МЕЖДУНАРОДНЫЙ ЛИЗИНГ, ФАКТОРИНГ И ФРАНЧАЙЗИНГ

Выполнил: Коровин Н.С.

Международный лизинг.

При международном лизинге обязательным условием является то, что **какой-либо из субъектов сделки должен быть нерезидентом данной страны**

РЕЗИДЕНТ

субъект хозяйствования или Физ. Лицо , зарегистрированное в данной стране и уплачивающее налоги в бюджет в соответствии с действующим законодательством

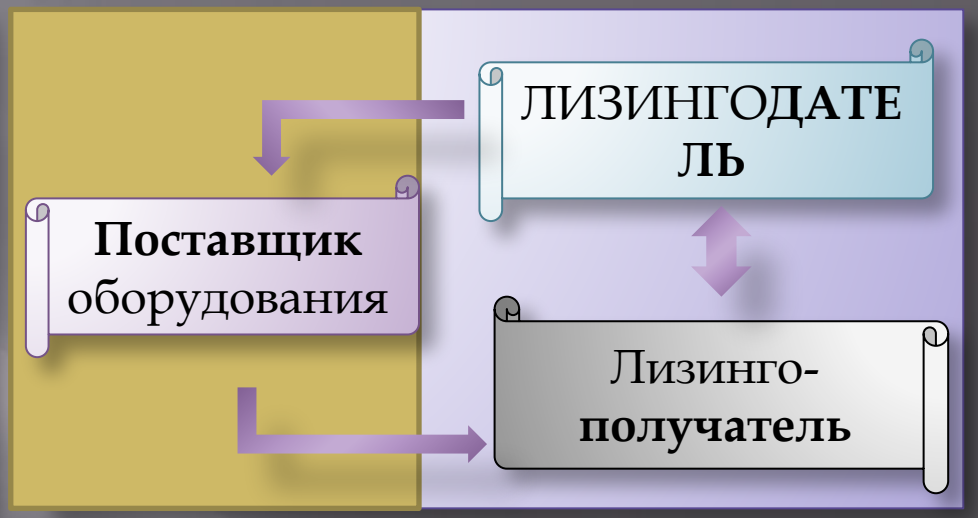
НЕРЕЗИДЕНТ

субъект хозяйствования или физ.лицо, зарегистрированное в другой стране , но осуществляющее экономическую деятельность на территории данной страны

Виды международного лизинга

Экспортный Лизинг

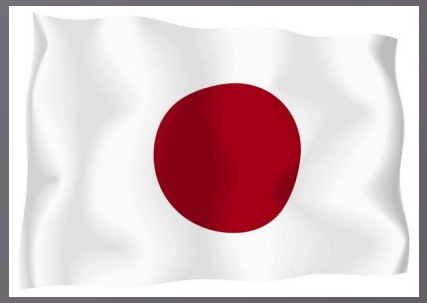
Импортный лизинг



Транзитный лизинг

Преимущества международного лизинга

1) Возможность использования **налоговых льгот**
2) Возможности **перехода права собственности** на иностранный предмет лизинга отечественному лизингополучателю
3) **Выгода производителей** от реализации продукции
4) **Низкая ставка** % лизинговой сделки
5) Частичное **освобождение от уплаты таможенных пошлин и налогов**

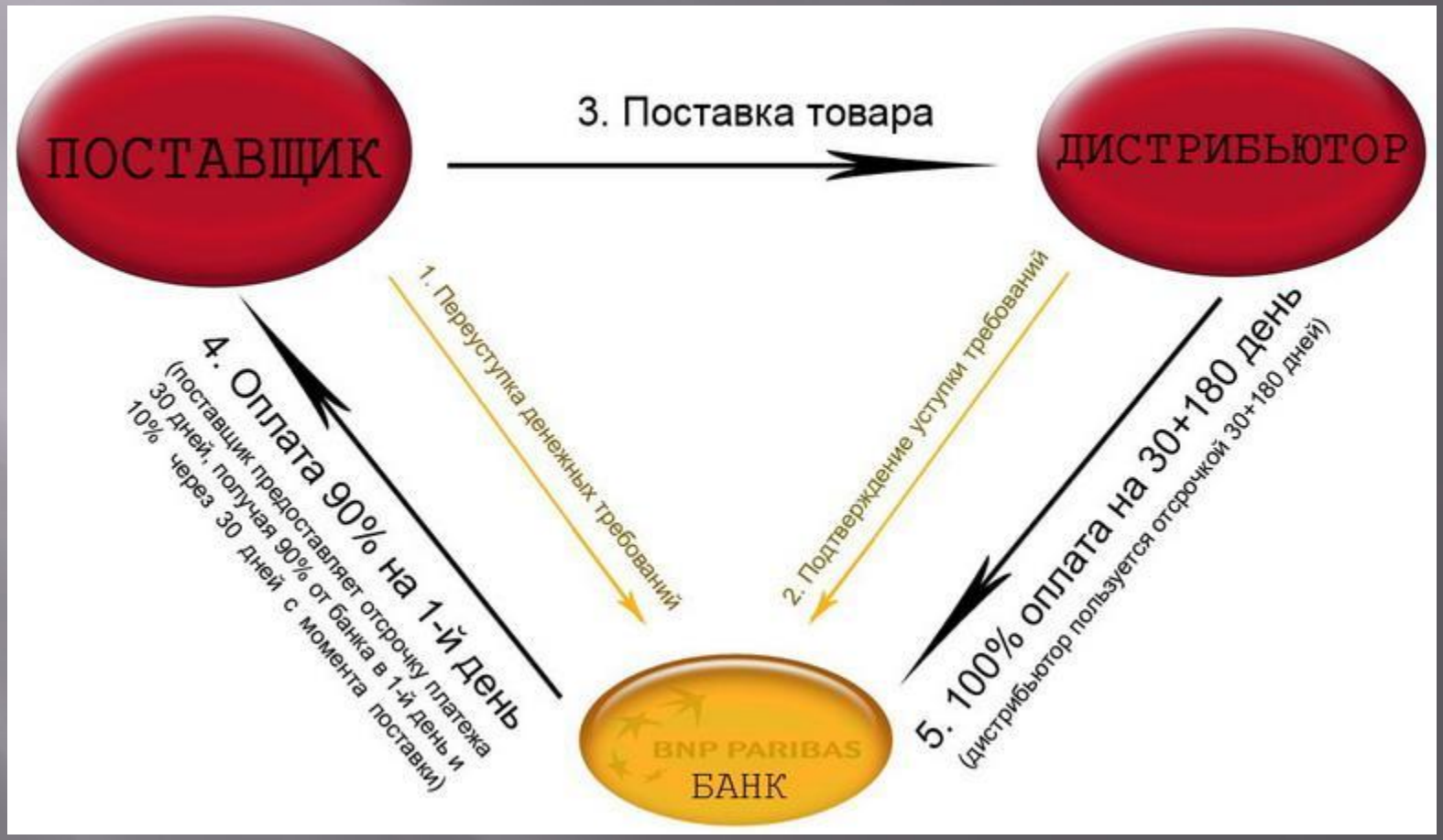


В настоящее время основная часть мирового рынка лизинговых услуг сосредоточена в треугольнике "**США - Западная Европа - Япония".**

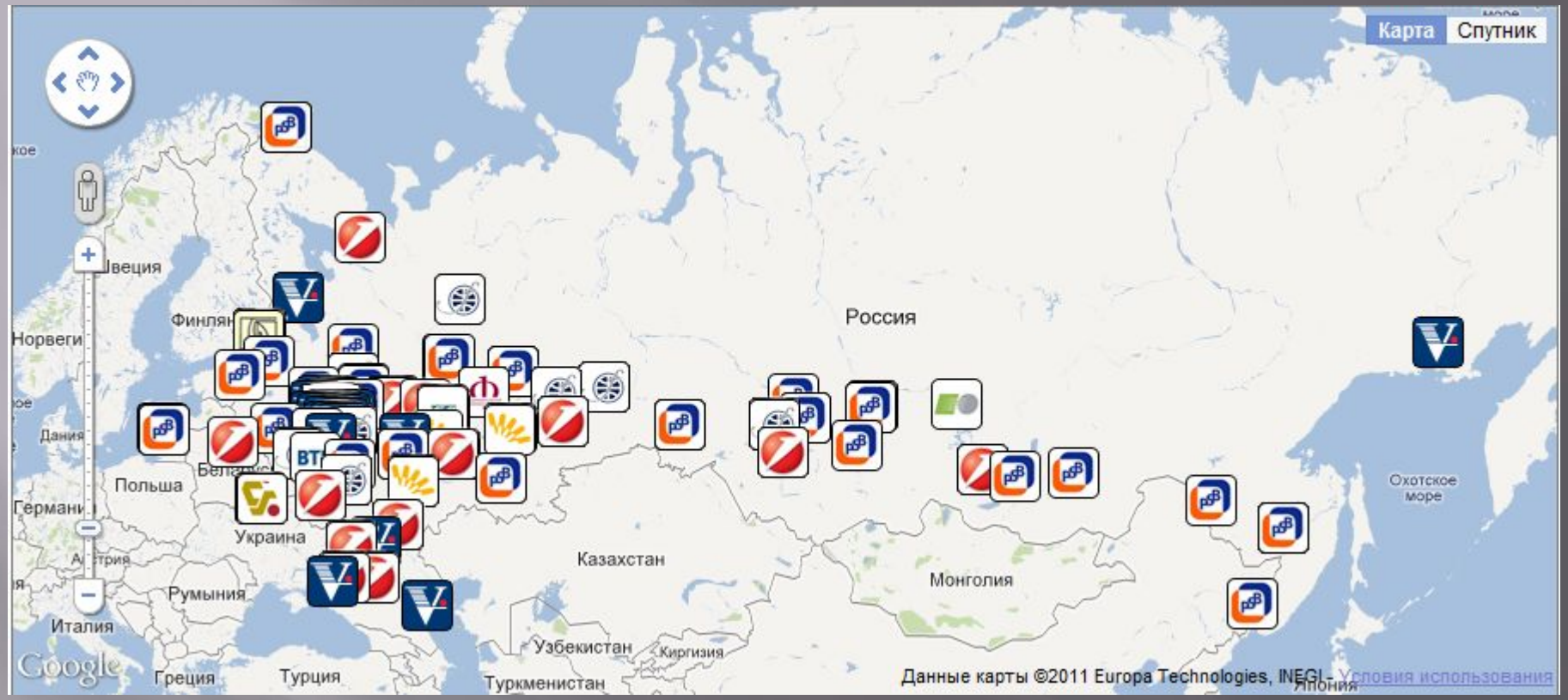
В Западной Европе лизингодателями выступают преимущественно **специализированные лизинговые компании**, которые в 75-80% случаев контролируются банками или считаются их дочерними обществами.

Для Японии характерным является **расширение лизинговой операции** от финансирования услуг до предоставления "пакета услуг", включающего комбинации купли-продажи, лизинга и займов. Эти услуги получили название комплексного лизинга.

Факторинг


ПОСТАВЩИК
3. Поставка товара
ДИСТРИБЬЮТОР
1. Переуступка денежных требований
2. Подтверждение уступки требований
4. Оплата 90% на 1-й день
(поставщик предоставляет отсрочку платежа 30 дней, получая 90% от банка в 1-й день и 10% через 30 дней с момента поставки)
5. 100% оплата на 30+180 день
(дистрибьютор пользуется отсрочкой 30+180 дней)
BNP PARIBAS
БАНК

Факторинговая карта России



ВТБ

СОБИНБАНК

FACTORRUS

Промсвязьбанк

РУССКАЯ ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

Доля международного факторинга в объеме факторинговых услуг в России сегодня не достигает и **1%.** Для его развития нужны **изменения в валютном и налоговом законодательстве.**

Спрос на экспортный и импортный факторинг в России обусловлен позицией нашей страны в международной торговле, которая вряд ли изменится в обозримом будущем.

Поскольку Россия преимущественно выступает сырьевым донором, то под экспортный факторинг попадают в основном сырьевые товары **- металл, лес, нефть**. По импортному факторингу поставляются **потребительские товары** - это сектор, который и призван обслуживать в первую очередь международный факторинг.

В целом в рамках международного факторинга существует два вида услуг

<u>экспортный факторинг</u>

позволяет российским поставщикам осуществлять отгрузки иностранным покупателям с отсрочкой платежа, а факторинговая компания может финансировать эту отсрочку, одновременно принимая на себя риск возможной неоплаты товара.

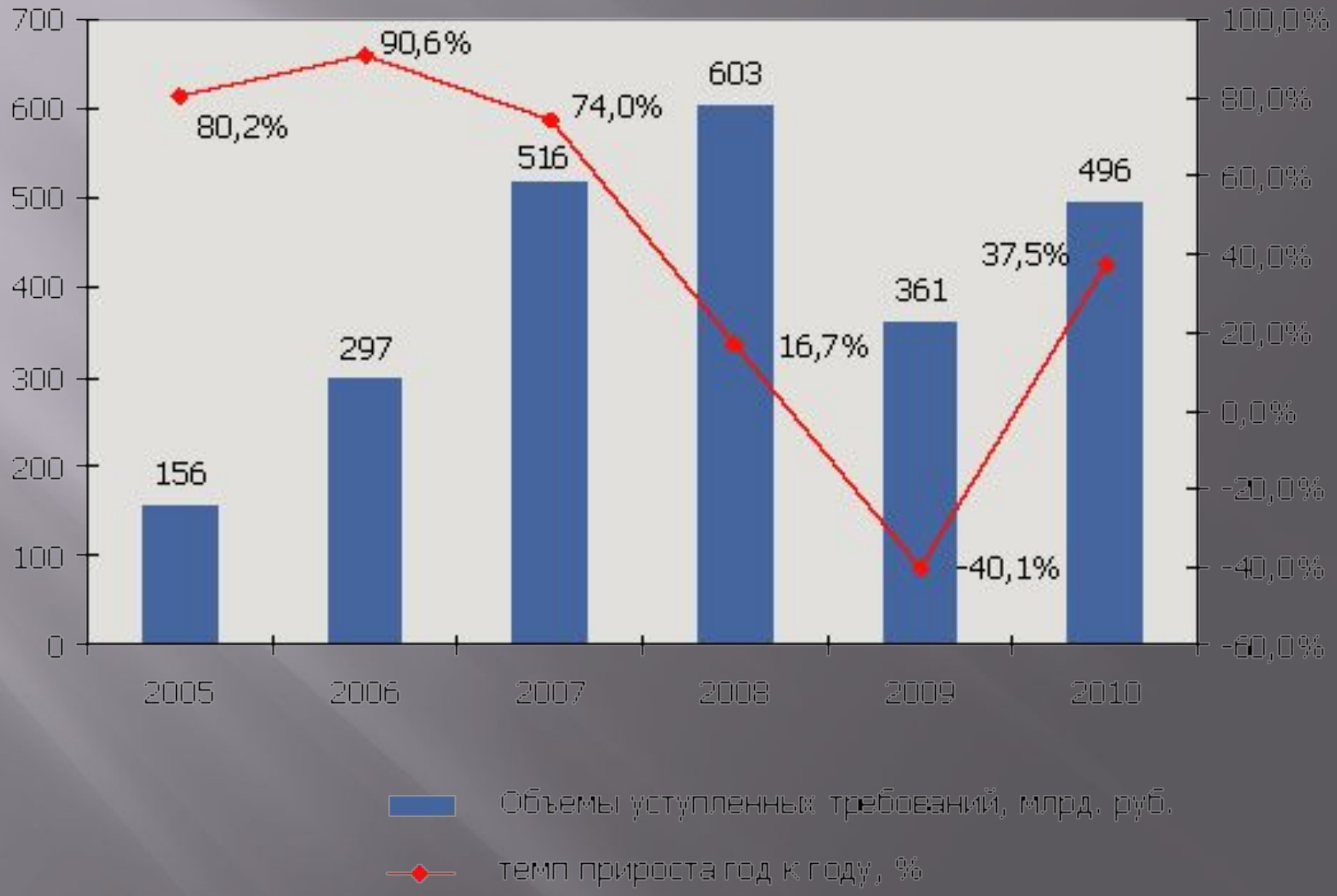
<u>импортный факторинг</u>

позволяет иностранным факторинговым компаниям обслуживать экспортные поставки своих клиентов в Россию без риска потерь, что, в свою очередь, дает российским импортерам возможность получать от своих иностранных поставщиков отсрочку платежа без необходимости предоставлять им банковские гарантии или открывать аккредитивы.

Главное **отличие** международного факторинга от других продуктов, применяемых в международной практике, это комплекс услуг.

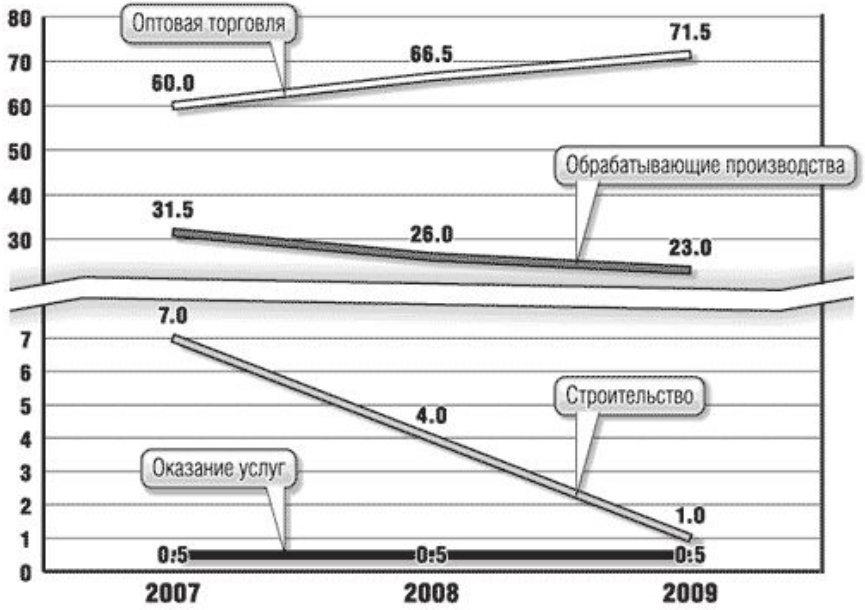
Он включает не только **финансирование поставщика**, но и управление **дебиторской задолженностью и страхование рисков**. Важно отметить, что само финансирование является **беззалоговым.**

Темп прироста рынка факторинга



Отрасли – лидеры по темпам роста факторинга, %

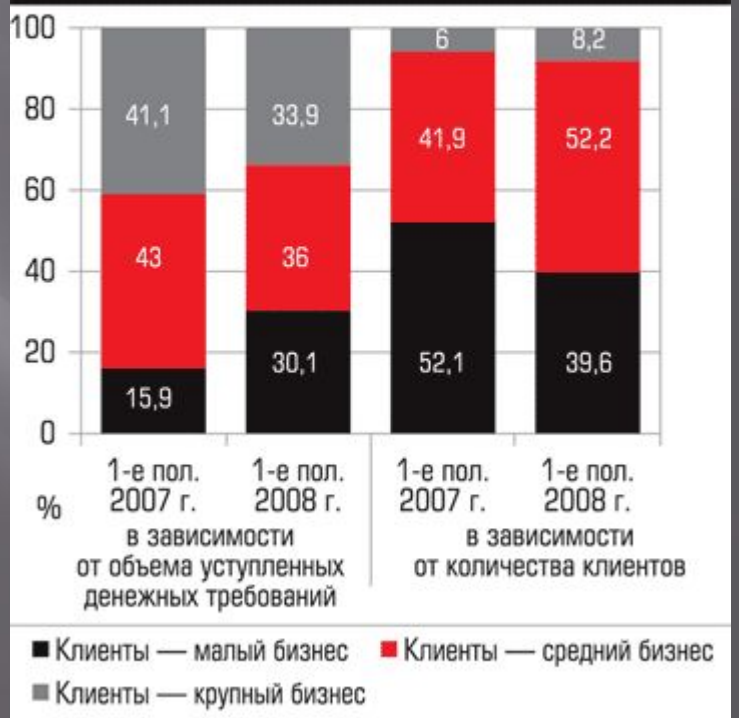
Источник: Эксперт РА



ИНФОГРАФИКА «РГ» / ЛЕОНИД КУПЕШОВ / ОЛЬГА ЗАСЛАВСКАЯ

График 4

Снижение в клиентских базах доли компаний малого бизнеса полностью компенсируется увеличением объемов уступленных требований по этому сегменту



Источники: анкеты факторов, расчеты «Эксперт РА»

Форфейтинг

Экономический смысл:

Применяется на этапе выхода на новые рынки, на которых платежные риски еще неизвестны или неприемлемы для экспортера.

Хронология экспортной сделки на условиях форфейтинга:

1)Диалог с форфейтором

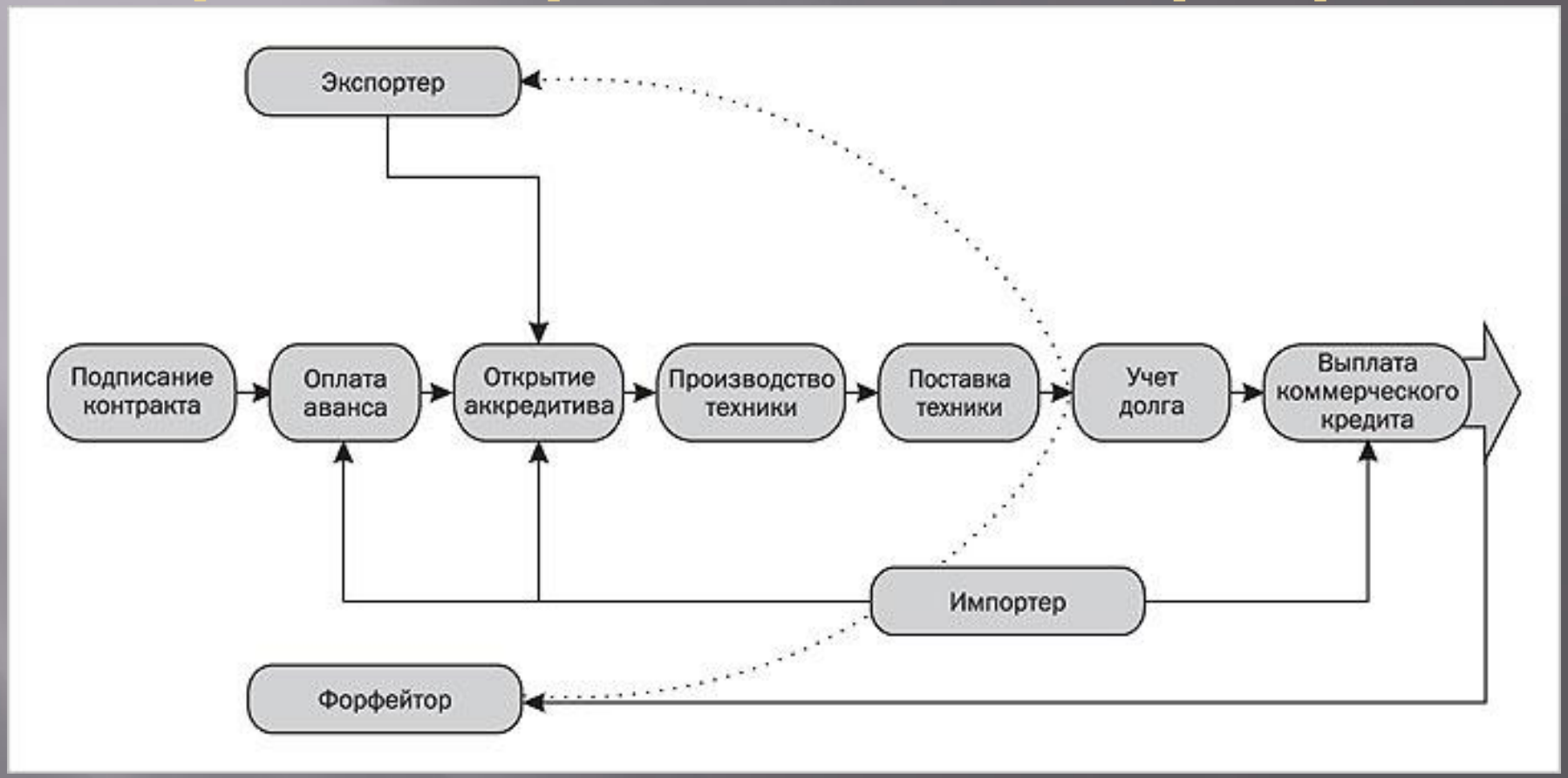
2) Заключение торгового контракта между экспортером и импортером

3)Форфейтинговая сделка

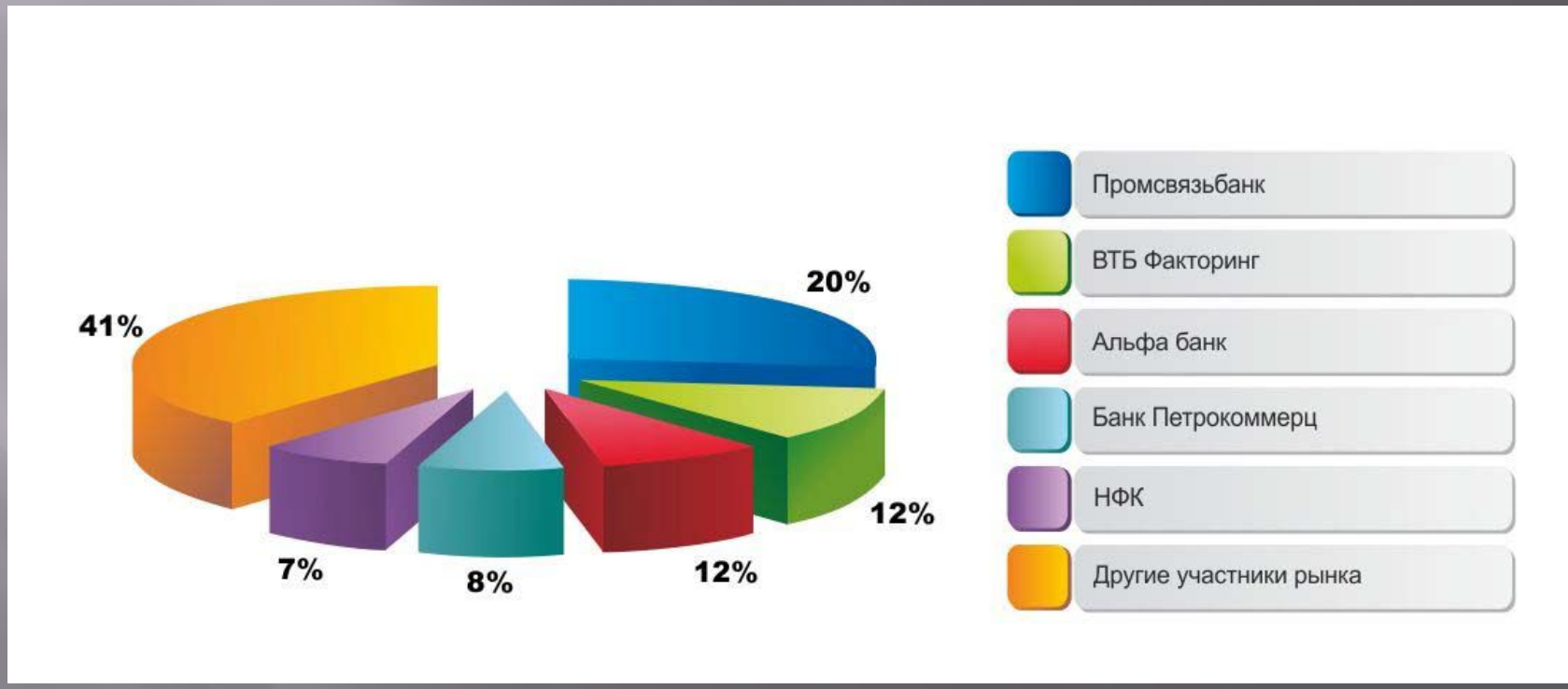
4)Экспортная сделка

5)Получение экспортной выручки

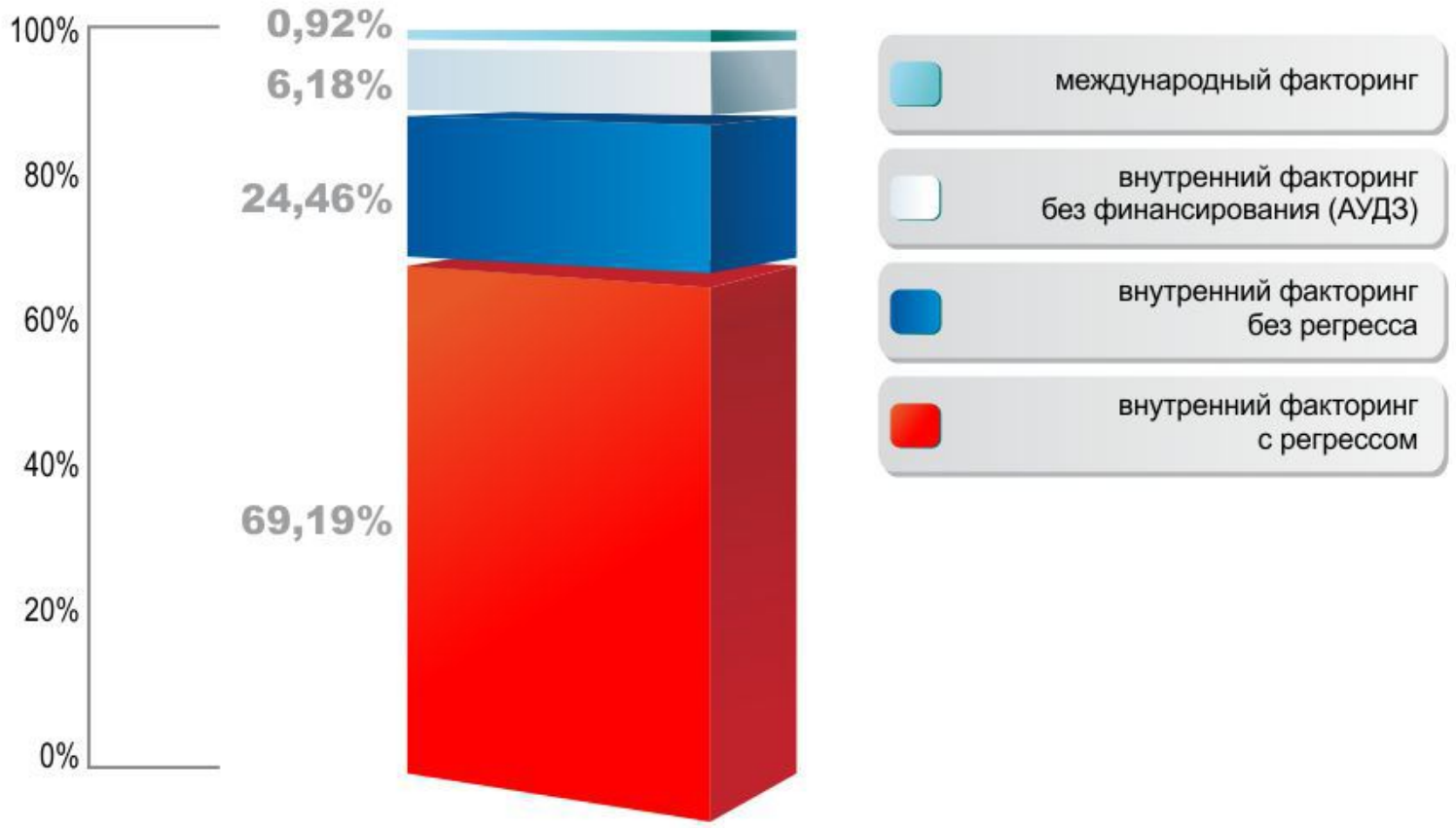
Схема форфейтингового финансирования экспортера



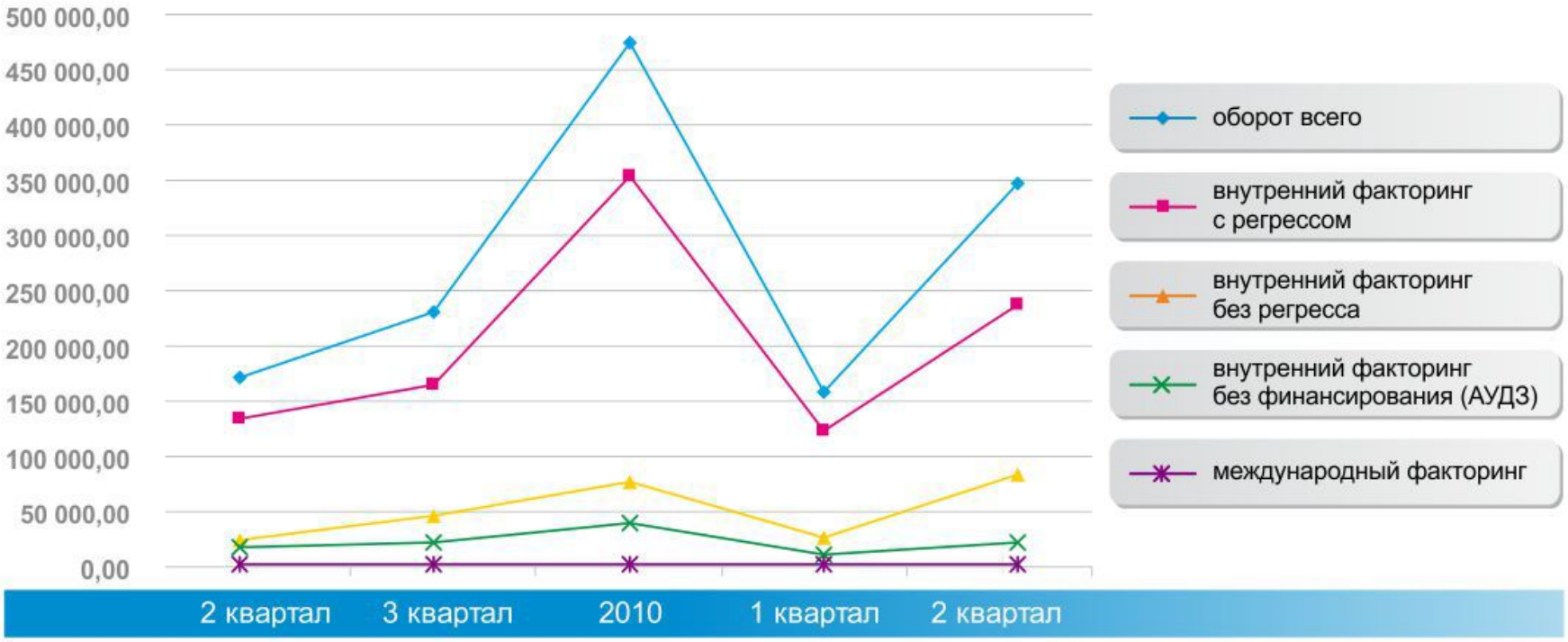
Доли отдельных участников в обороте рынка по итогам 1 полугодия 2011 г, %



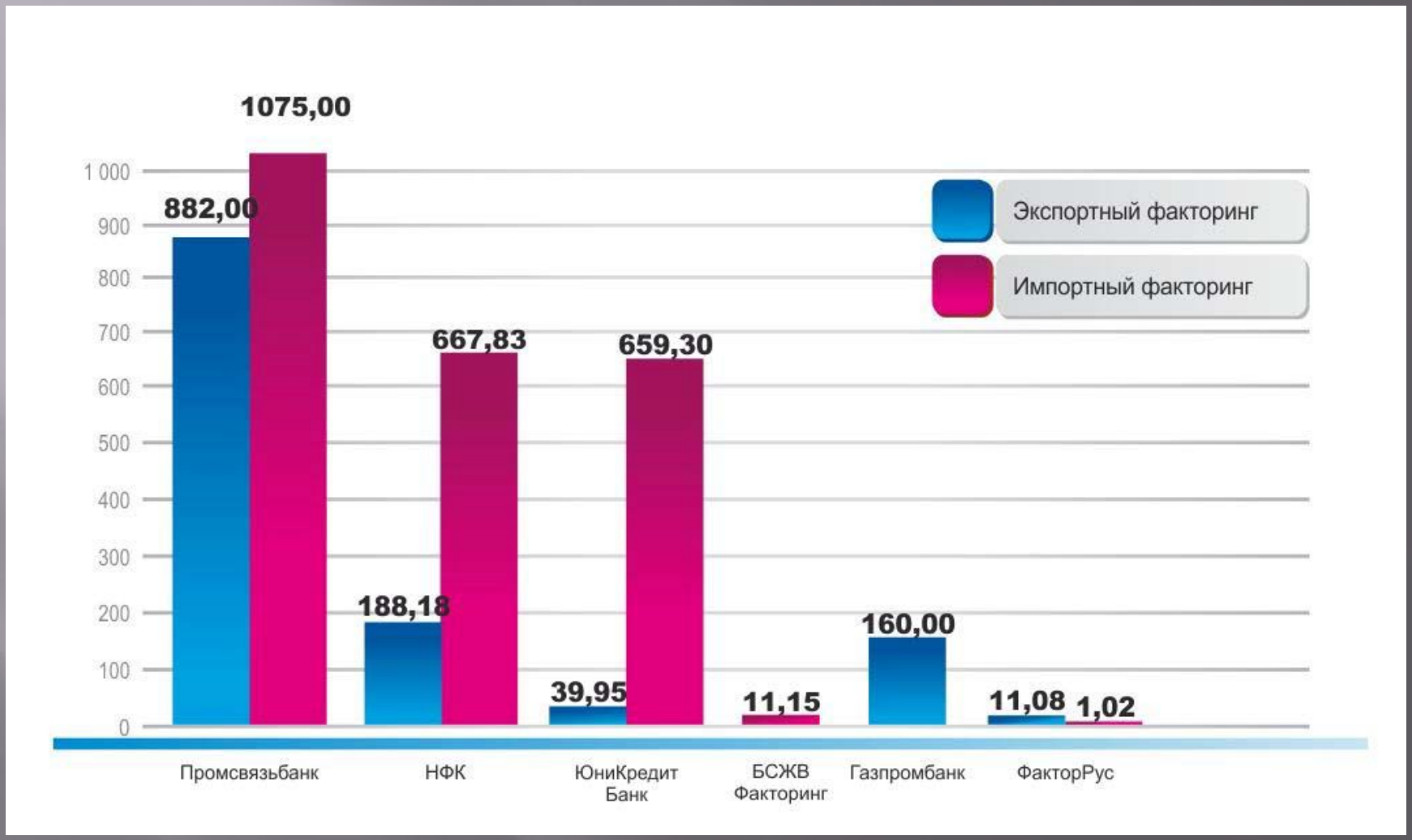
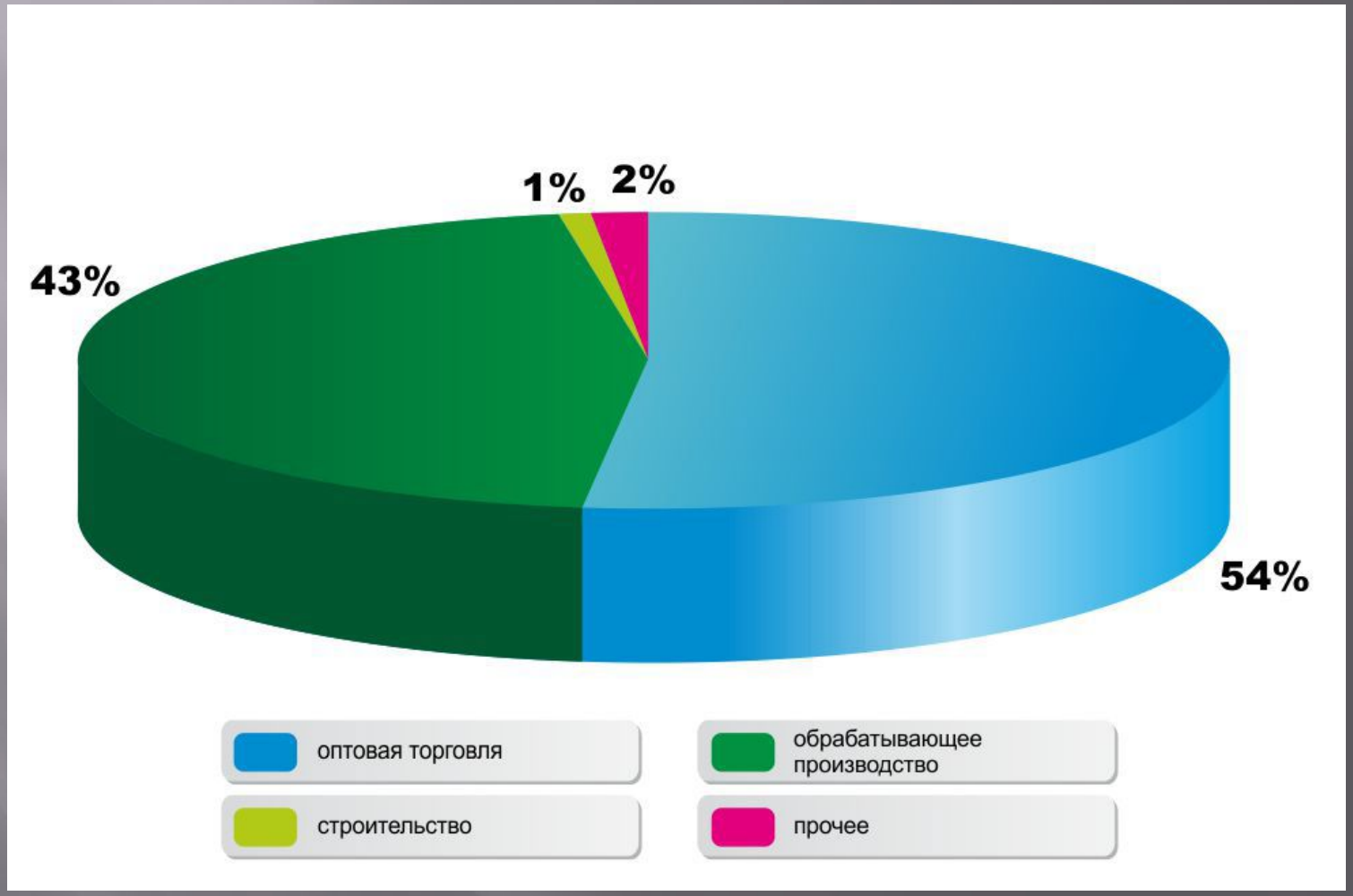
Виды факторинга в обороте рынка по итогам 1 полугодия



Динамика оборотных данных рынка факторинга на 1 полугодие 2011 г., млн. руб.



Объем операций международного факторинга за 1 полугодие 2011 г., млн. руб.



Доля секторов экономики в обороте рынка факторинга в 1 полугодии 2011 г., %