

Брылева Мария Евгеньевна

Еловикова Людмила Александровна

Владивостокский государственный университет экономики и сервиса  
Россия. Владивосток

## Особенности и перспективы развития международного факторинга в России

Представлена оценка российского рынка факторинга, рассмотрены проблемы развития международного факторинга, перспективы и направления его развития.

**Ключевые слова и словосочетания:** внешнеэкономическая деятельность, кредитные операции, факторинг, факторинговый рынок, международный факторинг.

Внешнеэкономическая деятельность требует определенного подхода, знаний, навыков ведения бизнеса. Есть ряд ограничений и нюансов, которые необходимо учитывать, например расчеты между партнерами. Во внешнеэкономической деятельности могут быть использованы следующие формы международных расчетов: наличный расчет, оплата в кредит, вексель, чек, банковский перевод, расчет по открытому счету, аккредитивы и инкассо.

При ведении внешнеэкономической деятельности зачастую возникает потребность в кредитных ресурсах. Кредит подразумевает предоставление ссуды в денежной или товарной форме на условиях возвратности с уплатой определенного процента. В качестве кредиторов внешнеторговых сделок выступают экспортеры, импортеры, банки и другие финансово-кредитные учреждения и государство.

Одним из способов оплаты в кредит является факторинг [5]. На сайте Министерства экономического развития дано следующее определение международного факторинга: «Международный факторинг - вид факторинговой операции, обеспечивающий расчеты и сервисное сопровождение финансирования поставок товаров и услуг с отсрочкой платежа в условиях, когда поставщик и покупатель являются резидентами разных государств. Международный факторинг, в отличие от операций по торговому финансированию, используется для работы по долгосрочным или бессрочным внешнеэкономическим контрактам, характеризующимся регулярностью поставок и тенденцией к увеличению товарооборота» [3].

Из определения следует, что использование данного вида кредитования выгодно компаниям, ведущим внешнеторговую деятельность и применяющим отсрочку платежа в расчетах. Для одноразовых сделок использовать данный вид кредитования нецелесообразно. Партнерские отношения должны иметь долгосрочный характер с обязательной перспективой дальнейшего развития оборотов.

Рассмотрим наглядно, как выглядит схема осуществления факторинговой операции (рис. 1). На рисунке представлена главная особенность международного факторинга – участие в подобных сделках двух факторов: 1) со стороны экспортера, 2) со стороны импортера. Фактору сложно оценить риски компании, находящейся за пределами его юрисдикции. Таким образом, в процесс вовлекаются как минимум четыре участника: поставщик, экспорт-фактор, импорт-фактор и покупатель. А если покупателей несколько, тогда количество заинтересованных сторон увеличивается. Этот факт является одной из причин слабого проникновения в российский рынок международного факторинга. Привлечение третьих сторон сказывается на конечной стоимости всей сделки.

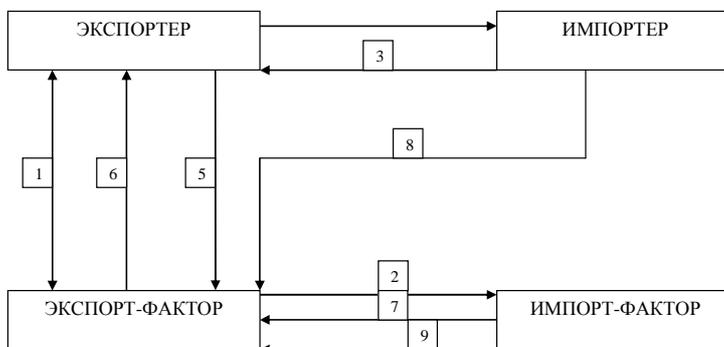


Рис. 1. Схема осуществления факторинговой операции

Цифры в схеме отражают порядок осуществления операций:

1. Договор экспортного факторинга.
2. Уведомление импорт-фактора о поставке.
3. Договор купли-продажи.
4. Поставка товара.
5. Предоставление отгрузочных документов.
6. Финансирование в объеме, определенном договором.
7. Одобрение кредитоспособности иностранного дебитора.
8. Оплата за поставленный товар.
9. В случае неплатежа импортера импорт-фактор оплачивает полностью задолженность импортера [3].

Можно выделить трудности, связанные с проверкой платежеспособности иностранного контрагента, коллизии законодательных баз, а именно: пробелы в российском валютном законодательстве, которые затрудняют проведение международных факторинговых операций финансовыми компаниями, не имеющими (в отличие от банков) валютной лицензии.

Вместе с тем темпы роста услуги внутреннего факторинга в России показывают высокие результаты (рис. 2). Из основных причин положительной динамики можно выделить: ежегодный вход в отрасль новых игроков (банков и финансовых организаций), высокую конкуренцию среди факторов и в связи с этим снижение требований к клиентам, индивидуальные условия для крупных клиентов, снижение ставки факторинговых комиссий. На сегодняшний момент для привлечения и удержания клиентов российские банки и финансовые организации предлагают целый комплекс услуг, который включает в себя не только финансирование поставщика, но и контроль состояния задолженности покупателя по поставкам, напоминание дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям. Наличие дополнительного сервиса отличает факторинг от классического кредитования, что также влияет и на его стоимость в сторону увеличения.

На рисунке 3 продемонстрировано распределение по целевому назначению услуг факторинга российских банков и финансово-кредитных организаций. Также можно отметить, хоть и низкую, но все же положительную динамику использования услуги международного факторинга за последние несколько лет. По итогам проведенного опроса нескольких банков и коммерческих компаний Приморского края выделим некоторые барьеры для развития данной услуги в регионе.

Во-первых, у большинства компаний нет достаточной информации о данном сервисе. Какие преимущества у факторинга перед стандартным кредитованием? Те финансовые организации, с которыми сотрудничают предприниматели, не имеют в своей корзине данной услуги.

По данным Ассоциации факторинговых компаний в региональном рейтинге по использованию услуг международного факторинга Дальневосточный федеральный округ занимает последнее место - не превышает 0,4% [1]. Пальма первенства у Москвы и Центрального Федерального округа, где спрос на услугу в основном формируют оптовики.

Причинами также являются более высокая стоимость по сравнению с классическим кредитом, увеличенные сроки рассмотрения заявки банком за счет проверки большего числа в пакете документов (исключение составляют клиенты банка, имеющие положительную кредитную историю), запрос бан-

ком информации, которую в силу особенностей ведения предпринимательской деятельности компании не разглашают (например, некоторые оборотно-сальдовые ведомости, копии контрактов на поставку продукции) [4].

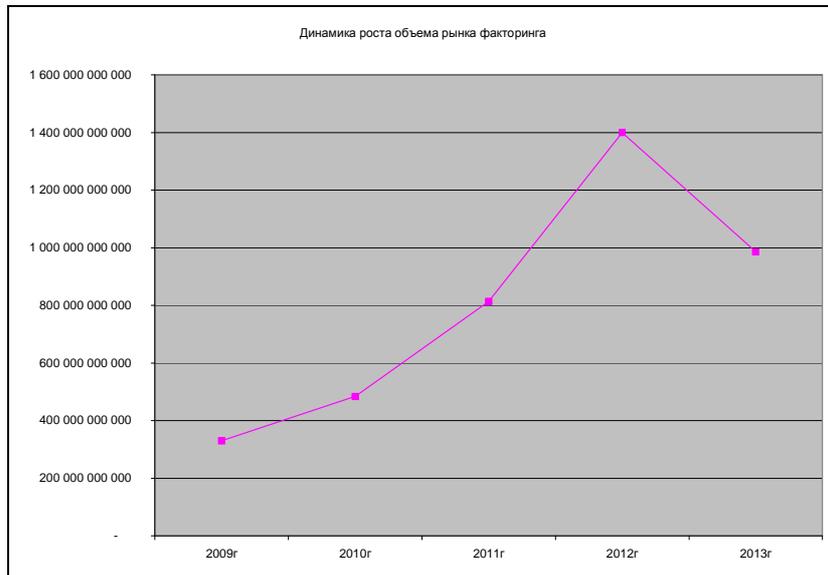


Рис. 2. Темпы роста рынка внутреннего факторинга в России [3]

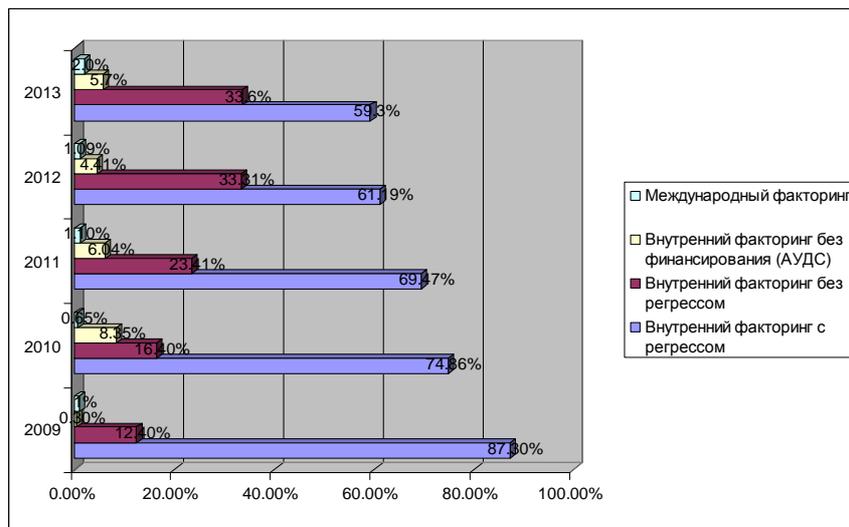


Рис. 3. Виды факторинга в обороте рынка услуги в динамике

Следующая причина уже упоминалась выше - привлечение третьих лиц (факторов). С двух сторон осуществления сделки она несет дополни-

тельные расходы и влияет на конечную стоимость контракта. Со стороны банков и финансовых организаций главным барьером для осуществления международного факторинга является отсутствие развитой инфраструктуры. Именно из-за этой причины не так много финансово-кредитных организаций на сегодняшний момент предлагают данный вид услуги.

Резюмируя вышеизложенное, наметим предпосылки для развития международного факторинга в России. На данном этапе наблюдается жесткая конкуренция среди игроков на рынке внутреннего факторинга, для дальнейшего развития банки и финансовые организации должны предложить своим клиентам расширенный комплекс услуг. Спрос на международный факторинг будет связан также с развитием российского экспорта и импорта. Вступление РФ в ВТО приведет к росту внешнеторговых операций, поэтому можно смело прогнозировать увеличение спроса на международный факторинг, в первую очередь на импортные операции. Отрицательным моментом остаются законодательные ограничения. Крайне важен валютный риск (колебания курса рубля). Но стоит отметить и положительные моменты для дальнейшего развития. До декабря 2013 г. Министерством финансов готовится законопроект о присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА «О международном факторинге». Вступление в силу конвенции положительно скажется не только на имидже российского факторинга, но и на тенденциях в законодательстве: закон о валютном контроле необходимо будет привести в соответствие с международными нормами [5], что не может не повлиять на положительную динамику в развитии международного факторинга в нашей стране.

1. Данные отчетов разных периодов [Электронный ресурс] / Ассоциация факторинговых компаний. Режим доступа: <http://asfact.ru/2013/10/10/-oborot-uchastnikov-afk-za-9-mesjacev-2013-goda.html>.
2. Логвинов М. Законодательные пробелы тормозят развитие международного факторинга [Электронный ресурс] / М. Логвинов // Ежедневник «Компания». Режим доступа: <http://www.factorings.ru/article/119/>
3. Портал Внешнеэкономической информации Министерства экономического развития РФ [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/factoring/](http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/)
4. Информация о предоставляемых услугах // Официальный сайт Промсвязьбанка. Режим доступа: <http://www.psbank.ru/psbank/Corporate/-Factoring/International/Import/Docs>
5. Чиханова С. Факторинг как способ кредитования / С. Чиханова // Проблемы теории и практики управления. – 2007. – №10. – С. 37-41.