**Виды международного факторинга**

Экспортный факторинг без права регресса – наиболее востребованный российскими компаниями вид международной факторинговой операции, при котором Экспорт-фактор полностью принимает на себя риск неоплаты экспортной поставки покупателем-нерезидентом. Как правило, данный вид международного факторинга реализуется по двухфакторной модели.

Алгоритм реализации экспортного факторинга без права регресса, двухфакторная модель:

1. Для заключения договора международного факторинга необходимо предоставить Экспорт-фактору информацию для анализа финансово-хозяйственной и производственной деятельности экспортера (перечень документов см. в разделе «Профиль фактора»).

Экспортер указывает страны и компании, с которыми ведется ВЭД, предоставляет копии внешнеторговых контрактов на поставки с отсрочкой платежа.

Срок рассмотрения документов и оценки рисков (андеррайтинг) может составить от 7 до 30 дней.

Одновременно Экспорт-фактор через информационную систему FCIили IFGнаправляет запрос Импорт-факторам в государстве покупателя-нерезидента с целью гарантирования возврата выручки и оценки платежеспособности покупателя-нерезидента.

2. После прохождения андеррайтинга и получения подтверждения от Импорт-фактора, заключается договор экспортного факторинга без права регресса (Генеральный договор об общих условиях факторингового обслуживания экспортных поставок). Покупателю-нерезиденту направляется уведомление о его заключении и инструкция об осуществлении платежей.

3. Экспортер осуществляет поставку, в соответствии с договором экспортного факторинга без права регресса передает Экспорт-фактору отгрузочные документы (как правило - оригинал счета-фактуры (инвойса), оригинал или копию товарной накладной (коносамент), копию государственной таможенной декларации (ГТД)), передача денежного требования (права на получение выручки) Экспорт-фактору завершается.

4. Экспорт-фактор, осуществив верификацию поставки, предоставляет экспортеру финансирование в размере от 70 до 100% от суммы инвойса (поставки). Финансирование выплачивается в валюте РФ. Комиссия Экспорт-фактора выплачивается путем удержания процента от суммы финансирования, либо по отдельному счету.

5. Экспортер возвращает финансирование Экспорт-фактору после получения выручки от покупателя-нерезидента. В случае задержки оплаты или отказа от оплаты поставки, сумму выручки экспортеру перечисляет Импорт-фактор.

Экспортный факторинг с правом регресса – наиболее популярный вид экспортного факторинга в России, отличается низким размером комиссии за риск, так как в комплекс услуг не входит защита от неплатежа со стороны покупателя-нерезидента. Данный вид международного факторинга используется для наращивания объемов экспортных поставок в адрес надежных контрагентов за рубежом, а также для предотвращения кассовых разрывов при длительных отсрочках платежа. Экспортный факторинг с правом регресса чаще реализуется по однофакторной модели.

Алгоритм реализации экспортного факторинга с правом регресса, двухфакторная модель:

1. Для заключения договора международного факторинга необходимо предоставить Экспорт-фактору информацию для анализа финансово-хозяйственной и производственной деятельности экспортера (перечень документов см. в разделе «Профиль фактора»).

Экспортер указывает страны и компании, с которыми ведется ВЭД, предоставляет копии внешнеторговых контрактов на поставки с отсрочкой платежа.

Срок рассмотрения документов и оценки рисков (андеррайтинг) может составить от 7 до 30 дней.

2. После прохождения андеррайтинга заключается договор экспортного факторинга с правом регресса (Генеральный договор об общих условиях факторингового обслуживания экспортных поставок). Покупателю-нерезиденту направляется уведомление о его заключении и инструкция об осуществлении платежей. Согласно платежной инструкции, выручка должна направляться покупателем-нерезидентом на факторинговый счет экспортера в банке Экспорт-фактора.

3. Экспортер осуществляет поставку, в соответствии с договором экспортного факторинга с правом регресса передает Экспорт-фактору отгрузочные документы (как правило - оригинал счета-фактуры (инвойса), оригинал или копию товарной накладной (коносамент), копию государственной таможенной декларации (ГТД)), передача денежного требования (права на получение выручки за конкретную поставку) Экспорт-фактору завершается.

4. Экспорт-фактор, осуществив верификацию поставки, предоставляет экспортеру финансирование в размере от 70 до 100% от суммы инвойса (поставки). Финансирование выплачивается в валюте РФ. Оплата факторинговой комиссии осуществляется путем удержания процента от суммы финансирования, либо путем удержания после поступления выручки от покупателя-нерезидента.

5. В случае не поступления выручки от покупателя-нерезидента, Экспорт-фактор актуализирует период ожидания – срок, в течение которого проводится комплекс мероприятий, направленных на погашение возникшей задолженности. В случае отсутствия возможности получения выручки от покупателя-нерезидента, Экспорт-фактор направляет экспортеру уведомление о наступлении регресса и требование о возврате ранее выплаченного финансирования по неоплаченной покупателем-нерезидентом поставке.

Импортный факторинг – крупнейший по объему вид международного факторинга в России. Отличительная особенность импортного факторинга – российская компания-импортер не несет прямых финансовых затрат: при двухфакторной модели комиссии за сервис и за финансирование оплачивает поставщик-нерезидент. Импортный факторинг по двухфакторной модели не подразумевает права регресса.

Алгоритм импортного факторинга без права регресса по двухфакторной модели является «зеркальным отражением» алгоритма экспортного факторинга без права регресса.

В России также применяется схема импортного факторинга с правом регресса, при которой российский Импорт-фактор выдает банку поставщика-нерезидента гарантию, снимающую риск неоплаты поставки.