

Дарья Николаевская,
ведущий специалист
службы маркетинга
Национальной
Факторинговой
Компании



Российская внешнеторговая ситуация в течение 2007 года характеризовалась положительными тенденциями – конъюнктура мирового рынка продолжает создавать благоприятные условия для развития отношений. Одним из инструментов сопровождения экспортно-импортных операций является факторинг.

Международный факторинг

В 2007 году продолжилось интенсивное развитие рынка факторинга, в том числе и в области международных отношений. В первой половине прошлого года сразу два игрока включили в свой перечень предоставляемых услуг международный факторинг. Если раньше на этом рынке работали лишь два оператора – Национальная Факторинговая Компания и «Промсвязьбанк», то теперь к ним присоединились МФК «ТРАСТ» и региональный банк «Казанский».

Финансовая организация, отличающаяся достаточно высоким уровнем развития и обладающая обширной клиентской базой, обязана удовлетворять потребность клиента в любой услуге и предлагать всю продуктовую линейку, включая факторинговое обслуживание внешнеторговых сделок.

Одним из условий успешной деятельности факторинговой компании на внешнем рынке является наличие эффективной системы обмена информацией с другими организациями данного профиля. Получить доступ к информации можно, вступив в международное факторинговое сообщество. Среди

российских рыночных игроков членством одновременно в IFG и FCI пока может похвастаться только НФК. В IFG входит также компания «Еврокоммерц», межрегиональная компания «ТРАСТ» и «Газпромбанк». «Промсвязьбанк» является членом FCI.

21 июня 2006 года на ежегодном собрании IFG в Стамбуле Михаил Трейвиш, председатель правления Национальной Факторинговой Компании, был избран вице-председателем IFG. Впервые за всю историю данной индустрии высокий пост в старейшей факторинговой ассоциации мира занимает представитель Восточной Европы. Это свидетельствует о значимости нашего региона для развития мирового факторинга.

ВИДЫ ОПЕРАЦИЙ

В рамках международного факторинга существует несколько видов операций – прямой экспортный факторинг, двухфакторный экспортный факторинг и импортный факторинг. Поговорим о каждом из них.

Прямой экспортный факторинг – это простейший способ сопровожде-

ния экспортных операций. Скажем, вы хотите отправить в Украину партию тульских пряников и уверены в том, что клиент обязательно оплатит поставку на условиях отсрочки платежа независимо от политической ситуации. Однако вам критически необходимо получить деньги сразу после отгрузки товара, а ваш покупатель в Киеве не готов заплатить сегодня. В этом случае вы обращаетесь в российскую факторинговую компанию, которая готова профинансировать ваши поставки в адрес клиента. Таким образом, вы реализуете продукцию, ликвидируете кассовый разрыв и сохраняете потребителя вашего товара в Украине. Однако стоит принять во внимание тот факт, что если дебитор не вернет деньги по истечении срока действия отсрочки – вам придется расплатиться с факторинговой компанией и разбираться с украинскими товарищами самостоятельно. Впрочем, раз вы воспользовались прямым экспортным факторингом, значит, ваши партнеры – проверенные временем и дружбой. Скорее всего, вы вместе пели песни у костра на Крымском побережье Черного моря или сплавлялись по горным алтайским рекам.

При двухфакторном экспортном факторинге ситуация совсем другая. Вы производите в России калоши, партию которых хотят приобрести испанские овцеводы, но у вас нет уверенности в том, что покупатели оплатят поставку. В такой ситуации вы обращаетесь в российскую

Одним из условий успешной деятельности факторинговой компании на внешнем рынке является наличие эффективной системы обмена информацией с другими организациями данного профиля.

Раз вы воспользовались прямым экспортным факторингом, значит, ваши партнеры – проверенные временем и дружбой. Скорее всего, вы вместе пели песни у костра на Крымском побережье Черного моря или сплавлились по горным алтайским рекам.

факторинговую компанию, которая, в свою очередь, объясняет ситуацию своим коллегам в стране назначения. Испанская компания проверяет овцеводов и устанавливает лимит отгрузки, в рамках которого вы поставляете им товар. Получив от российской факторинговой компании поручительство на сумму поставки, вы смело отправляете в теплую средиземноморскую страну партию калош. В случае если овцеводы по каким-то причинам не производят оплату по истечении срока действия отсрочки, вы получаете деньги от российского банка, а с неплательщиками разбирается испанская факторинговая компания с учетом специфики местного менталитета.

Импортный факторинг – это услуга для банков-факторов других

государств, которая включает в себя установление лимита на российско-го дебитора по запросу иностранной факторинговой компании, работу с дебиторской задолженностью и покрытие риска.

Позволю себе сосредоточить внимание на тех услугах международного факторинга, которые могут представлять практический интерес для читателя.

ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ-ФИНАНС

В рамках прямого экспортного факторинга банк берет на себя финансирование, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание, а также риск потери ликвидности (просрочки дебитором оплаты до 89 дней включительно).

В отличие от двухфакторного экспортного факторинга, прямой более прост в исполнении (отсутствует четвертая сторона), к тому же установление лимита происходит быстрее (не нужно ожидать решения от иностранной факторинговой компании). Однако есть и существенный минус – кредитный риск лежит на клиенте. В случае если овцеводы из Испании не оплатят поставку, то вам, пользователю услуги, по истечении срока действия отсрочки придется вернуть деньги российскому фактору. При пессимистичном сценарии следует вспомнить и про вытекающие проблемы с возвратом НДС, а также санкции за невозврат валютной выручки (в случае если экспортер не получает валютную выручку в сроки, предусмотренные контрактом, согласно КОАП размер штрафа составляет от 75 до 100% от суммы невозвращенной валютной выручки).

ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ-ГАРАНТ

Данная услуга представляет собой двухфакторный факторинг без финансирования поставок, в рамках которого российский банк берет на себя покрытие кредитного

! ИНФОРМАЦИЯ

Мировой объем операций международного факторинга в 2007 году превысил €145 млрд, что составляет приблизительно 11,2% от всего мирового оборота факторинговой индустрии. По темпам развития мировой рынок международного факторинга опережает рынок внутренних факторинговых операций практически вдвое. Так, в 2007 году прирост операций внутреннего факторинга составил 11,8%, тогда как по рынку международного факторинга данный показатель – 40,8%¹. Таким образом, доля международного факторинга неуклонно растет, что объясняется активным развитием международной торговли, расширением международных факторинговых ассоциаций, развитием факторинга на новых рынках.

Развитие международного факторинга в России имеет множество предпосылок. Ключевым фактором развития данной сферы являются высокие темпы роста внешней торговли страны: в 2007 году трансграничная торговля выросла на 23,4%² (прирост ВВП составил 7,6%). За указанный период объем импорта достиг \$223,1 млрд, при этом большая доля поставок в Россию приходится на фактора-

бельные отрасли. Хотя в настоящее время в структуре экспорта (\$355,2 млрд) 67,5% приходится на поставки топливно-энергетических товаров, с которыми факторы обычно не работают, следует отметить, что доля нефакторабельного товарооборота с каждым годом снижается. Одновременно с этим объем операций международного факторинга не составляет и 0,1% от внешнеторгового оборота страны, что свидетельствует о наличии значительного неосвоенного факторами рынка.

Основным тормозом развития рынка международного факторинга является жесткое валютное законодательство, в частности ограничения на расчеты между резидентами в иностранной валюте, требования об открытии паспортов сделок по внешнеторговым контрактам, а также санкции за несвоевременную репатриацию валютной выручки, которые ограничивают возможность российских экспортеров работать с иностранными покупателями на условиях отсрочки платежа.

¹ Данные FCI за 2006 год.

² Данные МЭРТ по текущей ситуации в экономике РФ в 2007 году.

риска (выдает поручительство за иностранных покупателей), управление дебиторской задолженностью (его осуществляет зарубежная факторинговая компания, которая лучше российского партнера знакома с местной спецификой) и информационное сопровождение экспортных операций.

Продукт Факторинг-Гарант ориентирован на клиентов-экспортеров, которые не испытывают дефицита ликвидности, но хотят быть уверенными в своих зарубежных покупателях.

КОМПЛЕКСНЫЙ ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ

Комплексный экспортный факторинг – это двухфакторный факторинг со 100-процентным финансированием и полным покрытием риска неплатежа. При этом российская компания осуществляет наибольший комплекс мероприятий по обслуживанию экспортных операций клиента. Данная услуга значительно дороже прочих из-за максимальной добавленной стоимости.

Примерная схема международного факторинга*



* Цифры в схеме отражают порядок осуществления операций

Экспортный факторинг может стать важным инструментом для обеспечения роста продаж. Банк-фактор обеспечивает оперативное финансирование поставок на зарубежные рынки в любой день после предоставления отгрузочных доку-

ментов, помогает компаниям повысить конкурентоспособность за счет предоставления клиентам длительной отсрочки платежа, а также занимается покрытием комплекса рисков (кредитного, потери ликвидности, валютного и инфляционного).

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Можно констатировать, что в настоящее время объем российского рынка международного факторинга крайне незначителен. Объем операций данного вида факторинга составляет не более 10% в портфеле тех немногих факторов, которые предлагают данную услугу своим клиентам. Развитие этого вида финансирования внешне-торговой деятельности ограничивается рядом внешних факторов, к которым можно отнести сугубо сырьевой состав российского экспорта, несовершенство валютного и налогового законодательства и повсеместное применение большинством импортёров и экспортеров «серых» и оффшорных схем, а также внутренними причинами, а именно отсутствием у российских факторинговых компаний и банков достаточного опыта по осуществлению подобных сделок. Реализация двухфакторной модели международного факторинга, которая является наиболее эффективной, так как позволяет существенно снизить уровень риска для фактора и в то же время предложить клиенту комплексный набор факторинговых услуг, предполагает тесное взаимодействие с факторами из других стран. Для российских факторов эта новая процедура еще требует отработки, которая может прийти только

с достаточным количеством осуществленных сделок. Поэтому сейчас очень часто процесс различных переговоров и согласований между факторами растягивается на чрезмерно длительный для клиента срок, что в конечном итоге приводит к отказу клиента от сделки. Еще одной причиной, отталкивающей потенциальных клиентов, является порой явно завышенная стоимость услуг международного факторинга. Чтобы достичь оптимального соотношения «цена/качество», российским факторам нужно набраться опыта в проведении подобных сделок, укрепить отношения со своими партнерами в рамках международных факторинговых объединений (IFG и FCI) и разработать оптимальные модели риск-менеджмента и ценообразования, адаптированные к операциям международного факторинга. На это уйдет не менее 1-2 лет, поэтому говорить о полноценном формировании рынка по предоставлению услуг международного факторинга в России можно будет не ранее 2010 года.

Эксперты
«ФАКТОРИНГ ПРО»

УСЛОВИЯ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ ЭКСПОРТА

1. Финансирование экспортной поставки с отсрочкой платежа возможно только после возникновения денежного требования и перехода прав собственности на товар и риска к покупателю. Приведем наиболее подходящие базы поставки (Incoterms 2000) для осуществления финансирования с использованием схемы экспортного факторинга.

Любым видом транспорта

EXW – EX Works (...named place) / Франко-завод (...название места)

FCA – Free Carrier (...named place) / Франко-перевозчик (...название места)

CPT – Carriage Paid To (...named place of destination) / Вагон оплачен до (...название места назначения)

CIP – Carriage and Insurance Paid To (...named place of destination) / Перевозка и страхование оплачены до (...название места назначения)

DAF – Delivered At Frontier (...named place) / Поставка до границы (...название места поставки)

DDU – Delivered Duty Unpaid (...named place of destination) / Поставка без оплаты пошлины (...название места назначения)

DDP – Delivered Duty Paid (...named place of destination) / Поставка с оплатой пошлины (...название места назначения)

Только морским транспортом

FAS – Free Alongside Ship (...named port of shipment) / Франко вдоль борта судна (...название порта отгрузки)

FOB – Free On Board (...named port of shipment) / Франко-борт (...название порта отгрузки)

CFR – Cost and Freight (...named port of destination) / Стоимость и фрахт (...название порта назначения)

CIF – Cost, Insurance and Freight (...named port of destination) / Стоимость страховки и фрахта (...название порта назначения)

DES – Delivered Ex Ship (...named port of destination) / Поставка с судна (...название порта назначения)

DEQ – Delivered Ex Quay (...named port of destination) / Поставка с пристани (...название порта назначения)

2. Контракт поставки должен быть заключен на условиях отсрочки платежа, при этом отсрочка по контракту не должна превышать 90 календарных дней.

3. Финансирование производится только после предоставления фактору оригиналов отгрузочных документов.

4. Не финансируются поставки, когда экспортер и его иностранный покупатель являются прямо или косвенно аффилированными по отношению друг к другу.

5. На факторинговое обслуживание не принимаются контракты, где покупатели – оффшорные, транзитные компании.



Первый Северо-западный Форум Финансовых Директоров

19 июня 2008 года Группа компаний «ИНТАЛЕВ» приглашает руководителей предприятий Северо-западного федерального округа на Первый Северо-западный форум финансовых директоров

«Практика внедрения системы управления финансами в динамично развивающихся компаниях»

Аудитория: генеральные, финансовые и IT директора, руководители финансовых и планово-экономических служб

В программе Форума:

1. Актуальная тематика выступлений:

- Постановка и автоматизация системы управления финансами по МСФО
- Бюджетирование и управленческий учет по проектам
- Мониторинг инвестиционной деятельности
- Практика внедрения системы управленческого учета по МСФО в Группе компаний «РОСАН»
- Разработка единой системы управления продажами и бюджетирования в Группе компаний «Аргос»

2. Мастер-классы:

- Технология эффективного внедрения новой системы управления предприятием
- Оптимизация системы управления в Управляющих компаниях холдингов

Дата и место проведения: **19 июня, Санкт-Петербург, гостиница «Новотель», ул. Маяковского 3а.**

Участие в Форуме **БЕСПЛАТНОЕ**. Необходима предварительная регистрация

Информационная поддержка:



Регистрация: (812) 600-99-24, www.intalev.spb.ru, info@intalev.spb.ru