

# ДВУХФАКТОРНЫЙ ФАКТОРИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ

*Жарова О.С., Исаичкина С.В.*

*Белорусский государственный университет информатики и радиоэлектроники  
г. Минск, Республика Беларусь*

*Насонова И.В. – к.э.н., доцент*

Международный факторинг - это комплекс услуг по финансированию и сервисному сопровождению сделок с отсрочкой платежа между резидентами разных государств. Это, финансовый инструмент, благодаря которому предприятия получают возможность снижать экспортные риски по договору, заключенными с иностранными контрагентами. В условиях нестабильной экономической ситуации международный факторинг позволяет предприятиям увереннее выходить на зарубежные рынки, минимизировать риски неоплаты продукции и увеличивать оборот средств.

К этому инструменту прибегают в случае заключения внешнеэкономических контрактов, которые предполагают регулярные поставки товаров или услуг и постепенное увеличение товарооборота. Заручиться поддержкой компании-фактора целесообразно, в первую очередь, в следующих ситуациях:

Партнеры только начинают сотрудничество и еще не уверены в том, что взаимные обязательства будут выполнены в полном объеме.

Законодательства стран, в которых находятся контрагенты, имеют существенные различия, что может препятствовать соблюдению договоренностей.

Партнеры заинтересованы в нивелировании своих рисков, однако не планируют прибегать к процедуре залога имущества.

Существует два вида международного факторинга: однофакторная и двухфакторная модель. При однофакторной модели финансирующий банк-фактор и предприятие поставщик находятся на территории одного государства, а покупатель на территории другого государства, и происходит финансирование экспортных продаж товаров или услуг. На практике данная модель применяется редко из-за высоких рисков финансирования. Наиболее существенными являются отсутствие возможности проверки платежеспособности покупателя, различия в законодательстве стран, которые в случае неоплаты могут привести к сложностям или невозможности взыскания долга с покупателя.

При двухфакторной модели в обслуживании международного договора интересы поставщика и покупателя представляют две факторинговые компании, которые являются резидентами стран их клиентов. Достоинства такого вида факторинга для экспортера состоит в увеличении собственной финансовой стабильности за счет отсрочки платежа, повышение объема закупок за счет привлечение средств компании-фактора.

Экспортный двухфакторный факторинг - эксклюзивная возможность для белорусских экспортеров получать финансирование вместе с покрытием рисков неплатежа по внешнеторговым контактам. Не требует обеспечения, защищает от проблемных долгов, дает возможность предоставления длительной отсрочки платежа даже новым покупателям.

В схему сделки факторинга по двухфакторной модели вовлечены четыре стороны: экспортер, импортер, экспорт-фактор (банк или факторинговая компания в стране экспортера) и импорт-фактор (банк или факторинговая компания в стране импортера). Экспорт-фактор ответственен за оформление сделки и финансирование экспортера. Функцией импорт-фактора является проверка платежеспособности импортера и гарантирование экспорт-фактору оплаты поставляемого экспортером товара. Если импортер не производит оплату за поставленный товар, импорт-фактор осуществляет платеж за него. При этом импорт-фактор получает право денежного требования к должнику и осуществляет административное управление уступленной дебиторской задолженностью. Таким образом, поставщик полностью уходит от риска невозврата денежных средств от покупателя.

Значительная часть международного факторинга осуществляется через международные факторинговые ассоциации. Наиболее крупной из них является Factors Chain International (FCI). Экспорт-фактор и импорт-фактор, являясь членами факторинговой ассоциации FCI, в партнерстве реализуют сделку в соответствии с общими правилами международного факторинга (General Rules of International Factoring) и осуществляют взаимодействие факторов через единую платформу с электронным документооборотом. Благодаря данной платформе например экспорт-фактор имеет возможность идентифицировать покупателя, осуществлять запрос кредитного лимита и совершать уступку, уведомление об уступке денежного требования.

Каждая из сторон подписывает ряд документов (общие правила международного факторинга («GRIF»), правила обмена данными и общей продукцией (DEX), руководство пользователя системы «IFexchange»), которые позволяют придать юридическую значимость проводимым факторинговым операциям.

Фактор имеет дело с большим потоком информации, которая требует систематизации и постоянного мониторинга. Потому целесообразно автоматизировать процесс факторинга. Программа для учета факторинговых операций должна включать в себя ряд баз данных: базы данных клиентов, базы данных покупателей, база данных учтенных реестров накладных и платежных документов, база данных осуществляемых шагов по управлению дебиторской задолженности. Программа должна позволять учитывать параметры разных договоров факторинга: с различными данными по начислению комиссии, штрафов и видов лимитов.

Для получения наиболее полной и оперативной информации по проводимым факторинговым операциям рекомендуется установка специализированного программного продукта-дополнения — «Модуль Клиента», который устанавливается клиенту фактором через систему интернет-банк. Данный программный продукт позволяет и клиенту и фактору в режиме реального времени отслеживать информацию по расчетам за осуществленные поставки.

Программный продукт должен позволять отслеживать не только просроченную оплату дебиторов, но и «сигнализировать» о существенных изменениях, происходящих в компании. Внедрение программного обеспечения позволяет автоматизировать процесс стандартных факторинговых операций (учет поступающих отгрузочных документов от клиента, учет платежей от дебиторов, начисление комиссий, мониторинг просроченных платежей от дебиторов). Как известно, результатом автоматизации основной части стандартных банковских операций является расширение ассортимента предлагаемых услуг, повышение эффективности работы.

Преимущества экспортера от использования экспортного двухфакторного факторинга заключаются в следующем:

- Длительная отсрочка — предоставление более длительных отсрочек покупателям;
- Хеджирование валютных рисков — минимизация потерь от курсовых разниц;
- Беззалоговость — возможность получения финансирования без традиционного обеспечения;
- Широкий сервисный пакет - учет и администрирование дебиторской задолженности, защита от проблемный долгов, покрытие рисков неоплаты;
- Бесцелевое финансирование — возможность распоряжаться полученными по факторингу средствами по собственному усмотрению;
- Рост клиентской базы — возможность начать сотрудничество с новыми покупателями на условиях отсрочки платежа, исключая недоверие между компанией и клиентом.

Но данный инструмент также имеет свои недостатки:

Более сложный документооборот — поставщику необходимо предоставлять экспорт-фактору по каждому уступаемому денежному требованию документы, подтверждающие действительность этого требования: договор с покупателем, счета фактуры, инвойсы, товарно-транспортные накладные;

Высокая стоимость — по сравнению традиционным видом финансирования - кредитом, стоимость двухфакторного факторинга выше;

Несмотря на недостатки, экспортный двухфакторный факторинг — прекрасный инструмент для финансирования экспортеров и покрытия экспортных рисков. Данный инструмент широко используется во всем мире для развития экспорта. Однако, в Беларуси двухфакторный факторинг, несмотря на все его преимущества, используется не активно.

Введение электронного документооборота и автоматизация процессов помогут повысить доступность факторинга для экспортеров. На настоящий момент на рынке Республики Беларусь представлен только один локально разработанный программный продукт по автоматизации факторинговых операций — СТ. Факторинг. Увеличение количества инновационных продуктов, разработанных белорусскими It-компаниями по приемлемым ценам, позволило бы финансовым институтам более активно автоматизировать факторинговые операции, и тем самым снизить их стоимость и повысить привлекательность двухфакторного факторинга для экспортеров.

Список использованных источников:

1. <https://fci.nl>
2. <https://www.factoring.ru>.
3. <https://myfin.by>