

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

УДК 336. 71

Е.Т.Ақбаев

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова
(E-mail: erbolsyn.2011@mail.ru)*

Факторинговое обслуживание и форфейтинговые операции банков

В статье отмечается, что одним из методов финансового обеспечения предпринимательской деятельности и регулирования денежного оборота предприятий и коммерческих организаций выступает факторинг. Подчеркивается, что факторинг включает в себя: взыскание (инкассирование) дебиторской задолженности покупателя; предоставление ему краткосрочного кредита; освобождение его от кредитных рисков по операциям. Показывается, что основной целью факторинга является получение средств немедленно или в срок, определенный договором. Делается вывод, что форфейтинг представляет собой кредитование экспортера путем покупки векселей, акцептованных импортером. Указывается, что форфейтирование, как правило, применяется при поставках машин, оборудования на крупные суммы, с длительной рассрочкой платежа.

Ключевые слова: факторинг, сущность, виды, типы услуг, преимущества, компания, этапы, форфейтирование, форфейтинг, механизм, отличия.

Экономическое содержание факторинга

Факторинг (от англ. *factoring* — фактор, комиссионер, агент) представляет собой операцию банка или специализированной компании, связанную с покупкой у клиентов платежных требований к покупателям их продукции на условиях немедленной оплаты части ее стоимости (обычно 80–85 % стоимости поставок) и оплаты оставшейся части, за вычетом комиссионного вознаграждения, в установленные договором сроки [1–3].

Факторинг можно рассматривать как своеобразную форму кредитования поставщика факторинговой фирмой (банком), однако он не является в полном смысле кредитным продуктом. Существует ряд отличий факторинга от кредитования. Так, при факторинге вся сумма комиссии относится на себестоимость; процедура его оформления менее трудоемка, нежели при получении кредита; нет дополнительных затрат на страхование и оформление залога ввиду его отсутствия.

Кредит, предоставляемый при факторинге, отличается и от коммерческого кредита: продавец товара за проданный посредством факторинга товар получает «живые» деньги, а при продаже в кредит — только вексель.

Сущность факторинга правильнее характеризовать как комплекс услуг, объединяющий финансирование оборотного капитала, инкассацию задолженности клиента, страхование финансовых рисков, если это предусмотрено сторонами.

Факторинг первоначально (с XVI–XVII вв.) появился как операция специализированных торговых посредников, а позднее его стали проводить торговые банки. В 1960 г. факторинговые операции пришли на смену коммерческому кредиту. Их стали широко применять торговые и промышленные предприятия для обслуживания процесса реализации продукции.

Существуют различные виды факторинга. Открытый факторинг представляет собой операцию, когда компания ставит в известность своего должника об участии банка (факторской компании) в оплате сделок. При этом на счетах-фактурах делается соответствующая отметка, а все платежи на-

правляются факторской компании. При закрытом факторинге должники не осведомлены о посреднической роли факторской компании.

Преимущества факторинга

В факторинге предполагается участие трех сторон — коммерческого банка или специализированной факторинговой компании, которые выполняют функцию фактор-посредника между поставщиками продукции и их контрагентами — покупателями этой продукции. Схема их взаимодействия приведена на рисунке.



Рисунок. Схема взаимоотношений участников сделки при открытом факторинге

Фактор-посредник может предоставлять четыре типа услуг:

а) оценка кредитоспособности каждого из клиентов — участников сделки, которая позволяет оценить уровень риска, сумму средств и сроки их предоставления;

б) определение по результатам оценки кредитоспособности, можно ли застраховать кредит на основании ожидаемого от клиента уровня заказов. В случае положительного решения с клиентом заключается договор, где определяются сумма сделки и срок выполнения обязательств сторон. Как правило, фактор-посредник осуществляет факторинговые операции на условиях открытия клиенту кредитной линии, устанавливая сумму лимита;

в) выдача аванса в размере установленного процента суммы по счетам, выставленным клиентам; при этом остаток суммы выплачивается только после оплаты клиентом–покупателем счета-фактуры. Аванс может быть предоставлен наличными на основе «регресса» или «нерегресса». По условиям «нерегресса» клиент-поставщик при выставлении счета клиенту получает от факторинговой компании аванс аналогично условиям «регресса». Если клиент не в состоянии произвести выплату в срок, факторинговая компания сама выплачивает остаток по счету в согласованный срок;

г) ведение книги продаж клиента, где отслеживается его дебиторская задолженность. В этом случае оценка кредитоспособности клиентов осуществляется параллельно с ведением книги.

Преимущества факторинга можно свести в основном к следующим:

– факторинг — это беззалоговое финансирование, что выгодно отличает его от обыкновенного кредита;

– сотрудничество предприятия с фактор-посредником не накладывает на него дополнительных обязательств (открытие в банке счета, переход на полное банковское обслуживание);

– в рамках факторингового обслуживания банк финансирует клиента под его будущие доходы;

– заключая договор факторинга, клиент одновременно получает право воспользоваться услугами по управлению дебиторской задолженностью и страхованию связанного с ней риска.

Обобщение опыта факторинговых операций в коммерческих банках Запада

На Западе факторинговые компании, кроме собственно факторинга, оказывают обычно еще и ряд сервисных услуг, таких как постановка бухгалтерского учета для предприятий-клиентов, ведение дебиторской бухгалтерии, аудит, подготовка разнообразной статистики (обзоров, сводок и т.п.).

Факторинговые компании в странах с развитой рыночной экономикой чаще всего представляют собой дочерние фирмы при крупных банках. Это связано с тем, что факторинговые операции требуют привлечения крупных денежных средств, которыми сами факторинговые компании изначально не обладают, а получают их от «родительского банка» на условиях льготного кредитования. Собственные средства факторинговых компаний обычно составляют не более 30 % всех их ресурсов [4; 134].

В коммерческих банках США — родине факторинга — эти операции рассматриваются не просто как одна из форм кредитования: банк покупает у своего клиента дебиторские счета (чаще всего без права обратного требования с него) и, помимо предоставления денежных средств, оказывает ряд услуг, пока счета не будут окончательно погашены. В число этих услуг входят изучение кредитоспособности, ведение конторских книг, инкассация и принятие на себя риска. Банк оценивает кредитоспособность сегодняшних и потенциальных должников клиента и заранее устанавливает предельный размер аванса поставщику по его платежным требованиям, в порядке предварительной оплаты. Дебиторы получают указание осуществлять платежи непосредственно банку (в который поступают копии счетов-фактур), а проценты за кредит и комиссионные удерживаются с поставщика. Обычно банк оплачивает единовременно 80–90 % от стоимости счета-фактуры. Резервные 10–20 % необходимы на случай возврата, или недопоставки товаров, либо иной критической ситуации. В конце каждого месяца банк подсчитывает причитающиеся ему комиссионные и проценты, а также выявляет остаток неинкассированных фактур, на который выписывается счет и передается клиенту [4; 136].

Американские банки, покупающие право на взыскание долга, получают вознаграждение в виде комиссионных за услуги плюс ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против неинкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Комиссионные зависят от торгового оборота клиента, степени риска и объема необходимой конторской работы. На степень риска, принимаемого на себя банками, оказывает влияние платежеспособность должников клиента, тогда как объем конторской работы связан, при данном торговом обороте, в основном со средней величиной фактурных сумм. И если, например, ставка комиссионного вознаграждения составляет 1,5 %, а период оборачиваемости дебиторских счетов 30 суток, то комиссионные достигают 18 % годовых от величины задолженности ($1,5 \% \times 12 \text{ мес.} = 18 \%$).

Сегодня факторинг завоевывает все более прочные позиции и на нашем денежном рынке, развиваясь преимущественно как банковская операция.

Этапы организации факторингового обслуживания клиентов

Выделяется ряд этапов организации факторингового обслуживания клиентов.

1. Организуется предварительное собеседование, по результатам которого происходит отбор потенциальных клиентов. На этом этапе осуществляется сбор информации о сфере деятельности клиента, порядке осуществления им платежей. Одновременно потенциальные клиенты знакомятся с требованиями, условиями и порядком факторингового обслуживания.

2. Потенциальный клиент предоставляет все необходимые документы для решения вопроса о возможности факторингового обслуживания его дебиторской задолженности.

3. Проводится анализ полученной информации. Изучением информации о клиенте и его дебиторах занимаются работники юридической службы и службы безопасности, которые проверяют достоверность предоставленной информации и юридической чистоты их договорных отношений, и работники отдела факторинговых операций. Последние проводят финансовый анализ деятельности клиента и его дебиторов на основе финансовой отчетности клиента за ряд отчетных периодов, данных по объемам отгрузки и оплате продукции за определенное время, оценки качества товара с точки зрения возможных отказов должников от платежа из-за претензий к товару.

4. Организуются дополнительные встречи с потенциальным клиентом, запрашивается дополнительная информация с целью уточнения неясных моментов.

5. Выполняется анализ риска по факторинговым операциям и принимаются решения по результатам предварительной работы. Основным риском, который принимает на себя фактор-посредник,

является риск неплатежа со стороны дебиторов. Поэтому особое внимание уделяется способности должников своевременно и в полном объеме погашать свои обязательства, возникающие из договоров поставки;

6. Оформление документов после принятия положительного решения о факторинговом обслуживании. Правовой основой отношений факторинговой компании с клиентом считается договор, определяющий обязательства сторон и рассматривающий вид факторинга, сумму кредита и процентную ставку за этот кредит, комиссионное вознаграждение по всем видам комиссионно-посреднических услуг, гарантии выполнения взаимных обязательств и ответственность за их невыполнение, оформление документов и другие условия, оговоренные заранее. Договор на факторинговое обслуживание заключается на срок не менее одного года;

7. Организуется мониторинг факторинговой сделки, который представляет собой совокупность действий по контролю за выполнением клиентами и должниками своих обязательств перед банком. Информационной базой мониторинга факторинговых операций служит факторинговое досье, где сосредоточена вся необходимая документация по факторинговой сделке и все нужные сведения о клиенте и должниках: юридические, финансовые документы, переписка и т.д.

Возможности факторинга весьма привлекательны для интенсивно развивающихся предприятий, деятельность которых осуществляется в условиях острой конкуренции. Факторинг может обеспечить им стабильное получение средств, необходимых для дальнейшего развития, а возможность получения отсрочки платежа станет их главным конкурентным преимуществом.

Для поставщиков потребительских товаров финансирование поставок фактор-посредником будет служить надежным источником оборотных средств для предоставления покупателям кредита в товарной форме. Факторинговое обслуживание позволяет предприятиям закупать товар у своих поставщиков по более низким ценам, так как клиент, пользующийся услугами фактор-посредника, получает значительную часть суммы поставки в день ее осуществления. Это исключает зависимость от соблюдения его дебиторами платежной дисциплины, и появляется возможность получения от поставщиков лучших ценовых условий на закупаемый товар.

Факторинговое финансирование позволяет поставщику постоянно держать на складе расширенный ассортимент товаров и своевременно выполнять заказы покупателей, тем самым повышая свои конкурентные преимущества. Факторинговое финансирование отражается в бухгалтерском учете предприятия, поскольку оно выглядит как уменьшение дебиторской задолженности, что является положительным моментом.

Сущность форфейтинга, его механизм и достоинства

Форфейтирование — один из альтернативных подходов в финансировании международной торговли, покупка экспортных требований форфейтером (коммерческим банком или специализированной компанией по финансированию), с исключением права «регресса» на экспортера (форфейтиста) в случае неуплаты [5–7].

Форфейтинг — это покупка долга, выраженного в оборотном документе (переводной или простой вексель), у кредитора на безоборотной основе. Покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе — форфейтинге — от права на обращение регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит со скидкой.

Механизм форфейтинга используется в сделках двух видов:

- в финансовых сделках — в целях быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
- в экспортных сделках — для содействия поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Основными оборотными документами, используемыми в качестве форфейтинговых инструментов, являются векселя. Объектом форфейтинга могут стать и другие виды ценных бумаг. Важно, чтобы эти бумаги были «чистыми», т.е. содержащими абстрактное обязательство.

Достоинства форфейтинга делают его привлекательной формой среднесрочного финансирования: форфейтер берет на себя все риски, связанные с операцией; в некоторых странах нет фиксированных процентных ставок; во многих развивающихся странах существует хронический недостаток валюты для оплаты импортируемых товаров; растут политические риски.

Основные этапы совершения форфейтинговой сделки

Срок форфейтирования составляет от 180 дней до пяти лет, в некоторых случаях — до семи лет.

Договоры на форфейтирование заключаются преимущественно в евро или долларах США (форфейтер при менее ходовых на рынках валютах будет испытывать трудности с рефинансированием).

Совершение форфейтинговой сделки происходит в несколько этапов. На предварительном этапе (подготовка сделки) экспортер, банк экспортера или импортер выступает инициатором сделки. Для экспортера важно определить требования форфейтера к гарантиям и примерный размер дисконта до заключения сделки с импортером. Без учета этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта и в результате может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, необоснованна. Далее на этом этапе рассматривается заявка экспортера форфейтеру. Последний определяет характер сделки (финансовая или товарная), поскольку в случае продажи финансовых бумаг обязательно предварительное уведомление.

Следующий шаг — сбор иной информации о предполагаемой сделке: валюта, срок финансирования, импортер, экспортер, их местонахождение и т.д. Затем форфейтер проводит кредитный анализ и называет экспортеру твердую цену. По достижении предварительной договоренности о заключении сделки оформляются документы. После этого экспортер готовит серии переводных векселей или подписывает соглашение о принятии простых векселей от покупателя. Экспортер также должен получить гарантию или аваль на свои векселя.

Отличия форфейтинга от лизинга и от кредитования по обороту

Хотя форфейтинговая сделка предполагает длительную подготовку, форфейтинг получает всё большее распространение.

Финансирование в процессе форфейтирования дает экспортеру преимущества — улучшение ликвидности и вида баланса наряду с сокращением риска, а именно:

- исключение валютного и других рисков с момента купли требований форфейтером;
- превращение операции поставки с предоставлением срока (отодвинутого) платежа в операцию за наличный расчет (экспортер получает средства сразу по поставке продукции);
- фиксированная процентная ставка дает четкую основу для калькуляции;
- простота документации и быстрота ее оформления;
- форфейтер получает больший доход, чем при операции по кредитованию.

От лизинга форфейтинг отличается более простым документальным оформлением. Если в договор лизинга от имени экспортера вступает финансовая компания, она требует сохранения права регресса на экспортера, т.е. экспортер несет на себе риски банкротства импортера. При использовании же форфейтирования риски полностью берет на себя форфейтер. То же относится к факторингу, при котором финансовые дома оставляют за собой право регресса на экспортера. Простота документооборота и освобождение экспортера от риска выгодно отличают форфейтинг и от кредитования по обороту.

Но, с точки зрения форфейтера, риск все же высок. Поэтому большое внимание при использовании этого метода финансирования уделяется хеджированию и минимизации рисков.

Список литературы

- 1 Каренов Р.С., Раимбеков Б.Х., Акжолов А.М. Факторинг и инжиниринг в рыночной экономике // Финансово-кредитная система в условиях рыночной экономики: Межвуз. сб. науч. тр. — Караганда: Изд-во КарГУ, 1994. — С. 196–204.
- 2 Каренов Р.С., Смаилов Т.Х. Факторинговое обслуживание // Казахстан: Экономика и жизнь. — 1995. — № 10. — С. 67–69.
- 3 Павлова Л.Н. Финансовый менеджмент в предприятиях и коммерческих организациях. Управление денежным оборотом. — М.: Финансы и статистика, 1993. — 160 с.
- 4 Финансовый менеджмент: Учеб.-практ. руководство. — М.: Перспектива, 1993. — 268 с.
- 5 Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 1999. — 768 с.
- 6 Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента. Как управлять капиталом? — М.: Финансы и статистика, 1994. — 384 с.
- 7 Банковское дело. Экспресс-курс: Учеб. пособие / Под ред. О.И.Лаврушина. — М.: КНОРУС, 2012. — 352 с.

Е.Т.Ақбаев

Банктердің факторингтік қызмет көрсетуі және олардың форфейтингтік операциялары

Мақалада кәсіпкерлік қызметті қаржылық жағынан қамтамасыз ету және кәсіпорындар мен коммерциялық ұйымдардың ақша айналымын реттеу тәсілдерінің бірі факторинг болып табылатындығы айтылған. Факторинг сатып алушының дебиторлық борыштарын өндіріп алуды, оған қысқа мерзімде несие беруді, оны операциялар бойынша несиелік тәуекелдерден босатуды қамтитындығы көрсетілген. Факторингтің негізгі қызметі қаржыны дереу алу немесе келісім-шартта көрсетілген мерзімде алу екендігі айтылған. Форфейтинг импорттаушының келісімі берілген векселдерді сатып алу арқылы экспорттаушыға несие беру болып табылатындығы туралы қорытынды жасалған. Форфейттеу, әдетте, машиналар мен жабдықтарды ірі сомаға қайтарылуын созып, ұзақ мерзімге арнап жеткізіп беруде қолданылатындығы көрсетілген.

Ye.T.Akbayev

Factoring service and forfeitingovy operations of banks

It is noted that as one of methods of financial security of business activity and regulation of a monetary turn of the enterprises and the commercial organizations factoring acts. It is emphasized that factoring includes: collecting (encashment) receivables of the buyer; granting short-term credit to it; release it from credit risks on operations. Is shown that a main objective of factoring the phenomenon receiving means immediately or in time, determined by the contract. The conclusion is drawn that the forfeiting represents crediting of the exporter by purchase of the bills accepted by the importer. It is specified that the forfeitirovaniye is, as a rule, applied by deliveries of cars, the equipment to the large sums with long payment by installments of payment.

References

- 1 Karenov R.S., Raimbekov B.Kh., Akzholov A.M. *Financially-Credit System in the conditions of Market Economy the Inter-university collection of scientific works*, Karaganda: Publ. KarSU, 1994, p. 196–204.
- 2 Karenov R.S., Smailov T.Kh. *Kazakhstan: Economy and life*, 1995, 10, p. 67–69.
- 3 Pavlova L.N. *Financial management in the enterprises and the commercial organizations. Management of a monetary turn*, Moscow: Finance and statistics, 1993, 160 p.
- 4 *Financial management: Educational practical guidance*, Moscow: Prospect, 1993, 268 p.
- 5 Kovalyov V.V. *Introduction to financial management*, Moscow: Finance and statistics, 1999, 768 p.
- 6 Balabanov I.T. *Bases of financial management. How to operate the capital?* Moscow: Finance and statistics, 1994, 384 p.
- 7 *Banking. Express course*, manual, Under O.I.Lavrushin's edition, Moscow: KNORUS, 2012, 352 p.