

ТИПЫ ФАКТОРИНГОВЫХ СОГЛАШЕНИЙ И ИХ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ В МЕЖДУНАРОДНОЙ БАНКОВСКОЙ ПРАКТИКЕ

С.Н. Кабушкин, канд. экон. наук, доцент БГЭУ,
М.Е. Никонорова, ассистент кафедры банковского дела БГЭУ

Многообразие видов факторинга, а также разноплановые потребности субъектов хозяйствования в финансовом обслуживании процесса коммерческого кредитования обусловили появление различных типов факторинговых соглашений. Тип факторингового соглашения представляет собой модель факторингового обслуживания клиента, сочетающую в себе элементы различных видов факторинга. В мировой практике получили распространение типы факторинговых соглашений, которые условно можно отнести к двум группам — внутреннему и международному факторингу.

В зависимости от различных потребностей поставщика и возможностей банка-фактора (факторинговой компании) разработан ряд вариантов внутренних факторинговых соглашений.

Соглашение о полном обслуживании без права регресса (non-recourse factoring или old-line factoring) — это классический тип факторингового соглашения, сочетающий в себе элементы открытого факторинга с полным набором услуг без права регресса. В рамках данного соглашения договор факторинга заключается обычно на регулярной и продолжительной основе. Поставщик обязуется уступать всю дебиторскую задолженность фактору по мере ее возникновения, а также уведомлять покупателей об уступке требований. Это устраняет возможность уступки фактору лишь тех денежных требований, которые трудно инкассировать или по которым присутствуют значительные риски неплатежа. Для поставщика соглашение о полном обслуживании гарантирует страхование кредитного риска, обеспечивает необходимые объемы финансирования, а также освобождает от работы по учету и управлению дебиторской задолженностью.

Обязательным этапом осуществления факторинговой сделки является заключение договора факторинга между поставщиком и банком-фактором. А сам процесс обслуживания клиента в рамках данного типа факторингового соглашения может быть представлен следующей схемой.

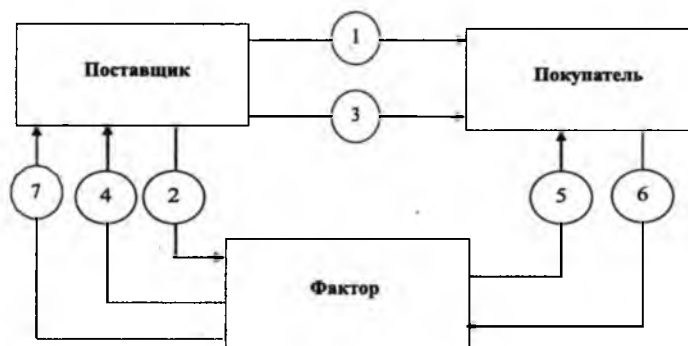


Рис. 1. Схема факторингового обслуживания клиента в рамках открытого соглашения с полным набором услуг без права регресса

Примечание — Источник: [5, с. 43, рис. 1].

1. Поставка товара покупателю на условиях отсрочки платежа.
2. Уступка права требования долга по поставке фактору.
3. Извещение покупателя об уступке требования.
4. Финансирование поставщика в размере до 70–90% от суммы поставки.
5. Предъявление требования к оплате.
6. Оплата поставки покупателем.
7. Перевод оставшейся части суммы поставки (10–30%), за вычетом комиссионного вознаграждения фактора.

В случае неплатежа со стороны покупателя в установленный срок фактор осуществляет работу по взысканию долга. Если дебиторская задолженность в результате предпринятых мер не будет погашена, фактор несет риск в размере предоставленного финансирования, а клиент теряет 10–30% от суммы поставки.

Банки-факторы, работающие без регресса, предоставляют клиенту возможность выбора условий финансирования, при которых они гарантируют поставщику платеж либо сразу после поставки, либо через определенное

количество дней после покупки дебиторской задолженности. Этот срок называется фиксированным периодом платежа (*fixed maturity period*). Для его расчета фактор изучает бухгалтерскую отчетность своего потенциального клиента и определяет средний срок оплаты дебиторской задолженности со стороны покупателей. Для поставщика преимущество соглашения с фиксированным периодом платежа заключается в том, что он знает точную дату поступления денежных средств от фактора и, поэтому может более точно планировать свои денежные потоки.

Соглашение о полном обслуживании с правом регресса (*recourse factoring*). Этот тип факторингового соглашения включает в себя все услуги классического открытого факторинга за исключением страхования риска неплатежа. Схема факторингового обслуживания клиента аналогична рассмотренной выше схеме (рис.1). Однако, в случае неплатежа со стороны покупателя банк-фактор устанавливает период ожидания погашения задолженности, по истечении которого, предъявляет регресс, а клиент, в свою очередь, обязан вернуть сумму ранее полученного финансирования.

Некоторые клиенты обращаются к фактору с просьбой не применять право регресса, а продолжить процедуру инкассо или начать юридические действия по погашению дебиторской задолженности покупателем. За эти услуги, не предусмотренные договором факторинга, фактор взимает дополнительную рефакторинговую комиссию.

Закрытое соглашение о полном обслуживании (*confidential full service factoring*) используется когда поставщик не заинтересован в заключении открытого соглашения, но нуждается в комплексном факторинговом обслуживании. Для этих целей регистрируется специальная сбытовая компания, 100% акций которой принадлежит фактору. Вновь созданная компания покупает у поставщика продукцию и размещает заказы для покупателей. Возникающая при этом задолженность выкупается фактором и выплачивается продавцу как в случае обычного факторинга. Данный механизм позволяет сохранить конфиденциальность уступки дебиторской задолженности фактору, но приводит к значительным дополнительным расходам для клиента, которые могут позволить себе только высоко прибыльные промышленные компании [1, с. 60].

Соглашение об агентском факторинге (*agency factoring*) заключается с предприятиями, обладающими собственной эффективной системой управления дебиторской задолженностью. Тем не менее, предприятие может нуждаться в защите от кредитного риска и финансировании. При таком соглашении клиент уступает банку-фактору денежные требования и выступает его агентом по инкассации дебиторской задолженности. Надпись на счете-фактуре отражает участие фактора в сделке, однако, покупателя просят произвести платеж на счет поставщика, но в пользу фактора. Агентский факторинг является открытым, обычно предусматривает право регресса, а финансирование осуществляется сразу после поставки товара. Поскольку клиент самостоятельно осуществляет административное управление дебиторской задолженностью, размер комиссионного вознаграждения фактора сокращается.

Соглашение о факторинге без финансирования или инкассовый факторинг (*maturity factoring*) предусматривает инкассацию дебиторской задолженности фактором, принятие на себя риска неплатежа и перечисление средств поставщику по мере их поступления от покупателей. Однако фактор не выполняет одну из основных функций факторинга - финансирование клиента под уступку долговых обязательств его дебиторов. Банк устанавливает лимит принятия риска на покупателей, исходя из результатов оценки их финансового состояния и платежной дисциплины. Доходы фактора складываются суммы комиссии, которая устанавливается в виде процента от оборота поставщика, переданного на факторинговое обслуживание. Данный тип факторингового соглашения сочетает в себе элементы открытого факторинга с частичным набором услуг и последующей оплатой.

Соглашение об учете (дисконтировании) счетов-фактур (*invoice discounting or confidential invoice factoring*). В рамках данного соглашения банк-фактор финансирует клиента против предъявляемых ему копий счетов-фактур и других документов, подтверждающих факт осуществления отгрузки, и не требует уведомления покупателя. Денежные требования выступают в качестве обеспечения, т.е. осуществляется кредитование под залог дебиторской задолженности. Поставщик принимает на себя весь риск неплатежа со стороны покупателей, а также производит инкассацию и управление дебиторской задолженностью. Соглашение о дисконтировании счетов-фактур заключается с крупными предприятиями с устойчивым финансовым положением, обладающими опытом и возможностями для самостоятельного управления дебиторской задолженностью и кредитным риском. При этом предметом уступки может выступать как весь оборот поставщика, так и отдельные поставки.

Соглашение о предпоставочном факторинге (*pre-shipment finance factoring*) предполагает финансирование клиента под будущие поставки товаров (работ, услуг), на основе заказов полученных от покупателей. После фактической отгрузки товара поставщик уступает банку-фактору денежные требования, под которые ранее было получено финансирование. Далее схема факторингового обслуживания происходит аналогично классической факторинговой сделке. Предпоставочный факторинг позволяет решить проблему недостатка оборотных средств предприятий, деятельность которых носит сезонный характер, а также упрощает для поставщика исполнение крупных заказов покупателей. Применение этого факторингового соглашения требует от фактора наличия развитой системы риск-менеджмента и передовых информационных технологий.

Соглашение о реверсивном факторинге (reverse factoring) разработано для покупателей, заинтересованных в получении или увеличении отсрочки платежа со стороны поставщиков. Поскольку инициатором заключения договора при реверсивном факторинге выступает покупатель, фактор предъявляет требования к финансовому состоянию и платежеспособности не поставщика, а покупателя. Издержки по оплате комиссионного вознаграждения фактора могут быть полностью возложены на покупателя либо распределены в определенной пропорции между поставщиком и покупателем. Покупатель может использовать схему реверсивного факторинга в отношении нескольких поставщиков.

При заключении соглашения о реверсивном факторинге с финансированием заключается трехсторонний договор факторинга между банком-фактором, покупателем и поставщиком. На основе этого договора фактор финансирует поставщика за товары, отгруженные покупателю, и собирает платежи по данной поставке при наступлении срока погашения задолженности. Предприятию-покупателю устанавливается лимит, в пределах которого банк гарантирует поставщику оплату поставок сразу после предоставления отгрузочных документов.

Соглашение о реверсивном факторинге может также заключаться без финансирования, но с гарантией банка-фактора в пользу поставщика. Фактор выдает гарантию платежа за покупателя на срок, аналогичный периоду отсрочки платежа по договору поставки и инкассирует дебиторскую задолженность поставщика. При отсутствии средств у покупателя к моменту исполнения обязательств перед поставщиком, фактор либо договаривается с ним о продлении отсрочки платежа, либо оплачивает поставку за счет собственных средств. Если фактор перечислил требуемую сумму за счет собственных средств, с покупателем заключается кредитный договор на сумму произведенного платежа [3, с. 29–30].

Для обслуживания международной торговли разработаны и применяются различные типы факторинговых соглашений.

Соглашение о двухфакторном экспортном факторинге (two-factors factoring) является классической формой международного факторинга и предполагает участие четырех сторон: экспортера, экспорт-фактора, импортера и импорт-фактор. Как правило, экспорт-фактор заключает с экспортером договор факторинга на покупку всех денежных требований к импортерам, находящимся в одной или нескольких странах. Процедура классического международного факторинга с полным набором услуг может быть представлена следующей схемой (рис. 2). Экспортный факторинг по двухфакторной схеме включает в себя, как правило, полный набор факторинговых услуг.

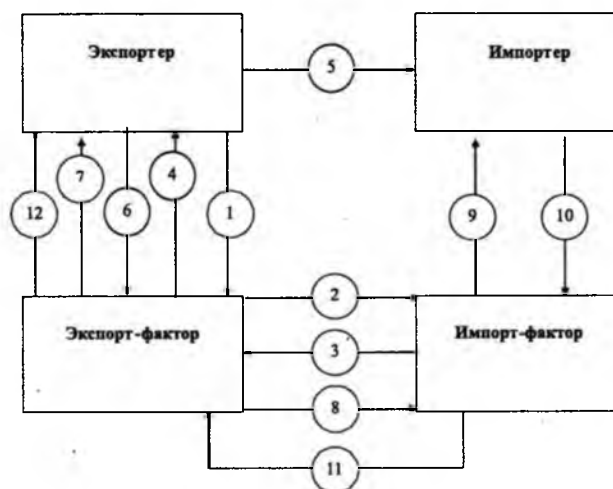


Рис. 2. Схема факторингового обслуживания клиента в рамках соглашения о двухфакторном экспортном факторинге

Примечание — Источник: [2, с. 32, рис. 4].

1. Экспортер запрашивает у экспорт-фактора сумму финансирования, подлежащую обеспечению.
2. Экспорт-фактор запрашивает у импорт-фактора необходимый лимит.
3. Импорт-фактор на основе оценки платежеспособности импортера предоставляет гарантии платежа экспорт-фактору.
4. Экспорт-фактор подтверждает установленный экспортеру лимит.
5. Экспортер поставяет товар импортеру и направляет ему счета-фактуры с уведомлением, что платеж должен быть произведен в пользу импорт-фактора.

6. Экспортер направляет копии счетов-фактур экспорт-фактору.
7. Экспорт-фактор оплачивает экспортеру 85-90% от суммы поставки.
8. Экспорт-фактор переуступает дебиторскую задолженность импорт-фактору.
9. Импорт-фактор взыскивает сумму долга с импортера.
10. Импортер производит оплату импорт-фактору.
11. Импорт-фактор переводит платеж экспорт-фактору (за вычетом своей комиссии) или, в случае неплатежа импортера, осуществляет гарантийный платеж.
12. Экспорт-фактор зачисляет экспортеру оставшуюся часть от суммы поставки (10–15%), за вычетом коммиссионного вознаграждения.

Двухфакторная схема влечет за собой тесное взаимодействие фактора экспортера и фактора импортера, которые сотрудничают на основе заключенного межфакторного соглашения. При этом экспорт-фактор выполняет функцию финансирования, а импорт-фактор страхует риск неплатежа и осуществляет инкассацию и перевод дебиторской задолженности в пользу экспортера.

Соглашение о прямом экспортном факторинге (direct export factoring) предполагает, что экспортер и фактор являются резидентами одной страны. Фактор экспортера самостоятельно выполняет все функции, включая те, которые обычно возлагаются на фактора импортера. В результате коммиссионное вознаграждение фактора возрастает. Данный тип соглашения применяется в случае, если предприятие-экспортер поставляет товары в соседние страны, рынки которых рассматриваются им как внутренний рынок (например, страны Европейского Союза, Содружества Независимых Государств, США и Канада, и др.). Также операции прямого экспортного факторинга применяются в сделках с проверенными импортерами, которые зарекомендовали себя как добросовестные плательщики. В большинстве случаев в качестве гарантий исполнения обязательств импортера фактор экспортера прибегает к услугам страховых компаний.

Соглашение о прямом импортном факторинге (direct import factoring) предусматривает предоставление факторинговых услуг экспортеру фактором, находящимся в стране импортера. Фактор осуществляет, страхование риска неплатежа, учет и инкассирование дебиторской задолженности экспортера. Поскольку финансирование в форме предварительной оплаты не всегда возможно из-за различий в валютном законодательстве, эта услуга редко предусматривается в договоре прямого импортного факторинга. Данный тип соглашения используется экспортерами, которые осуществляют поставки в одну или несколько стран. Если экспортер имеет торговых партнеров во многих странах, то заключение соглашения о прямом или косвенном экспортном факторинге будет более удобным, по сравнению с многочисленными договорами прямого импортного факторинга.

За факторинговое обслуживание клиент уплачивает банку-фактору вознаграждение. В соответствии с международной практикой в структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяют три основных компонента:

- 1) фиксированный сбор за обработку документов (10–15 долларов США);
- 2) фиксированный процент от факторингового оборота клиента (от 0,5 до 5%);
- 3) стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика.

Второй компонент представляют собой оплату оказываемых фактором услуг, а именно: учет текущего состояния дебиторской задолженности и предоставление поставщику соответствующих отчетов; анализ финансового состояния дебиторов и контроль за их платежной дисциплиной; работа с дебиторами при задержках платежей и т.д. Кроме того, эта часть комиссии включает в себя премию за принятие фактором рисков. При наличии права регресса делается скидка в размере 0,2–0,5%. Третий компонент факторинговой комиссии рассчитывается в процентах годовых и сопоставим с процентной ставкой по краткосрочному банковскому кредиту.

Вместе с тем, отнесение отдельных видов факторинга и производных от него финансовых операций с долговыми требованиями к непосредственно факторингу являются на сегодняшний день дискуссионным вопросом для многих экономистов и юристов. Так, английские экономисты А. Кокс и Дж. Маккензи объединяют под единым названием «факторинг» любые операции с непоплаченными долговыми требованиями. Многие европейские экономисты считают факторингом только полное обслуживание как без права регресса, так и с правом регресса.

Существует также точка зрения, которой придерживаются Ф.Р. Сэлинджер, М. Форман, Дж. Гилберт, О. Хан и ряд других европейских экономистов, что «истинным» или «чистым» факторингом является только открытое соглашение о полном факторинге без права регресса, а большинство модификаций искажают сущность факторингового обслуживания [1, с. 15].

Разногласия по вопросам экономического содержания факторинга усиливаются и в связи с существующими различиями в национальных законодательствах. Обычно факторинговые операции регламентируются общими положениями гражданских кодексов и других актов, регулирующих институт права собственности, договоры

купли-продажи, уступки требования (цессии), обеспечения исполнения обязательств, обращения ценных бумаг и приравненных к ним документов.

В большинстве стран (США, Великобритания, Германия, Российская Федерация, Республика Беларусь и др.) договор факторинга с юридической точки зрения рассматривается либо как договор купли-продажи права требования клиента либо как заем под обеспечение дебиторской задолженности. При этом возможны различные варианты факторинговых сделок.

В США и Германии признаком факторинговой сделки является выполнение фактором четырех основных функций: финансирования поставщика в форме предварительной оплаты, ведение счетов по учету дебиторской задолженности, инкассирование поступающей выручки и страхование риска неплатежа. В Англии факторинг понимается как покупка долгов с целью предоставления финансирования, освобождения продавца от административных функций, от плохих долгов, при этом фактор может выполнять одну или несколько функций.

В Италии факторинг рассматривается в качестве страховой, а не финансовой операции. Фактор, как правило, не финансирует поставщика в форме предварительной оплаты, а перечисляет средства лишь при наступлении срока платежа со стороны покупателя. В Польше преобладает точка зрения, что факторинг — это непоименованный вид договора, содержание которого стороны вправе определять самостоятельно. Но ключевым моментом для определения юридической природы факторинга выступает наличие или отсутствие у него функции страхования риска неплатежа.

В Бельгии с 1958 года допускается упрощенная процедура передачи дебиторской задолженности путем индоссирования копии инвойса (счета-фактуры). Возможность индоссирования копии инвойса — особенность законодательства Бельгии, так как в этой стране инвойс (счет-фактура) рассматривается как письменный документ, подтверждающий денежное требование поставщика товара (услуги) к покупателю. В Финляндии уступка требования становится действительной, когда должник узнает о ней либо не предоставляет цессионарию лучшего правового титула по сравнению с цедентом. Отличительным признаком факторинга в этой стране является наличие ответственности поставщика перед фактором за неплатежеспособность покупателя [4, с.72].

Таким образом, в международной банковской практике используются различные виды факторинга и типы факторинговых соглашений. Их многообразие обеспечивает с одной стороны гибкость фактора (банка, факторинговой компании) в выборе варианта сотрудничества с потенциальным клиентом, а с другой стороны наиболее полное удовлетворение потребностей клиента на каждом этапе развития его бизнеса. Такой подход стимулирует заинтересованность банка в успешном долгосрочном взаимодействии с клиентом и увеличивает взаимную ответственность участников факторинговой сделки.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гвоздев Б.З. Факторинг. — М.: Издательство ЭКМОС, 2000. — 160 с.
2. Левкоич А.П. Факторинг. — Мн.: БГЭУ, 2003. — 66 с.
3. Никитин А.Н. Развитие факторинговых операций в коммерческих банках // Финансовый бизнес. — 2005. — № 3. — С. 24–32.
4. Овсейко С. Комментарий.// Валютное регулирование и ВЭД. — 2007. — № 2. — С. 68–75.
5. Пятнова В.И. Современные аспекты международного факторинга // Финансы и кредит. — 2000. — № 5. — С. 41–49.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА РЕМОНТОВ, РЕКОНСТРУКЦИИ И МОДЕРНИЗАЦИИ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ

*Т.Л. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ,
Л.И. Кравченко, доктор экон. наук, профессор БГЭУ,
М.А. Кравченко, канд. экон. наук, доцент БГЭУ*

Одним из источников интенсивного воспроизводства основных средств является их ремонт, реконструкция и модернизация, которые позволяют повысить эффективность использования основных средств с минимальными затратами, что особенно важно в условиях мирового финансового кризиса.

Для успешного функционирования основных средств в течение установленного срока эксплуатации их необходимо систематически ремонтировать. Наиболее совершенной является система плано-предупредительного ремонта. Она заключается в том, что основные средства ремонтируются через определенные промежутки времени по заранее составленному графику, не дожидаясь их поломки или остановки по техническим причинам. Это дает возможность планировать ремонтные работы, время работы машин и оборудования, изготовление и приобретение запасных частей, а также заранее предусматривать расход денежных средств и других ресурсов на ремонт основных средств.