

# ФАКТОРИНГ И ФОРФЕЙТИНГ

Шаловинский Андрей

Факторинг – это выкуп платежных требований у поставщика товаров (услуг). При этом речь идет, как правило, о краткосрочных требованиях. Цель факторинга – устранение риска, являющегося неотъемлемой частью любой кредитной операции. В странах с развитой рыночной экономикой серьезное внимание уделяется соблюдению сроков платежей. Деятельность факторинговых компаний и банковских факторинговых отделов как раз призвана решать проблемы рисков и сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придавать этим отношениям большую устойчивость.

В Российском законодательстве под факторингом понимают договор финансирования под уступку денежного требования. Договор, по которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

## Виды факторинга

```
graph TD; A[Виды факторинга] --> B[Конвенционный факторинг]; A --> C[Конфиденциальный факторинг];
```

Конвенционный факторинг - универсальная система финансового обслуживания клиентов, включающая бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование, представительство и т. д.

Конфиденциальный факторинг - ограничивается выполнением только некоторых операций: уступка права на получение денег, оплата долгов и т.п.

Источниками формирования средств для факторинга являются собственные средства банка (прибыль, фонды), привлеченные и заемные средства. Соотношение между ними устанавливается правлением банка.

Собственные средства факторинговый отдел получает от своего банка и в дальнейшем их прирост осуществляется за счет прибыли от проводимых им операций. При потребности отдела в привлечении сверхплановых кредитов для выполнения своих обязательств, банк может предоставить ему краткосрочный кредит. Отдел также может привлекать средства в срочные депозиты.

Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования (счета-фактуры) клиента на условиях немедленной оплаты до 80% от стоимости поставок и уплаты остальной части, за вычетом процента за кредит и комиссионных платежей, в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если должник не оплачивает в срок счета, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

Факторинговому обслуживанию не подлежат:

1. Предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
2. Предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
3. Строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
4. Предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
5. Предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставяющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

## Стороны факторинга

```
graph TD; A[Стороны факторинга] --> B[Фактор (банк) - покупатель требования.]; A --> C[Клиент (кредитор, поставщик товара) - промышленная или торговая фирма, заключившая соглашение с банком.]; A --> D[Плательщик (заемщик) - фирма-покупатель товара с отсрочкой платежа.];
```

Фактор (банк)  
- покупатель  
требования.

Клиент (кредитор,  
поставщик товара) -  
промышленная или  
торговая фирма,  
заключившая соглашение с  
банком.

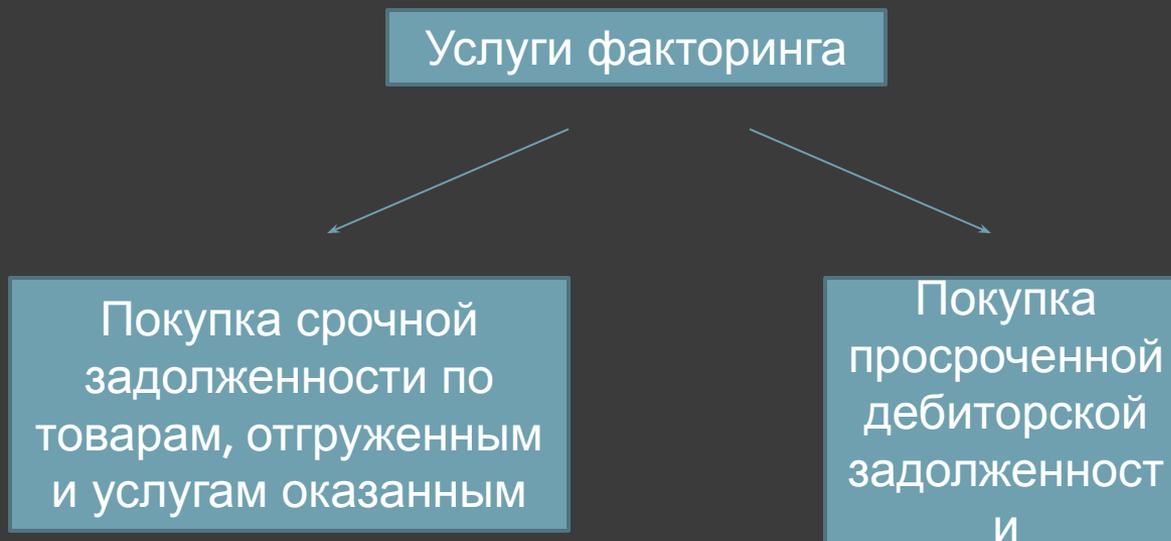
Плательщик  
(заемщик) - фирма-  
покупатель товара  
с отсрочкой  
платежа.

Такова специфика организации факторинговых операций коммерческих банков и участники данного вида операций.

В основе факторинга лежит переуступка неоплаченных долговых требований фактору, что является общим элементом для всех видов факторинга, описанных ниже:

1. Национальные (внутренние) - поставщик, покупатели, а также фактор находятся в одной стране;
2. Международные (внешние) - одна из трех сторон факторингового соглашения находится в другом государстве;
3. Открытые - форма факторинговой услуги, при которой плательщик уведомлен о взыскании долга с помощью фактора;
4. Закрытые - служат скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов-фактур фактору;
5. С правом регресса - обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без подобного права;
6. С условием кредитования поставщика в форме оплаты требований к определенной дате или предварительной оплаты.

Задача факторинговых отделов - на договорной и платной основе выполнять для предприятий ряд кредитно-расчетных операций, связанных со скорейшим завершением их расчетов за товары и услуги.



Форфейтинг - это покупка долга, выраженного в оборотном документе, у кредитора на безоборотной основе. Это означает, что покупатель долга (форфейтер) принимает на себя обязательство об отказе - форфейтинге - от обращения регрессивного требования к кредитору при невозможности получения удовлетворения у должника. Покупка оборотного обязательства происходит, естественно, со скидкой.

Форфейтинг применяется преимущественно в сфере международной торговли и оказания услуг, так как его преимущество - возможность оплатить товар или услугу наличными деньгами сегодня, взамен выручки, которая должна быть получена в будущем.

Форфейтинг является формой кредитования, оформляемой оборотными документами и пригодной для любых торговых сделок, при этом, заёмщик не обязан закладывать весь свой бизнес или его существенную часть. Форфейтинг называют формой своеобразной трансформации коммерческого кредита в банковский кредит.

## Сделки форфейтинга

```
graph TD; A[Сделки форфейтинга] --> B[Финансовые сделки - для более быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств.]; A --> C[Экспортные сделки - в качестве содействия поступлению наличности экспортеру, предоставившему заем иностранному заказчику.];
```

Финансовые сделки - для более быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств.

Экспортные сделки - в качестве содействия поступлению наличности экспортеру, предоставившему заем иностранному заказчику.

Банки, участвующие в международных операциях, иногда кредитуют по схеме форфейтинга дебиторскую задолженность других стран. Данная схема используется, в частности, когда невозможно получить государственные экспортные кредиты или гарантии по кредитам при отказе экспортера выдавать долгосрочный кредит некоторым странам.

Кроме того, форфейтинг используется как инструмент рефинансирования на вторичном рынке путем переучета векселей. Имеется в виду, что уже купленные им форфейтинговые обязательства банк может перепродать на вторичном рынке как целиком, так и по частям.

Форфейтинг является достаточно гибким инструментом международных финансов, но для него характерно несколько ограничений:

1. Экспортер должен быть согласен продлить срок кредита на период от 6 месяцев до 10 лет и дольше;
2. Экспортер должен быть согласен принимать погашение долга сериями;
3. Если импортер не является государственным агентом или международной компанией, возврат долга должен быть безусловно и безотзывно гарантирован банком или государственным институтом, приемлемым для форфейтера.

## Преимущества для экспортера:

1. Предоставление форфейтинговых услуг на основе фиксированной ставки;
2. Финансирование за счет форфейтера без права регресса на экспортера;
3. Возможность получения наличных денег сразу после поставки продукции или предоставления услуг, что благотворно отражается на общей ликвидности, снижает объем банковских займов, дает возможность реинвестирования средств;
4. Отсутствие затрат времени и денег на управление долгом или на организацию его погашения;
5. Отсутствие рисков (все валютные риски, риски изменения процентных ставок, а также риск банкротства гаранта несет форфейтер);
6. Простота документации и возможность быстрого оформления вексельных долговых инструментов;
7. Конфиденциальный характер данных операций;
8. Возможность быстро удостовериться в том, что форфейтер готов финансировать сделку, оперативно согласовать условия сделки;
9. Возможность заранее получить от форфейтера опцион на финансирование сделки по фиксированной ставке, что позволяет экспортеру заранее подсчитать свои расходы и включить их в контрактную цену, рассчитать другие

итоговые цифры

Необходимость подготовить документы таким образом, чтобы на самого экспортера не было регресса в случае банкротства гаранта

Недостатки для экспортера

Возможность возникновения затруднений в случае, если импортер предлагает гаранта, не устраивающего форфейтера

Более высокая, чем при обычном коммерческом кредитовании, маржа форфейтера

### Преимущества для импортера:

1. Простота и быстрота оформления документации;
2. Возможность получения продленного кредита по фиксированной процентной ставке;
3. Возможность воспользоваться кредитной линией в банке.

### Недостатки для импортера:

1. Уменьшение возможности получить банковский кредит при пользовании банковской гарантией;
2. Необходимость платить комиссию за гарантию;
3. Более высокая маржа форфейтера;
4. Возможность возникновения трудностей с оплатой векселя как абстрактного обязательства в случае поставки некондиционных товаров или невыполнения экспортером каких-либо иных условий контракта.

### Преимущества для форфейтера:

1. Простота и быстрота оформления документации;
2. Возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке;
3. Более высокая маржа, чем при операциях кредитования.

### Недостатки для форфейтера:

1. Отсутствие права регресса в случае неуплаты долга;
2. Необходимость знания вексельного законодательства страны импортера;
3. Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта;
4. Необходимость нести все процентные риски до истечения срока векселей;
5. Невозможность совершить платеж раньше срока.