|  |  |
| --- | --- |
| |  | | --- | | Начало формы  **Причины возникновения факторинговых услуг.**  Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки, бонусы и т.п. – лишь некоторые из мероприятий, к которым вынужден прибегать поставщик в современных условиях в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.  Товарный кредит выгоден всем участникам рынка: и производителю, и дистрибутору, и розничному продавцу. Инвестируя денежные средства в построение каналов сбыта, большинство торговых компаний сегодня способны увеличить в разы объемы продаж при соответствующем товарном наполнении, таким образом, товарный кредит сегодня становится основным инструментом развития компаний.   Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит,  начиная с того, кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать, если покупатель не платит и т.д. Поэтому построение продаж в кредит требует не только инвестиций в оборотный капитал, но также значительный объем ресурсов расходуется на построение технологии. Альтернативой самостоятельному развитию [товарного](http://click.begun.ru/kick.jsp?url=4vrJyGTfJSbxB5bxIlqbGWQE69QF3Nqgo0QF16yWwSJNrfauEvfz7C53TUvjgO93JHm2CbPsFevA7W4b8EBwdNtG1AmXEEy3AXKI4Sgp14QpQFrifwL2Ai61I5cw2ySUfCvbgxAKPeUxZ1Ejn9PihwLkgcBi7Ayvqq9ULxwnSMEuzpXNcZSQj43cDiFSnvAz9SVbNeoGnsakLJI3soyTr45S250JMdx8zX8Ndsw6Zf4GfQFXwbXfAMyrMWL3ed3bxstBHiCQvelTHE-ImSWcDb3_nTpwp8y7ApGNwDgyralh2Oh3clljd170yH8lbumoj5W5OC8SzpzJP9cvkrVRxFHe3cjO_QN18dS_Tevn4b2i8zMdKTCL-Ur6DZvxDO8ggxFrdU5_bWTLLVpnwJtezGeQG4YLVMleSU5KNZnb9pKm3zCnR4HrKsCTjuHLIu_Z) кредита является факторинг.  Факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям - оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес, как для последних, так и для финансирующей стороны. Цель факторинга – стимулирование  роста объема продаж.   Суть факторинга заключается в предоставлении банком денежных ресурсов и сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям (далее [поставщикам](http://click.begun.ru/kick.jsp?url=4vrJyJyGV4xbrTxbiPAxs86uQX6vdnAKCe6vfQY8a4hv3-lBpFjSQgqzYrDXXbPcj9IdohhHvkDEFAbhFcCc0e3llU_CCvcDtJqo4kZwlGrIVWp301KaSGT_ad16kW7eNmGRyVpAd697LRtp1ZmozUiuy4oopkbl4OUeZVZtAoudlgglcfk6cq0G-pAbCwXfeQzAQQXaMeraDhUmuSp-1_Yqo-VxSaQEtQd1DrRCHYZ-BXkvuc2neLTTSRqPAaWjvrM5ZljoxZErZDfw4V3kdcWH5UII37TDeun1uEBK1dFK7T3Gh-jBIwqgnCtxOr3828HtbHtGmsjLEXFeUh2OZfB_fGlvXKLUUHUe7EpGQBwDUpK8iJEqWBLo73iT0ng1XIEtP5LUqRFKxZ20eqflo5VN3llFPd7x6ttPoqG8U4bh13JS3JGiGEiJEVGjsse_C2oo7L9cB2s.)): покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний, управление дебиторской задолженностью, консалтинг, информационно-аналитическое обслуживание.    После поставки товара дебитору поставщик предоставляет банку накладную и сразу же получает в форме аванса значительную часть, до 90% от суммы поставки, не дожидаясь платежа от своего покупателя. Остатки средств по поставкам (за вычетом комиссии банка) зачисляются на расчетный счет поставщика по мере их фактической оплаты покупателями на факторинговый счет банка. Т.е. в данном случае банк выступает в качестве лица, авансирующего товарный кредит, предоставляемый поставщиком покупателю с последующим возвратом ему остатка суммы поставки.   Поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с [отсрочками платежа](http://click.begun.ru/kick.jsp?url=4vrJyM07iArdK7rdDna3NUgox_gp8PaMj2gp-4C67Q5hgdqCPtvfwAJbYWfPrMNbCFWaJZ_AOcfswUI33GxcWPdq-CW7PGCbLV6kzQQF-6gFbHbOUy7aLgKZD7sc9wi4UAf3rzwmEckdS30Ps__Oqy7IrexOwCCDhoN4AzALZO0C4rnhXbi8o49l8d_hfSi_eanXuWaKEkq1kFEa8L8VHTzgaS-7g27Of82_xH6I10y0z7Plcwdtsn4Zg9BFy29pdHnzrJIiD1vhrv06K5cuvw9NL4jCFX4JsCM_coqAHxvTalrFwOvRxexGes2X3FsaPScLip2gfC4A3g4hT-zwhRCfnImPvEI0sJX-DKqmoPzjsnJcaHHKuAu7TNqwTa5hwlAqNA8-LCWKbBsmgdofjSbRWsdKFYgfCA8LdNiat9PnnnHmBsCqa4HSz6CKY66Y). Зачастую торговый оборот поставщика ограничивается лишь за счет того, что покупатель не в состоянии оплатить больший объем закупки, не имея для этого достаточных оборотных средств, а поставщик, соответственно, не имеет оборотных средств, необходимых для предоставления или увеличения товарного кредита покупателю. Такая форма факторинга позволяет поставщику предложить своим покупателям товарный кредит, ограниченный лишь сбытовыми возможностями покупателя.  **Отличие финансирования при факторинге от других банковских продуктов**  Иногда факторинг пытаются сравнивать с кредитом, хотя факторинг и банковский кредит имеют различную природу и направлены на удовлетворение разных потребностей поставщиков. Кредит характеризуется срочностью, что предполагает его погашение через определенный срок. Таким образом, банковский кредит абсолютно неприемлем для финансирования поставок с отсрочкой платежа. Если шестимесячный кредит будет направлен на финансирование отгрузок товаров с отсрочкой платежа, то как изменятся условия работы компании в ситуации погашения товарного кредита? Что будет, если поставщику не удастся получить новый кредит после его погашения? Сегодня в России большинство [кредитов](http://click.begun.ru/kick.jsp?url=4vrJyIv8UgzbLbzbCHCxM04uwf4v9vCKiW4v_Ya86whxojFsUGgkf4fBtgx_daFPHEGOMYvULdPc-q5k0LeM-3f9efRGykHEjdbQ3f1V37b0T54xyniqxupx51P0H-BQuO8fR9TO-SH1o5XnWxcmQ8YgRQSmKMhrbmuQ69jjjAX8L7zh3eWp8oBYpttf8eEQkSkW6pn9S88jd7EDr4swKwrWXxmNtVj4SfuJ8ki-4XqC-YXTRTFbhEgvteZz_VlfQk_FmqQUOW3XmMsMHaEYiTl7Gb70I0g_hhUJRLy2KS2EqBAzBaZGaEHr12A6cfa3kIqmJzAN0YO1KQlaG6CSjBmWlYCGtUs9uZz3BaOvqfXqu3tVYXjDsS-2J_kNCWpQ4wcazaIRcPsERfmknDb6tCRZYahzpXP6NVI3fNLY5toyIBzSJeM_L0b4345yR7co8ad5XQm-Twnx7LtnzXTZ0tlTJTGjdhkkLL9USdn1gYTcP0evBMZwMC3IS9jGPTIrkVaddRGYxqsyAoMnnzkDjFIWuZE69y7hI8ztC1bxF9c.) выдаются на срок до года, что как раз и приводит к подобным ситуациям. [Факторинг](http://click.begun.ru/kick.jsp?url=4vrJyBhmuHGmUMGmdQ3MTjNTvINSi4339BNSgPvBlnUa-qH5RaCku3kgGhy017ggcy7hXuS7QryXujlMpxcnI4wRg17ARxvgViXftn9-gNN-Fw21KFWhVXnidMBnjHPDK3yM1EddarJmMAZ0yIS10FWz1pc1u1v4_fgDeEtwH5Z5mcKaJsPH2EyFb_ALqu4_-SlXOeYKkso22r395fBePx7CSw2ZoUzsXe-d5lyq9W6W7ZHHUSVPkFw7ofJn6U1LVlvRjrAALXnDjN8YCbUMnS1vDargN1wrkgEdUKiiPTkF2bBkcSWVl74UKJ_FjglIb3VZ2M_yLnxbU_hNbV2qKr8wMyYgE-2bHzpRowUJD1NMHd3zx95lF6QU43Uf4gHObf-Fm6CRg4olw7SJLnWwIol-9Wjluiewp6Ck23c1GHxIMd5JqW8FxC59YA8lzAE3) же на сегодняшний день является единственным бессрочным пассивом в российской экономике и позволяет планировать программу развития на многие годы вперед.   Другой особенностью кредита является необходимость предоставления залога для его получения. Принципиальным отличием факторинга и кредита заключается в том, что кредит ориентирован на успехи компании в прошлом, на те активы, которые были заработаны вчера, факторинг же ориентирован на будущие успехи в продажах, и даже если продажи вырастут в 5 раз, это не будет ограничением для финансирования в рамках факторинга.  Конец формы | |
| ЗАБЫТЬ О ЗАВИСШЕЙ ДЕБИТОРКЕ |

|  |
| --- |
|  |
| [Дмитрий Дякин](mailto:partner@legas.ru), управляющий партнер Legas  Конкуренция вынуждает фирмы продавать свою продукцию с отсрочкой платежа. Это чревато нехваткой оборотных средств, которая, в свою очередь, заставляет брать кредиты для их пополнения. Но полученные в кредит деньги теперь навевают невеселые мысли об определении № 169-О, отдаляющем момент вычета НДС по купленным на них товарам. Выходом может стать заключенный с банком договор факторинга.  Генератор «реальных затрат»  По договору факторинга с банком фирма передает ему уже существующий или будущий долг своего покупателя. А банк за определенное вознаграждение финансирует фирму в размере полученной дебиторки. Деньги, полученные от банка по этой сделке, она направляет в оборот – на закупку необходимых для работы товаров, работ и услуг. Заплаченный их поставщикам НДС можно принять к вычету сразу, не дожидаясь, пока дебитор отдаст долги своему новому кредитору – банку. И это не будет противоречить пресловутому определению Конституционного Суда № 169-О.  Дело в том, что факторинг не является формой кредитования. По своей сути финансирование банком фирмы под уступку требования будущего долга с ее покупателей – это выдача ей аванса, а если речь идет о существующем долге, то это обычная оплата поставленного товара. Просто получает эти деньги фирма не от покупателя, а от нового хозяина его долга – в счет будущей или уже состоявшейся поставки продукции.  Конечно, при проверке налоговики могут посчитать, что, пока покупатель не рассчитается с банком, полученные от него деньги следует считать предоставленными взаймы. Однако в этом случае инспекторы будут противоречить сами себе. Ведь платежи по договору факторинга, заключенному в счет будущих поставок, контролеры сами же включают в базу по НДС в качестве предоплаты. К этому привыкли и в большинстве фирм.  «Все фирмы, работающие с нами по договорам факторинга под будущие поставки, отражают полученные от нас деньги как аванс, – рассказывает Юлия Свириденко, работник одного из московских банков. – И соответственно платят “авансовый” НДС. Кстати, этому не противятся и сами налоговики. Именно по этой причине в фирмах не боятся возможных негативных последствий 169-го определения: не могут же деньги одновременно быть и авансом, и кредитом».  А расчет с поставщиками деньгами, которые получены в виде аванса, под определение № 169-О не подпадает, то есть дает право на немедленный вычет НДС. В том, что официальная позиция налогового ведомства именно такова, нас заверили в департаменте косвенных налогов ФНС.  С «факторингового» аванса при желании можно и не платить НДС до момента отгрузки товаров покупателю. Так, в постановлении от 23 октября 2003 г. № Ф09-3556/03-АК Федеральный арбитражный суд Уральского округа исключил предоплату по факторинговому договору из налоговой базы по НДС. Судьи указали, что подпункт 1 пункта 1 статьи 162 Налогового кодекса предписывает увеличивать налоговую базу лишь на «авансы, полученные в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг». Ни о каких платежах в счет предстоящей передачи имущественного права (коим и является право требования долга) в этом пункте не упоминается. А значит, НДС с такой предоплаты платить не нужно.  Прочие выгоды  У факторинга есть и другие преимущества перед кредитом. «Чтобы заключить с банком договор факторинга, вам не нужно предоставлять обеспечение и оформлять множество документов, – объясняет Дмитрий Дякин, управляющий партнер Legas. – Условием заключения договора является лишь надлежащее уведомление покупателей об изменении реквизитов для оплаты выставленных им счетов».  Конечно, к потенциальным клиентам банки предъявляют свои требования. Это наличие определенного количества постоянных покупателей, отсрочка платежа на срок не более 90 дней, безналичный расчет, переход права собственности в момент отгрузки. Но требования, которым нужно соответствовать для получения кредита, зачастую бывают и жестче.  Чтобы вернуть кредит, фирма должна единовременно вывести из оборота крупную сумму. Факторинг подразумевает, что деньги банку вернет покупатель. Кроме того, сумма кредита определяется сразу, а сумма финансирования при факторинге может увеличиваться по мере роста объема продаж. То есть при факторинге поставщик получает деньги в нужном количестве и на необходимый срок. Кроме того, погашение кредита не означает, что вы получите новый, тогда как факторинг носит, как правило, систематичный характер.   Оказывая услуги по договору факторинга, банк сам управляет вашей дебиторской задолженностью, освобождая персонал фирмы от кропотливой аналитической работы. Многие банки предлагают своим клиентам установить специальное программное обеспечение, чтобы те могли ежедневно получать отчет о состоянии своей дебиторской задолженности и удержанной банком комиссии. При этом фирмы значительно снижают риски неоплаты и несвоевременной оплаты отгруженного товара. А в случае если договор факторинга заключен в отношении будущих требований (ст. 826 ГК), вы и вовсе перекладываете их на плечи банка.  «Факторинг хорош еще и тем, что позволяет фирме решить проблему пополнения своей “оборотки” на период предоставления рассрочки покупателю, – объясняет Александр Горячев, начальник отдела организации расчетов Управления финансирования торговли Банка Москвы. – Такое пополнение всегда привязано к графику произведенных отгрузок и срокам рассрочки. Банки не дают кредиты на столь сложных условиях. А если и дают, для их получения фирма должна иметь положительную кредитную историю и дополнительное обеспечение. При факторинге таким обеспечением становится сама дебиторка».  Передавая банку право требования долга, поставщики порой беспокоятся, что банк может испортить их отношения с покупателями. На самом деле конфликт между поставщиком и его покупателями банку совершенно невыгоден: его вознаграждение напрямую зависит от оборота поставщика. Покупателю же (если, конечно, он не собирается вас обмануть) обычно неважно, кому перечислять деньги за товар. Более того, поставщик благодаря факторингу может предоставить ему более длительную отсрочку платежа.  Технические моменты  Предположим, банкиры решили, что готовы работать с вашей фирмой. Тогда вы заключаете договор факторинга, по которому уступаете банку право требования дебиторской задолженности, и передаете ему документы, необходимые для ее контроля (копии договоров поставки, накладных, счетов-фактур и т. д.). После этого банк начинает финансировать вашу фирму.  «Мы работаем с банком так. Наша фирма передает банку требование всех 100 процентов долга и предъявляет накладную на отгруженную партию товара (на ней должны стоять печать и подпись покупателя, подтверждающие, что товар получен), – рассказывает главный бухгалтер московской фирмы “Лига-Н“ Ирина Пархоменко. – После этого банк сразу перечисляет на наш счет 90 процентов от уступленной суммы. Остальные деньги за вычетом комиссии мы получим сразу после того, как наш покупатель погасит задолженность. Комиссия включает в себя 0,8 процента от суммы долга (за управление дебиторской задолженностью) и начисляемые на нее 18 процентов годовых (плата за саму факторинговую услугу)».  И ту и другую суммы можно учесть при расчете налога на прибыль (об этой и других особенностях бухгалтерского и налогового учета факторинговых услуг читайте на стр. 96).  Необходимость платить комиссию банку не означает потери этих денег. Расходы на факторинг можно заранее включить в стоимость товара. Тогда у покупателя будет выбор: платить сразу, но со «скидкой», или в рассрочку, но по «стандартной» цене.  House of Factors  Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII веке Дом факторов (House of Factors). В то время все крупные европейские торговые дома имели свои представительства в колониях – фактории. Их возглавляли факторы – торговые посредники по сбыту товаров на незнакомых иностранным производителям рынках. Фактор знал товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны. Он искал надежных покупателей, отвечал за хранение и сбыт товара, а также за последующую инкассацию торговой выручки.  Откуда ветер дует  Большое количество факторинговых компаний возникло в конце XIX века в США. Первоначально они являлись агентами немецких и английских поставщиков одежды и текстиля. Но вскоре их услуги понадобились и местным производителям: компании гарантировали оплату всех товаров, если покупатель окажется неплатежеспособен. В качестве компенсации риска неплатежа они взимали дополнительное комиссионное вознаграждение. Чуть позже компании стали финансировать поставщиков. В Европе факторинг как таковой появился в 50–60-е гг. ХХ века. Именно в этот период фирмы при поставках товаров стали активнее применять рассрочку платежа.  Первый блин комом  В России факторинг впервые появился в 1988 году в качестве эксперимента «Промстройбанка» и «Жилсоцбанка». Однако из-за отсутствия специалистов, литературы и практического опыта сущность этой услуги исказили. Так, можно было переуступить только просроченную дебиторскую задолженность, а договор заключался как с поставщиком, так и с покупателем. Банк гарантировал поставщику оплату, обещая кредит покупателю. Прямое финансирование и комплекс дополнительных услуг, которые подразумевает истинный факторинг, никто не предлагал.  Не повторяйте ошибки предшественников  Несколько лет назад налоговые уклонисты активно использовали договор факторинга для [оптимизации налога](http://www.legas.ru/nalogpravo/) на добавленную стоимость. Для этого фирма заключала с банком сделку, по которой уступала ему право требования оплаты векселей, проданных незадолго до этого другой фирме. За оказанную услугу фирма платила банку завышенное вознаграждение, НДС по которому затем предъявляла к вычету. Сегодня эта схема безнадежно устарела. Суды сошлись во мнении, что в этом случае факторинговая услуга не связана с операциями, облагаемыми НДС. Ведь реализация ценных бумаг среди них не поименована (подп. 12 п. 2 ст. 149 НК). А раз так, НДС по этим услугам нельзя принимать к вычету (см., например, постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 10 июля 2003 г. № А74-3687/02-К2-Ф02-2038/03-С1 и от 1 октября 2003 г. № А10-7/03-16-Ф02-3195/03-С1).  Источник: журнал Расчет |
| ЗАБЫТЬ О ЗАВИСШЕЙ ДЕБИТОРКЕ |

|  |
| --- |
|  |
| [Дмитрий Дякин](mailto:partner@legas.ru), управляющий партнер Legas  Конкуренция вынуждает фирмы продавать свою продукцию с отсрочкой платежа. Это чревато нехваткой оборотных средств, которая, в свою очередь, заставляет брать кредиты для их пополнения. Но полученные в кредит деньги теперь навевают невеселые мысли об определении № 169-О, отдаляющем момент вычета НДС по купленным на них товарам. Выходом может стать заключенный с банком договор факторинга.  Генератор «реальных затрат»  По договору факторинга с банком фирма передает ему уже существующий или будущий долг своего покупателя. А банк за определенное вознаграждение финансирует фирму в размере полученной дебиторки. Деньги, полученные от банка по этой сделке, она направляет в оборот – на закупку необходимых для работы товаров, работ и услуг. Заплаченный их поставщикам НДС можно принять к вычету сразу, не дожидаясь, пока дебитор отдаст долги своему новому кредитору – банку. И это не будет противоречить пресловутому определению Конституционного Суда № 169-О.  Дело в том, что факторинг не является формой кредитования. По своей сути финансирование банком фирмы под уступку требования будущего долга с ее покупателей – это выдача ей аванса, а если речь идет о существующем долге, то это обычная оплата поставленного товара. Просто получает эти деньги фирма не от покупателя, а от нового хозяина его долга – в счет будущей или уже состоявшейся поставки продукции.  Конечно, при проверке налоговики могут посчитать, что, пока покупатель не рассчитается с банком, полученные от него деньги следует считать предоставленными взаймы. Однако в этом случае инспекторы будут противоречить сами себе. Ведь платежи по договору факторинга, заключенному в счет будущих поставок, контролеры сами же включают в базу по НДС в качестве предоплаты. К этому привыкли и в большинстве фирм.  «Все фирмы, работающие с нами по договорам факторинга под будущие поставки, отражают полученные от нас деньги как аванс, – рассказывает Юлия Свириденко, работник одного из московских банков. – И соответственно платят “авансовый” НДС. Кстати, этому не противятся и сами налоговики. Именно по этой причине в фирмах не боятся возможных негативных последствий 169-го определения: не могут же деньги одновременно быть и авансом, и кредитом».  А расчет с поставщиками деньгами, которые получены в виде аванса, под определение № 169-О не подпадает, то есть дает право на немедленный вычет НДС. В том, что официальная позиция налогового ведомства именно такова, нас заверили в департаменте косвенных налогов ФНС.  С «факторингового» аванса при желании можно и не платить НДС до момента отгрузки товаров покупателю. Так, в постановлении от 23 октября 2003 г. № Ф09-3556/03-АК Федеральный арбитражный суд Уральского округа исключил предоплату по факторинговому договору из налоговой базы по НДС. Судьи указали, что подпункт 1 пункта 1 статьи 162 Налогового кодекса предписывает увеличивать налоговую базу лишь на «авансы, полученные в счет предстоящих поставок товаров, выполнения работ или оказания услуг». Ни о каких платежах в счет предстоящей передачи имущественного права (коим и является право требования долга) в этом пункте не упоминается. А значит, НДС с такой предоплаты платить не нужно.  Прочие выгоды  У факторинга есть и другие преимущества перед кредитом. «Чтобы заключить с банком договор факторинга, вам не нужно предоставлять обеспечение и оформлять множество документов, – объясняет Дмитрий Дякин, управляющий партнер Legas. – Условием заключения договора является лишь надлежащее уведомление покупателей об изменении реквизитов для оплаты выставленных им счетов».  Конечно, к потенциальным клиентам банки предъявляют свои требования. Это наличие определенного количества постоянных покупателей, отсрочка платежа на срок не более 90 дней, безналичный расчет, переход права собственности в момент отгрузки. Но требования, которым нужно соответствовать для получения кредита, зачастую бывают и жестче.  Чтобы вернуть кредит, фирма должна единовременно вывести из оборота крупную сумму. Факторинг подразумевает, что деньги банку вернет покупатель. Кроме того, сумма кредита определяется сразу, а сумма финансирования при факторинге может увеличиваться по мере роста объема продаж. То есть при факторинге поставщик получает деньги в нужном количестве и на необходимый срок. Кроме того, погашение кредита не означает, что вы получите новый, тогда как факторинг носит, как правило, систематичный характер.   Оказывая услуги по договору факторинга, банк сам управляет вашей дебиторской задолженностью, освобождая персонал фирмы от кропотливой аналитической работы. Многие банки предлагают своим клиентам установить специальное программное обеспечение, чтобы те могли ежедневно получать отчет о состоянии своей дебиторской задолженности и удержанной банком комиссии. При этом фирмы значительно снижают риски неоплаты и несвоевременной оплаты отгруженного товара. А в случае если договор факторинга заключен в отношении будущих требований (ст. 826 ГК), вы и вовсе перекладываете их на плечи банка.  «Факторинг хорош еще и тем, что позволяет фирме решить проблему пополнения своей “оборотки” на период предоставления рассрочки покупателю, – объясняет Александр Горячев, начальник отдела организации расчетов Управления финансирования торговли Банка Москвы. – Такое пополнение всегда привязано к графику произведенных отгрузок и срокам рассрочки. Банки не дают кредиты на столь сложных условиях. А если и дают, для их получения фирма должна иметь положительную кредитную историю и дополнительное обеспечение. При факторинге таким обеспечением становится сама дебиторка».  Передавая банку право требования долга, поставщики порой беспокоятся, что банк может испортить их отношения с покупателями. На самом деле конфликт между поставщиком и его покупателями банку совершенно невыгоден: его вознаграждение напрямую зависит от оборота поставщика. Покупателю же (если, конечно, он не собирается вас обмануть) обычно неважно, кому перечислять деньги за товар. Более того, поставщик благодаря факторингу может предоставить ему более длительную отсрочку платежа.  Технические моменты  Предположим, банкиры решили, что готовы работать с вашей фирмой. Тогда вы заключаете договор факторинга, по которому уступаете банку право требования дебиторской задолженности, и передаете ему документы, необходимые для ее контроля (копии договоров поставки, накладных, счетов-фактур и т. д.). После этого банк начинает финансировать вашу фирму.  «Мы работаем с банком так. Наша фирма передает банку требование всех 100 процентов долга и предъявляет накладную на отгруженную партию товара (на ней должны стоять печать и подпись покупателя, подтверждающие, что товар получен), – рассказывает главный бухгалтер московской фирмы “Лига-Н“ Ирина Пархоменко. – После этого банк сразу перечисляет на наш счет 90 процентов от уступленной суммы. Остальные деньги за вычетом комиссии мы получим сразу после того, как наш покупатель погасит задолженность. Комиссия включает в себя 0,8 процента от суммы долга (за управление дебиторской задолженностью) и начисляемые на нее 18 процентов годовых (плата за саму факторинговую услугу)».  И ту и другую суммы можно учесть при расчете налога на прибыль (об этой и других особенностях бухгалтерского и налогового учета факторинговых услуг читайте на стр. 96).  Необходимость платить комиссию банку не означает потери этих денег. Расходы на факторинг можно заранее включить в стоимость товара. Тогда у покупателя будет выбор: платить сразу, но со «скидкой», или в рассрочку, но по «стандартной» цене.  House of Factors  Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII веке Дом факторов (House of Factors). В то время все крупные европейские торговые дома имели свои представительства в колониях – фактории. Их возглавляли факторы – торговые посредники по сбыту товаров на незнакомых иностранным производителям рынках. Фактор знал товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны. Он искал надежных покупателей, отвечал за хранение и сбыт товара, а также за последующую инкассацию торговой выручки.  Откуда ветер дует  Большое количество факторинговых компаний возникло в конце XIX века в США. Первоначально они являлись агентами немецких и английских поставщиков одежды и текстиля. Но вскоре их услуги понадобились и местным производителям: компании гарантировали оплату всех товаров, если покупатель окажется неплатежеспособен. В качестве компенсации риска неплатежа они взимали дополнительное комиссионное вознаграждение. Чуть позже компании стали финансировать поставщиков. В Европе факторинг как таковой появился в 50–60-е гг. ХХ века. Именно в этот период фирмы при поставках товаров стали активнее применять рассрочку платежа.  Первый блин комом  В России факторинг впервые появился в 1988 году в качестве эксперимента «Промстройбанка» и «Жилсоцбанка». Однако из-за отсутствия специалистов, литературы и практического опыта сущность этой услуги исказили. Так, можно было переуступить только просроченную дебиторскую задолженность, а договор заключался как с поставщиком, так и с покупателем. Банк гарантировал поставщику оплату, обещая кредит покупателю. Прямое финансирование и комплекс дополнительных услуг, которые подразумевает истинный факторинг, никто не предлагал.  Не повторяйте ошибки предшественников  Несколько лет назад налоговые уклонисты активно использовали договор факторинга для [оптимизации налога](http://www.legas.ru/nalogpravo/) на добавленную стоимость. Для этого фирма заключала с банком сделку, по которой уступала ему право требования оплаты векселей, проданных незадолго до этого другой фирме. За оказанную услугу фирма платила банку завышенное вознаграждение, НДС по которому затем предъявляла к вычету. Сегодня эта схема безнадежно устарела. Суды сошлись во мнении, что в этом случае факторинговая услуга не связана с операциями, облагаемыми НДС. Ведь реализация ценных бумаг среди них не поименована (подп. 12 п. 2 ст. 149 НК). А раз так, НДС по этим услугам нельзя принимать к вычету (см., например, постановления ФАС Восточно-Сибирского округа от 10 июля 2003 г. № А74-3687/02-К2-Ф02-2038/03-С1 и от 1 октября 2003 г. № А10-7/03-16-Ф02-3195/03-С1).  Источник: журнал Расчет |

http://www.buh.ru/document-955