ВОЛЖСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМЕНИ В.Н. ТАТИЩЕВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА «ТЕОРЕТИЧЕСКАЯ, ПРИКЛАДНАЯ И МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА»

КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

По дисциплине «Основы внешнеэкономической деятельности»

Факторинг

Работу выполнил (а)

Студентка группы ЭНЗЖ - 511

Докалова Ю.А.

 Работу проверил

К.э.н., доцент

Поселянова Е.А.

Жигулёвск 2011 г.

## Содержание

**Введение…………………………………………………………………….3**

# 1.История факторинга………………………………………………….…5

# 2.История факторинга в России…………………………………………9

**3.Определение факторинга………………………………………………11**

# 4.Виды факторинга……………………………………………………….13

# 5.Преимущества факторинга……………………………………………15

**Вывод……………………………………………………………………….20**

## Введение

Факторинговые операции возникли на основе коммерческого кредита, который предоставляется продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Изменение требований к расчетам с точки зрения ускорения оборота средств вызвали необходимость для поставщиков искать пути решения проблемы дебиторской задолженности.

Факторинг является сравнительно новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска при организации платежей. Коммерческие банки, развивая эти операции, дополняют их элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания клиентов. Это позволяет расширять круг клиентов банка, усиливать связь с ними, увеличивать прибыль банка за счет расширения операций.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Факторинг дает клиенту возможность:

**–**пополнить оборотные средства (за счет уже поставленной продукции);

– увеличить объем реализации продукции;

– более эффективно планировать финансово-хозяйственную деятельность;

– ускорить оборачиваемость активов и собственных средств;

– сократить затраты на управление дебиторской задолженностью.

Таким образом, факторинг – один из наиболее перспективных видов банковских услуг, рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики.

В мировой практике договор факторинга применяется давно и довольно активно.

# 1.История факторинга

Факторинг — это одна из древнейших форм торгового кредитования. Его отдельные черты можно найти и в Римской Империи, и в эпоху царя Хаммурапи, 4000 лет до н. э., когда торговцы применяли его в своей деятельности.

Слово фактор происходит от латинского глагола facio, что в буквальном переводе означает «тот, кто делает».
Факторинг начал активно развиваться в Англии в 14 веке, что было непосредственно связано с развитием текстильной промышленности. В то время рынки сбыта были удалены от мест производства продукции, факторы играли роль связующего звена между производственными предприятиями и конечными покупателями продукции. Перед фактором, знавшим товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны, ставились задачи поиска надежных покупателей, хранения и сбыта товара, а также последующего инкассирования торговой выручки.

Основное отличие между факторингом того времени и сегодняшним заключается, пожалуй, лишь в том, что фактор перестал нести функцию дистрибутора товаров.

Большое количество факторинговых компаний возникло в конце XIX века в США. Они являлись агентами «делькредере» немецких и английских поставщиков одежды и текстиля, а в силу больших расстояний между населенными пунктами в Америке и различий в законодательствах разных штатов предоставляли услуги местным производителям. Делькредере гарантировали оплату всех товаров. В качестве компенсации риска неплатежа они взимали дополнительное комиссионное вознаграждение. С ростом факторинговых компаний к вышеперечисленным услугам добавилась функция финансирования поставщика продукции.

В Европе факторинг получил развитие начиная с 50-х годов XX века. Именно в этот период предприятия стали все активнее применять рассрочку платежа при поставках товаров своим контрагентам. Такая практика была обусловлена двумя основными причинами. С одной стороны, постепенно по ряду товарных групп начал формироваться устойчивый «рынок покупателя», где покупатели стали определять основные условия торговых сделок, настаивая на использовании рассрочки платежа. С другой стороны, многие покупатели в то время испытывали недостаток свободных денежных средств и предпочитали сначала продать товар конечному потребителю (или превратить закупленную продукцию в конечный продукт), а затем уже расплачиваться с собственными поставщиками. Таким образом, покупатели предпочитали пользоваться коммерческим кредитом, а не брать кредит в банке, что связано с множеством формальностей, носит ограниченный характер (т. е. каждый раз при возникновении потребности в дополнительных заемных средствах нужно обращаться за новым кредитом) и не всегда возможно.

При этом поставщики сами испытывали недостаток оборотных средств и часто были финансово не способны предоставить рассрочку платежа. Факторинг явился своевременным ответом на возникшую у поставщиков потребность в оборотных средствах. Финансирование поставщиков сразу после отгрузки товара позволяло поставщикам предоставлять своим покупателям значительные рассрочки платежа, не заботясь о собственной ликвидности. Рос спрос на продукцию таких поставщиков, росли продажи, одновременно с продажами росло финансирование поставщиков.

Начиная примерно с середины 80-х годов факторинговая индустрия демонстрировала самые высокие темпы роста в финансовом секторе мировой экономики. Объем переуступленной дебиторской задолженности в 1998 году составил 456 млрд. евро, к 2003 году он уже достиг 760 млрд. евро, таким образом, рост составил более 160%. На сегодняшний день на рынке работают около тысячи компаний, расположенных в Северной и Южной Америке, Европе, Азии, Австралии и Африке. Крупнейшим рынком является Европа, на которую приходится 71% факторингового оборота, за ней следуют Америка (14%) и Азия (14%).

Данные за 1998—2003 гг. об объемах рынка факторинга в разных странах мира. Первое место в 2003 году занимала Великобритания с объемом в 160 млрд. евро, на втором месте была Италия (132 млрд евро), далее — США (86 млрд. евро). Но по темпам роста лидировали Австралия и Океания (301,6%) и Европа (84,9%).

Показатель «отношение факторингового оборота к ВВП» позволяет оценить относительную важность факторинга в финансовых системах различных стран мира: первые строчки занимают Италия (11,9%), Кипр (20,7%), Великобритания (10,5%), Португалия (9,8%). В США (0,9%), Германии (1,6%), Австрии (1,2%) значение этого показателя значительно ниже. В России по данным FCI за 2003 год доля факторингового оборота в ВВП не превышала 0,1%.

Страны Восточной Европы за 1998—2003 гг. показали феноменальные темпы роста (434%), при этом необходимо учитывать крайне малые объемы факторингового рынка в этих странах в начале рассматриваемого периода. В условиях недостаточной развитости экономических и правовых систем факторинг получил ряд преимуществ. Во-первых, для нормального функционирования факторингу не нужен хорошо работающий закон, защищающий права кредиторов. Права собственности на денежные требования при их переуступке полностью переходят к факторинговой компании, и поэтому при банкротстве предприятия не могут рассматриваться в качестве активов компании, подлежащих изъятию для удовлетворения требований кредиторов. Во-вторых, в условиях информационной непрозрачности факторинговые компании фактически выполняют функции кредитных бюро, которые также не развиты в этих странах, предоставляя своим клиентам информацию о платежеспособности их покупателей.

С середины ХХ века начал развиваться международный факторинг. В 1960 году появилась первая факторинговая ассоциация — International Factors Group (IFG), которая на сегодняшний день объединяет более 60 компаний из 41 страны мира. В рамках ассоциации была разработана электронная система передачи информации между факторинговыми компаниями, которая используется для очень быстрой оценки кредитоспособности дебиторов по всему миру, для установления кредитных лимитов и мониторинга за состоянием поставок и платежной дисциплиной покупателей.

В 1968 году была организована Factors Chain International (FCI), которая стала крупнейшей в мире факторинговой ассоциацией с 190 членами из более чем 50 стран мира. В 2003 году на нее приходилось 47,8% рынка внутреннего факторинга и 63,9% рынка международного факторинга. Как и IFG, она разработала свою систему передачи данных.

Рост объемов рынка сопровождался и развитием законодательной базы как на национальном, так и на международном уровне. Основным документом, который содержит определение понятия международного факторинга, является Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on International Factoring). 31 января 2002 года Генеральная Ассамблея ООН приняла резолюцию ? 56/81 о регулировании переуступки дебиторской задолженности в международной торговле.

Деятельность в рамках международного факторинга также регулируется «Правилами международной факторинговой деятельности» (GRIF — General Rules for International Factoring), которые приняты членами FCI и IFG.

# 2.История факторинга в России

История развития факторинга в России насчитывает лет 20, из которых лишь 5 последних лет можно по настоящему считать годами развития рынка.

Первые попытки внедрить факторинг были предприняты Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР в 1988 г. Содержание факторинговых операций в те годы было далеко от международной практики и от того продукта, который предоставляется на российском рынке сейчас. Факторинговым отделам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем поставщику гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок.

В 1989 г. появилось письмо Госбанка СССР ? 252 «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги». В 1992 г. Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» факторинг был включен в состав банковских операций и сделок.
Позднее факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки. Следует отметить, что поначалу они столкнулись с полным отсутствием цивилизованных факторинговых технологий и отвратительной платежной дисциплиной дебиторов, что приводило к немалым потерям. Но уже в 1994 г., набравшись опыта и намереваясь выйти на рынок международного факторинга, первым российским банком, принятым в FCI, стал «Тверьуниверсалбанк», позже был принят «Мосбизнесбанк». На протяжении ряда лет факторингом в России занимались и АКБ «Менатеп», и «Международный московский банк», и многие другие.

Безусловным лидером рынка тогда был «Международный московский банк» с объемом факторинговых сделок 70 млн. долл. США в год. После кризиса 1998 года был определенный всплеск факторинга, поскольку появилось очень много проблемных долгов, которые переуступались банкам с большим дисконтом.

После кризиса 1998 года рынок факторинга пережил второе рождение. 29 января 1999 года — подписан приказ о создании Управления факторинга в АБ «ИБГ «НИКойл», позднее компания была переименована в НФК — «Национальную Факторинговую Компанию». В течение 10 лет с 1998 по 2008 год рынок активно развивался — фактически объемы рынка удваивались ежегодно. К 2008 году услуги факторинга предоставляли около 60 компаний среди которых были коммерческие банки и специализированные факторинговые компании. По итогам 2008 года пятерка крупнейших факторинговых компаний по объему фактически уступленных денежных требований выглядел следующим образом: Промсвязьбанк — 141822978 тыс. руб., Еврокоммерц — 93769341 тыс. руб., Банк НФК — 67286830 тыс. руб., Банк «Петрокоммерц» — 60950381 тыс. руб., БСЖВ — 33886914 тыс. руб.

Финансовый кризис 2008 серьезно изменил расстановку сил на рынки: многие банки закрыли направления факторинга, продали или ликвидировали бизнес.

**3.Определение факторинга**

Факторинг - это комплекс услуг по обслуживанию факторинговой компанией (фактором) поставок клиента с отсрочкой платежа под уступку дебиторской задолженности. Факторинг включает в себя финансирование товарных кредитов, страхование кредитных рисков, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание.

Суть договора факторинга состоит в том, что кредитор, имея дебиторскую задолженность по договору поставки товаров (работ, услуг) уступает право требования задолженности к должнику своему финансовому агенту.

То есть, организация, осуществившая поставку товаров (работ, услуг) заключает с кредитной организацией договор, по которому последняя, фактически осуществляет финансирование под уступку денежного требования.

Особенность данного договора состоит в том, что, несмотря на то, что он является двусторонним (заключается между клиентом и финансовым агентом), но взаимоотношения, возникающие по такому договору, связывают три стороны, а именно:

-   Клиента - хозяйствующего субъекта, осуществляющего поставку товаров (работ, услуг)

-   Должника - хозяйствующего субъекта, которому осуществлена поставка товаров (работ, услуг);

-   Финансового агента - кредитную организацию.

В ГК РФ договор факторинга носит название договора финансирования под уступку права денежного требования и ему посвящена глава 43 «Финансирование под уступку денежного требования».

# 4.Виды факторинга

## Риски: в зависимости от объема рисков передаваемых фактору

**Факторинг с регрессом, регрессивный факторинг** (recourse factoring) — вид факторинга при котором фактор, не получив денег с покупателей, имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика.

**Факторинг без регресса, безрегрессный факторинг факторинг** (non recourse factoring) — вид факторинга, при котором фактор предоставляет клиенту услуги по финансированию, страхованию кредитных рисков, управлению и сбору дебиторской задолженности. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме финансовый агент потерпит убытки.

## География: в зависимости от страны нахождения участников торговой сделки

**Внутренний факторинг** (domestic factoring) — вид финансирования торговой операции, при котором стороны по договору купли-продажи находятся в пределах одной страны.

**Международный факторинг, внешний факторинг** (international factoring) — вид финансирования торговой операции, при котором поставщик и покупатель являются резидентами разных государств.

## Публичность: в зависимости от информирования покупателя об участие фактора в сделке

**Открытый факторинг** (disclosed factoring) — разновидность факторинга при которой покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует фактор, и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки.

**Закрытый факторинг** (undisclosed factoring) — разновидность фактоинга при которой покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора.

**Реверсивный факторинг** — разновидность факторинга ориентированная на финансирование закупок покупателя, однако стороной по договору в рамках продукта все равно выступает поставщик.

# 5.Преимущества факторинга

Малый бизнес заинтересован в финансировании, так как его источники ограничены. Ему нужен усеченный факторинг, представляющий собой кредитование под залог дебиторской задолженности. Средний же бизнес заинтересован в инструменте увеличения объема продаж, а потому ему нужен полный коммерческий факторинг.

Факторинг – это финансирование под уступку денежного требования, комплекс услуг, направленных на активный рост компании. Факторинг позволяет за короткий срок увеличивать объем продаж в несколько раз и дает возможность компании развиваться более эффективно, чем при кредитовании. Основная цель факторингового обслуживания банком – обеспечить клиенту возможность заниматься основной деятельностью – продажами, не отвлекаясь на постоянное решение финансовых вопросов.

 Эффект от факторингового обслуживания максимален в случае, если полученное финансирование направляется на закупку товара, который в свою очередь также отгружается с отсрочкой платежа, компания снова получает финансирование и т.д. «Такая работа позволяет бизнесу активно расти и приносит существенные конкурентные преимущества. Работа банка с покупателями тоже, как правило, приводит к сокращению сроков оплаты поставок покупателями. За счет факторинга минимизируется проектный риск, связанный с активным ростом компании», – объясняет Василий Белов, генеральный директор кредитного брокера «Фосборн Хоум». Он отмечает ряд преимуществ факторинга как для поставщиков, так и для покупателей.

## **Для поставщика**

* Простой процесс получения финансовых средств.
* Минимальный пакет документов.
* Не требуются залог и поручительства.
* Улучшение финансовых показателей.
* Конкурентные ставки и сроки финансирования.
* Возможность предложить покупателям более гибкие сроки оплаты товара.

## **Для покупателя**

* Привлечение новых клиентов.
* Дополнительная мотивация и поддержка работы ключевых поставщиков без дополнительных рисков и затрат со стороны покупателя.

«Преимущество факторинга перед кредитом зависит не столько от размера компании, сколько от возможности расширения бизнеса. Кредит позволяет поддержать бизнес на достигнутом уровне и планомерно его растить. Но для активного роста – в несколько раз – кредита не достаточно, для этого необходим факторинг, – говорит Владимир Емельянов, начальник управления факторинговых операций «МДМ-Банка». Факторинг позволяет в большем объеме пополнять оборотные средства; экономить на работе с дебиторами, так как это делает банк; превратить постоянные затраты по кредитованию в переменные, четко привязав их к реализации и оплате товаров, продолжает эксперт.

 Как считает Владимир Колодяжный, начальник управления факторинговых операций НОМОС-БАНКа: «Ключевым преимуществом факторинга является то, что этот финансовый инструмент – беззалоговый и более оперативный с точки зрения принятии решения. В первую очередь он направлен на удовлетворение потребностей представителей малого и среднего бизнеса».

 Сумма кредита всегда ограничена размером залога, причем рыночная стоимость залога может в два раза превышать размер кредита, а размер факторингового финансирования, как правило, зависит только от сбытовых возможностей поставщика, продолжает эксперт. В отличие от кредита, факторинг не исключает одновременное использование традиционных финансовых инструментов. Финансирование при факторинге, как правило, не зависит от размеров получаемых кредитов. Кроме того, при использовании факторинга улучшаются показатели бухгалтерской отчетности предприятия.

 Факторинг помогает поставщику значительно укрепить свои позиции в конкурентной среде, а именно предложить своим покупателям за отгруженные товары или оказанные услуги более длительные отсрочки платежей, что при сегодняшней ситуации является весомым конкурентным преимуществом.

 Необходимо отметить, что факторинг – это не только финансирование, но и комплекс сопутствующих услуг: страхование рисков, связанных с несвоевременной оплатой товаров или услуг; инкассация дебиторской задолженности; информационное обслуживание; консалтинг документов, а так же обеспечение функции кредитного менеджмента по установлению лимитов, отслеживанию и сбору дебиторской задолженности.

 Тем самым поставщики имеют возможность переложить огромный участок по работе с покупателями (дебиторами) на факторов и переключиться на решения других более важных задач, направленных на развитие бизнеса.

## **Основные отличия факторинга от кредита**

|  |  |
| --- | --- |
| **Кредит** | **Факторинг** |
| как правило, выдается под залог | не требуется обеспечения |
| возвращается банку заемщиком | погашается из средств, выплачиваемых дебитором |
| выдается на фиксированный срок | выплачивается на срок фактической отсрочки платежа |
| выплачивается в обусловленный договором день | выплачивается в день поставки товара |
| выдается на заранее обусловленную сумму | размер финансирования не ограничен и может увеличиваться пропорционально росту объема продаж |
| необходимо оформлять/предоставлять большое количество документов | факторинговое финансирование выплачивается при предъявлении счета-фактуры и товарной накладной |
| банк не оказывает заемщику никаких дополнительных услуг | сопровождается управлением дебиторской задолженностью |

Если отмечать сложности факторинга, то основная из них в том, что у многих компаний плохо организован документооборот, поэтому фирмы сталкиваются с проблемой организации процесса документооборота при факторинговом обслуживании. «Иногда поставщики сталкиваются с нежеланием некоторых дебиторов работать по факторингу. Часто поставщику трудно рассчитать свои издержки из-за наличия скрытых комиссий. Но значительные преимущества, получаемые поставщиками при использовании факторинговых услуг, перевешивают, поэтому факторинг пользуется очень высокой популярностью», – считает Владимир Колодяжный.

 Спрос на факторинговые услуги в сегменте МСБ растет, считает Василий Белов. Компании МСБ в силу различных причин не могут привлечь заемные средства в достаточном для роста своего бизнеса объеме, так как кредитная оценка основывается на прошлом опыте работы компаний-клиентов. Многие компании, которые не могут получить стандартные кредитные продукты, вполне могут рассчитывать на факторинговое финансирование, так как факторы оценивают не только текущее финансовое состояние клиента, но и качество дебиторской задолженности. Зачастую некрупные компании осуществляют поставки на известных на рынке дебиторов, что значительно снижает риски факторов и способствует принятию положительного решения о сотрудничестве», – продолжает эксперт.

**Вывод**

Резюмируя вышесказанное, можно выделить несколько сложностей при факторинге. Многие клиенты сегмента МСБ не являются достаточно финансово устойчивыми для принятия на них рисков. Компании не отражают истинное состояние бизнеса в официальной финансовой отчетности. У большинства компаний нет четко отлаженной схемы документооборота, что усложняет процесс запуска и текущий работы с клиентами по факторингу.