

УДК 339.5

DOI: 10.18413/2409-1634-2016-2-2-11-16

Попкова А.С.

**ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ФАКТОРИНГОВЫЕ СХЕМЫ ДЛЯ РАЗВИТИЯ  
ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В УСЛОВИЯХ  
ГЛОБАЛИЗАЦИИ**

зав. сектором, к.э.н., доцент. Институт экономики Национальной Академии наук Беларуси: ул. Сурганова, 1, корп. 2, г. Минск, 220072, Республика Беларусь. *LevsAnn@tyt.by*

**Аннотация**

На современном этапе развития экономики в условиях глобализации процессы внешнеэкономического взаимодействия стран становятся все более масштабными, что усиливает степень взаимного влияния как отдельных государств, так и региональных объединений. При этом эффект взаимодействия может быть положительным, что выражается в росте объемов взаимной торговли товарами и услугами, совместного инвестирования, притока капиталов. С другой стороны, мировые кризисные явления могут ретранслироваться на национальные экономики через различные каналы взаимодействия, что может оказать деструктивное воздействие на макроэкономические показатели стран. В сложившихся условиях государствам важно не только определить механизмы сотрудничества и совместного партнерства в процессе глобальной интеграции, но и предусмотреть защитные схемы хеджирования и минимизации рисков. Для этого должны применяться гибкие финансовые инструменты, которые дают значимые преимущества участникам внешнеэкономической деятельности и позволяют ускорить внешнеторговый оборот.

**Ключевые слова:** факторинг; управление задолженностью; внешнеторговый оборот, реверсивный факторинг, компания-фактор.

Anna S. Popkova

**PERSPECTIVE FACTORING SCHEMES FOR DEVELOPMENT  
OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY IN THE CONDITIONS  
OF GLOBALIZATION**

PhD in Economics, Associate Professor, Head of the Monetary Policy Sector, the Institute of Economy of NAN of Belarus, 1-2 Surganov St., Minsk, Republic of Belarus. *LevsAnn@tyt.by*

**Abstract**

At the present stage of development of economy in the conditions of globalization, the processes of external economic interaction of the countries become more and more large-scale, that strengthens an extent of mutual influence of both the certain states and regional associations. At the same time, the effect of interaction can be positive that is expressed in growth of volumes of mutual trade in goods and services, joint investments, inflow of the capitals. On the other hand, the world crisis phenomena can be relayed on national economies via various channels of interaction that can make a destructive impact on macroeconomic indicators of the countries. In these conditions it is important for the states not only to determine the mechanisms of cooperation and joint partnership in the process of global integration, but also to provide protective schemes of hedging and minimization of risks. For this purpose, flexible financial instruments which give significant advantages to participants of foreign economic activity have to be applied and allow to accelerate a foreign trade turnover.

**Keywords:** factoring; management of debt; foreign trade turnover, reversive factoring, company factor

**Введение.** Во внешнеэкономической хозяйствовании является невозврат или деятельности одним из наиболее несвоевременное поступление валютной распространенных рисков для субъектов выручки, что приводит к дефициту оборотных

средств предприятия, накоплению задолженности и проблемам с ликвидностью. Такие явления не редкость в условиях падения платежеспособного спроса населения на фоне снижения реальных заработных плат. Производителям для увеличения объемов сбыта продукции приходится либо снижать цены либо предоставлять потребителям рассрочку. При этом существует объективная необходимость в получении денежных средств независимо от объемов реализации в определенные периоды для поддержания стабильного уровня производственного процесса. Для этого на практике могут применяться финансовые инструменты инкассирования дебиторской задолженности. Одним из таких инструментов является факторинг.

**Цель исследования.** Изучить перспективные схемы факторинга для Республики Беларусь и определить преимущества развития международного факторинга для белорусских субъектов хозяйствования. Обозначить проблемы, препятствующие эффективному развитию рынка факторинговых услуг. На основе изучения мирового опыта рекомендовать возможные направления совершенствования регулирования факторинговых операций в Республике Беларусь.

**Основные результаты исследования.**

Исследование литературных источников, посвященных изучению факторинга ([1], [2], [3], [4], [6], [8] и др.), дает основание полагать, что факторинг может рассматриваться в узком и широком смысле. В узком смысле понимание факторинговой сделки сводится исключительно к финансированию. В частности, на сайте Белинвестбанка Беларуси приводится следующее определение. Факторинг в общем виде представляет собой финансирование под уступку денежного требования, при котором одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом. Это кредитование оборотного капитала предприятия-поставщика, при котором происходит переуступка банку неоплаченных долговых требований, возникающих между производителями и потребителями в процессе реализации товара [7]. В широком же смысле факторинг следует рассматривать как целый комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. Фактор может предоставить клиенту услуги по информационному

обеспечению, хеджированию рисков, анализу платежеспособности должника и др. Факторинговые компании предлагают своим клиентам ведение реестра должников, комплексное управление задолженностью, мониторинг факторинговой сделки, услуги по оформлению документов и финансовому анализу. Компания-фактор осуществляет оценку покупателя, устанавливает лимит на должника, отслеживает своевременный возврат платежей. В международной практике именно сопутствующие услуги делают данный финансовый инструмент выгодной формой сотрудничества между компанией-фактором и потребителей факторинговых услуг.

Факторинг дает производителю возможность предоставить покупателям, в том числе нерезидентам, большую отсрочку оплаты товара, что способствует росту объемов экспорта и освоению новых рынков. Само предприятие имеет беззалоговое финансирование, своевременные расчеты с поставщиками и ускорение дебиторской задолженности, диверсификацию рынков сбыта, более эффективное планирование денежных потоков, устранение кассовых разрывов. За счет факторинга предприятие может решить кадровые вопросы: нет необходимости держать в штате специалиста для управления задолженностью. В отличие от кредитования факторинг не имеет явных ограничений по лимитированию финансирования. При заключении факторинговой сделки часто не учитывается объем ранее полученных предприятием кредитов, что послужило бы препятствием для предоставления коммерческого кредитования. Данные факторы дают организации конкурентные преимущества.

При открытом факторинге должник оповещается об участии в сделке компании-фактора. Если покупателя не ставят в известность об осуществлении факторинговой операции, то имеет место механизм скрытого факторинга. В контракте может быть оговорено право регресса, когда фактор может направить клиенту требование о погашении долга в случае его неоплаты со стороны покупателя. Обычно регресс предъявляется в случае неоплаты должником продукции в срок, равный периоду отсрочки по контракту плюс 30 календарных дней.

Мировой рынок факторинга в 2014 году показал значительный рост и достиг объема 2,347 млрд евро, что на 6,3% выше уровня 2013 г. (см. табл.1).

Таблица 1

Совокупный оборот факторинговых сделок, млн евро

Table 1

Aggregate turnover of factoring transactions, million euros

Период	2010	2011	2012	2013	2014
дисконтирование счетов-фактур	204 527	279 113	302 030	330 518	299 930
факторинг с правом регресса	234 889	267 523	306 187	339 644	356 058
факторинг без права регресса	283 198	331 257	352 353	344 863	372 115
Совокупный внутренний факторинг FCI	746 008	903 912	988 529	1 046 425	1 068 226
Экспортный факторинг	126 032	162 972	192 573	219 285	242 472
Импортный факторинг	23 584	30 943	36 707	50 481	54 081
Совокупный международный факторинг FCI	179 434	244 983	314 442	357 213	385 579
Итого FCI	925 442	1 148 895	1 302 971	1 403 638	1 453 804
Мировой внутренний факторинг	1 402 331	1 750 899	1 779 785	1 805 574	1 857 410
Мировой международный факторинг	245 898	264 108	352 446	402 798	490 114
Всего в мире	1 648 229	2 015 007	2 132 231	2 208 372	2 347 513

Источник: International Factoring Group (FCI).

Высокие темпы роста факторинга демонстрируют европейские страны (8%): Австрия, Бельгия, Дания, Финляндия, Литва и др., а также государства Америки (8%), прежде всего

США (17%). Особенно следует отметить рост факторинговых сделок на рынках Сингапура (280%), ОАЭ (43%) и Израиля (183%) (см. таблицу 2).

Таблица 2

Оборот факторинговых сделок по странам в 2014 году, млн евро (выборочно)

Table 2

Turnover of factoring transactions by countries in 2014, million euros (random selection)

Страны	2010	2011	2012	2013	2014	Изменение
Австрия	8 307	8 986	10 969	14 110	16 400	16%
Бельгия	32 203	38 204	42 352	47 684	55 374	16%
Болгария	550	1 010	1 500	1 600	1 728	8%
Дания	8 000	9 160	8 800	8 932	10 463	17%
Финляндия	12 400	13 000	17 000	17 699	20 554	16%
Франция	153 252	174 580	186 494	200 459	226 598	13%
Германия	129 536	158 034	157 420	171 290	189 880	11%
Ирландия	20 197	18 330	19 956	21 206	25 476	20%
Латвия	328	371	542	592	680	15%
Литва	1 540	2 134	2 488	2 763	5 550	101%
Польша	16 210	17 900	24 510	31 588	33 497	6%
Великобритания	226 243	268 080	291 200	308 096	350 622	14%
<b>Всего в Европе</b>	<b>1 045 024</b>	<b>1 218 540</b>	<b>1 298 680</b>	<b>1 354 192</b>	<b>1 462 510</b>	<b>8%</b>
США	95 000	105 000	77 543	83 739	97 670	17%
<b>Всего в Америке</b>	<b>185 517</b>	<b>207 202</b>	<b>187 844</b>	<b>191 555</b>	<b>206 625</b>	<b>8%</b>
Китай	154 550	273 690	343 759	378 128	406 102	7%
Израиль	1 650	1 650	1 422	1 060	3 000	183%
Сингапур	5 800	6 670	8 670	9 970	37 840	280%
Таиланд	2 095	3 080	4 339	3 348	4 144	24%
ОАЭ	2 000	1 750	2 900	3 500	5 020	43%
<b>Всего в Азии</b>	<b>355 463</b>	<b>507 694</b>	<b>571 528</b>	<b>599 297</b>	<b>614 994</b>	<b>3%</b>

Источник: International Factoring Group.

В Беларуси условиях сжатия экспортных рынков отмечается рост внешней дебиторской задолженности (на 180 млн. долл. за полугодие 2015 г., тогда как за полугодие 2014 г. наблюдалось сокращение на 449 млн. долл.). В сложившейся ситуации возникают риски ликвидности и кассовых разрывов, взаимных

неплатежей между субъектами хозяйствования. Для решения этих проблем банки рекомендуют применять схемы факторинговых операций. Традиционно белорусские банки предоставляют субъектам хозяйствования услуги открытого и скрытого факторинга, обычно с правом регресса. При этом возможно заключение внутренних и

международных договоров факторинга. В среднем максимальный лимит на одного должника составляет до 35% лимита факторинга. Финансируется от 70 до 90% суммы товарно-транспортной накладной. Оставшаяся часть (10-30%) выплачивается кредитору после оплаты товара покупателем (должником). Срок финансирования обычно составляет до 120 дней.

Однако существуют перспективные факторинговые сделки, которые пока не получили распространение в Беларуси. Предлагается внедрить в практику такие новые

виды факторинговых сделок как двухфакторный экспортный и импортный факторинг, реверсивный факторинг и экспортный факторинг-гарант. На белорусском рынке схему экспортного двухфакторного факторинга предлагает только ОАО «Приорбанк». При такой сделке распределение рисков происходит между двумя фактор-компаниями – резидентами разных государств. Так как основным потребителем белорусских экспортных товаров является Россия, то договор заключается с российской факторинговой компанией (рисунок).

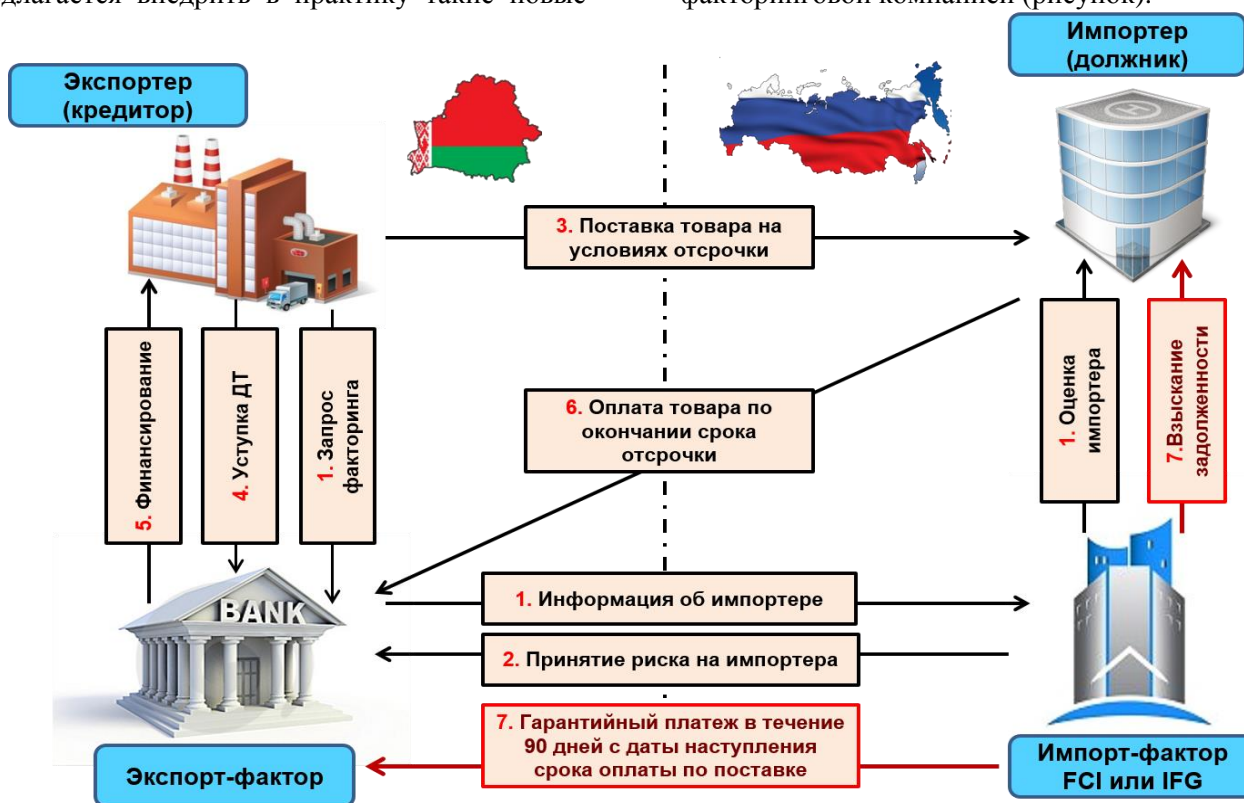


Рис. Схема двухфакторного экспортного факторинга Беларуси с Россией  
Fig. The scheme of two-factor export factoring of Belarus with Russia

Импорт-фактор проверяет платежеспособность импортёра и гарантирует экспорт-фактору оплату поставляемого экспортёром товара. В случае неоплаты продукции покупателем, импорт-фактор возмещает за него расходы, а также берет на себя взыскание с покупателей и полноценное управление дебиторской задолженностью. Экспорт-фактор осуществляет оформление сделки и финансирование экспортёра. Как правило, это сделка открытого факторинга с уведомлением должников об уступке денежных требований. Максимальный срок отсрочки по контракту составляет до 90 дней. Импорт-фактор может потребовать уступку всей дебиторской задолженности по конкретному должнику. Лимит на должника устанавливается исходя из размера

риска, который готов принять на себя импорт-фактор. Должники не должны быть аффилированными компаниями по отношению к поставщику.

Основное преимущество данной схемы состоит в том, что в случае неуплаты импортёра все риски несет на себе импорт-фактор. Кроме того, поступления по факторинговой сделке считаются выручкой экспортёра, и из нее осуществляется обязательная продажа валюты. Это создает преимущества в ситуации, когда срок оплаты подходит к 90 дням, а покупатель не расплатился за поставленный товар. В случае использования факторинга не возникнет проблем с исполнением валютного законодательства. Благодаря факторингу продавец сможет предоставить покупателю

рассрочку по экспортному контракту на срок более 90 дней без специального разрешения Национального банка Республики Беларусь.

Схема двухфакторного импортного факторинга строится аналогично. При реверсивном или закупочном факторинге инициатором сделки выступает покупатель. Это вид факторинга разработан специально для покупателей товаров и услуг, желающих получить или увеличить отсрочку платежа. При этом строятся партнерские отношения покупателя и банка, направленные на построение эффективной системы закупок товаров у поставщиков на условиях отсрочки платежа. Реверсивный факторинг нацелен на финансирование закупок покупателя, но стороной по договору в рамках продукта все равно выступает поставщик. Фактор заключает партнерское соглашение с покупателем (обычно в качестве покупателей выступают крупные ритейлеры) о его согласии направлять своих поставщиков на факторинговое обслуживание. Последние заключают договор факторинга, в рамках которого фактор финансирует поставщика.

Реверсивный факторинг позволяет:

- увеличить объемы закупок и продаж;
- точно и в срок исполнять договорные обязательства перед поставщиками;
- привлекать новых клиентов за счет предложения более выгодных условий;
- не отвлекать финансовые ресурсы на осуществление текущей деятельности предприятия, а сконцентрировать их для реализации новых проектов [5].

Международные факторинговые сделки более выгодны для белорусских предприятий, нежели кредитное финансирование. Стоимость ресурсов в России ниже, чем в Беларуси. Российские банки и факторы предоставляют финансирование на более выгодных условиях, что позволяет сэкономить расходы. Пока что такие схемы в Беларуси находятся только в стадии разработки, но имеют большие перспективы для развития внешнеэкономических операций.

В Беларуси факторинговые операции могут осуществлять только банки и в Банковском кодексе они рассматриваются как разновидность банковских услуг. Для их проведения необходимо получение банковской лицензии и формирование уставного фонда в объеме 5 млн. евро. В тоже время для банков это специализированное направление деятельности, которое требует дополнительных трудовых ресурсов и соответствующей подготовки специалистов. В мировой практике услуги факторинга могут оказывать как банки, так и небанковские организации. С другой стороны, для

осуществления такой деятельности требуются значимые объемы капитала.

Препятствует развитию факторинга и низкая осведомленность клиентов о возможностях финансирования такого рода. Многие не знают отличий между факторингом и кредитом, и определяющим критерием при выборе финансового продукта для них является цена. Между тем главное преимущество факторинга состоит в возможности покрытия рисков неплатежей со стороны покупателя, что отличает его от соответствующего кредитования. В результате факторинговый бизнес на белорусском рынке, особенно в международном формате, находится только в стадии формирования. Услуги международного факторинга оказывает пока только ОАО «Приорбанк», который является членом международных организаций International Factors Group (IFG) и Factors Chain International (FCI) и может работать по международным стандартам.

Для развития международного факторинга целесообразно активизировать участие факторов в совместной деятельности международных сетей International Factoring Group, Factors Chain International. Данные ассоциации предоставляют широкие возможности для взаимодействия. International Factoring Group объединяет более чем 400 членов в 90 странах мира. Ассоциация оказывает содействие факторам через бизнес-сеть, продвигает и развивает лучшие практики на внутреннем и международном рынках. Членство в факторинговых ассоциациях открывает большие возможности для сотрудничества компаний и служит определенным гарантом качества предоставляемых услуг. В частности, международная ассоциация факторинга имеет свой этический кодекс, который предполагает не только высокий профессионализм участников, но и социальную ответственность перед клиентами и другими членами. Например, члены ассоциации не имеют права разглашать информацию о клиентах, не должны осуществлять действия, ведущие к конфликту интересов, обязаны честно соблюдать нормы законодательства и др. [10]. В противном случае организация может быть исключена из состава ассоциации. На сайтах многих факторинговых компаний и ассоциаций есть калькуляторы сделок, где клиент может сразу оценить возможные расходы по факторинговой сделке. Кроме того, всегда есть возможность оставить заявку в режиме он-лайн, что упрощает оформление договоров.

Эффективное программное обеспечение является важным фактором для создания высококачественной услуги. Сократить бумажный

документооборот при осуществлении факторинговых сделок позволяют современные технологии. Так, в России ВТБ Факторинг и X5 Retail Group запустили в промышленную эксплуатацию системы EDI факторинга для финансирования поставщиков «Перекрестка», «Пятерочки» и гипермаркетов «Карусель». Система EDI факторинга для поставщиков X5 Retail Group реализована на платформе FactorPlat, которая позволяет в автоматическом режиме осуществлять сделки по подтверждению и уступке прав требования на основании пакетов электронных документов по поставкам, а EDI формат позволяет провести быстрое подключение и интеграцию со всеми сторонами-участниками сделок. Так, благодаря интеграции с программным комплексом ClientOffice от ВТБ Факторинг, поставщики получили возможность получать финансирование по электронным документам в день отгрузки. Решение позволило полностью отказаться от бумажного документооборота между всеми участниками факторинговой сделки: поставщиком, торговой сетью и фактором, что существенно повлияло на снижение стоимости и повышение скорости бизнес-процессов. Платформа делает возможным не только осуществление точечных сделок при договоренности отдельных участников, а обеспечивает возможность быстрого масштабного подключения сразу многих участников рынка к единому решению [9]. Для внедрения такого рода инноваций необходимо активное использование электронно-цифровой подписи.

Для стимулирования факторингового бизнеса банки и факторы могут предоставлять потребителям услуг период ожидания, в течение которого не взимается комиссия после истечения отсрочки платежа. Данное условие делает факторинговую сделку более выгодной и позволяет получить льготный период, что особенно актуально в период макроэкономической нестабильности и высокой курсовой волатильности. Это особенно выгодно для производителей непродовольственных товаров длительного пользования. Дополнительная отсрочка по оплате является конкурентным преимуществом в современных условиях.

Для развития факторинга в Беларуси целесообразно ратифицировать конвенцию о международном факторинге ЮНИДРУА. Это позволит расширить понимание факторинга как оказания целого комплекса услуг. Было бы перспективным распределение рисков между фактором и страховой компанией по факторинговым схемам. Стимулом для развития факторинговых операций стало бы сокращение нормативов резервирования. Так как в Беларуси

активно развивается торговля с Китаем, перспективно развитие факторинговых сделок с китайскими партнерами.

#### Список литературы

1. Абалкин, Л. И., Аболихина, Г. Л., Адиебеков, М. Г. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции банков. М.: ДеКА, 1995.
2. Бабичев, С. Н., Подлеснова, А. Ю., Лабзенко, А. А. Факторинг. Маркет ДС, 2010. – 208 с.
3. Банковское право / Д. Г. Алексеева, Л. Г. Ефимова и др. Серия учебников для бакалавров. ООО «Проспект», 2014.
4. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / под ред. Г. Н. Белоглазовой. М.: Высшее образование, 2009. – 163 с.
5. Клевжиц, Р. Факторинг. / Р. Клевжиц // Материалы семинара по денежно-кредитной политике, сентябрь 2015 г.
6. Солдатова, А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов. М.: ВШЭ, 2013. – 608 с.
7. Факторинг в Республике Беларусь. URL: <http://www.belinvestbank.by/corporate-clients/credits/factoring.php>. (дата обращения: 2.02.2016).
8. «Glossary: Factoring definition», 2014 г. URL: [factoringglossary.org](http://factoringglossary.org). (дата обращения: 15.05.2015).
9. EDI факторинг: первый юридически значимый трехсторонний факторинг в EDI-платформе X5 Retail Group // Эксперт. – 22 января. – 2015.
10. The International Factoring Association's (IFA). URL: [https://fci.nl/en/about-fci-new\\_public/about-fci](https://fci.nl/en/about-fci-new_public/about-fci). (дата обращения: 12.05.2015).

#### References

1. Abalkin, L. I., Abolikhina, G. L., Adibekov, M. G. Leasing, Factoring, Forfeiting transactions of banks. M.: SOUND BOARD, 1995.
2. Babichev, S. N., Podlesnova, A. Yu., Labzenko, A. A. Factoring. Market of DS, 2010. 208 p.
3. Banking Law / D. G. Alekseeva, L. G. Yefimov, et al. A series of textbooks for bachelors. LLC Prospekt, 2014.
4. Money. Credit. Banks: The textbook / Ed. by of G. N. Beloglazova. M.: The Higher Education, 2009. 163 p.
5. Klevzhits, R. Factoring. / R. Klevzhits//Materials of the seminar on the monetary policy, September, 2015.
6. Soldatova, A. O. Factoring and Securitization of Financial assets. M.: VShE, 2013. 608 p.
7. Factoring in the Republic of Belarus. [Electronic resource]: URL: <http://www.belinvestbank.by/corporate-clients/credits/factoring.php>. (date of access: February 2, 2016).
8. Glossary: Factoring Definition», 2014 г. [Electronic resource]: URL: [factoringglossary.org](http://factoringglossary.org). (date of access: May 15, 2015).
9. EDI Factoring: The First Juridically Significant Trilateral Factoring in the EDI-platform of X5 Retail Group// Expert. – January 25. 2015.
10. The International Factoring Association's (IFA) [Electronic resource]: URL: [https://fci.nl/en/about-fci-new\\_public/about-fci](https://fci.nl/en/about-fci-new_public/about-fci). (date of access: May 12, 2015).