

# Нетрадиционные формы организации бизнеса

# ЛИЗИНГ

# Что такое лизинг?

- Лизинг (англ. leasing от англ. to lease — сдать в аренду) - одна из форм кредита, при которой происходит передача объекта собственности в долгосрочную аренду с последующим правом выкупа и возврата.
- Лизинг - это совокупность экономических и правовых отношений, в соответствии с которой лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у определенного им продавца и предоставить лизингополучателю это имущество за плату во временное владение и пользование с правом последующего выкупа.
- В мировой практике широко распространён потребительский лизинг (Договор может предусматривать, что выбор продавца и приобретаемого имущества делает лизингодатель. Лизингополучатель может изначально являться собственником имущества)

# Предметом лизинга

Могут быть:

- Предприятия
- Здания
- Сооружения
- Оборудование
- Транспортные средства
- Спецтехника
- Средства связи

Не могут быть:

- Земельные участки
- Природные объекты
- Имущество, которое федеральными законами запрещено для свободного обращения или для которого установлен особый порядок обращения (например, оружие)



# Основные участники лизинговой сделки

- Лизингополучатель (Клиент, как правило, ЮЛ)
- Лизингодатель (Коммерческий банк или иная кредитная небанковская организация и т.п.)
- Поставщик (Продавец оборудования: пром. предприятие, риэлтерская компания, авто-производитель или дилер и т.п.)
- Страховщик (В принципе, любая страховая компания)

# КЛАССИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ЛИЗИНГОВОЙ СДЕЛКИ:



# Схема проведения лизинговой операции



1) На первом этапе производится выбор поставщика



2) Производится оценка финансовой устойчивости лизингополучателя;



3) Заключается договор о лизинге;



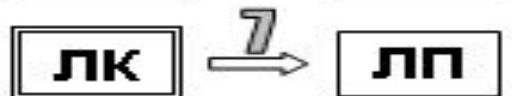
4) Производятся выплаты первоначального взноса;



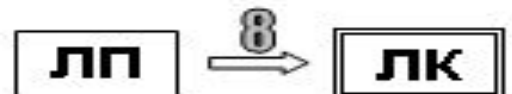
5) На этом этапе происходит получение лизинговой компанией кредита в банке;



6) Приобретение лизингодателем товара в собственность;



7) Происходит передача прав на владение товаром;



8) Производятся выплаты в течение срока лизинга;



9) Происходит выкуп по остаточной стоимости;

ЛП – лизингополучатель  
ЛК – лизинговая компания  
П – поставщик (или продавец)  
Б – обслуживающий Банк

# Виды лизинга

1. Финансовый лизинг (финансовая аренда) - срок договора лизинга сравним со сроком полезного использования объекта лизинга
2. Операционный (оперативный) лизинг - срок договора лизинга существенно меньше срока полезного использования объекта лизинга
3. Возвратный лизинг - продавец лизингового имущества одновременно является лизингополучателем. Фактически, это форма получения кредита под залог производственных фондов и получения дополнительного экономического эффекта от различий в налогообложении.



# Экономическая целесообразность лизинга

- Снижение налоговой нагрузки предприятия
- Сокращение расходов предприятия
- Возможность приобрести необходимое оборудование в кратчайшие сроки
- Техническое сопровождение со стороны поставщика (реже лизингодателя)
- Возможность пополнения оборотных средств (возвратный лизинг)
- Возможность применения механизма ускоренной амортизации к предмету лизинга (с коэффициентом ускорения до 3-х)

## Вывод

- Лизинг является гибким и выгодным финансовым инструментом, если использовать все налоговые преимущества

# Франчайзинг

# Определение.

**Франчайзинг**— вид отношений между рыночными субъектами, когда одна сторона (франчайзер) передаёт другой стороне (франчайзи) за плату (роялти) право на определённый вид бизнеса, используя разработанную бизнес-модель его ведения. Это развитая форма лицензирования, при которой одна сторона (франчайзер) предоставляет другой стороне (франчайзи) возмездное право действовать от своего имени, используя товарные знаки и/или бренды франчайзера.

# Признаки франчайзинга.

- франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;
- франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;
- франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.

# Признаки франчайзинга.

- франчайзер получает отчисления за использование своего товарного знака;
- франчайзи выплачивает начальный взнос за право стать частью системы;
- франчайзер предоставляет франчайзи систему ведения бизнеса.

# Прототип

- Прототипом современной системы франчайзинга принято считать систему продаж и обслуживания швейных машин Зингера. Начиная с 1851 года, фирма Зингера заключала с дистрибьюторами товара письменный договор на передачу франшизы, договором передавалось право на продажу и ремонт швейных машинок на определённой территории Соединенных Штатов.



# Бизнес формат

- В 1945 году Рэй Крок, будущий основатель компании McDonald's, заинтересовался причинами популярности одного небольшого ресторана в San Bernardino на Западе США. В результате он обратился к владельцам успешного ресторана и вскоре получил лицензию на право купли-продажи таких же ресторанов. В 1955 году Рэй Крок основал компанию McDonald's System, Inc., которая является родоначальником франчайзинга бизнес формата, то есть франчайзинга в его современном виде, когда вместе с франшизой передается целая система ведения бизнеса.



# Франчайзинг по российскому праву

В российском законодательстве отношения франчайзинга регулируются договором коммерческой концессии.

Договор коммерческой концессии предусматривает использование комплекса исключительных прав, деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя в определённом объёме (в частности, с установлением минимального и (или) максимального объёма использования), с указанием или без указания территории использования применительно к определённой сфере предпринимательской деятельности (продаже товаров, полученных от правообладателя или произведённых пользователем, осуществлению иной торговой деятельности, выполнению работ, оказанию услуг).

Сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей.



# Преимущества для франчайзи

- Использование проверенной бизнес-системы
- Возможность открыть собственное дело
- Возможность выбора отрасли
- Возможность снизить риски
- Удачный выход на рынок обеспечен
- Минимальные затраты на рекламу и маркетинг
- Получение доступа к базе знаний франчайзера
- Гарантированная система поставок

# Преимущества для франчайзеров

- Получение гарантировано-стабильного объема продаж своей продукции
- Возможность стабилизировать свой доход
- Возможность развития новых направлений
- Отсутствие ряда расходов( наём и обучение персонала, контроль качества)

# Недостатки франчайзинга

- Франчайзи вынуждены следовать правилам и ограничениям, установленным франчайзером, даже если они не приносят максимальной пользы бизнесу.
- Франчайзи часто обязаны закупать сырье и продукцию у поставщиков, назначенных франчайзером, что может ограничивать их доступ к свободному рынку и вынуждать покупать сырье и продукцию по завышенным ценам.
- Для франчайзи могут быть установлены жесткие ограничения на выход из бизнеса, включая запрет на открытие конкурирующих организаций в течение определенного срока или на определенной территории.
- Франчайзи редко могут оказать влияние на вопросы централизованного маркетинга и рекламы, но при этом могут быть вынуждены оплачивать централизованные маркетинговые и рекламные кампании. Таким образом, их средства могут использоваться не в их лучших интересах.

# «Бизнес под ключ»

- Вопреки расхожему мнению, только 15 % ресторанов McDonald's в мире принадлежат непосредственно компании «McDonald's Corporation», все остальные являются собственностью генеральных (национальных) дистрибьютеров (франчайзи). Условия использования очень жесткие — договором регламентируются такие мелочи, как цветовая гамма и размер столиков.
- Известный производитель спортивной одежды Columbia sportswear company в настоящее время полностью перешел на продажи по франчайзингу. Условия использования не очень жесткие, главные требования — наличие торговой площади не менее 100 кв. м. в отдельно стоящем здании на проходной торговой улице или в торговом центре и стартовая закупка товара минимум на \$80 тыс.
- В России франчайзинговой деятельностью известны компании 1С (в 2012 году насчитывается около 4 500 франчайзи[2]), X5 Retail Group — 690 крупных магазинов-франчайзи («Пятёрочка», «Перекрёсток», «Копейка») в 2011 году

# ФАКТОРИНГ

# Определение

- **Факторинг** – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.



# Лица, участвующие в операции факторинга

- **фактор** (факторинговая компания или банк)  
— покупатель требования.
- **поставщик** товара (кредитор).
- **покупатель** товара (дебитор).



Схема факторинга

1. Поставка
2. Покупка
3. Платёж
4. Перечисление средств

# Виды факторинга

Существует несколько разных классификаций факторинга и факторинговых услуг. Приведем некоторые из них:

- **ПО СТЕПЕНИ РИСКА**

1. **Факторинг с регрессом** (англ. *recourse factoring*) — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. Однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме, клиент переуступивший долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства.
2. **Факторинг без регресса** (англ. *non recourse factoring*) — вид факторинга, при котором фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объёме факторинговая компания потерпит убытки (правда, в рамках выплаченного финансирования клиенту).



# Виды факторинга

- **ПО УВЕДОМЛЕНИЮ ДЕБИТОРА ОБ УСТУПКЕ**

1. **Открытый** (с уведомлением дебитора об уступке).
2. **Закрытый** (без уведомления).

- **ПО ДЕНЕЖНЫМ ТРЕБОВАНИЯМ**

1. **Реальный** (денежное требование существует на момент подписания договора).
2. **Консенсуальный** (денежное требование возникает в будущем).

- **ПО КОЛИЧЕСТВУ ФАКТОРОВ**

1. **Прямой** (один фактор).
2. **Взаимный** (два фактора).

# Преимущества факторинга

- Благодаря договору факторинга **поставщик может сразу получить от фактора плату за отгруженный товар**, что позволяет ему не дожидаться оплаты от покупателя и планировать свои финансовые потоки. => **обеспечение предприятия реальными денежными средствами => ускорение оборота капитала, повышение доли производительного капитала и увеличение доходности.**
- При факторинге **банк покрывает значительную часть рисков поставщика**: валютные, процентные, кредитные и ликвидные риски.
- **Кредитор, заключая договор факторинга, получает возможность вернуть долг через более длительный срок по сравнению с коммерческим кредитом.**
- **Коммерческие банки и факторинговые компании расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг и увеличивают размеры прибылей.**

# Преимущества факторинга перед кредитом

1. **Залоговое обеспечение.** В отличие от кредитования, где необходимо в большинстве случаев обязательное материальное залоговое обеспечение (основные средства, товары в обороте, сырье и прочее), при операциях факторинга обеспечением выступает дебиторская задолженность компании.
2. **Оценка финансового состояния.** Жесткие требования к финансовому состоянию компании и качеству финансовой отчетности в меньшей степени влияют на положительное решение вопроса при факторинге, чем при кредитовании. Факторинговые компании в большей степени интересуются качеством и диверсификацией дебиторской задолженности поставщика.

# Преимущества факторинга перед кредитом

- 3. Гибкая схема работы.** В отличие от кредитования, факторинг не связывает так руки финансовым директорам жесткими временными рамками (при кредитовании в основном используется единовременная или по утвержденному графику выборка кредитных средств и аналогичное погашение). Факторинговое финансирование осуществляется по факту отгрузки товара одобренным дебиторам и фактически пропорционально объему продаж. Погашение же факторингового финансирования осуществляется в момент оплаты отгруженного товара дебиторами.
- 4. Высокие темпы роста продаж.** Более «гибкое» и постоянное финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет более высокими темпами увеличивать товароборот компании. По факту отгрузки товара в адрес одобренных дебиторов финансируется 90% от суммы каждой поставки. Таким образом, объем финансирования растет пропорционально объему продаж.

Спасибо за внимание!