

Н. Г. Вагизова, Г. Х. Яруллина

РОЛЬ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ НЕФТЕГАЗОХИМИЧЕСКОГО КОМПЛЕКСА

Ключевые слова: факторинг, нефтегазохимический комплекс, международные факторинговые операции, внешнеторговый контракт, форма обеспечения сделки, УНИДРУА, валютная выручка.

В статье отражена роль факторинговых операций, которые активно применяются в расчетах по внутренним и международным сделкам российскими компаниями нефтегазохимического комплекса. Статистика показывает, что объем оборота международного факторинга неуклонно растет. Правительством Российской Федерации подписана Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям, с помощью которой будут устранены коллизии между международным и российским правом, препятствующие развитию международного факторинга в России.

Keywords: factoring, petrochemical complex, international factoring operations, foreign trade contract, form of providing transaction, UNIDRUA, currency revenue.

In article the role of factoring operations which are actively applied in calculations for internal and international transactions the Russian companies of a petrochemical complex is reflected. The statistics shows that the volume of a turn of the international factoring steadily grows. The government of the Russian Federation signed UNIDRUA Convention on international factoring operation by means of which collisions between the international and Russian law, interfering development of the international factoring in Russia will be eliminated.

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 товароборот 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 экспортерами при получении факторингового финансирования.

Существующие в законодательстве России ог-

раничения 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.

Литература

1. Батлер, Б. Финансы. Толковый словарь/Б. Батлер, Б. Джонсон, Г. Сидуэл. – М.: ИНФРА-М, Издательство «Весь мир», 2000 – 284 с.

2. Иванов, М.Е. Управление инвестиционным портфелем: сравнительная характеристика методологических подходов прогнозирования рынка ценных бумаг/М.Е. Иванов, А.А., Гилязова//Вестник Казанского технологического университета. – Казань, 2013. - №24. – С. 188-191
3. Исмаилов, Э.Г. Современное состояние и развитие рынка ценных бумаг/Э.Г.Исмаилов// Вестник Казанского технологического университета. – Казань, 2011. - №27. – С. 230-234.

© **Н. Г. Вагизова** – ст. препод. каф. экономики КНИТУ, gulnzdav@mail.ru; **Г. Х. Яруллина** – ст. препод. той же кафедры.

© **N. G. Vagizova** - the senior teacher of KNRTU, gulnzdav@mail.ru; **G. Kh. Yarullina** - the senior teacher of KNRTU.