

Тема 3. Виды и формы кредита

3.2. Коммерческий кредит

План

- 1. Вексельный кредит
- 2. Лизинг
- 3. Факторинг и форфейтинг
- 4. Консигнация

Коммерческий кредит

Как заемщиками, так и кредиторами
при данной форме кредитования
выступают хозяйствующие
субъекты, предприниматели

Разновидности: *вексельный кредит,
лизинг, факторинг, форфейтинг,
консигнация, открытый счет*

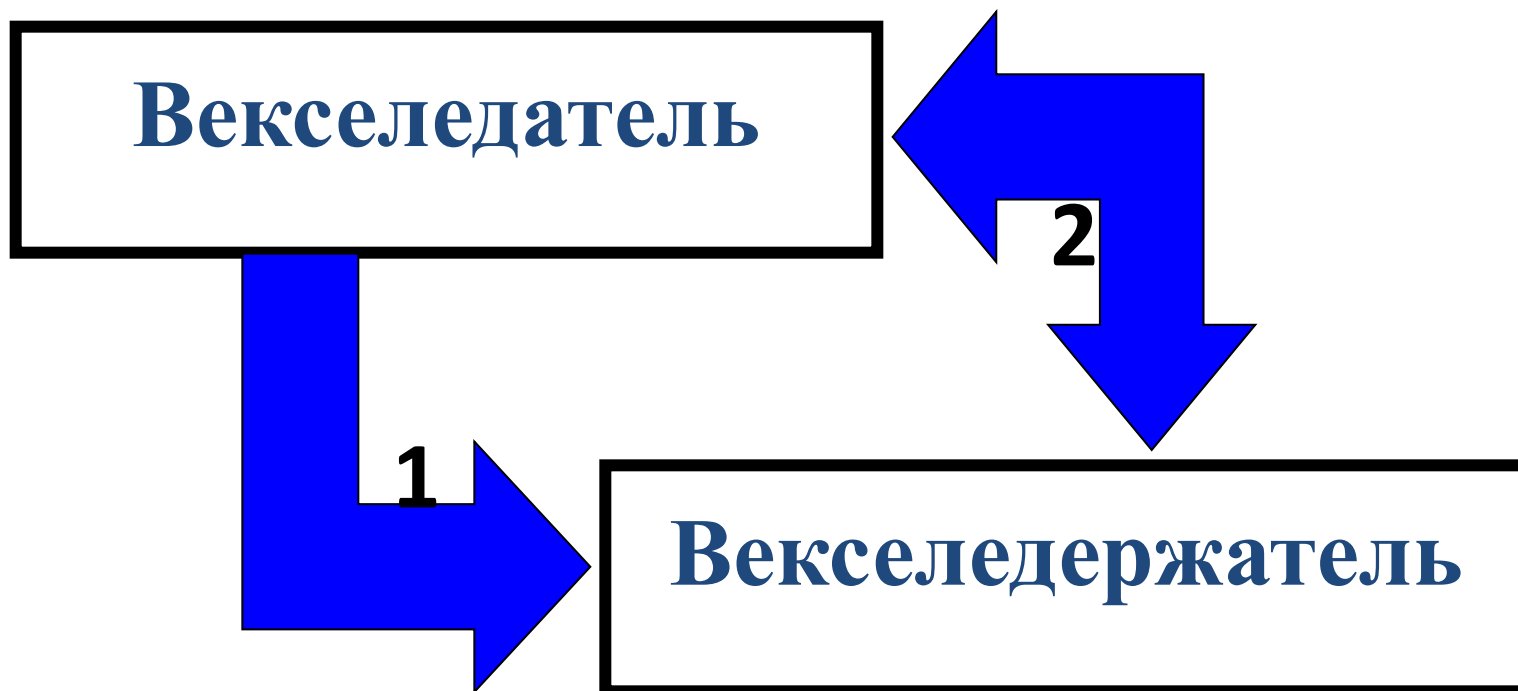
1. Вексельный кредит

Вексель - особый вид ценной бумаги, письменное долговое денежное обязательство, предполагающее, что векселедержатель (то есть кредитор) имеет безусловное право получения денежного долга с векселедателя (то есть должника) через определенный срок

Виды векселя – простой и переводной

Схема оборота соло-векселя

Простой вексель - это соло-вексель



Переводной вексель - тратта

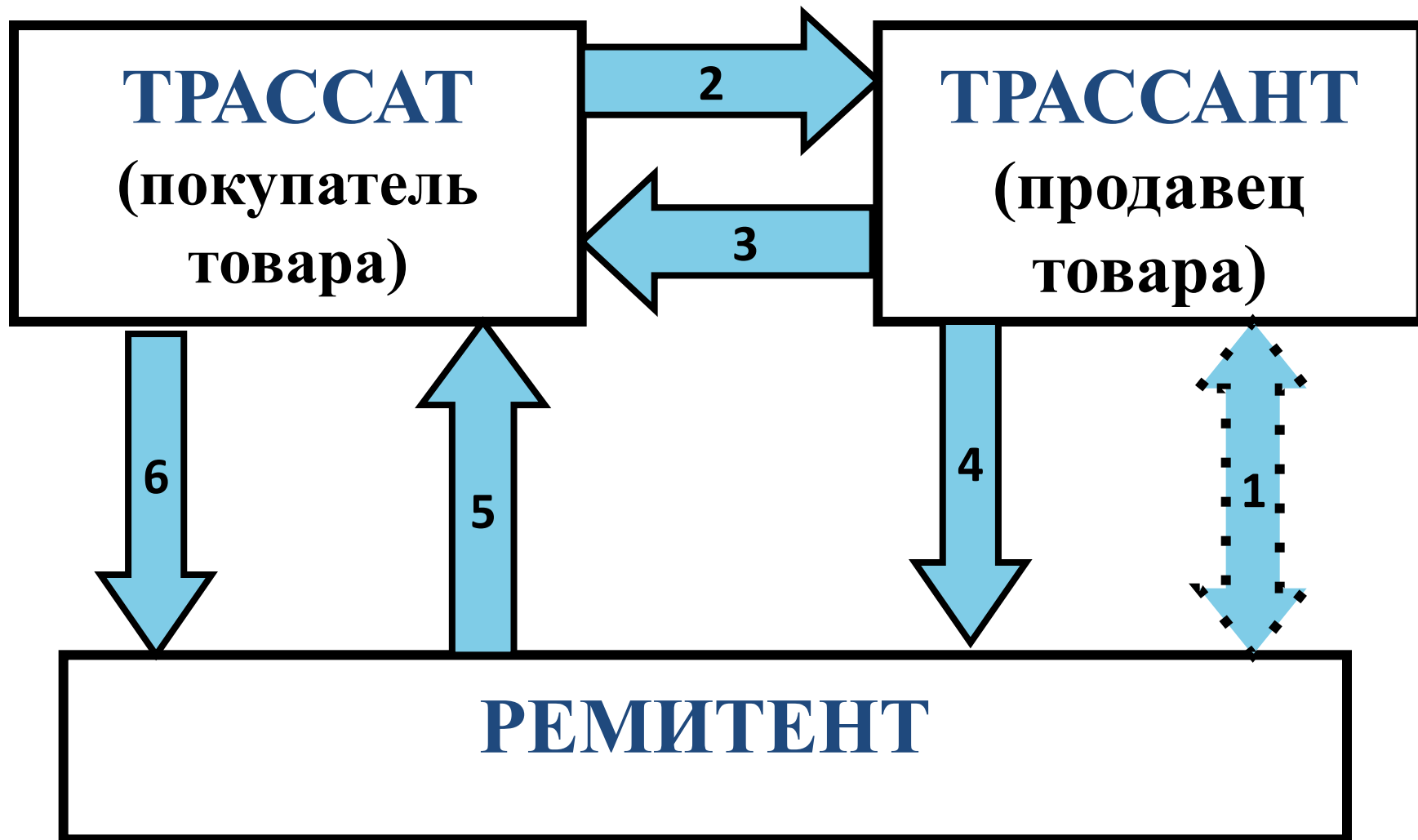
Тратта - долговое письменное обязательство, приказ **трассанта** **трассату** выплатить определенную сумму **ремитенту**.

Трассант (нем. *trassant*, итал. *trassante* переводящий по векселю) - лицо, выдающее тратту.

Трассат (нем. *trassate*, итал. *trassare* переводить по векселю) – лицо, обязанное уплатить по векселю.

Ремитент (от лат. *remitto* – отсылаю, *remittens* отсылающий) – получатель денег по тратте.

Схема оборота тратты



Индоссамент

Индоссамент (от немецкого Indossament) - передаточная надпись на финансовом документе (векселе, коносаменте, чеке и т.д.), свидетельствующая о передаче права получения платежа с векселедателя (в данном случае **индоссанта**) третьему лицу (**индоссату**)

Виды индоссамента

- именной, он же полный – содержит наименование лица, в пользу которого индосссируется документ;
- бланковый, он же ордерный – не содержит наименования лица, которому переводится документ (индоссамент до востребования);
- ограниченный – передаточная надпись, исключающая дальнейшую индоссацию данного документа

2. Лизинг

Лизинг - долгосрочная аренда машин, оборудования, транспортных средств, производственных сооружений сроком от шести месяцев до нескольких лет с возможностью их выкупа арендатором по истечении арендного договора.

Рентинг - краткосрочные договора

Хайринг - среднесрочные договоры

Стороны лизинговой сделки

- 1. *Лизингодатель* - физическое или юридическое лицо, которое за счет привлеченных и (или) собственных средств приобретает в собственность имущество и предоставляет его в качестве предмета лизинга лизингополучателю за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование с переходом или без перехода к лизингополучателю права собственности на предмет лизинга.
- 2. *Лизингополучатель* - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором лизинга обязано принять предмет лизинга за определенную плату, на определенный срок и на определенных условиях во временное владение и в пользование в соответствии с договором лизинга.
- 3. *Продавец* - физическое или юридическое лицо, которое в соответствии с договором купли-продажи с лизингодателем продает лизингодателю в обусловленный срок имущество, являющееся

Виды лизинга

- I. В зависимости от объекта лизинга:
 - а) **лизинг движимого имущества** (техники, оборудования, транспорта и т.п.);
 - б) **лизинг недвижимого имущества** (кроме земли и других природных объектов).
- II. В зависимости от продолжительности сделки:
 - а) **финансовый лизинг** (с нормативным сроком использования объекта);
 - б) **оперативный лизинг** (с периодом меньше нормативного срока использования);
- III. В зависимости от условий амортизации лизингового имущества:
 - а) **с полной (ускоренной) амортизацией** (финансовый лизинг с ускоренной амортизацией с коэффициентом 3)
 - б) **с неполной амортизацией** (оперативный лизинг).

Виды лизинга

- IV. В зависимости от вида организации сделки:
- а) **прямой лизинг** (при котором собственник имущества (поставщик, завод-изготовитель) самостоятельно сдает объект в лизинг (двухсторонняя сделка));
- б) **косвенный лизинг** (когда передача имущества в лизинг происходит через посредника (лизингового брокера));
- в) **возвратный лизинг** (являясь одной из форм прямого лизинга, представляет собой систему взаимосвязанных соглашений, при которой фирма - собственник зданий, сооружений или оборудования продает эту собственность лизинговой компании либо иному лицу с одновременным оформлением соглашения с ним о долгосрочной финансовой аренде (лизинге) своей бывшей собственности);
- г) **раздельный лизинг** (то есть лизинговая сделка с участием множества сторон, в которой лизингодатель обеспечивает лишь часть суммы, которая необходима для покупки предмета лизинга; оставшаяся часть контрактной стоимости объекта лизинга финансируется кредиторами (банками либо другими инвесторами))

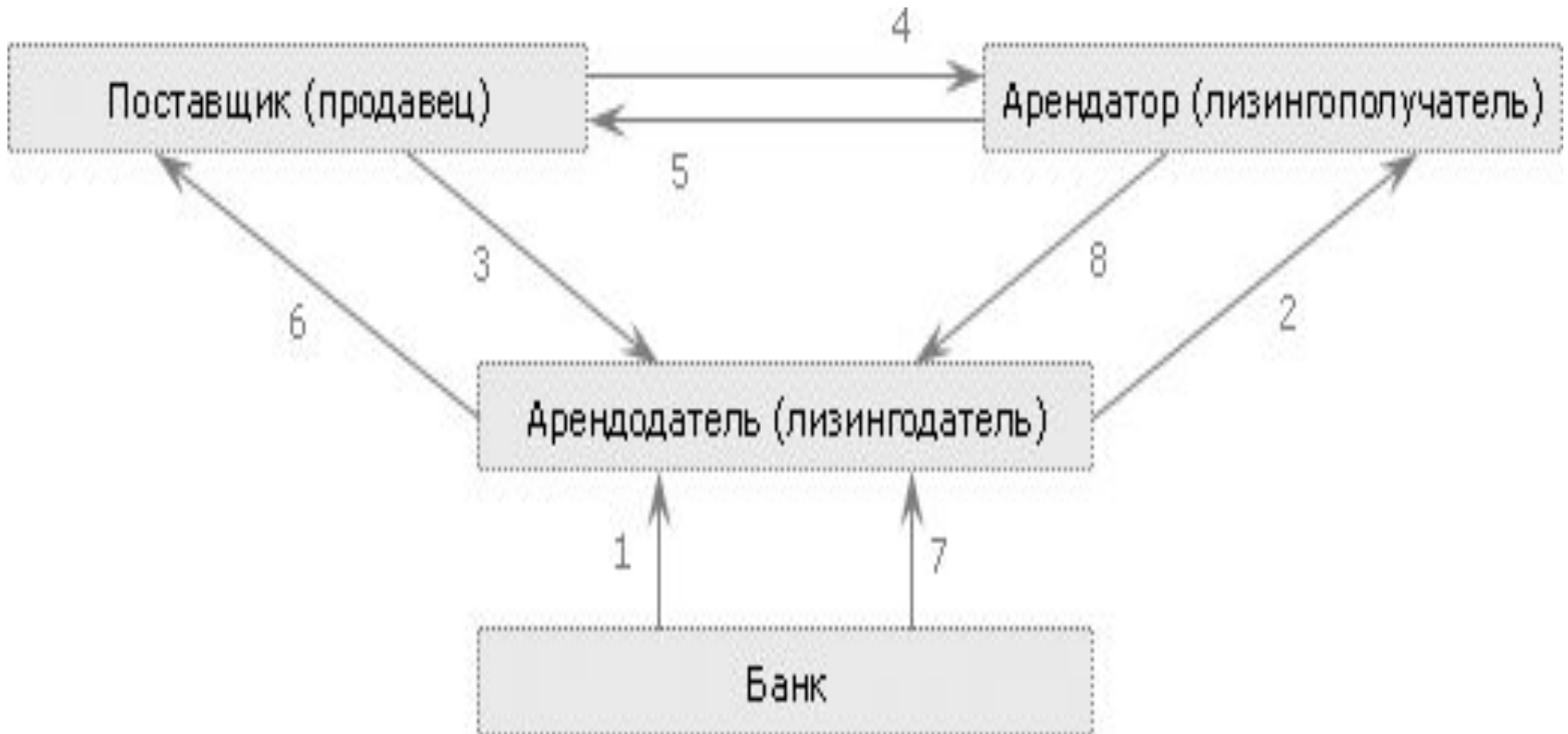
Виды лизинга

- V. В зависимости от объема обслуживания лизингового имущества:
- а) **ЧИСТЫЙ ЛИЗИНГ** (в обязанность лизингодателя не входит предоставление каких-либо услуг лизингополучателю, в том числе по техническому или ремонтному обслуживанию имущества, а значит к лизингодателю поступают так называемые «чистые» или нетто платежи);
- б) **«МОКРЫЙ» ЛИЗИНГ** (предусматривает со стороны лизингодателя комплексную систему технического обслуживания, ремонта, страхования, а также подготовки персонала, служб маркетинга и рекламы).
- в) **КОМПЛЕКСНЫЙ ЛИЗИНГ** (кроме оплаты передаваемого имущества лизингодатель инвестирует дополнительные капитальные вложения по предмету лизинга (закупка начального объема сырья, комплектующих), необходимые лизингополучателю для начала организации производства продукции);

Виды лизинга

- VI. В зависимости от типа лизинговых платежей:
 - а) **денежный лизинг** (все платежи производятся в денежной форме);
 - б) **компенсационный лизинг** (платежи в форме поставки продукции, производимой на используемом имуществе или в форме оказания встречных услуг);
 - в) **смешанный лизинг** (основан на сочетании денежных и компенсационных платежей, в которых присутствуют элементы бартерной сделки);
- VII. В зависимости от способа финансирования:
 - а) **срочный лизинг** (когда имеет место одноразовая аренда имущества);
 - б) **возобновляемый (револьверный) лизинг** (при котором после истечения первого срока договор лизинга продлевается на следующий период).
- VIII. По срокам договора лизинга:
 - а) **долгосрочный лизинг** (лизинг, осуществляемый в течение более трех лет);
 - б) **среднесрочный лизинг** (лизинг, осуществляемый в течение от полутора до трех лет);
 - в) **краткосрочный лизинг** (лизинг, осуществляемый в течение менее

Общая схема лизинговой сделки



где: 1 - предложение лизингового контракта; 2 - подписание лизингового контракта; 3 - приобретение товара; 4 - поставка товара; 5 - приемка товара; 6 - оплата поставки. 7 - рефинансирование; 8 - выплата арендных платежей

Возвратный лизинг



где: 1 - стоимость оборудования; 2 - арендные платежи

Преимущества лизинга

- Долгосрочность
- Отсутствие обеспечения
- Ускоренная амортизация имущества
- Возможность реализации предмета лизинга по истечении срока действия договора

Банковский кредит

Финансовый лизинг

Что финансируется?

Все виды имущества, предпочтение ликвидным видам имущества

- Движимое имущество
- ✓ Транспортные средства;
- ✓ Специальная техника

Доступность получения

- ✓ Анализ фин. состояния заемщика
- ✓ Необходимость дополнительного обеспечения по сделке
- ✓ Более расширенный список документов

- ✓ Для наиболее ликвидного имущества – принятие риска на предмет лизинга при минимальных требованиях к заемщику
- ✓ Минимальные авансы
- ✓ Отсутствие дополнительного обеспечения
- ✓ Минимальный список документов

Стоимость

- ✓ Низкая стоимость финансирования
- ✓ Отсутствие комиссий
- ✓ На себестоимость относятся только % по кредиту

- ✓ Более высокая по сравнению с кредитом, есть комиссии
- ✓ Использование ускоренной амортизации
- ✓ Отнесение лизинговых платежей на себестоимость
- ✓ Возможность принятия к зачету НДС с лизинговых платежей

Сервисы

- ✓ Отсутствуют

- ✓ Помощь в сборе документов
- ✓ Клиентоориентированный подход

Специфические особенности

- ✓ Отсутствуют

- ✓ Забалансовый учет
- ✓ Экономия оборотных средств

3. Факторинг

Факторинг - комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности.

Комплекс финансовых услуг включает в себя:

- финансирование поставок товаров,
- страхование кредитных рисков,
- учет состояния дебиторской задолженности и
- работу с дебиторами по своевременной оплате.

Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

Стороны

- **Фактор** - это факторинговая компания или банк, предоставляющие факторинговые услуги.
- **Поставщик** - клиент факторинговой компании (банка), уступающий ей (ему) свои денежные требования в обмен на факторинговое финансирование.
- **Покупатель (должник)** - дебитор поставщика, денежные обязательства которого уступаются факторинговой компании (банку).

Схема факторинга (продолжение)

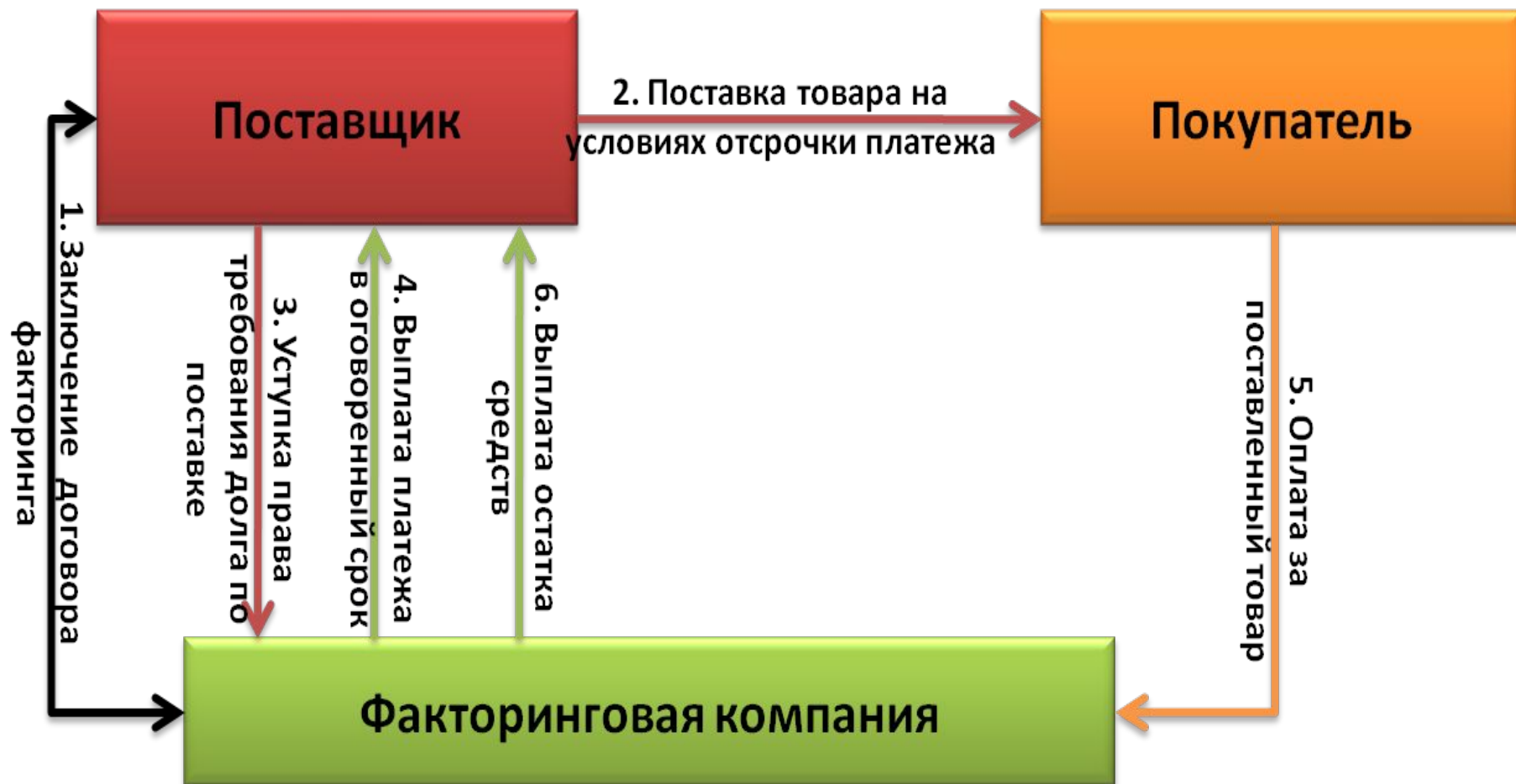


Схема факторинга

- Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа.
- Накладные передаются в факторинговую компанию.
- Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара).
- Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа.
- После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Виды факторинга

Основные виды

- **Факторинг на внутреннем рынке [в основном с правом регресса]**
- **Экспортный факторинг [экспортные продажи, гарантия оплаты по экспортным поставкам]**
- **Импортный факторинг [управление задолженностью, коллекторские услуги]**

Факторинг с регрессом — 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.

Факторинг без регресса — 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).

Факторинг с регрессом

- **Факторинг с правом регресса** – наиболее востребованный в России вид факторинга, в рамках которого поставщик, отгрузив товар и предоставив в банк отгрузочные документы, незамедлительно получает финансирование в размере до 95% от суммы поставки. Оставшуюся сумму за вычетом комиссионного вознаграждения банк перечисляет на счет поставщика после того, как дебитор расплатится за товар.
- Популярность факторинга с правом регресса у российских компаний объясняется относительно низкой стоимостью в сравнении с другими видами факторинга, поскольку риск полной или частичной неоплаты поставок дебитором поставщик принимает на себя.

Факторинг без регресса

- **Факторинг без регресса к поставщику** – финансовая услуга, в рамках которой Промсвязьбанк предоставляет поставщику финансирование в размере до 100% от суммы уступленного денежного требования и принимает на себя риск неисполнения или ненадлежащего исполнения дебитором своих обязательств по оплате товара.
- В случае выбора именно этого продукта ко всем перечисленным ранее преимуществам факторинга добавляется
- **страхование кредитного и ликвидного рисков поставщика**
- **Кредитный риск** – риск полной или частичной неоплаты дебитором уступленных Промсвязьбанку денежных требований в предусмотренные договором поставки сроки.
- **Ликвидный риск** – риск несвоевременной оплаты дебитором уступленных Промсвязьбанку денежных требований. Частично страхование ликвидного риска осуществляется и при факторинге с регрессом – в пределах периода ожидания Промсвязьбанк принимает на себя риск несвоевременной оплаты товаров дебитором.
- **Факторинг без регресса очень привлекателен для поставщиков** товаров, работ и услуг, но поскольку в этом случае банк принимает на себя риски в значительно большем объеме, это не может не отразиться на стоимости услуги. Поэтому, заинтересовавшись факторингом без регресса, вы должны понимать, что стоимость этой услуги в сравнении с регрессным факторингом будет выше.

Сравнительная характеристика факторинга и кредита

	Кредит	Факторинг
Срок финансирования	Фиксированный	На срок отсрочки платежа (согласно договору поставки)
Необходимость предоставления залога	Требуется	Не требуется
День выплаты денежных средств	В обусловленный договором кредита день	В день поставки продукции (оказания услуг, производства работ)
Сумма выплаты	Зафиксирована в договоре кредита	Гибко изменяется по мере добавления новых покупателей, либо увеличения объема продаж
Порядок получения денежных средств	При получении нового кредита нужно каждый раз оформлять большое количество документов	Заключив основной договор факторинга (как правило, бессрочный), поставщик имеет возможность гибко и динамично работать по всем новым покупателям без оформления дополнительных документов
Возможность получения дополнительных услуг	Отсутствует	Дополнительная услуга - управление дебиторской задолженностью поставщика

Стоимость факторинга

Комиссии за услуги

- Организационный взнос [разовый платеж]
- Факторинговая комиссия [в зависимости от оборота]
- Проверка документов [за документ]
- Анализ платежеспособности [ежегодно за дебитора]
- Другие [в случае необходимости]

Финансовые комиссии

- Процент за пользование средствами [исходя из фактического количества дней]

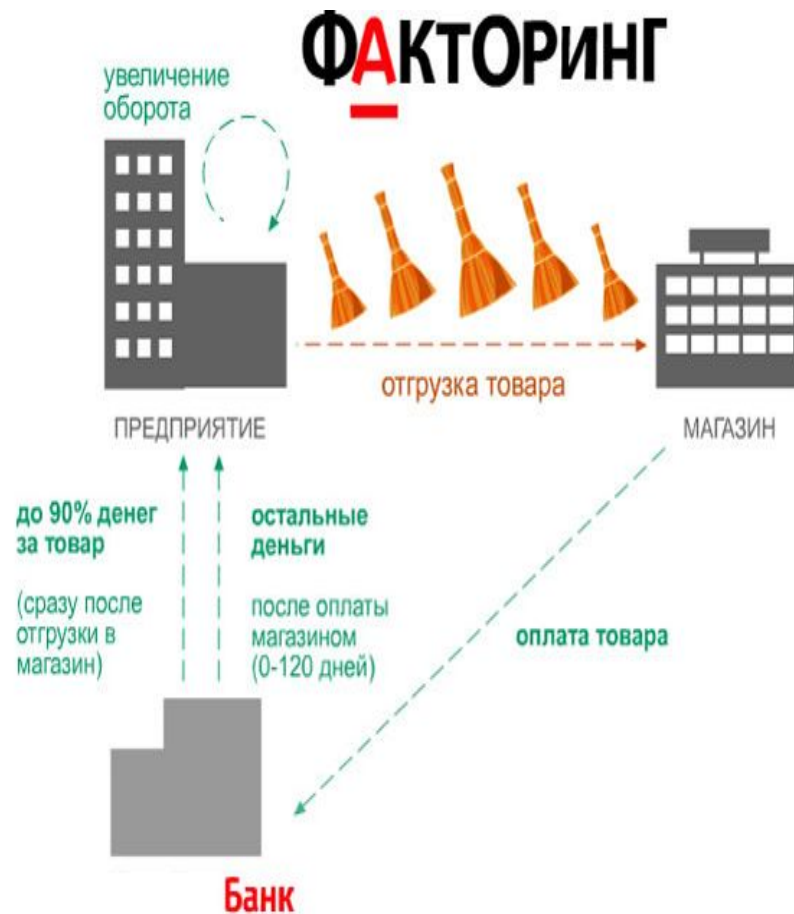
Факторы, влияющие на стоимость

- Объем товарооборота
 - Количество счетов
- Количество дебиторов
 - Условия платежа

Комиссия факторинговой компании

Комиссия, которую взимает факторинговая компания, обычно включает в себя:

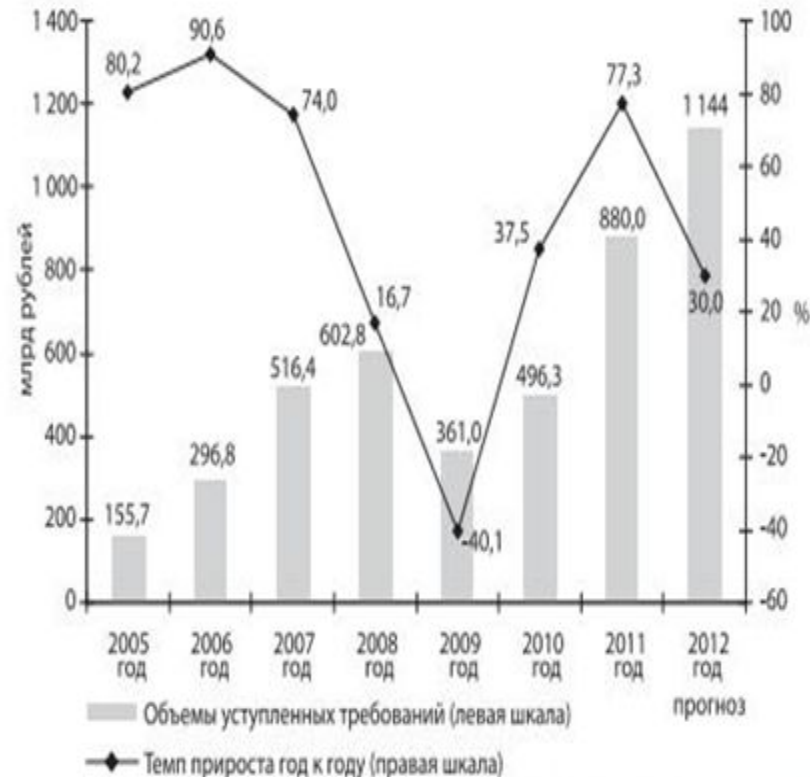
1. процент от оборота поставщика;
2. фиксированный сбор за обработку документов по каждой поставке;
3. процент за пользование денежными ресурсами (полностью относится на себестоимость продукции);
4. помимо этого факторинговая компания может взимать и другие платежи, например, за каждый день просрочки платежа покупателями.



Объем рынка в 2011 году

Темп прироста рынка факторинга в 2011 году составил 77% относительно 2010 года

- Объем рынка факторинга по итогам 2011 года достиг рекордных 880 млрд рублей . Темпы прироста в 2011-м относительно 2010 года составили 77% (что сопоставимо с ростом рынка в 1 полугодии 2008 года) . Высокие темпы прироста рынка в 1 полугодии 2011 года (80%) на фоне сжатия ликвидности и закрытия алкогольного рынка во 2 полугодии сократились до 74% .

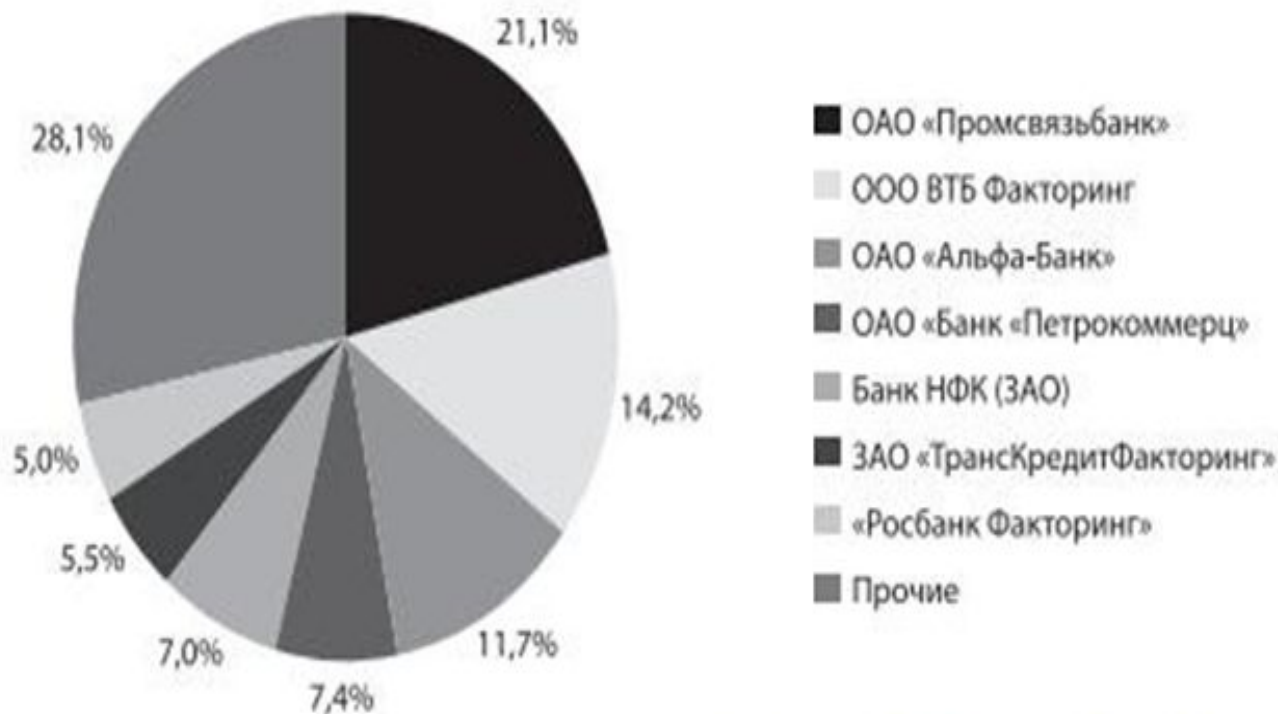


Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

- Рынок факторинга в 2011 году еще более четко сегментировался на факторинг как замену кредита (то есть с минимальной сервисной составляющей) и факторинг с полноценной сервисной составляющей.
- Рост рынка пока обеспечивают преимущественно клиенты, которые видят в факторинге только источник пассивов, а не комплексную услугу, позволяющую экономить на расходах. В сегменте факторинга с минимальным сервисом сложилась жесткая конкуренция, поскольку большая часть Факторов ориентирована именно на него.
- По мнению большинства Факторов, рост факторинговых ставок со второй половины 2011 года происходил медленнее, чем рост стоимости пассивов Факторов, поэтому маржинальность факторинга не выросла. Примечательно, что лидеры рынка не предоставили данные о размере факторингового вознаграждения, полученного ими в 2011 году, поэтому не представляется возможным привести динамику показателя.
- В целом на рынке факторинга произошло снижение коэффициента резервирования (в результате роста портфелей, благодаря усилиям Факторов по урегулированию старых проблемных активов и за счет роста доли специализированных

Российский рынок факторинга в 2011 году

По итогам 2011 года тройка лидеров занимает около 47% рынка



Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Российский рынок факторинга в 2011 году

Лидером в сегменте безрегрессного факторинга остается «Росбанк Факторинг»

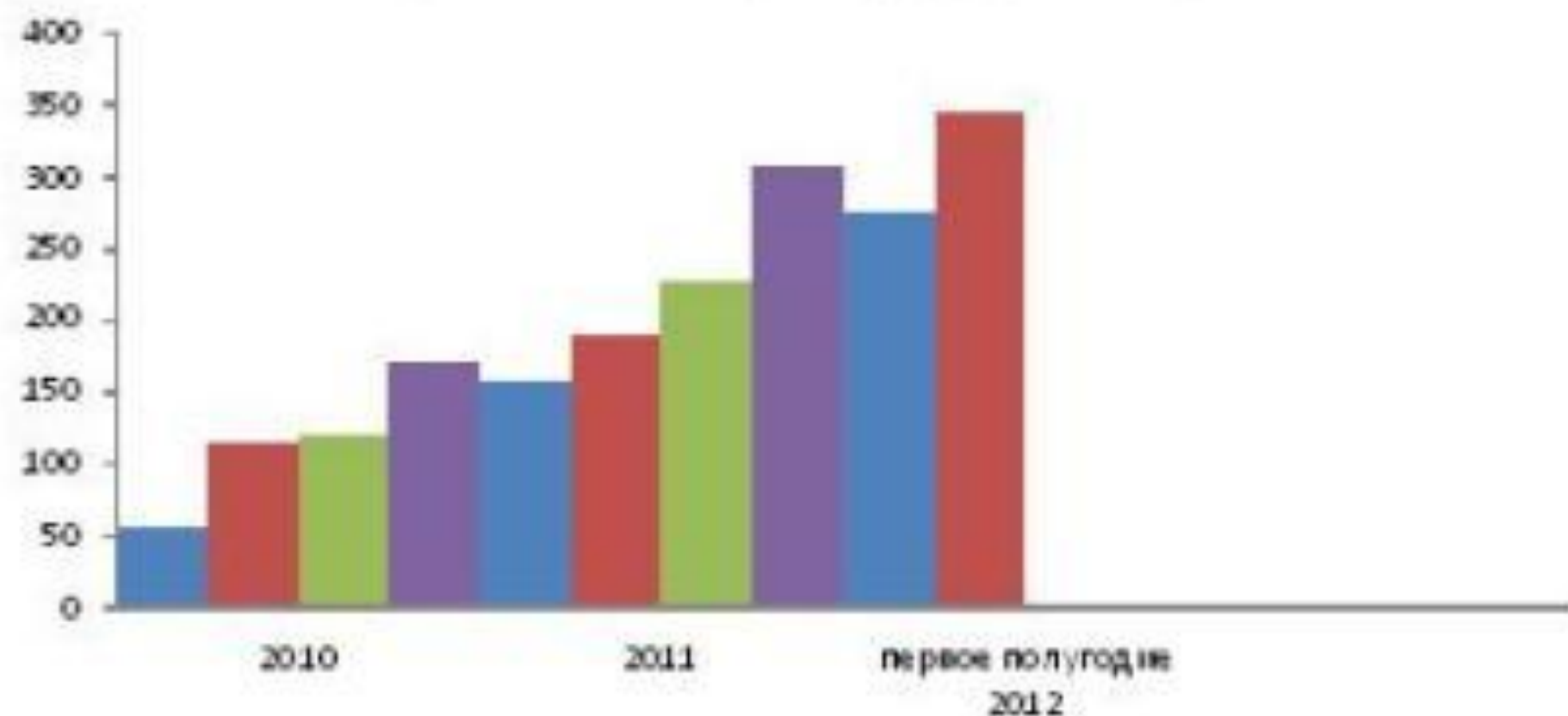
№	Наименование	Объем денежных требований, фактически уступленных Фактору, по внутреннему безрегрессному факторингу, тыс. рублей	Число клиентов, обслуженных по внутреннему безрегрессному факторингу в 2011 году
1	«Росбанк Факторинг»	40 881 276	8
2	ООО «ВТБ Факторинг»	38 170 000	48
3	ГК НФК	29 662 114	320
4	ГПБ (ОАО) и ООО «ГПБ-факторинг»	24 144 112	2
5	ЗАО «Транскредитфакторинг»	19 275 315	18
6	ОАО «Промсвязьбанк»	18 884 468	39
7	ОАО «Альфа-Банк»	14 306 948	8
8	ОАО «Банк «Петрокоммерц»	8 382 924	2
9	ОАО АКБ «Металлинвестбанк»	4 865 580	71
10	ЗАО «ЮниКредит Банк»	2 003 492	12
11	ОАО МКБ	1 736 000	12
13	«Прогресс-Факторинг»	1 100 242	7
14	ООО ФТК	823 000	8
15	ЗАО «ФК «Клевер»	482 000	8
16	ЗАО РФК	319 544	4
17	ООО «ФакторРус»	238 755	5
18	ООО ФК «Лайф»	166 944	33
19	ООО «Факторинг ДВ»	43 268	3
20	АКБ «Ижкомбанк» (ОАО)	30 000	1
21	ТКБ (ЗАО)	16 145	н/д
22	Сибсоцбанк (ООО)	9 833	2

Источник: «Эксперт РА», по данным анкет Факторов

Отраслевая структура оборота российского факторинга в первом полугодии 2012 (%)

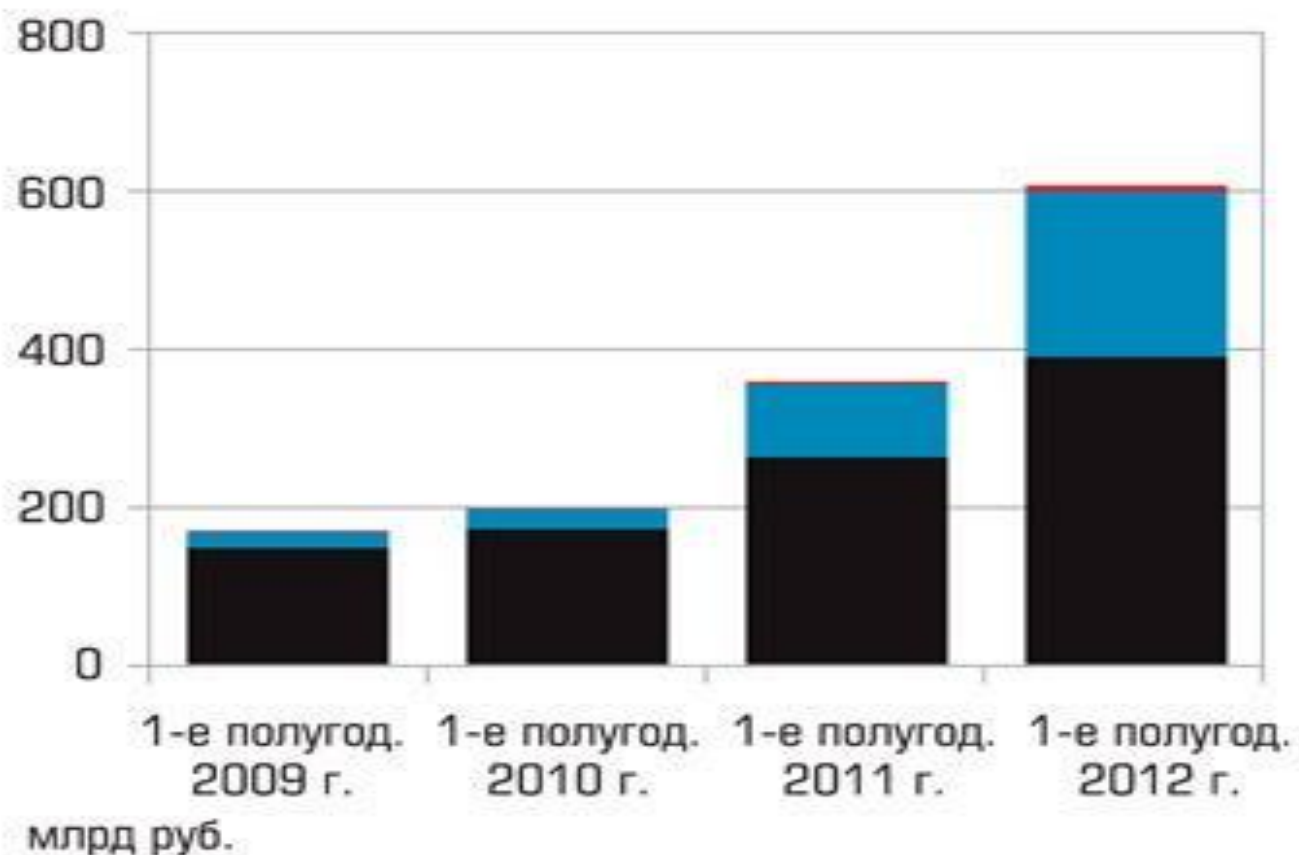


Динамика объема уступленных денежных требований (млрд рублей)



На безрегрессный факторинг уже приходится более трети рынка

График 2



- Внутренний факторинг с регрессом
- Внутренний безрегрессный факторинг
- Международный факторинг

Источник: «Эксперт РА» по данным анкет Факторов

Преимущества факторинга

<i>поставщик</i>	<i>покупатель</i>	<i>кредитная организация</i>
• Простой процесс получения финансовых средств. • Минимальный пакет документов. • Не требуются залог и поручительства. • Улучшение финансовых показателей. • Конкурентные ставки и сроки финансирования. • Гибкие сроки оплаты товара. • нет длительных кассовых разрывов, • увеличение объема продаж и конкурентоспособности	• Привлечение новых клиентов. • мотивация и поддержка работы ключевых поставщиков без дополнительных рисков и затрат со стороны покупателя. • товарный кредит; • увеличение объема закупок; • минимум риск получения некачественного товара • ускоряет оборачиваемость средств	• расширяет круг оказываемых услуг, • дополнительных доходов.



Сложности факторинга

- Финансовая неустойчивость МСБ для принятия на них рисков.
- Некорректность отражения данных в официальной финансовой отчетности.
- Отсутствие отлаженной схемы документооборота.

Форфейтинг

Разновидность факторинга.

Форфейтинг (от франц. **a forfal** – целиком, общей суммой) – форма кредитования экспортеров во внешнеторговых операциях путем продажи ими обязательств импортеров (покупателей) фирме-форфейтеру.

В данной сделке, называемой так же форфетирование, фирма-форфейтер выкупает у экспортера денежные долговые обязательства импортера по оплате купленного товара

Отсрочка платежа – от 6 месяцев

Факторинг и форфейтинг

факторинг	форфейтинг
Объект операции - преимущественно счет-фактура.	Объект операции - преимущественно вексель (простой или переводной).
Краткосрочное кредитование (до 180 дней).	Среднесрочное кредитование (от 180 дней до 10 лет).
Сумма кредита ограничена возможностями фактора.	Сумма кредита может быть достаточно высокой в следствии возможности синдирования.
Фактор авансирует оборотный капитал кредитора 70-90% суммы долга. Остальные 10-30% поступают на счет кредитора только после погашения долга покупателем продукции за вычетом комиссии и процентов.	Форфейтер выплачивает сумму долга полностью за вычетом дисконта.
Фактор или оставляет за собой право регресса к кредитору или отказывается от этого права, но и в этом случае при экспорте товаров политические и валютные риски несет экспортер.	Форфейтер несет все риски неоплаты долга включая политические и валютные риски при экспорте товаров.
Операция может быть дополнена элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания кредитора (клиента).	Не предполагает какого-либо дополнительного обслуживания.
Возможность перепродажи факторингового актива фактором не предусмотрена.	Предусматривается возможность перепродажи форфейтером форфейтингового актива на вторичном рынке.
Не требуется поручительства от третьего лица.	Требуется гарантия третьего лица или аваль.
Предполагает кредитование под уже существующее денежное требование, или под требование, которое возникнет в будущем, но четко обозначенное в договоре финансирования под уступку денежного требования.	Возможно кредитование под уступку финансового векселя, выпущенного с целью аккумуляции средств, для реализации иных целей не ограниченных торговыми.

4. Консигнационная сделка

Консигнация представляет собой особый вид сделки, заключающийся в форме передачи владельцем товара (консигнантом) посреднику (консигнатору) товара на склад с целью его продажи последним

Консигнационная сделка

