

Банковское финансирование ВЭД: проблемы и перспективы

*Лигус Анастасия Сергеевна,
студент магистратуры 2 курса ГОУ ВПО «Владивостокский государствен-
ный университет экономики и сервиса» (ВГУЭС); E-mail:
nastenafromvl@mail.ru; тел.: +79644475857*

*Корень Андрей Владимирович
К.э.н. ГОУ ВПО «Владивостокский государственный университет экономи-
ки и сервиса» (ВГУЭС); E-mail: andrey.koren3@mail.ru
Тел.: +79089745522*

Bank financing of international trade: problems and prospects

*Ligus Anastasia Sergeevna,
A second-year graduate student of the SEI of HPE "Vladivostok State University of
Economics and Services" (VSUES); E-mail: nastenafromvl@mail.ru; phone num-
ber: +79644475857*

*Koren Andrey Vladimirovich
Ph.D. for Economics of the SEI of HPE "Vladivostok State University of Econom-
ics and Services" (VSUES); E-mail: andrey.koren3@mail.ru
number: +79089745522*

Аннотация

Конкурентные и финансовые ограничения в развитии бизнеса российских предприятий, в частности занимающихся внешнеэкономической деятельностью (ВЭД), формируют устойчивый спрос к освоению банками и специализированными финансовыми организациями нестандартных инструментов финансирования: факторинга, форфейтинга, аккредитивов, векселей. Факторинг и форфейтинг, как инструменты финансирования внешнеэкономических сделок, хотя и имеют потенциал к более широкому применению на российском рынке, в настоящее время значительно зависят от специфики российского законодательства и ряда других причин. Основными причинами недостаточного развития обоих инструментов в России являются сравнительно высокая стоимость услуг, неполная и противоречивая нормативная база (в том числе, бухгалтерский учет), отсутствие удобных программных продуктов и недостаточная финансовая квалификация как сотрудников банков и специализированных компаний, так и клиентов.

Эти особенности вынуждают большинство российских банков использовать более привычные и технически простые инструменты, такие как банковский кредит и аккредитив.

Ключевые слова: банки, финансирование ВЭД, факторинг, форфейтинг, финансовые инструменты, специализированные финансовые организации.

Abstract

Competitive and financial constraints in the development of business of Russian enterprises, in particular those engaged in foreign economic activity (FEA), form a steady demand banks and specialized financial organizations develop non-standard financing instruments, like, factoring, forfeiting, letters of credit and bills. Factoring and forfeiting, as instruments of foreign trade transactions financing, although have the potential for wider application in the Russian market, now highly depend on the specifics of Russian legislation and a number of other reasons. The main reasons of insufficient development of both financial instruments in Russia are relatively high cost of the service, incomplete and conflicted legal framework, lack of proper software as well as underqualification of both banks and specialized financing companies staff and their clients.

These features make most Russian banks use more familiar and technically simple tools, such as bank loans and letters of credit.

Key words: banks, FEA financing, factoring, forfeiting, financial instruments, specialized financing companies.

В современной мировой экономике, характеризующейся усилением международного разделения труда, развитием международных отношений и торгово-экономического сотрудничества, эффективное функционирование российских предприятий невозможно без их присоединения к международному экономическому пространству. В то же время, выход на внешний рынок – достаточно непростой процесс, требующий решения ряда задач. Как правило, организации, желающие вести внешнеэкономическую деятельность (ВЭД) сталкиваются с такими задачами, как минимизация рисков, разработка конкурентных преимуществ, уменьшение расходов, рационализация ресурсов и так далее. Но наиболее острой проблемой, препятствующей выходу на международный рынок, является финансовое обеспечение деятельности организаций. В настоящее время финансирование ВЭД предоставляется в основном финансово-кредитными институтами или при их опосредованном участии. По мере развития и усложнения форм ВЭД, коммерческое финансирование становится все более актуальным как в России, так и за рубежом.

Помимо привычного банковского кредита и аккредитива набирают обороты нестандартные инструменты финансирования, такие как лизинг, факторинг, форфейтинг и векселя. Анализ рынка в 2017 году показал, что несмотря на доминирование банковского кредитования (более 80%), существует тенденция роста финансирования посредством иных инструментов, в частности, факторинга и лизинга (рис. 1).

Одной из причин обозначенной тенденции стало и заметное сокращение рынка банковского кредитования, вызванное слабым ростом экономики и дефицитом качественных заемщиков, в частности, представителей малого и среднего бизнеса (МСБ) [1]. Говоря о структуре предприятий крупного бизнеса и МСБ, также стоит отметить перевод части предприятий МСБ в разряд крупного бизнеса, что сказалось на более позитивных показателях кредитования крупного бизнеса. Драйвером восстановления положительной тенден-

ции банковского кредитования МСБ станет усиление государственной поддержки сектора [2].

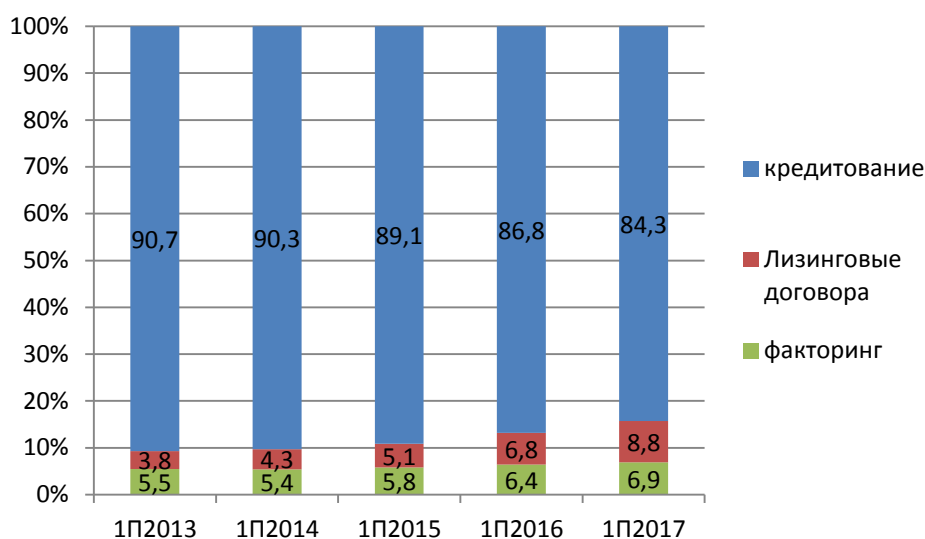


Рисунок 1 - Доля банковского кредита, лизинга и факторинга в структуре финансирования

В то же время, хозяйствующие субъекты самостоятельно отдают предпочтение отличным от банковского кредита инструментам финансирования, стараясь максимизировать оборачиваемость деятельности при одновременном сокращении издержек. Однако, не все инструменты получили такое же распространение, как банковский кредит. Кроме того, услуги финансирования активно предоставляют небанковские финансовые организации.

Одним из таких инструментов стал факторинг. Представляя собой комплекс услуг, в том числе финансирования, под уступку дебиторской задолженности, факторинг прочно закрепился на финансовом рынке Великобритании, США, Австралии и многих странах Европы и Азии. В России факторинг появился около 20 лет назад, но начал развиваться после кризиса 2008 года [3]. Согласно отчета Ассоциации факторинговых компаний (АФК) – профессионального объединения участников рынка факторинга в России – на 1 января 2018 года услуги факторинга предоставляют 59 организаций. В ежегодном анкетировании приняли участие 29 организаций, из которых: 15 – банки, 11 – специализированные факторинговые организации, 3 – объединение банка и организации. Но несмотря на количественный перевес банков, специализированные компании являются важными участниками рынка. Занимая 68% рынка, в пятерке лидеров на 2018 год продолжают держаться «ВТБ факторинг» (компания), «Альфа-Банк» (банк), «Группа Промсвязьбанка» (компания, банк), «ГПБ-Факторинг» (компания), «Сбербанк Факторинг» (компания). По итогам 2017 года факторинговый портфель увеличился на 41% и составил около 460 млрд.руб.¹ За отчетный год факторами было привлечено

¹ Показатели рынка факторинга (в том числе портфель, количество клиентов, отраслевая структура) не являются полностью объективными, так как статистические данные составляются на основании показателей компаний, принявших участие в опроса АФК. Ежегодно число респондентов меняется.

1790 клиентов по сравнению с 1634 клиентами в 2016 году. В то же время, факторы привлекли 3000 новых дебиторов, что на 78 организаций меньше, чем в 2016 году, и потеряли 3194 активных дебиторов (рис. 2) [4, 5].

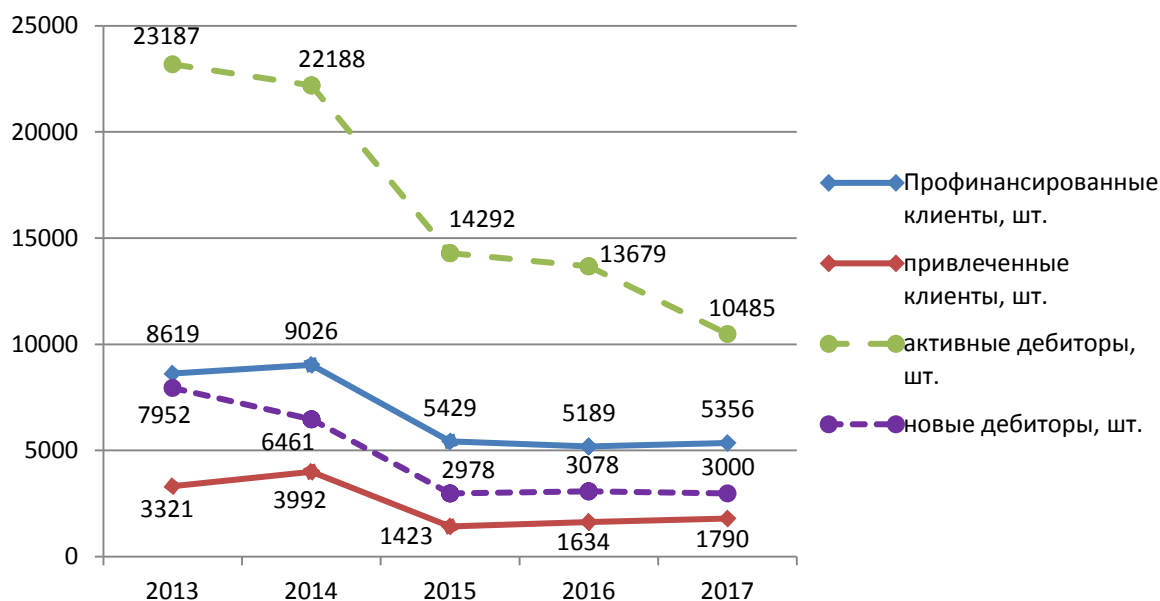


Рисунок 2 – Динамика клиентской базы и дебиторов факторов

Анализ предложений факторов – специализированных компаний и банков - показал, что оба игрока предоставляют услуги по одинаковой стоимости, поэтому различия больше носят субъективный характер и зависят от потребностей заемщика (табл.1) [6].

Таблица 1 – Различия в работе специализированных компаний и банков, предоставляющих услуги факторинга

Критерий сравнения	Банк	Специализированная компания
Анализ клиента	Делает упор на анализ поставщика (доминирует банковский риск-менеджмент)	Делает упор на анализ покупателя (изучается надежность и платежеспособность плательщика)
Содержание услуги	Доминирует факторинг с регрессом (поставщик несет риск неплатежа), услуга ограничивается финансированием	Оказывает комплекс услуг, включая финансирование, защиту от потери выручки, работу с дебиторами и т.д.
Скорость предоставления услуги	Требует больше времени на обработку документов, установление лимитов и резервов на возможные потери	В силу узкой специализации более оперативно осуществляет проверку и подтверждают сделку

Ориентация на клиента	Оказывает широкий спектр услуг, в результате чего не может обеспечить индивидуальный подход к клиентам по сделкам факторинга. Не все банки перешли на электронный документооборот	Может предложить больше решений для конкретного клиента или сделки. Большинство компаний перешли на электронный документооборот
-----------------------	---	---

Форфейтинг также представляет собой покупку долга, но, в отличие от факторинга, без права регресса в случае неуплаты. Также получив распространение в Великобритании, Индии, Италии и ряде европейских стран, в России форфейтинговые операции практически не встречаются, а российский рынок форфейтинга продолжает оставаться на начальном этапе развития. Факторинг и форфейтинг имеют схожие схемы, но в то же время существует ряд отличий между двумя инструментами (табл. 2).

Таблица 2 – Факторинг и форфейтинг: сходства и различия

Критерий	Факторинг	Форфейтинг
Сроки финансирования	Среднесрочный характер: до 180 дней	Долгосрочный характер: до нескольких лет
Перепродажа активов	Не предусмотрена	Возможна продажа активов (векселей) третьим лицам
Состав услуги	Финансирование, комплекс бухгалтерских и консультационных услуг	Финансирование
Сумма финансирования	Может быть ограничена возможностями фактора	Возможно образование банковских синдикатов (объединение форфейтеров)
Формы сделок	Импортные, экспортные, внутренние	Преимущественно внешнеторговые – экспортные
Риски	Фактор несет часть рисков, выплачивая до 90% суммы сделки	Форфейтер полностью берет риски клиента, выплачивая 100% суммы сделки
Поручительство	Не нужно	Необходимо обеспечение в форме гарантии третьего лица

Из таблицы видно, что оба инструмента имеют как плюсы, так и минусы. Однако, сравнительный анализ факторинга и форфейтинга, а также состояние рынка форфейтинга наглядно демонстрируют предпочтение факторинга как механизма финансирования. Основной причиной является возможность применения факторинга и для внутренней торговли, где значительно проще получить информацию о контрагентах [7].

Лизинг как инструмент финансирования деятельности представляет собой долгосрочную аренду оборудования и транспорта с возможностью вы-

купа актива по окончании срока договора. При этом, лизингополучатель получает возможность приобретать оборудование без накопления капитала, налоговые преференции и возможность применения ускоренной амортизации. Из определения видно, что данный инструмент ограничен спецификой деятельности потенциального клиента. В то же время, на начало 2018 года лизинговую деятельность осуществляют 374 организации, из них: 65 компаний, созданных при банках [8, 9, 10]. Таким образом, услуги лизинга получили большее распространение, чем факторинг и форфейтинг.

Выбирая источник финансирования, потенциальные клиенты анализируют предлагаемые инструменты по разным критериям. Наиболее значимые представлены в таблице 3 [11, 12, 13, 14].

Таблица 3 – Сравнение инструментов финансирования

Критерий сравнения	Кредит	Факторинг	Форфейтинг	Лизинг
Цель применения	Пополнение оборотных средств с целевым назначением	Финансирование дебиторской задолженности	Финансирование дебиторской задолженности	Модернизация и развитие мощностей; целевое назначение
Форма сделок	Импортные, экспортные, внутренние	Импортные, экспортные, внутренние	Преимущественно внешнеторговые – экспортные. преимущественно, крупногабаритная техника	Импортные, экспортные, внутренние. преимущественно, оборудование, техника и автотранспорт
Срок финансирования	Кратко- и долгосрочное	Краткосрочное: до 180 дней	Долгосрочное: до нескольких лет	Средне- и долгосрочное: от 180 до нескольких лет
Размер финансирования	Зависит от целевого назначения и оговаривается в договоре	Зависит от объема продаж заемщика. Ограничен возможностями фактора	Может достигать нескольких сотен миллионов долларов благодаря синдированию форфейтеров	Не ограничен и может меняться
Стоимость услуги	Зависит от суммы и срока погашения. В среднем, 12%	Зависит преимущественно от срока действия экспортного контракта. В среднем, 14%	Зависит преимущественно от срока действия экспортного контракта. В среднем, 15%	Зависит от стоимости объекта, срока эксплуатации и аванса. В среднем, 14%
Срок поступления финансирования	В оговоренный в договоре день	В день поставки товара	В день поставки товара	Обозначенное оборудование поступает в оговоренные в договоре сроки
Обеспечение	Необходим	Не нужно	Необходимо обес-	Обеспечением

			печение в форме гарантии третьего лица	является предмет лизинга
Дополнительные услуги	Отсутствуют	Управление дебиторской задолженностью, страхование	Отсутствуют	Отсутствуют

Распространение таких инструментов финансирования, как факторинг и форфейтинг имеет потенциал в России, поскольку, с одной стороны, способствуют развитию российских внешнеэкономических операций, вхождению России в международное финансовое и торговое пространство, с другой стороны, способствуют повышению оборачиваемости активов хозяйствующих субъектов и эффективности деятельности в целом. Тем не менее, существует ряд объективных причин, препятствующих широкому распространению услуг факторинга и форфейтинга как банковских операций:

- Особенности валютного законодательства. Статья 19 Федерального закона № 173-ФЗ от 10.12.2003 требует поступления иностранной валюты (либо возврат уплаченного аванса) непосредственно от нерезидента, в то время как факторинг и форфейтинг предполагают поступление средств от банка. Также существуют противоречия в налоговом законодательстве, в частности, по определению налогооблагаемой базы.

- Многие банки, в том числе региональные, не хотят брать на себя многочисленные риски, перекладываемые на них с клиента. Наиболее значимыми являются кредитные, валютные, процентные и ликвидные риски.

- Высокая стоимость услуг. Спад в экономике, а также колебания ключевой ставки Банка России

- Отсутствие единой базы данных дебиторов, в том числе, финансовой отчетности и кредитных историй.

- Отсутствие в нормативных документах как таковых понятий «факторинг», «договор факторинга», обязанности сторон и схем проведения операций. Аналогично необходимо ввести понятия касательно форфейтинга.

Несмотря на то, что в России лизинг является одним из основных инструментов финансирования основных фондов, рынок лизинга имеет потенциал роста. На данный момент препятствовать развитию лизинга могут:

- Напряженная экономическая и политическая обстановка, а также санкции иностранных государств, являющихся основными импортерами оборудования;

- Пробелы в законодательстве о лизинговой деятельности и отсутствие стандартов лизинговой деятельности;

- Недостаточная государственная поддержка МСБ, в том числе, отсутствие целевых программ развития лизинга как инструмента обновления материально-технической базы субъектов и отсутствие льгот для субъектов лизинговых сделок [15].

Литература

- 1 Прогноз развития банковского сектора в 2018 году: кризис бизнес-модели // АО «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. URL: https://raexpert.ru/researches/banks/prognoz_2018
- 2 На смену кредитованию малого бизнеса приходит факторинг // сайт ООО «Р.Е.Факторинг» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roseurofactoring.ru/news/19/>
- 3 История факторинга в России // Информационный портал «FACTORINGS.RU» [Электронный ресурс]. URL: http://www.factorings.ru/static/factoring_history_rf/
- 4 Информационный обзор рынка факторинга // сайт Ассоциации факторинговых компаний [Электронный ресурс]. URL: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2018/02/AFC-Y2017_open.pdf
- 5 Структура рынка по типам факторинга и структура сделок // АО «Эксперт РА». [Электронный ресурс]. URL: https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2017/part2
- 6 Не место красит факторинг // Факторинг и финансовая логистика [Электронный ресурс]. URL: <http://ifactoring.ru/tips/ne-mesto-krasit-factoring/>
- 7 Вицко Е.А. Развитие факторинговых и форфейтинговых операций для повышения эффективности экономики и предпринимательской деятельности в России // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент» - 2015. - № 1. – С. 9 – 17
- 8 Пасько А.В., Корень А.В. Текущий банковский надзор: международные тенденции развития и пути совершенствования в России // Экономика и социум. - 2013. - № 4-2 (9). - С. 403-409.
- 9 Лизинговые компании России // Информационный портал «All-Leasing.Ru» [Электронный ресурс]. URL: http://www.all-leasing.ru/lizingovye-kompanii/orlovskaya-oblast/?filter_region_name=orlovskayaoblast%3Ffilter_name%3D&sortorder1=ASC&PAGEN_2=19
- 10 Лизинг как метод кредитования внешнеэкономической деятельности // Экономика БГЭУ – Блог [Электронный ресурс]. URL: <http://www.economy-web.org/?p=28>
- 11 Отличие факторинга от других видов финансирования // сайт компании Р.Е.факторинг [Электронный ресурс]. URL: <http://www.roseurofactoring.ru/difference/>
- 12 Форфейтинг в системе международного нетрадиционного кредитования // портал «Studwood.ru» [Электронный ресурс]. URL: https://studwood.ru/916524/ekonomika/forfeiting_sisteme_mezhdunarodnogo_netraditsionnogo_kreditovaniya
- 13 Преимущества факторинга // Информационный портал «FACTORINGS.RU» [Электронный ресурс]. URL: http://www.factorings.ru/static/benefits_of_factoring/
- 14 Лизинг как источник финансирования деятельности предприятия // портал «Studme.ru» [Электронный ресурс]. URL: https://studme.org/1773081710173/finansy/lizing_kak_istochnik_finansirovaniya_deyatelnosti_predpriyatiya

15 Берегатнова Е.В. Рынок лизинга РФ: состояние, перспективы // Национальный исследовательский университет Высшая Школа Экономики [Электронный ресурс]. URL: <https://dcenter.hse.ru/data/2017/01/13/1115379811/%D0%A0%D1%8B%D0%BD%D0%BE%D0%BA%20%D0%BB%D0%B8%D0%B7%D0%B8%D0%BD%D0%B3%D0%B0%20%D0%A0%D0%A4%202016.pdf>