

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И КРЕДИТОВАНИЯ

ФИНАНСОВО-ПРАВОВЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ

М.В. Владыка, Р.С. Кузубова
г. Белгород

В современных условиях ведения бизнеса и ужесточения конкурентной борьбы все актуальнее становится необходимость сохранения партнерских взаимоотношений между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение ассортимента, организация бесплатной доставки, бонусы и т. п. – лишь некоторые способы, к которым прибегает предприниматель в стремлении найти и удержать клиента. Сюда же можно добавить предоставление отсрочек платежа за товары и услуги. Но этот широко распространенный сегодня способ построения отношений с покупателями имеет свои негативные последствия для поставщика, ведь предлагая отсрочки он фактически становится кредитором. А это влечет за собой целый ряд проблем: дефицит оборотных средств, появление кассовых разрывов, рост дебиторской и кредиторской задолженностей. Как результат – дополнительные издержки и увеличение рисков. Желание решить такого рода проблемы и обусловило стремительное развитие факторинга в России

Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки. По *договору финансирования под уступку денежного требования* (так договор факторинга определен в Гражданском кодексе) «одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг» [1, статья 824].

Финансовый агент также может оказывать ряд сопутствующих услуг, таких как: покрытие рисков, административное управление дебиторской задолженностью, учет состояния дебиторской задолженности, предоставление отчетов клиенту о состоянии задолженности, контроль своевременности оплаты должниками.

В соответствии с законодательством РФ факторинговые услуги пока могут оказывать только банки, это обстоятельство и определило актуальность рассматриваемой темы.

В России существуют различные виды факторинговых сделок: *внешний* и *внутренний* факторинг, *с регрессом* и *без регресса*, *открытые* и *закрытые* сделки, а также различные виды в зависимости от *срочности* сделок.

При *внутреннем* факторинге стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране.

Факторинг называется *внешним* (международным), если поставщик и его клиент являются резидентами разных государств. При обслуживании таких поставок в большинстве случаев используется схема косвенного факторинга, при котором происходит распределение обязанностей между двумя факторинговыми компаниями: факторинговая компания в стране продавца берет на себя финансирование экспортера, а факторинговая компания в стране покупателя принимает на себя кредитные риски и берется за инкассацию дебиторской задолженности.

В случае факторинга *с регрессом* факторинговая компания, не получив денег с покупателей, имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика. При этом факторинговая компания берет на себя ликвидный риск (риск неуплаты в срок), но

кредитный риск остается на поставщике. Денежные требования в случае факторинга с регрессом выступают, по сути, обеспечением краткосрочного финансирования. При использовании *безрегрессного* факторинга риск неуплаты со стороны дебиторов полностью переходит к факторинговой компании.

При *открытом* факторинге покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует лицо-фактор, и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки. В случае же *закрытого* факторинга покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора.

Виды факторинговых сделок в зависимости от срочности каждый фактор устанавливает самостоятельно. Так чем больше срок отсрочки платежа, тем большая комиссия взимается факторинговой компанией.

В настоящее время на российском рынке преобладает внутренний факторинг. По данным крупнейшей международной факторинговой ассоциации FCI (Factors Chain International), «в 2005 году общий объем сделок международного факторинга в России не превышал 21 млн. долларов»[6]. Это можно объяснить неразвитостью рынка, с одной стороны, и преобладанием сырьевой составляющей в российском экспорте, с другой.

Традиционными секторами для факторинга являются отрасли, характеризующиеся более высокой степенью передела: пищевая, фармацевтическая, химическая отрасли, приборостроение (бытовая техника и компьютеры). Кроме того, компании-экспортеры обычно могут прибегать к услугам зарубежных финансовых институтов. Более актуальными услуги российских факторов могли бы стать для импортеров, поскольку они не знакомы с российскими рисками.

Несмотря на то, что многие клиенты хотели бы воспользоваться факторингом без регресса, банки-факторы заключают этот вид сделки лишь с крупными и хорошо зарекомендовавшими себя клиентами. Так по данным «Эксперт РА»[4, 29], на российском рынке около 94% всех сделок факторинга заключаются с регрессом и лишь около 6% без регресса (рис. 1).



Рис. 1. Соотношение факторинговых сделок с регрессом и без регресса в 2005 и 2004 гг.

Главной причиной неразвитости безрегрессного факторинга на российском рынке является невысокий пока интерес к этому продукту со стороны самих факторов. Факторы не всегда могут оценить надежность покупателей клиента и поэтому не гото-

вы принимать на себя кредитный риск. В том случае, если и поставщик, и банк уверены в платежеспособности покупателя, заключать договор безрегрессного обслуживания поставщику становится невыгодно, поскольку обычно безрегрессный факторинг стоит дороже, чем факторинг с регрессом.

По срочности наиболее распространёнными являются сделки сроком от 30 до 60 дней (40% от всего объёма сделок), это связано с тем, что на этот период времени чаще всего поставщик предоставляет отсрочку платежа своим покупателям.

Таким образом, несмотря на всё многообразие видов факторинга, чаще всего заключаются внутренние сделки с регрессом и на короткий срок. Такая ситуация объясняется тем, что факторинг является достаточно новым продуктом для российского рынка и конкуренция в данной сфере недостаточно велика, что позволяет фактору диктовать своим клиентам наиболее удобные для него условия. Но с каждым годом факторингу уделяется всё больше внимания, как со стороны банков (потенциальных факторов), так и со стороны оптовых поставщиков (потенциальных клиентов). Такая тенденция должна привести к обострению конкурентной борьбы на рынке факторинговых услуг, что, несомненно, положительно повлияет на качественные и стоимостные характеристики данного банковского продукта.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Части первая, вторая и третья – М.: ТК Вебли, 2004. – 448 с.
2. Братко А.Г. Разрешение на факторинг / А.Г. Братко // Банковское дело. – 2005. – №12. – С.23-24.
3. Гришина О., Кашкин В. Факторы роста. Мнение игроков факторинга/ Гришина о., Кашкин В. // Банковское дело. – 2005. – №7. – С.66-72.
4. Земцов А. Факторинг в законе/ А. Земцов // Банковское дело. – 2006. – №7. – С.27-31.
5. Киперман Г. Управление дебиторской задолженностью / Г. Киперман // Финансовая газета. – 2006. – №12. – С.6-8.
6. <http://www.factoring.ru> Пушторский С. Факторинг – современное решение для сбытовой политики.
7. <http://zhut.net> Бабичев С.Ц. Фактор роста.

ИССЛЕДОВАНИЕ КАЧЕСТВЕННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ, ПРИВЛЕКАЕМЫХ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ В ЭКОНОМИКУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

М.Ю. Погорелый
г. Белгород

Общепринятой является точка зрения, согласно которой иностранные инвестиции оказывают положительное влияние на макроэкономическое развитие государства. В частности, более динамично развивается внешняя торговля, расширяются внешние контакты, развивается производственное и научно-техническое сотрудничество, увеличивается использование современных технологий, ускоряется разработка новейших научно-исследовательских и опытно-конструкторских решений. Для России с ее обширными территориями важным является то обстоятельство, что иностранные инвестиции содействуют освоению отдаленных от центра регионов страны, богатых природными ископаемыми. Все это в конечном итоге способствует интеграции национальной экономики государства в систему мирохозяйственных связей.