

Факторинговые операции в мировой экономике

Г.А. Орлова,

*кандидат экономических наук, доцент, Всероссийская академия
внешней торговли, кафедра мировой и национальной экономики -
профессор*

Е.В. Тарановская

*кандидат технических наук, доцент, Всероссийская академия
внешней торговли, кафедра финансов и валютно-кредитных от-
ношений - доцент*

УДК 339.5
ББК 65.428
О-664

Аннотация

Авторы рассматривают в статье главные черты и особенности использования во внешней торговле факторинговых операций. Они показывают основные тенденции развития факторинговых операций в международной торговле, подчеркивают специфику ведения подобных операций в отдельных странах-экспортерах, отмечают важнейшие особенности факторинга при экспорте и при импорте. Особое внимание уделяется направлениям применения факторинговых операций во внешнеторговой деятельности российских компаний-экспортеров и импортеров, направления использования однофакторных и двухфакторных моделей факторинга.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые компании, экспорт-факторы, импорт-факторы, ассоциации факторинговых компаний в мировой экономике, положительные аспекты использования факторинга.

Factoring transactions in world economy

G.A. Orlova,

*Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy,
Department of World and National Economy - Professor;*

E. V. Taranovskaya,

*Candidate of Technical Sciences, Associate Professor, Russian Foreign Trade Academy, Department
of Finance, Monetary and Credit Relations - Associate Professor*

Abstract

The authors consider the main features and characteristics of the factoring operations use in foreign trade. They show the main trends of development of factoring transactions in international trade, highlight the specifics of conducting such operations in certain exporting countries, celebrate the most important features of factoring on export and import. Particular attention is paid to the areas of application of factoring transactions in the foreign trade operations of Russian companies-exporters and importers, the direction of using one-factor and two-factor factoring models.



Keywords: factoring, factoring companies, export-factors, import factors, the association of factoring companies in the world economy, the positive aspects of the use of factoring.

Сущность факторинга. Факторинг представляет собой финансово-кредитную услугу, которая дает возможность принимать наиболее удобные решения для экспортеров и импортеров. Это – мощный инструмент содействия выполнению финансовых и кредитных операций, особенно для малых и средних предприятий. Факторинг является услугой финансово-кредитного характера, дающей возможность использовать наиболее приемлемые варианты для продавцов и покупателей. Она представляет важный инструмент по исполнению платежных условий контрактов в отношении финансовых и кредитных вопросов, в частности для малых и средних фирм.

Факторинг является достаточно гибким средством финансирования коммерческих операций, которое широко используется, особенно среди малых и средних предприятий. Сущность этой операции заключается в том, что поставщик передает свою дебиторскую задолженность банку или небанковской кредитно-финансовой организации. Эта компания, называемая «фактором» предоставляет широкий спектр услуг своим клиентам, в том числе предоставление капитала против уступки их дебиторской задолженности, принимая риск «плохих» долгов и взыскания долгов на просроченных счетах. Факторинг рассматривается как стабильный альтернативный платежу наличными источник финансирования многими компаниями, в частности, с момента начала финансово-экономического кризиса. Многие малые и средние предприятия перестали получать возможность пользоваться в период кризиса традиционным банковским финансированием, в связи с тем, что эти предприятия рассматриваются кредиторами как субъекты рынка, имеющие более высокую вероятность банкротства по сравнению с крупными фирмами и в этой ситуации использование факторинговых операций дало существенный экономический эффект. Центральные банки во многих государствах мира пришли к выводу что факторинг – это безопасный и надежный метод финансирования торговли. Таким образом, в результате именно экономического кризиса произошло усиление внимания к реализации возможностей решения проблем дебиторской задолженности как во внутренней, так и в международной торговле.

Классический факторинг предполагает предоставление коммерческого кредита в товарной форме, реализуемого продавцами покупателям в виде отсрочки



платежа за проданные товары и оформляемого посредством открытого счета. Все определения и основные особенности факторинга тщательно изучены.¹ Также довольно подробно исследованы основные виды факторинга.²

Экспортный факторинг, является одним из видов международного факторинга, представляет собой комплекс услуг, связанных с финансированием экспортных поставок товаров и услуг, с отсрочкой платежа, но при этом экспортер и импортер находятся в разных странах. Преимущества экспортного факторинга: возможность расширить продажи за счет использования конкурентоспособных условий и сроков оплаты, в т.ч. за счет использования отсрочки платежа; увеличение оборотных средств экспортера, т.к. финансирование по факторингу не требует залога и растет с ростом продаж; неограниченный и бессрочный характер финансирования (регулярность обслуживания); защита от риска неплатежа; ускорение и упрощение процедуры получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов; управление дебиторской задолженностью.

Операции экспортного факторинга могут осуществляться с помощью прямой экспортной или двухфакторной экспортной модели. При прямой экспортной мо-

¹ Щеголева Н.Г. Операции во внешней торговле и валютные операции банка. Московская финансово-промышленная академия. Москва, 2004 г., С. 73-80.

² В настоящее время выделяют несколько видов факторинговых операций.

1. Внутренние (если поставщик и его клиент, т. е. стороны по договору купли-продажи, а также фактор-фирма находятся в одной и той же стране) или международные.

2. Открытые (если должник уведомлен об участии в сделке фактор - фирмы) или закрытые (конфиденциальные). Уведомление должника при открытом факторинге осуществляется путем соответствующей записи на счете-фактуре, подтверждающей, что правопреемником по возникающему долгу является фактор-фирма и что платежи должны осуществляться в ее пользу.

3. С правом регресса, т.е. обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без права регресса. При заключении факторингового соглашения с правом регресса поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным им фактор-фирме. Последняя может воспользоваться правом регресса и при желании продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа клиента от платежа (его неплатежеспособности). Данное условие предусматривается в случае, если поставщики уверены, что у них не могут появиться сомнительные долговые обязательства, либо что они достаточно тщательно оценивают кредитоспособность своих клиентов, разработав собственную достаточно эффективную систему защиты от кредитных рисков, либо в силу специфики своих клиентов.

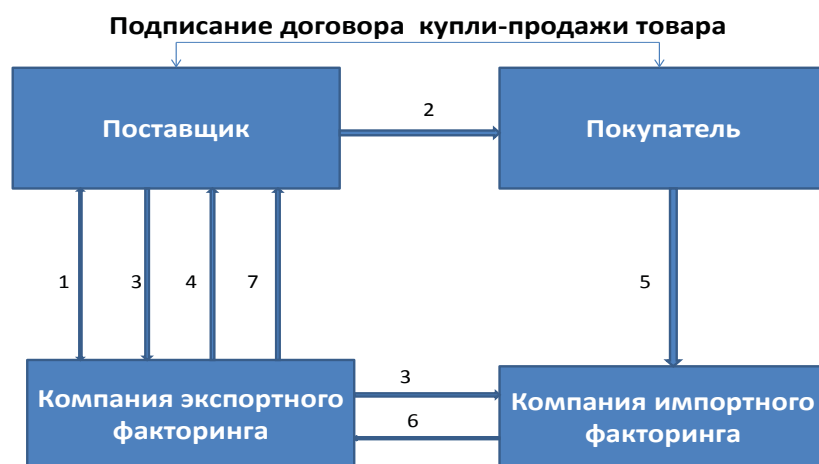
4. С условием о кредитовании поставщика в форме предварительной оплаты (до 80% переуступаемых им долговых требований), или оплаты требований к определенной дате. Основным преимуществом предварительной оплаты является то, что ее размер представляет собой фиксированный процент от суммы долговых требований перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного срока. // Виды и типы факторинговых соглашений // <http://www.market-pages.ru/bankvn/19.html>

дели факторинговая компания страны-экспортера может работать с импортером напрямую. Такая практика может использоваться в случаях, когда экспортер географически близок к импортеру, либо при сделках с проверенными импортерами, которые показали себя как надежные плательщики.³

Двухфакторная модель международного факторинга предполагает участие в сделке двух факторинговых компаний (из стран экспортера и импортера). Поставщик обращается к факторинговой фирме в своей стране с целью получения финансирования по поставке в адрес иностранного покупателя. Компания экспортного факторинга запрашивает у фирмы импортного факторинга в стране покупателя оценку платежеспособности покупателя и кредитный лимит. Если компания импортного факторинга подтверждает платежеспособность покупателя, то фирма экспортного факторинга финансирует поставщика, а в дальнейшем получает денежные средства от покупателя или компании импортного факторинга.

Рисунок 1

Схема исполнения контракта международной купли – продажи с участием факторинговой компании



Примечание:

1 – Факторинговая компания заключает договор об экспортном факторинге с поставщиком (экспортером)

2 – Поставщик (экспортер) поставляет товар своему покупателю за границей и передает

³ Экспортный факторинг // http://www.politeks.ru/factoring/export_factoring/



счета, которые содержат пункт об информировании покупателя о том, что счета к оплате по его дебиторской задолженности передаются факторинговой компании в стране импорта

3 – Поставщик передает финансовые требования к покупателю факторинговой компании, факторинговая компания передает счета к оплате компании импортного факторинга в стране покупателя

4 – Факторинговая компания авансом выплачивает поставщику примерно 70 - 90% стоимости контракта

5 – Покупатель оплачивает счета дебиторской задолженности компании импортного факторинга

6 – Компания импортного факторинга выплачивает оговоренные в договоре средства компании экспортного факторинга

7 – После получения остатка задолженности вся операция заканчивается.

В случае, если задолженность по счету не выплачивается в течение 90 дней после наступления срока платежа из-за неплатежеспособности покупателя, их оплачивает компания импортного факторинга.

При наличии высокой степени неуверенности и высокого риска проведения торговой операции стороны договариваются о необходимости страхования риска неплатежа. В этом случае схема действий сторон выглядит следующим образом (см. рисунок 2).

Рисунок 2

Схема исполнения контракта международной купли – продажи с участием факторинговой и страховой компаний



Примечание:

1 – Компания экспортного факторинга заключает договор с поставщиком об экспортном факторинге

- 2 – Поставщик отгружает товары покупателю
- 3 – Поставщик передает счета к оплате
- 4 – Факторинговая компания передает авансовый платеж поставщику и вручает счета к оплате страховой компании
- 5 – Покупатель оплачивает счета факторинговой компании
- 6 – Факторинговая компания оплачивает оставшуюся часть стоимости товаров по контракту за вычетом согласованных сборов и гонорара.

Рост внимания к факторинговым операциям при экспорте связан с тем, что при экспорте (в отличие от операций на внутреннем рынке) продукции значительно возрастает кредитный риск экспортера (вследствие трудностей оценки кредитоспособности потенциальных иностранных клиентов; предоставления коммерческого кредита на более длительный срок, с учетом времени, необходимого для доставки товаров на иностранные рынки; а также из-за таких факторов, как политическая нестабильность в стране импортера, низкий уровень ее экономического развития и т.д.). Кроме того, поскольку соглашение о внешнеторговом факторинге может предусматривать использование двух и более валют, возникает также валютный риск-опасность валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной. В связи с увеличением степени риска факторинговая компания предъявляет к экспортеру более жесткие требования, чем к поставщикам на внутреннем рынке. При обслуживании экспортера факторинговая компания страны-экспортера, как правило, заключает договор с факторинговой компанией страны-импортера и передает ей часть объема работ. Таким образом, участниками международных факторинговых сделок являются поставщик, покупатель, импорт-фактор (банк или импортная фактор-фирма) и экспорт-фактор (банк или экспортная фактор-фирма).

При экспортном факторинге отношения сторон регулируются договором поставки и межфакторным соглашением, заключаемым экспорт-фактором и импорт-фактором самостоятельно или согласно правилам международного факторинга международной факторинговой ассоциации, в состав которой они входят.

Развитие факторинга в мировой экономике. Расширение объемов международной торговли способствует спросу партнеров на услуги факторинга. В целом динамика роста выручки от продажи факторинговых услуг весьма позитивна (см. таблицы 1 и 2).



Таблица 1

Динамика продаж услуг факторинговых и коллекторских компаний в мировой экономике (млрд евро)

<i>Услуги факторинга и коллекторских компаний</i>	<i>2009 г.</i>	<i>2010 г.</i>	<i>2014 г.</i>	<i>2015 г.</i>	<i>Среднегодовые темпы прироста в %</i>
Всего всех видов операций, в том числе	757	925	1 454	1 532	12,4
А. Всего операции факторинговых и коллекторских компаний на внутренних рынках, в том числе:					
А1. Дисконтирование счетов	198	205	300	310	7,7
А2. Регрессный факторинг	159	235	356	302	11,5
А3. Безрегрессный факторинг	242	283	372	434	10,2
А4. Услуги коллекторских компаний	24	23	40	58	15,9
Б. Всего операции факторинговых и коллекторских компаний на международных рынках, в том числе:					
Б1. Экспортный факторинг	76	126	242	264	23,0
Б2. Импортный факторинг	18	24	54	67	24,5
Б3. Дисконтирование экспортных счетов	40	30	89	97	15,9

Подсчитано по: Biletta H. FCI Expressed in Figures // In FCI Annual Review 2016. P.18.

Таблица 2

Объемы продаж факторинговых услуг в основных регионах мировой экономике

(млрд евро)

Регионы мира	2014 г.	2015 г.	Доля в общемировых продажах в %
Страны Европы	1 449	1 557	65,62
Страны Азии и Тихоокеанского побережья	649	597	25,14
Северная Америка	104	101	4,24
Южная Америка	103	94	3,95
Страны Африки	16	13	0,57
Страны Ближнего и Среднего Востока	13	12	0,49

Источник: Biletta H. FCI Expressed in Figures // In FCI Annual Review 2016. P.18.

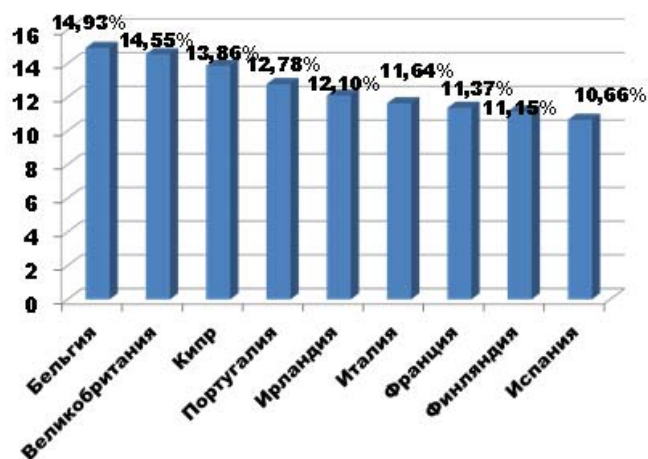
В связи с ухудшением общехозяйственной конъюнктуры в 2015 г. динамика роста факторинговых операций в мировой финансовой системе замедлилась, и объем таких операций достиг величины в 2,4 трлн долл., то есть повысился на 1,4% после стабильного роста на 9% в год в течение нескольких предыдущих лет. Подобное замедление роста объема операций по факторингу в мировой экономике связаны с замедлением экономического роста в Азии, которая представляет второй по величине сегмент глобального рынка факторинга (после рынка Европы). Оборот от реализации факторинговых операций в странах Азии в 2015 г. снизился на 8% до 563 млрд евро. Особенно сильное падение объема операций было отмечено в Китае, где он снизился на 13%, непосредственно в прямой корреляции с замедлением темпов экономического роста. Это привело и к замедлению развития международной торговли. Предпринимательские структуры в этом географическом регионе снизили интерес к покупке товаров в больших количествах из-за снижения розничных продаж в регионе и росту рыночной неопределенности, что повлияло на динамику их коммерческих операций. Снижение цен на сырьевые товары также повлияло на динамику объема операций, что привело к снижению стоимости счетов-фактур, хотя в последние месяцы 2015 и в начале 2016 гг. ситуация показала признаки к улучшению. Замедление роста экономики привело к сокращению объемов финансирования в торговле, что особенно повлияло на деятельность малых и средних компаний, поскольку большинство финансовых институтов начали ограничивать финансовые операции.



По величине относительных показателей в наибольшей степени факторинговые операции получили развитие в Бельгии, Великобритании, на Кипре и в ряде других европейских государств.

Рисунок 3

Отношение объема факторинговых операций в размеру ВВП в отдельных европейских государствах



Источник: Timmermans E. Europe Leading Market. // In FCI Annual Review 2016 P. 10.

Развитию факторинга в мировой экономике в последнее время способствуют два фактора:

1) интенсивный рост спроса на услуги факторинга в европейских государствах, где в период с 2009 по 2014 гг. оборот факторинговых операций удвоился, а в 2015 г. он вырос на 8%. Это развитие было обусловлено стратегическим вниманием к недопущению роста дебиторской задолженности в банковском секторе. 2) другой движущей силой интенсивного роста факторинговых операций стал рост спроса на международный трансграничный факторинг. В 2015 году в связи с ухудшением хозяйственной ситуации операции по внутреннему, то есть внутристрановому, факторингу в мировой экономике снизился на 1% по сравнению с 2014 г., что свидетельствовало об общем замедлении роста мирового ВВП. Однако, спрос на трансграничный факторинг вырос гораздо существенно и составил 8%. Перед этим в течение 7 лет отмечался беспрецедентный рост трансграничного факторинга с ежегодными темпами прироста в 22% за период с 2009 г.

Наступление экономических трудностей подтолкнуло две крупных международных ассоциаций факторинговых компаний – **Factors Chain International (FCI)** и **International Factors Group (IFG)** к объединению. Новая ассоциация, кратко называемая **FCI+**, прилагает большие усилия по развитию сотрудничества с международными организациями, в частности с Международной торговой палатой (для разработки универсальных правил факторинга), Европейским банком реконструкции и развития (ЕБРР), Межамериканской инвестиционной корпорацией (МКК) и другими. Ассоциация проводит регулярные семинары по факторингу в различных регионах, в частности в Улан-Баторе (Монголия) и в Пекине (Китай). Ассоциация имеет региональное отделение в Латинской Америке и в Азии.

Основанная в 1968 году ассоциация **Factor Group International (FGI)** представляет собой глобальную сеть ведущих факторинговых компаний, которые занимаются решением проблем финансовой дебиторской задолженности фирм с целью содействия развитию международной торговли посредством предоставления услуг факторинга и связанных с ними финансовых услуг. Члены ассоциации **FGI** предоставляют четыре основных услуги: трансграничные факторинговые услуги, услуги образования, распространение информации и рекламы своей деятельности и создания сетей факторинговых компаний. Ассоциация сама по себе представляет сеть фирм, занятых операциями по факторингу, предоставляя своим членам основу для проведения трансграничных корреспондентских факторинговых операций. Общие правила международного факторинга (**The General Rules of International Factoring – GRIF**) образуют правовую основу, на основе которой осуществляются почти все трансграничные корреспондент факторинговые операции. Члены ассоциации **FGI** также используют собственную систему связи под названием **edifactoring.com**. Эта сеть связи, как и **SWIFT**, обеспечивает безопасную передачу информации, с ее помощью участники сделок могут выдавать гарантии по факторинговым операциям, отправлять счета-фактуры, решать спорные вопросы, высылать уведомления и отправлять платежные сообщения. Ассоциация **FGI** поддерживает высокий уровень качества обслуживания, требуя от всех членов следовать определенным стандартам, включая требование регистрировать своих работников в различных электронных учебных курсах и семинарах, которые предлагаются всем членам **ФЦИ** при вступлении в ассоциацию, и следовать всем правилам, как это предусмотрено в учредительных документах – Конституции ассоциации, Общих правилах международного факторинга, а также в Правилах арбитража.

Окончание статьи см. в одном из следующих номеров журнала

