



Факторинг с регрессом

Договор факторинга в России

ГК РФ (глава 43, ст. 824):

По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения работ или оказания им услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».

Факторинг с регрессом

Факторинг с регрессом - оперативное финансирование поставок с отсрочкой платежа под уступку денежных требований

Факторинг с регрессом - это возможность:

избежать кассовых разрывов, возникающих вследствие отгрузки товара на условиях отсрочки платежа

получить доступ к дополнительным источникам финансирования, когда Факторинговая компания предоставляем поставщику денежные ресурсы под дебиторскую задолженность

исключить неоправданные процентные расходы - поставщик оплачивает пользование финансовыми ресурсами строго до момента поступления платежа от Дебитора

увеличить число покупателей за счет предоставления им коммерческого кредита на необходимый срок и в нужном объеме

повысить эффективность финансовых потоков за счет возможности диверсификации источников финансирования

Факторинг с регрессом (схема)



1. Поставщик отгружает продукцию
2. Поставщик передает Факторинговой компании информацию о каждой отгруженной поставке в адрес одобренных Покупателей (дебиторов)
3. Факторинговая компания предоставляет денежные средства в размере до 90 % от суммы поставки до наступления срока платежа по договору с Покупателем
4. Покупатель, спустя срок отсрочки производит оплату в адрес Факторинговой компании
5. Поставщик получает оставшиеся 10%

Схема регресса



1. В случае, если Покупатель не выполняет свои обязательства, т.е. не оплачивает полученный товар спустя срок отсрочки и период ожидания (от 30 до 120 дней), Факторинговая компания предъявляет регресс к Поставщику;
2. Поставщик выполняет регресс, т.е. возвращает ранее полученные от Факторинговой компании денежные средства (90 % от суммы поставки);
3. Факторинговая компания возвращает Поставщику право требования к Покупателю;
4. Поставщик ведет переговоры с Покупателем на предмет оплаты полученной продукции;

Преимущество Факторинга с регрессом в сравнении с кредитом

- **Отсутствие залогового обеспечения.** В отличие от кредитования, где в большинстве случаев обязательно материальное залоговое обеспечение, при факторинге нет необходимости предоставлять какой-либо залог.
- **Оценка финансового состояния.** Финансовое состояние и качество финансовой отчетности в меньшей степени влияют на положительное решение вопроса при факторинге, чем при кредитовании. Факторинговая компания в большей степени интересуется качеством и диверсификацией дебиторской задолженности Поставщика.
- **Гибкая схема работы.** Факторинговое финансирование осуществляется по факту поставки товара Дебиторам, погашение же факторингового финансирования осуществляется Дебиторами в момент оплаты отгруженного товара.
- **Развитие продаж.** Более «гибкое» и постоянное финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет быстрыми темпами увеличивать товарооборот компании.

Управление дебиторской задолженностью

Управление дебиторской задолженности – набор проводимых факторинговой компанией мероприятий, направленных на

- **своевременное исполнение Дебиторами обязательств по оплате отгруженного им товара, что позволяет Поставщику**
 - ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности
 - снизить риск потери ликвидности в результате несвоевременного платежа Дебитора
- **оказание услуг по факторингу таким образом, чтобы наиболее полно удовлетворить потребности Поставщика, связанные с**
 - финансированием коммерческого кредита
 - покупкой дебиторской задолженности
 - гарантированием возмещения убытков в случае возможной неоплаты товара

Управление дебиторской задолженностью - это

Проверка Дебиторов

Выезд к Дебиторам

Мониторинг информации по дебиторам

Мероприятия по контролю и обеспечению
своевременных оплат

Документы, необходимые для принятия решения по обслуживанию Клиента

Список Покупателей с указанием названия Покупателя, его фактического адреса, суммы запрашиваемого лимита и планируемая отсрочка платежа

Устав

Свидетельство о внесении записи в ЕГРЮЛ/ЕГРИП

Документ, подтверждающий избрание на должность руководителя организации

Финансовая отчетность за три последних отчетных периода с отметкой налоговой инспекции (только для юрлиц с общей системой налогообложения), Включая Бухгалтерский баланс – форма №1, Отчет о прибылях и убытках – форма №2

Оборотно-сальдовые ведомости по счету №62 «Расчеты с покупателями и заказчиками» и по счету 60 «Расчеты с поставщиками и подрядчиками» с детализацией по контрагентам и с разбивкой по субсчетам за последний квартал

Типовой контракт (договор поставки, оказания работ, выполнения услуг), используемый при предоставлении отсрочки платежа

Лицензия, если деятельность принадлежит обязательному лицензированию

Информационное письмо об учете в Статрегистре Росстата

Свидетельство о постановке на учет в налоговом органе юридического лица по месту нахождения на территории РФ

Документы, необходимые для принятия решения по обслуживанию Дебитора

Извещение о новом Покупателе (Дебиторе)

Уведомление об уступке прав денежного требования (предоставляется после установления лимита на Дебитора)

Контракт (договор поставки (купли-продажи, оказания работ/услуг, выполнения работ/услуг), дистрибьюции)

Копия свидетельства о внесении записи в Единый государственный реестр

Финансовая отчетность в составе формы №1 и №2 за отчетный период года (по квартально), карточка счета 62

Копия паспорта (если Дебитор является ИП)