

ВИДЫ И СХЕМЫ ФАКТОРИНГА В ПРАКТИКЕ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОМПАНИЙ

Алакль Рим Мохаммед С,
магистрант Института социально-гуманитарного образования
ФГБОУ ВО «Московский педагогический
государственный университет»

Научный руководитель:

Игумнов О.А., к.п.н., доцент, доцент кафедры
экономической теории и менеджмента
Института социально-гуманитарного
образования ФГБОУ ВО «Московский
педагогический государственный
университет»

Аннотация. В статье рассматриваются различные виды факторинга. Международный факторинг (англ. International factoring) — разновидность факторинговой операции, обеспечивающей финансирование поставок товаров и услуг с отсрочкой платежа в условиях, когда продавец и покупатель являются резидентами разных государств. Международный факторинг часто используется как финансовая услуга по долгосрочным или бессрочным внешнеэкономическим контрактам, для которых характерны регулярность поставок и значительный товароборот.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность.

Abstract. The article discusses various types of factoring. International factoring is a type of factoring operation that provides financing for the supply of goods and services with deferred payment in conditions when the seller and the buyer are residents of different states. International factoring is often used as a financial service for long-term or indefinite foreign economic contracts, which are characterized by regular deliveries and significant turnover.

Key words: factoring, accounts receivable.

Факторинг обычно происходит по одному механизму - финансист выплачивает клиенту (кредитору) деньги за заемщика, взяв за выданный аванс определенную комиссию, после чего финансист возвращает уплаченные заранее деньги. от заемщика. Однако на практике встречаются несколько основных вариантов факторинга. Выделяют следующие основные группы факторинга:

- 1) с правом регресса/без права регресса;

- 2) открытый/закрытый;
- 3) внутренний/международный;
- 4) классический/реверсивный.

Чаще всего в договоре факторинга имеется по одному элементу из каждой группы (например, факторинг - внутренний, открытый, с правом регресса). С учетом вариаций этих элементов и конкретных обстоятельств, связанных с клиентом и заемщиком, соответствующие условия договора факторинга формируются в каждом отдельном случае, и соответственно изменяется цена услуг финансиста, например, при выборе между факторингом с правом регресса и без права регресса всегда следует иметь в виду, что факторинг без права регресса будет обходиться компании дороже, так как финансист стремится снизить свой риск в связи с неплатежеспособностью заемщика за счет уплаты более высоких комиссий за услуги .

Договор факторинга с правом регресса – это договор между финансистом и клиентом, по которому клиент несет ответственность перед финансистом в случае неоплаты должником счетов финансиста в течение определенного срока (обычно до 120 дней).

Договор безрегрессного факторинга – это соглашение между финансистом и клиентом, при котором клиент, передавая финансисту право требования на неоплаченные счета клиента компании, не обязуется покрыть убытки финансиста в связи с возможной неплатежеспособностью должника. Таким образом, в этом случае финансист остается незащищенным от возможных потерь, чтобы снизить такие риски, финансисты обычно требуют от клиента застраховать заемщика, поэтому в случае неплатежеспособности заемщика и финансист, и клиент не несут убытков, так как их компенсирует страховая компания .

Финансисты используют и другие методы снижения риска потерь, наиболее популярными из которых являются два: так называемый, метод кредитного лимита - когда финансист может отказаться от каждого клиентского договора с дебиторами, выбирая тот, в которых, по его мнению, дебиторы клиента являются или стали ненадежными или имеют низкую кредитоспособность; метод «утверждения заказа» - когда каждый потенциальный заемщик, отсрочка платежа которого будет оплачена финансистом, требует предварительного одобрения финансиста, то есть когда финансист имеет право по своему усмотрению выбирать будущих заемщиков клиента, отсрочка платежа которого будет финансироваться за счет средств финансиста . Поэтому финансисты обычно имеют собственные базы данных по компаниям, на основании полученной информации о

заключении (не)заключении факторингового договора с клиентом в отношении конкретного должника принимается решение.

Следует отметить, что в договоре факторинга должно быть указано, что финансист не может применить право регресса. Если этого не сделать, клиент несет ответственность перед финансистом за неплатежеспособность должника.

Рассмотрим виды факторинга более подробно.

1. Открытый факторинг

Открытый факторинг – это соглашение между финансистом и клиентом, по которому должник информируется о переходе права на свой долг к финансисту. На практике существуют следующие виды открытого факторинга:

а) администрирование счетов – в этом случае аванс бесплатен, финансист лишь администрирует платежи дебиторов клиента, т.е. постоянно контролирует движение денежных средств на счет клиента и при необходимости общается с дебиторами клиента по поводу просрочек платежей или других проблемных ситуаций, связанных с просрочками;

б) генеральный договор факторинга представляет собой трехстороннее соглашение между финансистом, клиентом и заемщиком. В большинстве случаев между финансистом, клиентом и заемщиком заключается трехсторонний договор, вместе с договором факторинга, заключаемым между финансистом и клиентом, во избежание недоразумений с дебиторами клиента, чтобы дать понять должнику, что кому и в какие сроки он должен выплатить, какие могут быть отсрочки платежа и какие санкции его ждут за неуплату или несвоевременную оплату;

в) договор потребительского факторинга – это стандартный договор на товары или услуги, предоставляемые в рассрочку, в котором указывается, что право требования переходит к финансисту, которому должник должен заплатить.

2. Закрытый факторинг

Закрытый факторинг – ситуация, когда дебиторы клиента не информируются о заключенном между клиентом и финансистом договоре факторинга. Закрытый факторинг составляет меньшинство среди всех факторинговых договоров, поскольку такие факторинговые договоры повышают риск финансиста, связанный с платежеспособностью заемщика. Можно выделить следующие виды закрытого факторинга:

а) договор дисконтирования счета – это договор факторинга, при котором заемщик производит оплату на банковский счет, указанный в счетах клиента, который фактически принадлежит финансисту. Этот договор обычно заключается с правом регресса, что

означает, что клиент должен гарантировать выплату долгов должников или компенсировать финансисту убытки, вызванные неспособностью взыскать долги с должников. Однако, соглашение о дисконтировании счетов-фактур может быть достаточно привлекательным, поскольку оно позволяет компании сохранять контроль над сбором задолженности и, таким образом, поддерживать тесные отношения со своим клиентом. Финансист может потребовать от клиента поручительства в целях обеспечения платежеспособности заемщика.

б) договор налогового факторинга. Следует отметить, что данный вид факторинга является условным – по данному соглашению между финансистом и клиентом можно договориться о возврате НДС раньше, чем это сделают налоговые органы, и о возврате субсидии, не дожидаясь нескольких месяцев а для выплаты сумм, причитающихся компаниям, или других в аналогичных случаях. Данную услугу предоставляют лишь несколько банков, банки обычно соглашаются рассмотреть каждое такое предложение и предоставить возможные варианты договора налогового факторинга. Компаниям рекомендуется использовать данную возможность только в том случае, если финансист уже передал права денежного требования, вытекающие из договоров купли-продажи товаров или услуг, но у компании по-прежнему отсутствуют средства.

3. Внутренний факторинг

Внутренний (локальный) факторинг – это договор факторинга, при котором все три участника факторинговых отношений находятся в одной стране. Внутренний факторинг обычно реализуется следующим образом:

- клиент по договору обязуется передать денежное требование, и финансист, который возьмет на себя управление;
- финансист обязуется выплатить клиенту 70-90% суммы претензий;
- клиент платит проценты на уплаченную сумму, а после того, как заемщик осуществляет отсрочку платежа (срок платежа может составлять 90-120 дней), клиент получает еще часть покупной цены (резерв), из которой оплаты финансисту вычитаются.

4. Международный факторинг

Международный факторинг – это договор факторинга, при котором хотя бы один из участников факторинговых отношений проживает в другой стране. Международный факторинг может быть импортным и экспортным – в зависимости от того, импортируются или экспортируются товары и/или услуги. Как импортный, так и экспортный факторинг может быть прямым или косвенным, в зависимости от того, сколько стран заключили

факторинговое соглашение. При заключении международного договора прямого факторинга участвуют три стороны – клиент, заемщик и финансист клиента .

В этом случае факторинг происходит по обычному механизму факторинга. Такой договор факторинга заключается без права регресса, обеспечивая платежеспособность должника. А в случае международного косвенного факторинга договор факторинга заключают четыре стороны - клиент, заемщик, финансист клиента и финансист заемщика. Примером международных косвенных факторинговых отношений могут быть следующие операции:

- клиент продает товары или оказывает услуги покупателю товаров или услуг – должнику, лицу из иностранного государства;
- клиент передает финансисту право денежного требования на неоплаченную должником сумму;
- финансист клиента передает клиенту факторинговый аванс (до 90% от стоимости покупки) согласно акцептованным счетам;
- финансист заемщика собирает средства у заемщика в своей стране;
- заемщик уплачивает взносы своему государственному финансисту, который передает полученные деньги финансисту клиента;
- когда должник передает всю сумму денег за товары или услуги финансисту заказчика через своего государственного финансиста, последний выплачивает заказчику оставшуюся сумму после аванса (10-30%) за вычетом налогов финансиста.

Международный косвенный факторинг является относительно дорогой финансовой услугой, поскольку в нем участвует другой финансист, услуги которого также стоят денег, поэтому обычно используется прямой международный факторинг. Однако иногда международный косвенный факторинг может выглядеть очень привлекательно, когда финансист заемщика является партнером финансиста клиента или между ними заключен договор о сотрудничестве - тогда разница в цене между прямым и косвенным международным факторингом становится незначительной.

В заключение следует подчеркнуть, что перечисленные виды факторинга не являются абсолютными и неизменными – финансисты обычно открыты ко всем предложениям, связанным с переходом права на денежное требование, и после анализа каждой конкретной ситуации готовы изменить ситуацию. сложившаяся практика заключения договоров факторинга путем предоставления предприятию авансового финансирования.

Список литературы

1. Бараненко, С. П. Стратегический менеджмент: моногр. / С.П. Бараненко, М.Н. Дудин, Н.В. Лясников. - М.: Центрполиграф, 2016. - 320 с
2. Белов В. А. Ценные бумаги в коммерческом обороте: курс лекций: учеб. пособие для бакалавриата и магистратуры / В. А. Белов. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 306 с.
3. Бердникова, Т. Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия / Т.Б. Бердникова. - М.: ИНФРА-М, 2016. - 224 с.
4. Бланк, И.А. Управление финансовыми ресурсами / И.А. Бланк. – М.: Омега-Л, 2011. – 768 с
5. Гузнов А. Г. Публично-правовое регулирование финансового рынка в Российской Федерации: монография / А. Г. Гузнов, Т. Э. Рождественская. — М.: Издательство Юрайт, 2019. — 438 с.
6. Коммерческая деятельность / И.М. Синяева и др. – М.: Юрайт, 2017. –506 с.
7. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности/ Э.А. Маркарьян.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 560с.