.

## Виды факторинга:



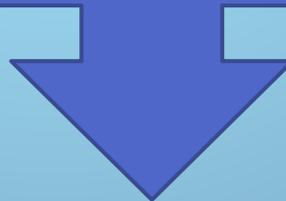
**Факторинг с регрессом** - способ финансирования торговых операций, при котором факторинговая компания, не получив денег с покупателя, вправе потребовать их от поставщика товара.



**Факторинг без регресса** - способ финансирования торговых операций, при котором факторинговая компания берёт на себя кредитный риск, т.е. риск за неоплаченный покупателем-дебитором товар, и не вправе требовать денег с поставщика. (клиент получает одновременно финансирование поставок, страхование управление дебиторской задолженностью)

**Договор факторинга** — это основной документ, регулирующий взаимоотношения факторинговой компании, покупателя её услуг и дебитора, под уступку задолженности которого осуществляется финансирование.

Схема взаимодействия участников при договоре факторинга довольно проста и состоит всего из восьми коротких шагов.



Поставщик и покупатель заключают договор купли-продажи товара (работ, услуг).

Факторинговая компания и поставщик заключают договор факторинга.

Поставщик информирует покупателя о заключенном соглашении. Подписываются соответствующие документы, в которых поставщик и покупатель подтверждают свое согласие, что оплату по ранее заключенному между ними договору купли-продажи товара (работ, услуг) — основному договору — покупатель будет производить на счет факторинговой компании.

Поставщик производит поставку товара (проведение работ, оказание услуг) покупателю и оформляет её счетом-фактурой.

Поставщик передает факторинговой компании оригиналы счета-фактуры, то есть документы, подтверждающие дебиторскую задолженность покупателя.

Факторинговая компания производит первое (авансовое) финансирование поставщика в объеме до 90% под уступленную поставщиком дебиторскую задолженность покупателя.

Покупатель в установленный ранее основным договором с Поставщиком срок производит факторинговой компании полную оплату стоимости поставленных ему ранее товаров (выполненных работ, оказанных услуг).

Факторинговая компания выплачивает поставщику оставшуюся сумму за вычетом своего комиссионного вознаграждения



**Существуют два типа факторинговых организаций:**

специализированные факторинговые компании (часть из которых формально имеют банковскую лицензию)

банки, выделившие департаменты (иные структурные подразделения) факторинга. Факторинговые отделы банков работают по стандартной схеме.

Отличаться могут требования к клиентам, минимальное количество дебиторов, с которыми сотрудничают поставщики, и размер финансирования. Однако самым важным условием для клиента при работе с факторинговой компанией является наличие ликвидной дебиторской задолженности.

*Положительные стороны факторинга как инструмента финансирования деятельности российских предприятий заключаются в следующем:*

- обеспечивает решение проблемы пополнения оборотных средств и ускорения их оборачиваемости;
- активно способствует «расшивке» неплатежей и ускорению расчетов;
  - эффективно способствует расширению экспортных операций и увеличению товарооборота;
- выступает важной предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости предприятий;
  - существенно усиливает взаимную ответственность сторон сделки;
- во многих случаях может служить единственным средством пополнения денежных средств предприятий, укрепления их финансового благосостояния;

Факторинговые операции не проводятся  
в отношении:

- долговых обязательств филиалов (отделений) предприятий и организаций;
- долговых обязательств физических лиц;
- требований к бюджетным организациям.



На стоимость факторингового обслуживания  
влияют:

- объем уступаемой задолженности;
  - количество дебиторов;
  - срок отсрочки платежа;
- вид соглашения (регрессное или безрегрессное);
- местонахождение дебитора.

Принципиальная формула для определения платы за факторинговый кредит (Ц) :

$$Ц = Сх(ДхПхГ+К),$$

где С — сумма платежного документа (уступленного денежного требования); Д — величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единицы; П — ставка банковского процента, доли единицы; Т — средний срок оборачиваемости средств в расчетах; К — размер комиссионных за услуги, доли единицы по отношению к сумме счетов-фактур.



Комплекс финансовых услуг, который предусматривает передачу за поставленную продукцию дебиторской задолженности (передачу права требования денежных средств), банку (фактору) и получение немедленной оплаты поставщиком называется финансовый факторинг. Другими словами, работающий с клиентами поставщик, может сразу получить оплату услуг или товаров после их отгрузки.

Поставщику, при этом, нет необходимости беспокоиться о возврате этого «кредита», так как задолженность перед факторинговой компанией погашается дебитором. Предприятие, в результате может получить от 50 до 95 процентов суммы долга без предоставления залога и оформления кредита. В большинстве случаев срок лимита по контракту составляет 1-3 месяца, но не более одного года.

Несмотря на то, что пользователю сама услуга обходится немного дороже обычного кредита, финансовый факторинг имеет преимущество, так как такой механизм более простой в плане получения денежных средств и отсутствия ограничений по размерам финансирования, они могут увеличиваться пропорционально росту продаж.



Финансовый факторинг является одним из источников покрытия дефицита оборотных денежных средств и подходит таким предприятиям, как:

- торговым предприятиям, занимающимся оптовой торговлей, поставками магазинам продукции (в сети супермаркетов, магазинов), которым необходимы удобные условия оплаты;
- предприятиям-производителям, реализующим товары дистрибьюторам и желающим финансировать процессы продаж и производства;
- предприятиям-поставщикам, реализующим товары и сырье в случаях, когда нехватка оборотных денежных средств, вызванных требованиями производителей по срокам оплаты, для них создает трудности;
- малым и средним предприятиям, стремительно развивающимся;

# Механизм работы финансового факторинга:

Продавец осуществляет покупателю поставку товара.

Покупатель представляет расчетные документы продавцу, которые подтверждают факт поставки товара

Продавец представляет в банк расчетные документы

Банк выплачивает аванс (досрочный платеж) поставщику сразу же после поставки

Покупатель производит оплату товара на счет банка

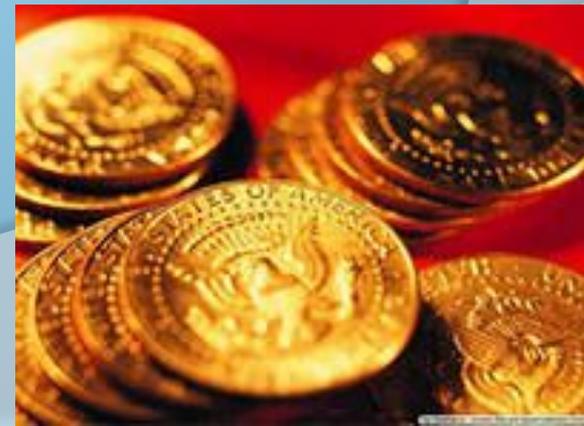
Банк производит оплату остатка денежных средств за вычетом комиссии банка.

## Преимущества финансового факторинга над кредитом:

1. Ускорение оборачиваемости денежных средств, а, следовательно, и увеличение прибыли предприятия.
2. За счет более продолжительного срока товарного кредита, возникает возможность установления на товар дополнительной наценки.
3. Покрытие, возникающих с предоставлением товарного кредита, рисков.
4. Улучшение финансовых показателей (финансирование при помощи банковского факторинга способствует увеличению оборотов, и не отражается, при этом, в пассивной части баланса).
5. Возможность получения денежных средств сверх банковского лимита кредитования.
6. Защита при несвоевременных расчетах с кредиторами от штрафных санкций, вызванных кассовыми разрывами.

## Недостатки финансового факторинга закключаются в:

1. Более высокой стоимости такой операции.
2. Более высоким требованиям к документам у банков.
3. Необходимость, в большинстве случаев, наличия поручительства и предоставления залога.



**Реверсивный факторинг** наиболее подходит компаниям которые, по определенным причинам ограничены в возможности получения от своих поставщиков отсрочки платежа на закупаемый товар, либо желающих увеличить предоставляемые сроки отсрочки платежей или суммы заказов. Основное отличие реверсивного факторинга от классического (full factoring) — его нацеленность на покупателя

### Как работает реверсивный факторинг?

1. Покупатель, желая получить или увеличить отсрочку платежа, обращается к Фактору за установлением лимита финансирования поставок в его адрес от различных поставщиков.
2. Заключается трехсторонний договор между Поставщиком, Покупателем и Фактором.
3. После установления лимита на Покупателя Фактор финансирует поставки от ряда Поставщиков в адрес данного Покупателя.

## ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА В 2013 ГОДУ

1. Ценовая конкуренция среди факторов достигла своего пика.
2. Произошло плавное снижение требований к клиентам, риск-менеджмент стал более либеральным, факторы готовы предлагать крупным клиентам и дебиторам индивидуальные условия.
3. Драйверами роста рынка стали низкие ставки факторинговых комиссий, к началу текущего года этот ресурс исчерпан.
4. Принятие закон о торговле оказало существенное влияние на процедуры факторов: крупнейшие дебиторы, торговые сети, были вынуждены приводить договорную базу в соответствие с данным законом, внедрять формы уведомления об уступке и трехсторонних соглашений о факторинге.

# Международный факторинг

Договор международного факторинга (финансирования под уступку требования) носит специфический характер. Право, подлежащее применению к договору финансирования, определяется согласно пп. 9 п. 3 ст. 1211 ГК РФ при отсутствии соглашения сторон правом страны финансового агента.

**Факторинг** — финансовая комиссионная операция по переуступке дебиторской задолженности факторинговой компании с целью:

- незамедлительного получения большей части платежа;
- гарантии полного погашения задолженности;
- снижения расходов по ведению счетов.