

В современной российской экономике в условиях ухудшения макроэкономической ситуации особое значение приобретает факторинг как инструмент пополнения оборотных средств. Факторинг (factoring) - это покупка торговых задолженностей производителю с принятием на себя обязанностей по их взысканию и риска неплатежа [1]. Если рассматривать факторинг как систему финансирования, то согласно ей, поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности и снижения расходов по ведению счетов. Следуя системе, при проведении факторинга, поставщик сообщает факторинговой компании список своих торговых партнеров и предполагаемый объем поставок товаров. В свою очередь, факторинговая компания проверяет кредитоспособность каждого из покупателей и объявляет поставщику величину возможного кредитного лимита по каждому из них. В рамках этого лимита поставщик может осуществлять поставки товаров без риска неполучения платежа, так как если должник в установленный срок не погасит задолженность, то это сделает факторинговая компания. Поставив товар, продавец немедленно получает от факторинговой компании от 70 до 90% суммы фактуры, причем все расходы по ведению счетов и получению средств от покупателя берет на себя факторинговая компания. Получив причитающиеся средства от покупателя, факторинговая компания выплачивает поставщику остаток суммы фактуры за вычетом процента за кредит и комиссии за услуги. Срок кредита по факторингу составляет от 90 до 120 дней, а процентная ставка на 2-4% выше официальной учетной ставки. Комиссия взимается за услуги и составляет до 2% к стоимости контракта. Компания, занимающаяся факторингом, называется фактором (factor). Факторинг с уплатой (with service factoring) включает получение задолженности, принятие на себя риска неплатежей и передачу средств, по мере того как они выплачиваются покупателем. Факторинг с уплатой и финансированием (with service plus finance factoring) включает в себя выплату производителю сразу после поставки товаров до 90% их продажной цены согласно накладным; остаток выплачивается после получения всех денег. Очевидно, что эта форма факторинга дороже, чем факторинг с уплатой. Во всех случаях «фактор», которым может быть банк или финансовый дом, имеет право выбирать своих должников. В России оборот факторинга в первом квартале 2014 года составил 450 млрд. руб., что на 77 млрд. руб. больше, чем за аналогичный период прошлого года. Участники рынка в своем большинстве удовлетворены результатами, несмотря на то, что темпы прироста несколько замедлились (21% против 35% годом ранее). В 2014 году отношение объема финансирования к объему уступленных требований остается достаточно высоким - 86%. Это происходит благодаря продолжающемуся росту факторинга без права регресса. На начало первого квартала 2014 года

совокупный факторинговый портфель составил более 270 млрд. руб. В связи с геополитической и экономической ситуацией в стране, на предприятиях НГХК отмечено некоторое замедление платежей. Это увеличивает интерес к факторингу как инструменту быстрого пополнения оборотных средств. Итоги первого квартала 2014 года показали, что в условиях сокращающегося предложения традиционного кредитования со стороны банковской системы факторинг для предприятий НГХК становится практически единственной возможностью пополнения оборотного капитала. В то же время, несмотря на международные осложнения, наиболее быстрыми темпами развивается международный факторинг. Этот процесс начался в 2013 году: наблюдался повышенный спрос на международный факторинг как со стороны экспортеров, так и со стороны импортеров, и особенно на предприятиях НГХК. Многие компании НГХК в своей деятельности, так или иначе, применяют внешнеторговые сделки, и спрос на международный факторинг продолжает расти. Статистика это подтверждает: 2013 год стал выдающимся по темпам роста и превзошел все ожидания (рост по сравнению с 2012 годом составил около 260%). Мировая практика говорит, что большая часть международного факторинга приходится на Европу. При этом у российского рынка имеется своя специфика, а именно больше половины российского международного факторинга заняли операции с Юго-Восточной Азией - Китаем, Тайванем, Гонконгом и Японией. Однако в абсолютном выражении объем международного факторинга выглядит пока скромно, так как общая сумма оборота на 2013 год составила около 40 млрд. руб. (10 млрд. руб. - экспортный факторинг, 30 млрд. руб. - импортный факторинг). Если сравнить оборот по международному факторингу с общим оборотом по рынку факторинга в 2013 году, то доля международного факторинга составила всего 1,8% от 1,9 трлн. руб. Следует отметить, что Россия в целом выглядит очень скромно на мировом рынке факторинга: всего 2%. В оправдание нужно сказать, что российский рынок международного факторинга сравнительно молод и имеет высокий потенциал роста. Теория банковского дела предполагает, что международным факторингом может воспользоваться как крупный, так и средний и даже малый бизнес. Практика международного факторинга показывает, что почти весь оборот импортного факторинга приходится на клиентов их крупного бизнеса, в том числе предприятий НГХК. Международный факторинг применяется успешнее всего в тех отраслях, где товарооборот носит регулярный характер, и компании-импортеры по факторинговым операциям получают отсрочку платежа от своих контрагентов. Внешнеторговые контракты этих компаний должны предусматривать регулярные поставки с отсрочкой платежа, с низким процентом возвратов и браков [2]. Экспортный факторинг в России развит слабее импортного. Это можно объяснить структурой российского экспорта. Многие российские экспортеры, в том числе компании НГХК, не нуждаются в

дополнительном финансировании или исключении риска непоступления выручки по договору поставки. Основными клиентами по экспортному факторингу являются поставщики товаров массового потребления. Несмотря на это, российские компании используют международный факторинг одновременно с другими банковскими продуктами (международное финансирование, кредитование). Одной из причин этого является то, что импортный факторинг может быть более простым в оформлении. Это значит, что требуется меньше затрат времени и денежных средств по сравнению с аккредитивом. В этом случае документы оформляются на весь период работы с поставщиком, а не на разовую сделку. При этом комиссия по факторинговым операциям ниже, чем по аккредитиву. Основным положительным элементом как внутреннего, так и международного факторинга является то, что формой обеспечения сделки является дебиторская задолженность. В современных условиях международный факторинг стал весьма актуальным также и для малых и средних предприятий, не только для компаний НГХК. Малые и средние предприятия выходят на международный рынок и применяют отсрочку платежа в расчетах [3]. Для предприятий этого уровня часто недоступны иные банковские инструменты финансирования экспорта и импорта, такие как аккредитив, гарантии, экспортное финансирование от банков, которые ориентируются, в основном, на крупные компании НГХК. Факторинговые компании более лояльны к клиентам, чем банки. Это позволяет предприятиям малого и среднего бизнеса получать необходимое финансирование или защиту от риска неплатежа для международных поставок. В то же время эти предприятия более мобильны в принятии решений, охотно пробуют новые банковские продукты, альтернативные консервативным аккредитивам или банковским гарантиям. Однако говорить о широком использовании этого инструмента не приходится, так как существует значительное препятствие в виде несовершенства российского законодательства. Некоторые подвижки в этой среде есть. Президент Российской Федерации В.В. Путин подписал федеральный закон «О присоединении Российской Федерации УНИДРУА (Международного института унификации частного права) по международным факторинговым операциям». Этот закон вступит в силу в ноябре текущего года. Принятие закона будет содействовать развитию и внутреннего факторинга, так как Конвенция регулирует и эти отношения. Для приведения нормативной базы в РФ в соответствие с положением Конвенции, следует внести необходимые изменения в Гражданский Кодекс и валютное законодательство. Этим самым будут устранены коллизии между международным и российским правом, которые препятствуют развитию международного факторинга в России. На рынке международного факторинга не может не сказаться и внешнеполитическая ситуация. Очень многое зависит от того, как разрешится конфликт в Украине, и от реакции западных стран. Российские факторинговые компании могут

столкнуться с трудностями по установлению новых лимитов со стороны иностранных факторинговых компаний. Таким образом, чтобы изменилась ситуация и были созданы преимущества для развития международного факторинга, правительству Российской Федерации следует принять целый ряд нормативных актов и поправок к действующему законодательству. Эти важные законодательные изменения, которые ожидает рынок, все еще находятся в стадии утверждения и согласования на разных государственных уровнях. Таковыми могли бы быть - возможность финансирования экспортеров в иностранной валюте, отказ от требования репатриации валютной выручки экспортерам при получении факторингового финансирования. Существующие в законодательстве России ограничения не способствуют распространению экспортного факторинга. Существует еще одно ограничение, а именно низкий уровень развития факторинга в странах СНГ, куда преимущественно экспортируют российские компании. Для установления лимита финансирования по сделке, необходимо чтобы покупатель в стране-экспортере проверил свой собственный фактор. Подобная схема факторинговой сделки существенно повышает вероятность получения факторингового финансирования.