



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

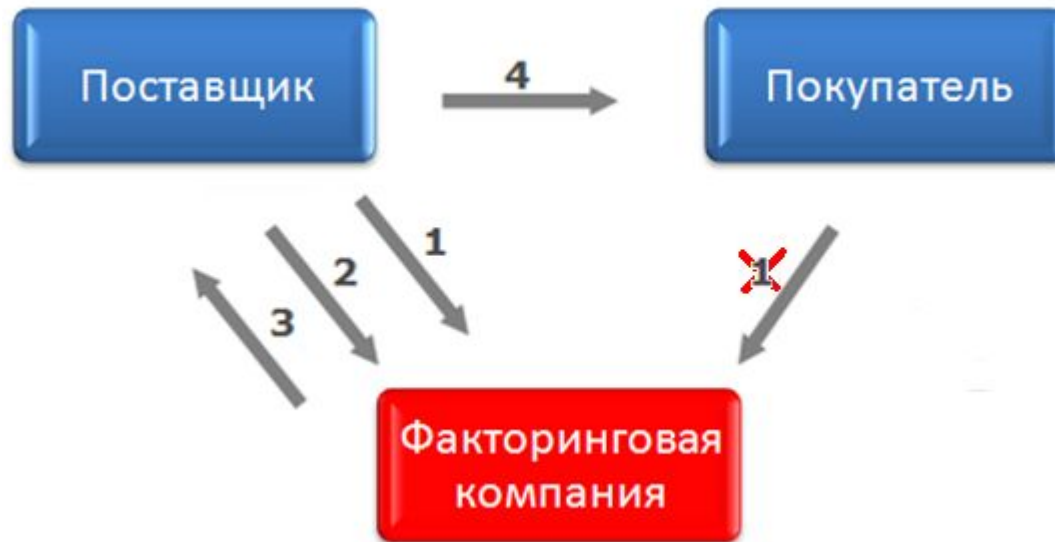
повысить эффективность финансовых потоков за счет возможности диверсификации источников финансирования

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 товароборот 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

Список

Покупателю, с
указанием
названия

Покупателя, его
фактического
адреса, суммы
запрашиваемого
лимита и

Устав

Финансовая
бюджетная
отчетность о

БЮДЖЕТРИП

Документ,
подтверждающий
избрание на должность
налоговой
инспекции

Оборачиваемые
виды обмена
налогообложения)

«Расчеты с
поставщиками и

Доверенности на
подписание актов,
оказания работ,
выполнения услуг),

используемый при
предоставлении
услуг, если
принадлежит

обязательному
лицензированию

Информационное письмо
об учете в Статрегистре
России

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

Документы, необходимые для принятия решения по обслуживанию Клиента

Документы, необходимые для принятия решения по обслуживанию Дебитора

Извещение о новом Покупателе (Дебиторе)

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