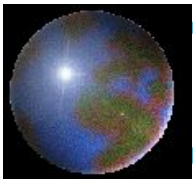


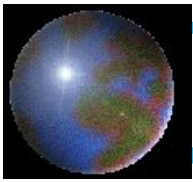
Лекция 10.

*Финансирование экспорта:
факторинг,
форфейтинг,
ЛИЗИНГ*



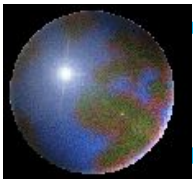
Финансирование экспорта

- Экспортная продажа товаров в кредит – это правило.
- Проблема нехватки наличности/оборотного капитала для Экспортера в случае отсрочки платежа.
- Финансирование экспорта – термин, используемый для описания различных способов получения экспортером наличных от финансовой организации до получения платежа от импортера.



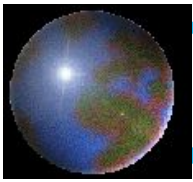
Виды финансирования экспорта

- **Краткосрочное** (финансирование оборотного капитала, до 1 года),
- **среднесрочное** (1-5 лет),
- **долгосрочное** (свыше 5 лет).
- «Нетрадиционные» методы краткосрочного, среднесрочного и долгосрочного финансирования: **факторинг, форфейтинг и лизинг.**



Факторинг: определение

- **ФАКТОРИНГ** – это финансирование Поставщиков товаров и услуг под уступку их дебиторской задолженности Фактору.
- **Фактор** – это **финансовый агент**. Как правило, это - либо специализированная факторинговая компания, либо факторинговый отдел банка (российская специфика).



Факторинговый контракт

- Контракт, заключенный между одной стороной (**Поставщиком**) и другой стороной (**Финансовым агентом**), в соответствии с которым:
- Поставщик уступает финансовому агенту денежные требования (инвойсы), вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между Поставщиком и его Покупателями (должниками).

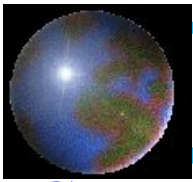
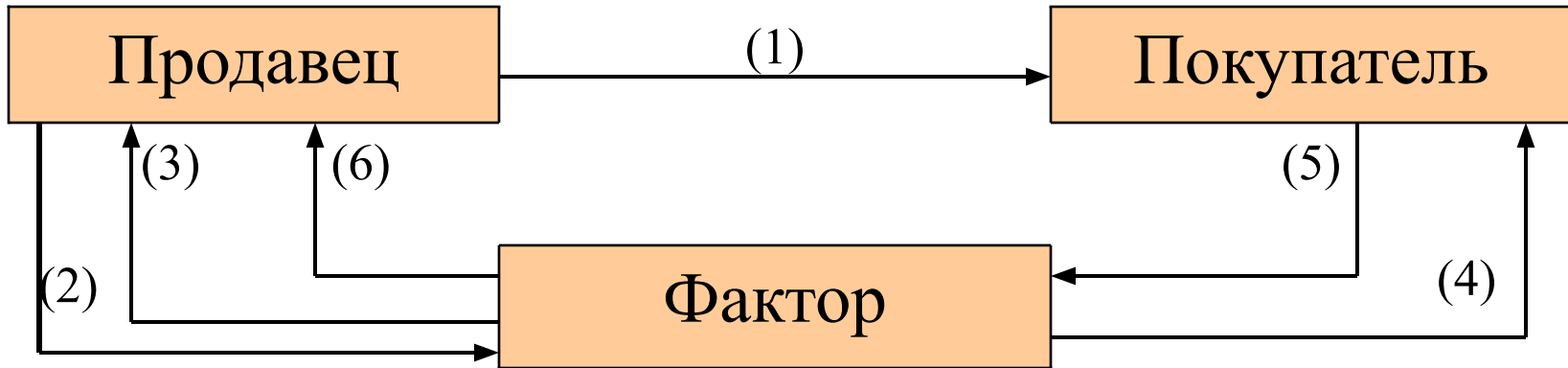
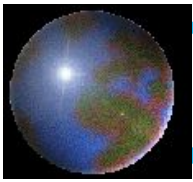


Схема осуществления факторинговой операции

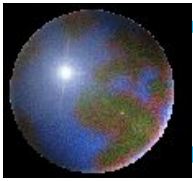


- (1) Поставка товара Продавцом Покупателю по контракту
- (2) Уступка дебиторской задолженности по данной поставке Продавца – фактору. Используемые документы – счета-фактуры.
- (3) Финансирование Продавца в размере до 80-90% суммы поставки (сумма счета-фактуры).
- (4) Взимание фактором задолженности с Покупателя и принятие на себя риска неплатежа в случае неплатежеспособности Покупателя.
- (5) Оплата Покупателем стоимости поставки (по выставленному счету-фактуре)
- (6) Перевод фактором оставшейся суммы задолженности (10-20%) Продавцу, за вычетом комиссии/вознаграждения фактора.



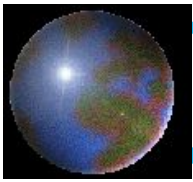
Функции финансового агента

- Финансовый агент выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:
 - финансирование Поставщика, включая заем и предварительный платеж;
 - ведение учета (бухгалтерских книг) по причитающимся суммам;
 - предъявление к оплате денежных требований;
 - защита от неплатежеспособности должников.



Преимущества факторинга

- Предоставление услуг «в пакете».
- Беззалоговое кредитование.



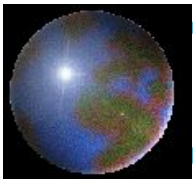
Виды факторинга

Внутренний факторинг
Международный
факторинг

Прямой факторинг
Косвенный факторинг

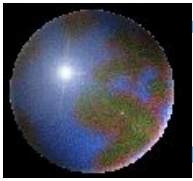
Открытый факторинг
Закрытый факторинг

С регрессом к экспортеру
Без регресса к экспортеру



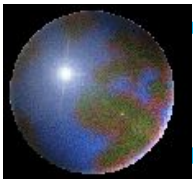
Внутренний и международный факторинг

- **Внутренний факторинг** – все субъекты сделки находятся в одной стране.
- **Международный факторинг**: Продавец-экспортер, Покупатель-импортер.
- 2005 г.: мировой оборот факторинговых услуг – 1 016 547 млн. евро, в т.ч.:
 - Внутренний факторинг – 91,5%;
 - Международный факторинг – 8,5%.



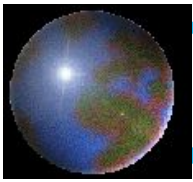
Данные по России

- Факторинг начал развиваться со второй половины 1990-х гг.
- Динамика оборотов факторинговых сделок:
 - 2002 г.: 168 млн. евро;
 - 2003 г.: 485 млн. евро;
 - 2004 г.: 1130 млн. евро;
 - 2005 г.: 2540 млн. евро.



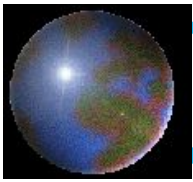
Данные по России на 2005 г.

- Количество факторинговых компаний: 15.
- Внутренний факторинг: 2500 млн. евро.
- Международный факторинг: 40 млн. евро (1,6% от всего оборота).
- В России наблюдается та же тенденция, что происходит и во всем мире: международный факторинг растет темпами, превышающими темпы роста внутреннего факторинга.

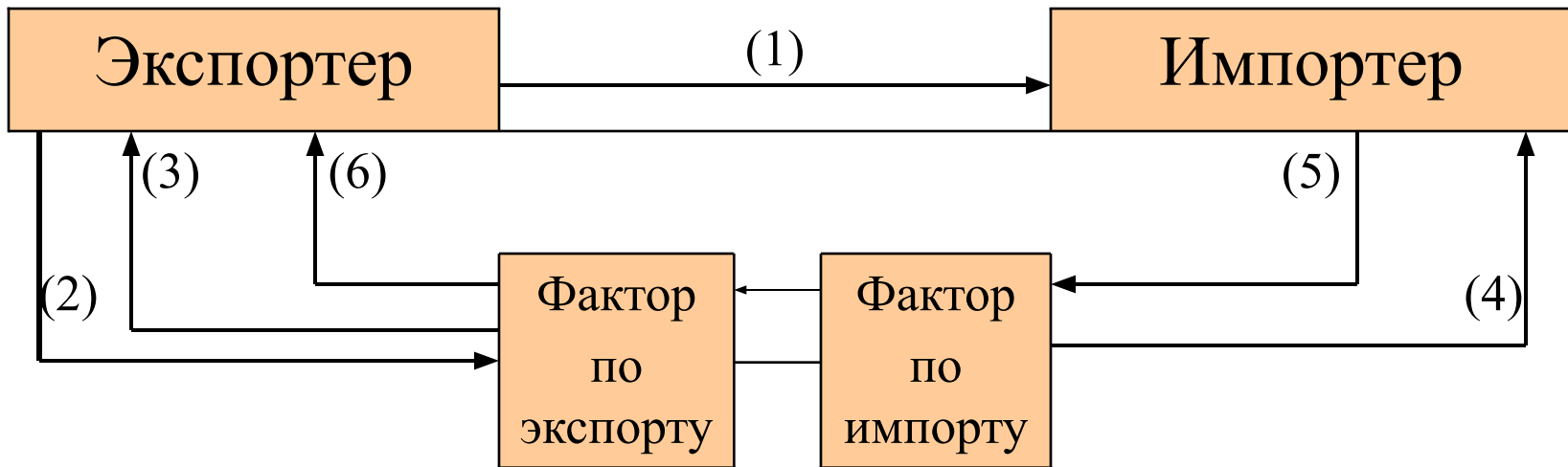


Прямой и косвенный факторинг

- **Прямой факторинг:** один фактор - фактор по экспорту в стране экспортера (продавца), с которым экспортер заключает соглашение о факторинге.
- Используется:
 - экспортер и импортер географически близки;
 - при сделках с проверенными покупателями, которые показали себя как аккуратные плательщики.
- **Косвенный факторинг:** два фактора - фактор по экспорту и фактор по импорту в стране импортера (Покупателя).



Косвенный факторинг

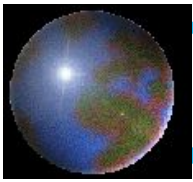


Иностранный покупатель совершает платеж фактору по импорту в своей стране.

Фактор по импорту платит фактору по экспорту в стране продавца, а последний предоставляет обусловленные суммы экспортеру.

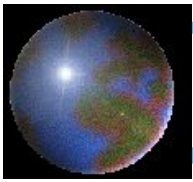
Между экспортером и фактором по импорту не существует договорных отношений.

Факторы по импорту помогают факторам по экспорту получать информацию о существующем или потенциальном дебиторе в своей стране, обеспечивать страхование риска неплатежа иностранного дебитора, взимать дебиторские задолженности и т.д.



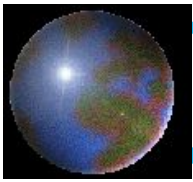
Международные факторинговые ассоциации и группы

- **В целях взаимодействия** факторинговые компании из разных стран заключают межфакторные соглашения или вступают в международные факторинговые ассоциации и группы.
- Крупнейшие международные факторинговые группы:
 - Factors Chain International: www.factors-chain.com;
 - International Factors Group: www.ifgroup.com.



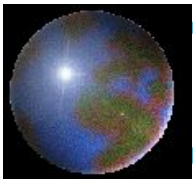
Factors Chain International

- FCI – глобальная сеть ведущих факторинговых компаний, чья общая цель состоит в том, чтобы облегчать международную торговлю через предоставление факторинговых и сопутствующих услуг.
- Основана в 1968 г., штаб квартира – Амстердам.
- В 2006 г. в FCI входило 212 факторов из 61 страны, на которые приходилось более 50% мирового оборота факторинговых сделок.



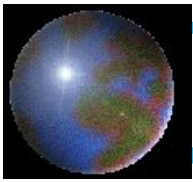
Членство в FCI

- Членство в FCI позволит осуществлять операции банка по экспортному факторингу в соответствии с высокими международными стандартами.
- **Члены FCA из России:**
 - Национальная факторинговая компания:
<http://www.factoring.ru>.
 - Промсвязьбанк: <http://www.psbank.ru>.



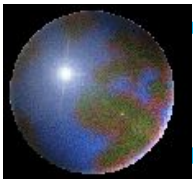
Факторинг с регрессом к экспортеру

- Термин связаны с риском неплатежа со стороны Покупателя.
- **Факторинг с регрессом**: риск неплатежа в отношении дебиторских задолженностей (переданных фактору), остается на Экспортере.
- В случае неплатежа со стороны покупателя **фактор вправе потребовать компенсации от экспортера.**



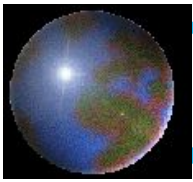
Факторинг без регресса к экспортеру (на безоборотной основе)

- **Фактор несет все риски неплатежа со стороны Покупателя** и не имеет права на возмещение убытков со стороны экспортера в случае, если покупатель не выполняет своего обязательства по платежу.



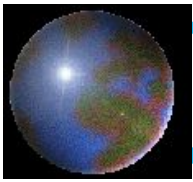
Открытый факторинг

- Экспортер **указывает на своих счетах**, что **дебиторская задолженность** по данному счету полностью **переуступлена фактору**, который является единственным законным получателем платежа, с указанием платежных реквизитов фактора.
- Экспортер обычно посылает своему импортеру специальное письмо, в котором уведомляет его о переуступке всех дебиторских задолженностей фактору.



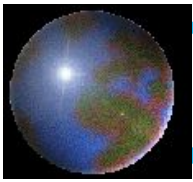
Закрытый факторинг

- Соглашение между поставщиком и фактором не подлежит огласке для покупателя до тех пор, пока покупатель не нарушит условия контракта, необоснованно отказавшись платить. В этом случае поставщик уполномочивает фактора уведомить покупателя о факте переуступки.



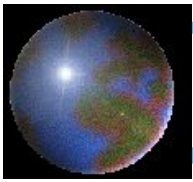
Стоимость факторинга

- Структура вознаграждения за оказание факторинговых услуг (международная практика) – 3 компонента:
 - **Плата за обслуживание** (бухгалтерия, инкассирование долга и другие услуги): процент от суммы счета-фактуры, обычно в пределах 0,5–3% от суммы переуступленных счетов.
 - **Фиксированный процент** от оборота поставщика. Эта доля факторинговой комиссии зависит от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка и находится в пределах – 0,5–5% от оборота.
 - **Стоимость кредитных ресурсов**, необходимых для финансирования поставщика, – процент за пользование кредитом (выше рыночной ставки по кредитам соответствующей срочности на 2–3%).



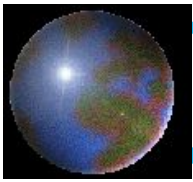
Фиксированный процент

- Большая часть этой доли комиссии представляет собой оплату оказываемых фактором услуг, а именно:
 - контроль за своевременной выплатой финансирования;
 - контроль за своевременной оплатой товаров дебиторами;
 - работа с дебиторами при задержках платежей;
 - учет текущего состояния дебиторской задолженности и представление поставщику соответствующих отчетов.
- Фиксированный процент от оборота поставщика включает в себя премию за принятые на себя фактором риски:
 - ликвидный – риск несвоевременной оплаты поставок;
 - кредитный – риск неплатежеспособности дебиторов;
 - процентный – риск резкого изменения стоимости кредитных ресурсов.
- Если фактор считает кредитоспособность данного покупателя хорошей, то в факторинговую комиссию будет включен очень незначительный процент для покрытия риска «плохих» долгов.



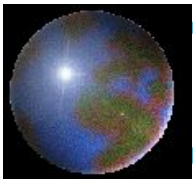
Российская специфика факторинга

- Стоимость факторинга в России остается очень высокой, что является основным сдерживающим фактором для его широкого использования.
- В 2003 г. реальная стоимость факторингового обслуживания составляла 28-29% годовых, в 2005 г. она снизилась до 20-24%.
- Для сравнения: стоимость кредитных ресурсов составляет 16-18% при кредитовании в коммерческом банке и 12-14% при кредитовании в государственном.



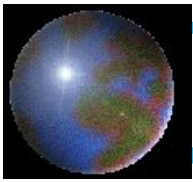
Правовая основа факторинговых сделок

- Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», Оттава, 1988. (Россия пока не входит).
- Гражданский Кодекс РФ. Ч.II. (ред. 27.07.2006). Глава 43 (Финансирование под уступку денежного требования).



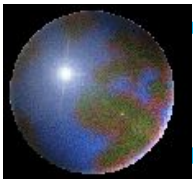
Отмена лицензирования факторинговой деятельности

- **14 апреля 2006 г.** Госдума приняла в первом чтении поправки в ГК, которые отменяют исключительное право банков на осуществление факторинговых операций.
- В соответствии с ГК РФ, договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.
- В то же время в законе «О лицензировании отдельных видов деятельности» не содержится каких-либо требований к лицензированию факторинговой деятельности. Законопроект снимает противоречие между ГК РФ и законом «О лицензировании», которое порождает неясность в толковании закона и, как следствие, противоречивость правоприменительной практики.
- **(Ситуация на декабрь 2006 г.)**



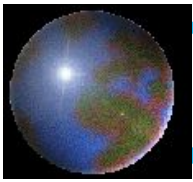
Источники: журнал «Эксперт»

- **Российский рынок факторинга в первом полугодии 2006 года**
http://www.raexpert.ru/researches/credit_org/factoring_1//
- **Рейтинг крупнейших Факторов**
<http://www.raexpert.ru/ratings/factoring/>



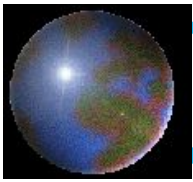
Добавление

- **Низкое вовлечение российских Факторов в международный факторинг** связано не только с ненасыщенным внутренним спросом и соответственно с большой емкостью внутреннего рынка, но также с существующими законодательными проблемами. "На сегодняшний день наше валютное законодательство не позволяет Факторам заниматься международным факторингом. На российском рынке при проведении операции, которую называют "международным факторингом", **не производится уступка требований к иностранному дебитору**. Данный псевдофакторинг проводится банками путем предоставления кредита, обеспеченного правом безакцептного списания экспортной выручки с валютного счета клиента. Это обычная кредитная операция, которая продается по завышенной ставке. Данная ситуация также может подорвать доверие потенциальных клиентов к факторингу", — считает Алексей Бородулин.
- **Проблема развития импортного факторинга** также заключается в том, что большая часть импортеров в России — посредники, что исключает возможность работы с ними как с дебиторами. Экспортный факторинг имеет больше перспектив, хотя во многом его будущее зависит от структуры российского экспорта, если она будет по преимуществу сырьевая, то объемы будут не столь большими.
- Эрик Тиммерманс, глава IF-Group, убежден, что у России есть огромный потенциал в отношении международной торговли с использованием факторинговых схем. "Доля импортного факторинга будет расти, стимулируемая рыночной активностью крупных российских игроков и увеличением количества более мелких независимых компаний, специализирующихся на импорте и нашедших свою нишу в работе с крупными торгово-производственными сетями или розничными магазинами международных брэндов. Доля экспортного факторинга будет также увеличиваться, по мере того как малые и средние предприятия начнут развивать международный бизнес. Учитывая то, что **Российское Правительство намерено всерьез поддерживать рост малых и средних предприятий**, экспортный факторинг может стать отличным инструментом для достижения этой цели", — говорит он.



Форфейтинг

- **Форфейтинг** – это метод обеспечения среднесрочного (в течение нескольких лет) финансирования.
- **Особенности форфейтинга:**
 - Крупные сделки на поставку оборудования;
 - Объем сделки: от 100 тыс.долл. до 1,5 млн.ф.ст.;
 - Срок сделки: от 180 дней до 10 лет.
- **Сущность сделки:** покупка долга, выраженного в оборотном документе (переводной вексель или простой вексель) у кредитора (экспортера) на безоборотной основе, (без права регресса к экспортеру) лишь на условии предоставления обеспечения третьим лицом.



Пример форфейтинговой сделки

- **Объем сделки:** 1176,4 тыс. ф.ст. (более 1 млн. ф. ст.).
- **Условия платежа:**
 - Аванс – 15%, т.е. 176,4 тыс.ф.ст.;
 - Рассрочка платежа – 85%, т.е. 1 млн.ф.ст. на 5 лет.
 - Оплата 10 простыми векселями по 100 тыс.ф.ст.; каждый, с интервалом оплаты по 6 месяцев.
- **Что нужно экспортеру:** получить наличные как можно скорее после поставки товара.

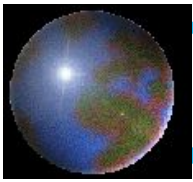
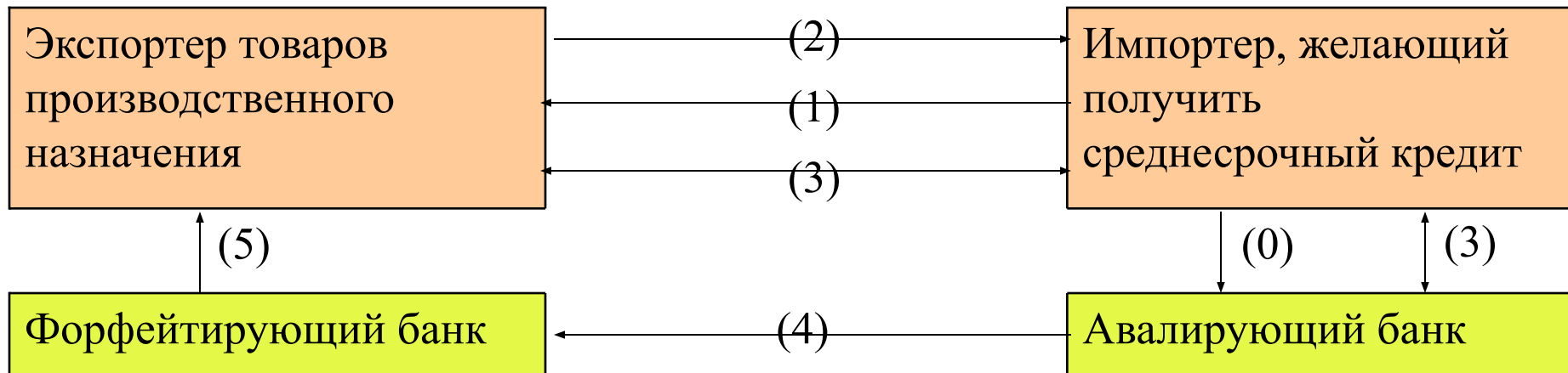
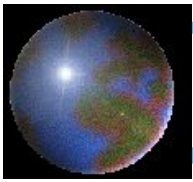


Схема осуществления форфейтинговой сделки

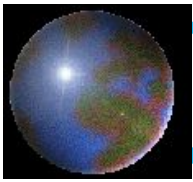


- (0) Импортер договаривается с банком об авансе еще до заключения сделки, а экспортер одобряет выбор авалирующего банка.
- (1) Импортер выполняет авансовый платеж (15%).
- (2) Экспортер осуществляет поставку товаров.
- (3) Импортер «оплачивает» оставшиеся 85% поставки простыми векселями (или акцептует переводные векселя экспортера), которые он предварительно авалирует/или получает банковскую гарантию.
- (4) Авалирующий банк передает авалированные векселя форфейтирующему банку, с которым экспортер имеет договоренность об учете векселей.
- (5) Форфейтирующий банк учитывает векселя и переводит соответствующую сумму на счет экспортера.



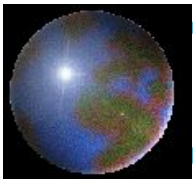
Почему форфейтинг осуществляется на безоборотной основе?

- Векселя с поручительством (аваль) и банковские гарантии как средства обеспечения для форфейтинга:
- Экспортер получает от импортера оборотные документы, авалированные или гарантированные банком в стране импортера.
- Оборотные документы, таким образом **обеспеченные**, затем учитываются экспортером в своем собственном банке без права банка на регрессное требование к нему.



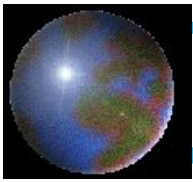
Аваль и банковская гарантия

- **Аваль** – вексельное поручительство, по которому авалист принимает на себя ответственность перед владельцем векселя за выполнение обязательств любым из обязанных по векселю лиц.
- **Банковская гарантия** – обязательство банка погасить долг, если этого не сможет сделать заемщик. Банковская гарантия может служить обеспечением кредита.



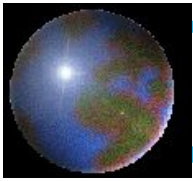
Когда заключается соглашение о форфейтинге?

- Соглашение о форфейтинге между экспортером и импортером заключается лишь **после того**, как достигнуто первое соглашение с банками, т.е.:
 - **соглашение между продавцом и его банком** о том, что банк выступит в качестве форфейтера, и
 - **соглашение между покупателем и банком** в его стране о том, что банк авалирует векселя или предоставит гарантию их оплаты.



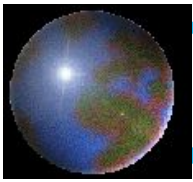
Результаты форфейтинговой операции

- **Экспортер** получает финансирование сделки (наличные) сразу после поставки товара от учета простых или переводных векселей.
- **Покупатель** получает кредит на 5 лет.
- **Авалирующий банк** дает гарантию платежа.
- **Форфейтирующий банк** теряет право регресса к экспортеру.
- **Форфейтирующий банк** либо получает возмещение по мере погашения простых или переводных векселей, либо может продать векселя на вторичном рынке.

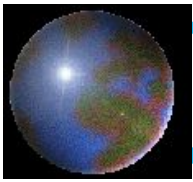


НЕПРАВИЛЬНОЕ ВОСПРИЯТИЕ
МИРА
ВЕДЕТ К ФАТАЛЬНЫМ
ПОСЛЕДСТВИЯМ

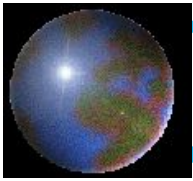


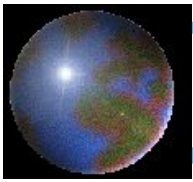


- **Факторинг** – уступка Продавцом своей дебиторской задолженности (денежных требований) фактором дебиторских задолженностей поставщика («выраженных» в счетах-фактурах) с принятием на себя обязательств по их взысканию и риска неплатежа, а также финансирования
- **Факторинг** - финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью:
 - незамедлительного получения большей части платежа; и
 - гарантии полного погашения задолженности; и
 - снижения расходов по ведению счетов.



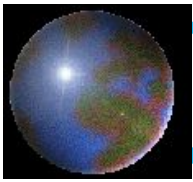
- **Факторинг** – уступка Продавцом своей дебиторской задолженности (денежных требований) фактором дебиторских задолженностей поставщика («выраженных» в счетах-фактурах) с принятием на себя обязательств по их взысканию и риска неплатежа, а также финансирования
- **Факторинг** - финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании с целью:
 - незамедлительного получения большей части платежа; и
 - гарантии полного погашения задолженности; и
 - снижения расходов по ведению счетов.





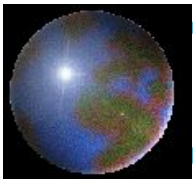
International Factors Group

- *Who are the International Factors Group*
-
- We are an international factoring association with around [84 factoring members](#) & [15 sponsors](#) in 50 countries.
- Штаб-квартира – Брюссель.
- We were established in the early 1960's to help factors around the world work with each other.
- Члены из России:
- **russia** [Banque Societe Generale Vostok \(JSC\)](http://www.bsgv.ru/en/) <http://www.bsgv.ru/en/>
- Member [National Factoring Company \(LLC\)](#) Member
- <http://www.factoring.ru/index.do>
- К концу года к ним присоединится компания "[Еврокоммерц](#)", которая сейчас находится в процессе вступления в IFG.



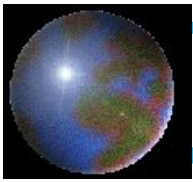
Стоимость факторинга

- В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяются следующие три основных компонента.
- **Плата за обслуживание** (бухгалтерия, инкассирование долга и другие услуги) взимается как процент от суммы счета-фактуры, обычно в пределах 0,5–3% от суммы переуступленных счетов.
- **Фиксированный процент** от оборота поставщика. Эта доля факторинговой комиссии зависит от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка и находится в пределах — 0,5–5% от оборота.
- Большая часть этой доли комиссии представляет собой оплату оказываемых фактором услуг, а именно:
- контроль за своевременной выплатой финансирования;
- контроль за своевременной оплатой товаров дебиторами;
- работа с дебиторами при задержках платежей;
- учет текущего состояния дебиторской задолженности и представление поставщику соответствующих отчетов.
- Кроме того, фиксированный процент от оборота поставщика включает в себя премию за принятые на себя фактором риски:
- ликвидный — риск несвоевременной оплаты поставок;
- кредитный — риск неплатежеспособности дебиторов;
- процентный — риск резкого изменения стоимости кредитных ресурсов.
- Если фактор считает кредитоспособность данного покупателя хорошей, то в факторинговую комиссию будет включен очень незначительный процент для покрытия риска «плохих» долгов. Многие компании не имеют «плохих» задолженностей на протяжении финансового года или, возможно, двух или трех лет. Однако одна кредитная потеря способна «съесть» все резервы, накопленные за долгий период. Другие предприятия могут страдать от периодически возникающих «плохих» долгов, которые в целом будут соответствовать заранее составленному прогнозу.
- **Стоимость кредитных ресурсов**, необходимых для финансирования поставщика, — процент за пользование кредитом (выше рыночной ставки по кредитам соответствующей срочности на 2–3%).



План лекции

- Понятие «финансирование экспорта».
- Виды финансирования экспорта.
- Определение факторинга
- Факторинговый контракт
- Схема факторинговой сделки
- Преимущества факторинга
- Виды факторинга
- Статистика факторинга, включая Россию
- Международные факторинговые ассоциации



Первичные и вторичные сделки по форфейтинге

- Форфейтер часто перепродает оборотные документы, которые он купил по сделке о форфейтинге, с тем, чтобы получить для себя средства или в целях распределения риска.
- В финансовых кругах в этом случае оперируют понятием первичного и вторичного рынка по форфейтингу и называют первоначального форфейтера представляющим банком.