

*Насиров Ю.З. Международный факторинг в экономике России // Академия педагогических идей «Новация». – 2019. – №12 (декабрь). – АРТ 288-эл. – 0,3 п. л. – URL: <http://akademnova.ru/page/875548>*

**РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**УДК 338**

**Насиров Юрий Зейфулаевич,**  
заведующий кафедрой товароведения и товарной экспертизы,  
кандидат экономических наук, доцент  
ФГБОУ ВО «Донской Государственный Аграрный Университет»  
п. Персиановский, Российская Федерация.  
E-mail: [yura-nasirov@rambler.ru](mailto:yura-nasirov@rambler.ru)

**МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

*Аннотация:* Международный факторинг в России существует относительно недавно. В 2014 году лишь 0,04 % общего объема внешнеторговых поставок было обслужено российскими факторинговыми компаниями. С одной стороны, это свидетельствует о значительном неосвоенном рынке, с другой – возникает вопрос: по каким причинам факторинг не находит на отечественном рынке широкого применения? В статье анализируются проблемы осуществления международных факторинговых операций и рассматриваются пути их решения.

*Ключевые слова:* импортный факторинг, международный факторинг, экспортный факторинг, правовая база.

**Nasirov Yuri Zeyfululaevich,**  
Head of the Department of Commodity Science and Commodity Expertise,  
Candidate of Economic Sciences, Associate Professor  
Federal State Budgetary Educational Institution of Higher Education  
"Don State Agrarian University"  
p. Persianovsky, Russian Federation.

## INTERNATIONAL FACTORING IN THE RUSSIAN ECONOMY

*Abstract:* The international factoring in Russia is relatively recent. In 2014, only 0.04% of the total volume of foreign trade deliveries were served by Russian factoring companies. On the one hand, it shows a significant untapped market, on the other hand, the question arises: what are the reasons for factoring does not find broad application in the domestic market? The article analyses problems of the implementation of the international factoring operations and discusses their solutions.

*Keywords:* import factoring international factoring, export factoring, the legal base.

Как показывает мировая практика, объем международного факторинга увеличивается с объемом внешнеторгового оборота тех стран, которые эффективно используют возможности международных факторинговых ассоциаций. Международные факторинговые ассоциации выполняют функцию площадок-посредников, не участвующих в торговых сделках, но определяющих правила и предоставляющие условия для их осуществления. Ключевая компетенция международных ассоциаций – реализация двухфакторной модели международного факторинга, при которой один из *Факторов* принимает на себя риск неоплаты товара покупателем, а другой осуществляет финансирование поставщика. Крупнейшими международными факторинговыми ассоциациями являются International Factors Group и Factors Chain International (FCI), объединяющие свыше 2,5 тысяч *Факторов* из 70 стран мира. Factors Chain International – международная факторинговая ассоциация, созданная в 1968 году для объединения независимых факторинговых компаний из разных стран

сцелью развития международной торговли посредством факторинговых операций и связанных с ними услуг. В момент создания FCI факторинг был доступен только в США, Великобритании и некоторых странах Европы, международные факторинговые операции осуществлялись бессистемно, их объем был невелик. Члены-учредители FCI видели потенциал для международного факторинга и объединились для решения двух ключевых задач:

1. Внедрить факторинг в деловой оборот тех стран, где услуга была не доступна.
2. Создать нормативно-правовую основу для международных факторинговых операций, которые позволили бы установить надежный контакт экспортеров и импортеров из разных стран.

Концепция FCI построена на совмещении локального опыта и гибкости подхода. Каждая страна работает по-своему, с учетом местных обычаев делового оборота и культуры, к которым добавляются возможности осуществления международной торговли с использованием факторинга. При этом каждый член FCI при осуществлении международных факторинговых операций использует стандартную схему и обязуется следовать единым для всех стран правилам. К каждому члену FCI предъявляются строгие требования в плане финансовой устойчивости, качества услуг и рыночной активности. Членами FCI могут быть только факторинговые компании и банки. В настоящее время FCI насчитывает 253 члена из 69 стран, формирующих более чем 80% оборота международного факторинга в мире.

В настоящее время, в России, с увеличением объема внешнеторговых сделок, возрастает и количество потенциальных клиентов, чья

внешнеторговая деятельность может обслуживаться факторинговыми компаниями. Доля международного факторинга на российском рынке составляет около 4%, при общем объеме рынка в 1,45 трлн. руб. При этом объем таких операций каждый год увеличивается, порождая спрос на услуги международного факторинга. Этому также способствует развитие международной торговли, в частности внутри СНГ, однако серьезным препятствием является отсутствие информации об услуге для большинства российских компаний. Сегодня актуален прямой экспортный факторинг со странами СНГ, появляется интерес к экспортному двухфакторному факторингу, увеличивается количество запросов от иностранных *Факторов* на покрытие риска российских импортеров.

Главная особенность международного факторинга, заключается в том, что *Фактору* сложно оценить риски компании, находящейся за пределами его юрисдикции, поэтому чаще всего в подобных сделках участвуют два *Фактора*: один со стороны экспортера, другой со стороны импортера. В конечном итоге в процесс вовлечены как минимум четыре участника: поставщик, *экспорт - фактор*, *импорт - фактор* и покупатель. Покупателей может быть несколько, тогда количество заинтересованных сторон увеличивается. Контракт факторинговой сделки должен соответствовать законодательству нескольких стран, что порой бывает крайне проблематично. Взаимодействие между *Факторами* стандартизировано на достаточно высоком уровне благодаря международным профильным ассоциациям International Factors Group (IFG) и Factors Chain International (FCI), а вот локальная законодательная база отдельных стран не всегда дружелюбна к подобным сделкам.

Классическая схема двухфакторного международного факторинга подразумевает тесное сотрудничество четырех участников: поставщика

(экспортера), покупателя (импортера), *экспорт-фактора* и *импорт-фактора* ( рисунок 1). Экспортер поставляет товар импортеру на условиях отсрочки платежа, в свою очередь *экспорт-фактор* финансирует поставщика, а *импорт-фактор* выступает гарантом своевременного и полного платежа импортера. После наступления срока оплаты по договору поставки, покупатель перечисляет денежные средства на счет *импорт-фактора*, *импорт-фактор* переводит платеж импортера *экспорт-фактору*. Если импортер не погашает долг за отгруженный товар, *импорт-фактор* сам производит гарантийный платеж за импортера. Затем *экспорт-фактор* зачисляет поступившие денежные средства на счет экспортера за вычетом комиссий и суммы первого платежа (финансирования).



Рисунок 1 - Схема движения денежных средств от импортера к экспортеру при международном факторинге

То есть, все расчеты осуществляются строго через финансовых агентов, что позволяет регулировать и контролировать выполнение обязательств со стороны всех участников сделки.

Данная схема увеличивает риски *Фактора*, так как финансовому агенту приходится надеяться на добросовестность экспортера, который

после получения выручки сообщит о платеже, осуществит продажу валюты и погасит финансирование. В этой ситуации в более выигрышном положении находятся банковские *Факторы*, так как им проще контролировать все поступления на расчетный счет экспортера, который, как правило, открыт в банке, в котором поставщик обслуживается по факторингу. Что касается небанковских факторинговых компаний – единственным страховым механизмом возврата финансирования выступает договор о безакцептном списании денежных средств с расчетного счета экспортера.

Прежде чем выдать финансирование, *Фактор* проверяет бизнес покупателя и устанавливает на него лимит, в рамках которого готов взять на себя финансовые риски. Если покупатель находится в пределах России, *Фактор* может выполнить проверку, не прибегая к посторонней помощи. Но если покупатель пребывает в другом государстве, самостоятельно получить нужную информацию в короткие сроки крайне затруднительно, поэтому лимит устанавливается с помощью *Факторов* в стране покупателя. Кроме того, невозможно заниматься международным факторингом, не обладая развитой инфраструктурой, имеющейся в наличии далеко не у всех *Факторов*. Собственно, поэтому конкуренция на рынке международного факторинга не столь высока, как на внутреннем рынке.

Проблемы международного факторинга заключаются не только в трудностях, связанных с проверкой платежеспособности, но и в коллизиях законодательной базы.

В целом можно выделить две глобальные группы вопросов, препятствующих развитию международного факторинга в России.

1. Отсутствие законодательной базы для факторинговых операций. В российском законодательстве не существует термина

«факторинг». В итоге, на законодательном уровне не раскрыта масса нюансов, связанных с особенностями проведения факторинговых операций: процедура уведомления дебиторов об уступке денежных требований, механизм уступки, гарантии прав и обязательства участников сделки. Отсюда и разночтения в понимании данной услуги, что приводит к несхожим судебным решениям в спорных вопросах при одинаковых исходных ситуациях.

2. Жесткое валютное законодательство России в части требований о своевременной и полной репатриации валютной выручки резидентами, а также открытию паспортов сделок по внешнеторговым контрактам. Все это не позволяет проводить полноценные международные факторинговые сделки по стандартам, принятым во всем мире, более того, несет серьезные препятствия для проведения экспортных сделок.

По мнению большинства участников рынка, для развития факторинговой индустрии сейчас более важно общее усовершенствование законодательства страны. А оно пока никак не стимулирует развитие факторинга и зачастую делает его гораздо более рискованным, чем это могло бы быть. Позитивное влияние на развитие могли бы оказать и те изменения в законодательстве, которые не имеют прямого отношения к договорам уступки прав денежного требования, и те, что непосредственно регулируют налогообложение участников, валютное поведение и т.д. В будущем для специализированных компаний может быть создан регулирующий орган, занимающийся, в частности, выдачей лицензий.

Эти причины во многом объясняют тот факт, что на отечественном рынке импортный факторинг растет быстрее экспортного. В настоящее время на долю экспортного факторинга приходится лишь 1 873,58 млн. руб., в то время как на долю импортного факторинга – 7 707,18 млн. руб. Более

того, 90% операций экспортного факторинга реализуются по однофакторной модели, то есть без участия иностранного *Фактора*, а импортный факторинг, реализуется по двухфакторной модели с использованием инфраструктуры международных факторинговых ассоциаций.

В заключении стоит подчеркнуть, что международный факторинг способен повысить конкурентоспособность отечественных товаров, наладить взаимовыгодные партнерские отношения с иностранными контрагентами, диверсифицировать российскую экономику. Эти качества особенно актуальны и востребованы сегодня, когда Россия вступила в систему открытой международной торговли с ее устоявшимися правилами и стандартами, поэтому целесообразно сформировать базу необходимую для эффективного развития рынка международного факторинга.

#### **Список использованной литературы:**

1. *Подлеснова А.Ю.* Особенности и проблемы развития международного факторинга в России // Российское предпринимательство. — 2016. — № 09 (207). — с. 15-20.
2. [http://www.ved.gov.ru/rus\\_export/factoring/factoring\\_types/](http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/factoring_types/) - Министерство экономического развития РФ. Портал Внешнеэкономической информации [Электронный ресурс]
3. <http://marketing.rbc.ru/research/562949989633307.shtml> - Исследования рынков. Российский рынок факторинга итоги 2013 года, прогнозы 2011 г. NeoAnalytic. Москва -2013 [Электронный ресурс]

***Дата поступления в редакцию: 05.12.2019 г.***  
***Опубликовано: 12.12.2019 г.***

**© Академия педагогических идей «Новация», электронный журнал, 2019**  
**© Насиров Ю.З., 2019**