

УДК 336.717

Развитие факторинговых и форфейтинговых операций для повышения эффективности экономики и предпринимательской деятельности в России

Канд. экон наук **Вицко Е.А.** vizko@yandex.ru

Университет ИТМО

191002, Санкт-Петербург, ул. Ломоносова, 9

В статье проводится исследование применения и развития факторинговых и форфейтинговых операций в России и за рубежом.

Опыт использования в отечественной и зарубежной экономике факторинга и форфейтинга показал, что применение факторинга и форфейтинга во внутренней и внешней торговле актуально на сегодняшний день, так как посредством этих операций обеспечивается ускорение движения оборотных средств предприятий, что способствует оздоровлению их финансового состояния. В то же время непосредственно с учетом современных реалий – глобализации рынков, укрупнения производств, данные операции содействуют развитию и укреплению связей между хозяйствующими субъектами.

Проведенный анализ законодательной базы продемонстрировал, что недостаточно четко обозначено содержание исследуемых видов расчетов, поэтому для эффективного применения в экономике и предпринимательской деятельности данных видов необходимо обоснование их содержания.

Автор статьи указывает на то, что факторинг представляет собой финансовое обслуживание, а не разовые сделки, что требует наличия более четкой законодательно-правовой и экономической основы для осуществления этих операций и управления рисками, связанными с ними. Кредитным учреждениям необходимо обладать достаточным объемом денежных ресурсов, которые позволяли бы осуществлять факторинговые и форфейтинговые операции.

Исследование механизма использования форфейтинга в России выявило недостаточный уровень развития форфейтинговых услуг. Сделан вывод о том, что российские финансовые кредитные учреждения не готовы брать на себя инвестиционные риски, связанные с выполнением данных операций. Хотя в странах с развитой рыночной экономикой договор под уступку денежного требования придает торговым отношениям более устойчивый характер.

Кроме того, в статье выявлены закономерности и специфические черты факторингового и форфейтингового рынков, указаны причины, сдерживающие их применение в экономике и хозяйственной практике.

Ключевые слова: факторинг, форфейтинг, финансирование без права регресса, вексель, коммерческий кредит.

Development of factoring and forfeiting operations to improve the efficiency of the economy and business in Russia

Ph.D. **Vitsko E.A.** vizko@yandex.ru

ITMO University 191002,

191002, Russia, St. Petersburg, Lomonosov str., 9

The research of application of factoring and forfeiting operations in Russia and abroad is conducted in this article.

The experience in the use of factoring and forfeiting in the domestic and foreign economy showed that the application of factoring and forfeiting in the internal and external trade is relevant today, as these operations are provided by the acceleration of the movement of working capital enterprises, which contributes to improvement of their financial condition. At the same time directly from the light of

contemporary realities - the globalization of markets, consolidation of production, these operations contribute to the development and strengthening of relationships between entities.

The conducted analysis of the legal framework has demonstrated that the content of the studied types of calculations is not indicated clearly enough, so it is necessary to justify their content for the efficient use of these types in the economy and business activities.

The author of the article points out that factoring is a financial service rather than one-off transaction, which requires a clearer legislative and economic framework for the implementation of those operations and management the risks, associated with them. Credit institutions must have sufficient cash resources that would allow to implement factoring and forfeiting operations.

Investigation of the mechanism of using forfeiting in Russia revealed the lack of development of forfeiting services. It was concluded that the Russian financial lending institutions are not ready to take on the investment risks associated with those operations. However, assignment of the claim gives trade relations more stable position in countries with the developed market economy.

In addition, regularities and specific features of factoring and forfeiting markets were revealed and the reasons hindering their use in economics and economic practice were provided in this article.

Tags: factoring, forfeiting assignment of the claim of monetary funds, bill of exchange, commercial credit, export operations

Keywords: factoring, forfeiting, non-recourse financing, commercial credit, bill.

В России распространение методов финансирования, какими являются факторинг и форфейтинг во внутренней и внешней торговле актуально в современной экономической ситуации, так как посредством этих операций для предприятий обеспечивается ускорение оборачиваемости оборотных активов и повышение эффективности развития экономического потенциала производственно-хозяйственной деятельности. Кроме того, они поддерживают развитие экспортно-импортных операций и в целом стимулируют эффективный экономический рост.

Факторинг представляет собой финансовое обслуживание, вид торгово-комиссионной операции, который связан с кредитованием оборотного капитала и включает инкассирование, кредитование дебиторской задолженности клиента и гарантии по предотвращению кредитных и валютных рисков. Особенностью факторинга является то, что данные услуги носят систематический характер.

Факторинг осуществляется следующим образом. Банк приобретает у хозяйствующего субъекта-продавца право на взыскание дебиторской задолженности покупателя продукции (работ, услуг) и в течение нескольких дней перечисляет хозяйствующему субъекту 70-90% суммы денежных средств за отгруженную продукцию в момент предъявления счетов-фактур клиентом-продавцом. После получения платежа по этим счетам от покупателей банк перечисляет клиенту оставшиеся 10-30% суммы счетов за вычетом процентов и комиссионного вознаграждения.

Финансовые отношения в рамках факторинга оформляются договором факторинга, или, как его еще называют, договором финансирования под уступку денежного требования. В договоре определяется конкретный вид финансирования согласно действующему законодательству и интересы сторон по договору.

Предмет договора факторинга – денежное требование, уступаемое в целях получения финансирования (ст. 826 ГК РФ) [1]. Это может быть как уже существующее требование (требование, срок платежа по которому уже наступил), так и будущее требование (т.е. право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем, при этом будущее требование может основываться на договоре, который предстоит заключить клиенту и третьему лицу). В первом случае речь идет о дебиторской задолженности перед клиентом, отраженной в его документах по бухгалтерской отчетности. Несомненно, что с экономической точки зрения уже существующее требование является более предпочтительным и ценным.

В тоже время, анализируя отечественную законодательную базу можно сделать вывод, понятие факторинга сводится к «финансированию под уступку денежного требования». Между тем под это определение не попадают некоторые разновидности факторинга, например факторинг с наступившим сроком платежа, импортный факторинг и др. За рубежом функции фактора понимаются более широко. Более того, покупка долга может осуществляться не столько с целью финансирования, сколько с целью защиты продавца от неплатежа со стороны покупателя.

Дальнейший анализ российского законодательства показал, что по общему правилу, установленному п.1 ст.833 ГК РФ [1], в случае нарушения поставщиком своих обязательств по договору, заключенному с покупателем, последний не вправе требовать от финансового агента возврата сумм, уже уплаченных ему по перешедшему к финансовому агенту требованию, если должник вправе получить такие суммы непосредственно от клиента. Как известно, случаи неисполнения или ненадлежащего исполнения своих обязательств участниками хозяйственного оборота весьма многочисленны, и поэтому вероятность того, что банки или другие финансовые агенты столкнутся с требованиями возврата сумм, достаточно велика. Между тем нельзя не обратить внимания на то обстоятельство, что указанная норма сформулирована недостаточно четко и при ее практическом применении могут возникнуть проблемы.

По объему принимаемых на себя рисков выделяют факторинг с правом регресса и без регресса на клиента [19]. Хотя факторинг без регресса на клиента для более четкого разграничения понятий необходимо рассматривать как форфейтинг. Первый вид несколько снижает риск банка в сделке, последний полностью ограничивает производителя от каких-либо рисков неплатежа или потери прибыли.

В настоящее время факторинг имеет следующие основные функции:

- а) финансирование текущей деятельности клиента;
- б) снижение кредитных рисков;
- в) ведение соответствующих бухгалтерских операций (по причитающимся суммам);
- г) контроль за предоставленным коммерческим кредитом, включая получение платежей.

В процессе анализа факторинговых сделок большое значение придается их доходности. В этой связи подробному рассмотрению подвергаются доходные счета и сделки с участием факторинга, поскольку они относятся к высоко рисковым активным операциям банка. В данной ситуации особое внимание следует обратить на своевременность оплаты счетов-фактур покупателями продукции. При оценке доходности необходимо разобрать структуру комиссии по факторингу и сопоставить затраты по проведенному финансированию с полученными доходами.

В странах с развитой рыночной экономикой, таких как Китай, Швейцария, Великобритания, Франция, Италия, Германия, США и другие, факторинговое обслуживание по темпам роста занимает лидирующие позиции среди наиболее стремительно и динамично развивающихся секторов финансовой индустрии. Благодаря наличию богатого выбора инструментов фондирования возможно создание факторинговых компаний, незначительно связанных с финансовыми институтами. В странах с развитой рыночной экономикой существуют развитые и эффективно функционирующие национальные факторинговые ассоциации, которые у нас практически отсутствуют, за исключением Ассоциации факторинговых компаний (АФК).

АФК создана в 2007 году в Москве как профессиональное общественное объединение участников российского рынка факторинга. АФК - единственная в России организация, объединяющая участников рынка факторинга, которая призвана действовать в интересах игроков данного рынка, способствовать выработке методологических, нормативно-правовых и этических стандартов и правил поведения на нем, содействовать созданию комфортных условий для работы на рынке, вести диалог с органами государственной власти от лица профессионального сообщества.

АФК объединяет 18 банков и факторинговых компаний с совокупным оборотом по факторингу свыше 1,5 трлн. рублей, члены АФК предоставляют факторинговые услуги более чем в 70 регионах России, а также в странах Таможенного союза и СНГ [18]. В числе участников АФК – Банк НФК, Промсвязьбанк, Металлинвестбанк, банк Петрокоммерц, ЮниКредит Банк, Кредит Европа Банк, компания БСЖВ Факторинг, компания ФакторРус, банк Возрождение, Русская факторинговая компания.

В настоящее время ведущие участники глобального факторингового рынка объединены в две крупные международные факторинговые и форфейтинговые организации: Factors Chain International (FCI) и International Factors Group (IFG). FCI насчитывает 253 члена из 69 стран, формирующих более чем 80% оборота международного факторинга в мире. В FCI входит Промсвязьбанк, Газпромбанк, Юникредит, Райффайзен, Альфа-Банк и Росбанк [21]. Участниками IFG являются свыше 160 организаций из 50 стран мира. Членами IFG являются Металлинвест, Политекс, Русская факторинговая компания, ВТБ-факторинг. При этом НФК и ФакторРус входят в обе факторинговые ассоциации [14].

Среди отечественных участников факторинговых операций наибольшие доли в обороте рынка по итогам 1 полугодия 2014 года занимают ВТБ Факторинг - 23%, Промсвязьбанк - 18%, Альфа-банк -11%, банк «Петрокоммерц» -6% и Росбанк Факторинг -5% [11].

Согласно данным международной факторинговой ассоциации FCI объем мирового рынка факторинга в 2013 году увеличился на 5% по сравнению с 2012 годом. Оборот рынка в прошлом году составил 2,2 трлн. евро или 3 трлн. долларов. Стоит отметить, что доля внутреннего факторинга в мировом совокупном обороте выросла и составляет 82% (против 76% за 2012 год). В 2012 г. наибольший рост объемов факторинговых операций имели рынки следующих стран – Перу, Египет и Вьетнам, темпы роста, которых, по сравнению с предыдущим годом, составили – 253%, 105% и 64% соответственно.

В 2011 году темпы роста факторинговых операций по сравнению с предыдущим годом в России составили 19%, а в 2012 году темпы роста факторинговых операций по сравнению с 2011 г. составили 65%. Обеспечили такую динамику главным образом крупные клиенты, которые факторингом заменили банковское кредитование. Об этом свидетельствует рост доли крупного бизнеса в структуре сделок почти на 4%. При этом банковское кредитование корпоративных клиентов показало в 2012 году куда более скромную динамику, а именно, 11,5%. В 2013 г. темпы роста российского рынка факторинга по сравнению с 2012 г. составили 32,1 %, а в 2014 г. прогнозируется темп роста в размере 25,8% [15].

Таким образом, среди европейских стран по темпам прироста российский рынок факторинга занимает 5 место, уступая рынкам Хорватии, Люксембурга, Польши и Австрии.

По совокупному обороту в 2012 и 2013 гг. российский рынок занимает 13 место в мире, об этом свидетельствуют данные таблицы, приведенной ниже [15]. Среди стран Европы Россия сохранила позицию 2012 года - 8 место.

Таблица 1

Страны, составляющие основную долю оборота мирового факторингового рынка

Место страны в рейтинге	Название страны	Совокупный оборот в 2012 году, млн. евро	Доля рынка в обороте мирового рынка факторинга, %
1	Китай	378 128	16,9
2	Великобритания	308 096	13,8
3	Франция	200 459	8,9
4	Италия	178 002	7,9
5	Германия	171 290	7,6
6	Испания	116 546	5,2
7	США	83 739	3,7
8	Япония	77 255	3,4
9	Тайвань	73 000	3,2
10	Австралия	62 312	2,7
11	Нидерланды	52 000	2,3
12	Бельгия	47 684	2,1
13	Россия	41 960	2,1

Так, за 2013 год российским факторам вновь удалось увеличить отношение оборота рынка факторинга к ВВП до 2,8% [15], но на фоне санкций российский рынок факторинга от замедления перешел к сокращению, которому раньше были подвержены лишь отдельные его сегмент, а именно сектор международного факторинга. По данным АФК, доля международного факторинга составила 2,1%, по данным «Эксперта РА» – 2,5%. В Европе доля международного факторинга составляет 16,4%. Общее изменение ситуации в более благоприятную сторону участники рынка связывают с четвертым кварталом 2014 года [21].

По данным информационного обзора рынка факторинга за девять месяцев 2014 года, подготовленного Ассоциацией факторинговых компаний, в третьем квартале 2014 года оборот российского рынка факторинга

составил около 471 млрд. рублей против 473 млрд. рублей 2013 года. Тенденция ухудшения ситуации сохранилась и, если сравнивать третий квартал 2014 года со вторым, снижение оборотов составило 12% [8].

К числу основных факторов ухудшения ситуации можно отнести снижение интереса крупных компаний к факторинговым операциям. Вследствие того, что факторинговые компании в условиях проблем с фондированием наиболее часто изменяют размер процентной ставки, чем банки, крупные предприятия предпочитают получить кредит под фиксированный процент. Кроме того, факторинговые компании как и банки стали усиливать требования к своим заемщикам, что также сказалось на снижении оборотов и объемах предоставляемого финансирования.

Введенные Россией в начале августа продуктовые санкции в отношении ряда европейских стран оказали влияние не только на международный, но и на внутренней факторинг. Сокращение поставок из-за рубежа в рамках введенных Россией санкций привело и к сокращению внутрироссийских операций по реализации импортного продовольствия торговым сетям, а они, как правило, финансировались с помощью факторинга [8].

В тоже время из-за недоступности денежного рынка, ужесточения кредитной политики банков, в рамках требований больших гарантий и высокой стоимостью заимствований, малый и средний бизнес стал чаще прибегать к услугам факторинговых компаний. По данным АФК Доля факторинговых операций с клиентами малого и среднего бизнеса, занятыми в оптовой и розничной торговле, составила 59% от совокупного оборота сегмента (рынок в целом - 62%) и 45% от совокупного оборота. Совокупный оборот в 2013 году в сегменте малого и среднего бизнеса составил не менее 390 млрд. рублей [7]. По оценкам экспертов, в 2014 году оборот рынка факторинга в сегменте малого и среднего бизнеса может составить 450 млрд. рублей [17].

Целесообразность и эффективность финансирования под уступку денежного требования в рыночных условиях и, в особенности, в условиях современной экономики определяется реальной возможностью повышения рентабельности производственных предприятий, к тому же количество банков, осуществляющих факторинговую деятельность, непрерывно растет, но при всем при этом должна быть более четкая законодательно-правовая база и экономические условия для развития факторинговых услуг.

В мировой практике помимо сделок с применением факторинга большое значение имеют форфейтинговые операции. Важнейшими предпосылками их развития служит усиление международной интеграции, рост конкурентоспособности банков, устранение государственных ограничений на экспортную торговлю, а также рост рисков, которым подвергаются экспортеры.

В общем виде, форфетирование представляет собой один из альтернативных подходов в финансировании международной торговли, это покупка экспортных требований форфейтером (коммерческим банком или специализированной компанией по финансированию) с исключением права регресса на экспортера (форфейтиста) в случае неуплаты. Таким образом, форфейтинг является определенным способом рефинансирования коммерческого кредита во внешней торговле.

Форфейтинг связан с покупкой долга, выраженного в документе, таком, как переводной (реже простой) вексель. Поэтому форфейтинг предполагает наличие вторичного рынка коммерческих векселей. Но такого рынка в России пока не существует, хотя развитие вторичного рынка коммерческих векселей позволило бы существенно снизить ставки дисконтирования. В настоящее время можно рассматривать только единичные сделки (например, по продаже векселей российских импортеров с хорошим кредитным рейтингом российским банкам). Это обусловлено неготовностью отечественных банков принимать риски, развивающихся стран, а по рискам развитых стран наблюдается высокая конкуренция по ставкам. Кроме того, сохраняется специфический характер банковского капитала базирующегося на краткосрочных депозитах [5].

Наряду с векселем в качестве инструмента форфейтинговых операций могут выступать аккредитивы. Так, Сбербанк применяет их в расчетах с контрагентами 42 стран мира [9].

По данным London Forfaiting Company Ltd. Объектами применения форфейтинга являются:

- товары (природные ресурсы, зерно), финансируемые от 90 дней до 18 месяцев;
- услуги (инжиниринг и др.), финансируемые от 180 дней до 3 лет;
- продукты интеллектуальной собственности, вычислительная техника и средства связи, финансируемые от 180 дней до 5 лет;
- силовые машины и оборудование, финансируемые от 2 до 7 лет;
- строительные проекты, финансируемые от 3 до 7 лет.

Механизм форфейтинга используется в двух видах сделок:

- 1) в экспортных сделках - для содействия более быстрому поступлению денег экспортеру, предоставившему коммерческий кредит иностранному покупателю.
- 2) в финансовых сделках - в целях быстрой реализации финансовых обязательств долгосрочного характера; Совершение форфейтинговых операций проходит в несколько этапов.

Первый – это подготовка сделки. Экспортер, банк экспортера или импортер выступают инициаторами сделки. Для экспортера очень важно определить требования форфейтера к гарантии, и примерный размер дисконта до окончательного заключения сделки с импортером. Без учета этой информации экспортер не в состоянии точно определить цену контракта и в результате может обнаружить, что маржа за финансирование, включенная им в цену контракта, не обоснована. Важно выбрать оптимальный способ начисления процентов при продаже товаров в кредит либо на остаток долга, либо на всю сумму долга. Далее происходит рассмотрение заявки экспортера форфейтером. Последний обязательно определяет характер сделки (товарная или финансовая), поскольку в случае продажи финансовых бумаг непременным условием является предварительное уведомление об этом.

Следующим шагом является сбор иной информации о предполагаемой сделке (валюта, срок финансирования, импортер, экспортер, их местонахождение и прочее). В дальнейшем форфейтер проводит кредитный анализ и называет установленную цену экспортеру. По достижении предварительной договоренности о заключении сделки производится ее документальное оформление. Затем экспортер готовит серии переводных векселей (реже подписывает соглашение о принятии простых векселей от покупателя). В обмен на приобретенные ценные бумаги банк выплачивает экспортеру эквивалент их стоимости за вычетом фиксированной учетной ставки, которая тесно связана с уровнем процентной ставки по кредитам, премии (forfait), взимаемой банком за принятие на себя риска неоплаты обязательств, и разового сбора за обязательство купить векселя экспортера.

Особенностью форфейтинга является то, что в подобных сделках требуется гарант. Гарантами могут быть и форфейтинговые компании. Необходимость в получении банковской гарантии заключается в том, что на многих развивающихся рынках как у компаний, так и у банков могут возникнуть трудности в дальнейшей перспективе заимствования денег по фиксированной ставке. В результате, если импортер получает в перспективе кредит по фиксированной ставке, процентная ставка будет крайне высокой. Банк, выдавая гарантию, открывает тем самым доступ импортера к иностранным источникам финансирования.

Финансирование в процессе форфейтирования дает экспортеру преимущества в виде улучшения ликвидности и состояния баланса наряду с сокращением риска, а именно:

- исключение валютного и других рисков с момента покупки требований форфейтером;
- рефинансирование дебиторской задолженности экспортера;
- форфейтинговое финансирование предоставляется на основании фиксированной процентной ставки. Таким образом, создается основа для калькуляции благодаря отсутствию плавающих процентных ставок, которые могут иметь место при других видах кредитования;
- простота документации и быстрота ее оформления;
- благодаря интеграции финансирования форфейтинговая компания помогает экспортерам четко определить стратегию, которая может увеличить вероятность получения контракта, так как отличительной чертой форфейтинга является то, что экспортерами выступают производители дорогостоящих, высокотехнологичных товаров и услуг среднего и крупного бизнеса и покупателей на такую продукцию может быть не так много.

С точки зрения форфейтера риск подобных операций для него достаточно высок, поэтому большое внимание при использовании этого метода финансирования уделяется хеджированию и минимизации рисков, например, при использовании экспортером валютных фьючерсов. На современных фьючерсных рынках разница цен продавцов и покупателей составляет 0,1% и менее цены товара или финансового инструмента.

В настоящее время одним из основных центров форфейтинга является Швейцария, значительная часть форфейтингового бизнеса сконцентрирована также в Англии и Германии. Таким образом, форфейтинг развивается в различных финансовых центрах, причем отмечается ежегодный рост подобных сделок. Тем не менее было бы ошибкой связывать увеличение количества сделок «а-форфе» с ростом числа таких сосредоточений. Это объясняется возрастанием рисков, которые несут экспортеры, а также недостатком источников финансирования. Привлекательность данной формы возрастает в связи с отказом в некоторых

странах от фиксированных процентных ставок, недостатком во многих развивающихся странах валюты для оплаты импортируемых товаров, ростом политических рисков и некоторыми другими обстоятельствами. Основные игроки форфейтингового рынка в России – зарубежные форфейтеры: LondonForfaiting Company, имеющая представительство в Москве, германский банк WestLB, у которого есть дочерняя компания – ВестЛБ Восток и др. [6].

По данным FCI форфейтинг составляет более 35% объема мирового рынка внутреннего факторинга FCI, по абсолютной величине форфейтинговые операции за последние 10 лет имеют тенденцию к росту, а удельный вес форфейтинга в общем обороте всего внутреннего факторинга FCI снижается [16]. Потенциал рынка форфейтинга в России нельзя назвать высоким: большей частью эта услуга интересна машиностроительным предприятиям, на которые, по оценкам участников рынка, приходится менее 7% экспорта. Российские машиностроители в основном поставляют технику в Египет, Пакистан, Индию и Латинскую Америку [13].

Помимо выше упомянутой форфейтинговой ассоциации – FCI, на мировом рынке форфейтинговых услуг действует International Forfaiting Association (IFA). В нее входят 123 члена, наибольшее количество членов из стран Европы – Великобритании, Швейцарии, Германии, Италии, Голландии и Австрии. Необходимо отметить, что одна из причин роста швейцарских банков заключается в развитии форфейтинга в течение 1950-1960 гг., когда Западная Германия пыталась проникнуть на рынок к европейским соседям. Экономика Германии сконцентрирована преимущественно на секторе промышленного производства и сфере услуг. Италия является первоклассным экспортером машинно-технической продукции. Нидерланды имеют современную высокоразвитую постиндустриальную экономику. Британия создавала зарубежные рынки для отечественной продукции, где не последнюю роль сыграл форфейтинг, что позволяло Британии занимать лидирующие позиции в международной торговле [10].

Из всего выше изложенного можно сделать вывод, что заинтересованность некоторых стран в развитии подобного рода операций содействует продвижению продукции на международный рынок.

В России анализ объемов форфейтинговых операций, осуществляемых отечественными коммерческими банками, затруднен вследствие отсутствия в плане счетов бухгалтерского учета в кредитных организациях РФ, согласно Указанию Банка России от 04.09.2013 N 3053-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 16 июля 2012 года N 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ», отдельных счетов по учету форфейтинговых операций [3,2]. Но в бюллетене банковской статистики имеются данные по учету векселей нерезидентов в кредитных организациях, которые дают лишь приближенное представление о форфейтинговых операциях.

По данным таблицы 2 можно сделать следующие выводы. За период с 01.01.2011 г. по 01.01.2014 г. доля векселей нерезидентов с номиналом в иностранной валюте, в составе учтенных векселей в иностранной валюте, уменьшилась на 5,3%, а в общем объеме векселей наоборот увеличилась на 0,3%. Это увеличение связано с тем, что уменьшение суммы учтенных векселей в иностранной валюте происходило более медленными темпами, чем уменьшение суммы учтенных векселей. Данные таблицы свидетельствуют о незначительном объеме форфейтинговых операций в активных операциях коммерческих банков России и главная причина, по нашему мнению, заключается в том, что отечественные кредитные учреждения не готовы брать на себя высокие риски связанные с подобными операциями. В тоже время, необходимо отметить, что высокие риски предполагают высокую доходность данных услуг.

Кроме данной проблемы существуют законодательные ограничения из-за которых отечественные банки не вводят форфейтинговые операции. Согласно российскому валютному законодательству, экспортер должен получать выручку из-за рубежа [4]. А по схеме форфейтинга денежные средства продавец получает от российского банка, что не зачтется в качестве экспортной выручки, и повлечет за собой сумму штрафа до 100% размера «невозврата». Подобная мера применяется для того, чтобы исключить вывоз капитала за рубеж. С другой стороны, некоторые крупные российские финансовые институты могли бы заключать сделки через зарубежные дочерние компании. Например, Промсвязьбанк осуществляет данного рода операции и гарантирует клиенту возврат валютной выручки от импортера, обеспечивая информацию о финансовом положении покупателя и учитывая все правовые особенности его страны. В 2013 году в партнерстве с участниками FCI ОАО «Промсвязьбанк» реализовал сделок на общую сумму, превышающую 5,5 млрд. рублей, заняв долю российского рынка форфейтинга в размере 98,7%, и тем самым подтвердил абсолютное лидерство, удерживаемое ОАО «Промсвязьбанком» с 2011 г. [20].

Данные о векселях нерезидентов, учтенных банками России

Показатель	Дата			
	01.01.2011г.	01.01.2012г.	01.01.2013г.	01.01.2014г.
1	2	3	4	5
Сумма учтенных векселей, млн. рублей	330004	233854	398815	274100
Сумма учтенных векселей с номиналом в иностранной валюте, млн. рублей	18928	19916	90569	52279
Векселя нерезидентов с номиналом в иностранной валюте, млн. рублей	1799	2122	2002	2217
Доля векселей нерезидентов с номиналом в иностранной валюте в учтенных векселях в иностранной валюте, %	9,5	10,7	2,2	4,2
Доля векселей нерезидентов с номиналом в иностранной валюте в учтенных векселях, %	0,5	0,9	0,05	0,8

Источник: Расчеты автора на основе Бюллетеня банковской статистики [12]

Однако, такую возможность российские банки пока не используют, выступая в качестве агентов по привлечению клиентов для зарубежных форфейтеров поскольку, как мы уже отмечали, проблема заключается в высоких рисках форфейтинговых услуг. В настоящее время активно участвуют в роли агентов ВТБ и Внешэкономбанк [13].

Таким образом, сравнительный анализ факторинговых и форфейтинговых операций позволил сделать вывод о том, что для России характерно распространение факторинга по сравнению с форфейтинговыми операциями. Это обусловлено тем, что факторинг в основном применяется во внутренней торговле, где контрагенты могут быть информированы о деятельности друг друга. Форфейтинг же обслуживает сделки международного характера, при этом российские банки и финансовые институты не готовы к широкому использованию операций «а-форфе» в связи с их специфическим характером и риском неполучения платежа. Хотя в странах с развитой рыночной экономикой договор под уступку денежного требования придает торговым отношениям более устойчивый характер, подобное обстоятельство касается как внутренней, так и внешней торговли.

Список литературы

1. Гражданский кодекс РФ, части I, II, III и IV с изменениями и дополнениями на 05.05.2014.
2. Положение Банка России от 16 июля 2012 года N 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ»
3. Указаниям Банка России от 04.09.2013 N 3053-У «О внесении изменений в Положение Банка России от 16 июля 2012 года N 385-П «О правилах ведения бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ»»
4. Федеральный закон от 10 декабря 2003 г. N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» с изменениями и дополнениями на 04.11. 2014.
5. Вицко Е.А. Коммерческий кредит и его развитие в современной экономике России: Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – СПб., 2009, с. 77.
6. Курбатов С.Ю. Факторинг и другие формы финансирования бизнеса // Деньги и кредит, 2012, № 12, с.34.

7. Носкова Е. Оптимизм в аренду// Российская Бизнес-газета, №946 (17), 6 мая 2014 г.
8. Францева В. Факторинг замедлился до сокращения// Коммерсантъ, №200, 6 ноября 2014 г.
9. Хачпанов Г.В. Развитие форфейтинговых услуг в России: Автореферат диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – М., 2013, с. 15.
10. Хачпанов Г.В. Целесообразность форфейтинга как ключевого инструмента финансовых услуг// Финансы и кредит, 2014, № 9, с.65.
11. <http://www.bankir.ru/novosti/s/oborot-rossiiskogo-factoringa-po-itogam-1-polugodiya-2014-goda-dostig-985-mlrd-rublei-10083474/#ixzz3JQ7S557R>
12. <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=God> (Бюллетень банковской статистики)
13. <http://www.factoringpro.ru/index.php/about/2390-forfeiting>
14. http://www.factoringpro.ru/index.php/f_press_menu/2523-international-factoring-associations
15. <http://www.factorings.ru/news/701/>
16. <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/accumulative-factoring-turnover-fci-members>
17. <http://www.klerk.ru/bank/news/396334/>
18. <http://www.nwab.ru/banks/allnews/45383>
19. <http://www.1factor.ru/factoring-about/factoring-technology/>
20. <http://www.psbank.ru/Corporate/Factoring/International/NoRegress>
21. http://www.raexpert.ru/project/factoring/2014/speach/nosov_factoring-2014a/

References

1. Grazhdanskij kodeks RF, chasti I, II, III i IV s izmenenijami i dopolnenijami na 05.05.2014.
2. Polozhenie Banka Rossii ot 16 ijulja 2012 goda N 385-P «O pravilah vedenija buhgalterskogo ucheta v kreditnyh organizacijah, raspolozhennyh na territorii RF»
3. Ukazanim Banka Rossii ot 04.09.2013 N 3053-U «O vnesenii izmenenij v Polozhenie Banka Rossii ot 16 ijulja 2012 goda N 385-P «O pravilah vedenija buhgalterskogo ucheta v kreditnyh organizacijah, raspolozhennyh na territorii RF»»
4. Federal'nyj zakon ot 10 dekabnja 2003 g. N 173-FZ «O valjutnom regulirovanii i valjutnom kontrole» s izmenenijami i dopolnenijami na 04.11. 2014.
5. Vicko E.A. Kommercheskij kredit i ego razvitie v sovremennoj jekonomike Rossii: Dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk. – SPb., 2009, s. 77.
6. Kurbatov S.Ju. Faktoring i drugie formy finansirovanija biznesa // *Den'gi i kredit*, 2012, № 12, s.34.
7. Noskova E. Optimizm v arendu// Rossijskaja Biznes-gazeta, №946 (17), 6 maja 2014 g.
8. Franceva V. Faktoring zamedlilsja do sokrashhenija // *Kommersant*, №200, 6 nojabrja 2014 g.
9. Hachpanov G.V. Razvitie forfejtingovyh uslug v Rossii: Avtoreferat dissertacija na soiskanie uchenoj stepeni kandidata jekonomicheskikh nauk. – М., 2013, s. 15.
10. Hachpanov G.V. Celesoobraznost' forfejtinga kak ključevogo instrumenta finansovyh uslug// *Finansy i kredit*, 2014, № 9, s.65.
11. <http://www.bankir.ru/novosti/s/oborot-rossiiskogo-factoringa-po-itogam-1-polugodiya-2014-goda-dostig-985-mlrd-rublei-10083474/#ixzz3JQ7S557R>
12. <http://www.cbr.ru/publ/main.asp?Prtid=God> (Bjulleten' bankovskoj statistiki)
13. <http://www.factoringpro.ru/index.php/about/2390-forfeiting>
14. http://www.factoringpro.ru/index.php/f_press_menu/2523-international-factoring-associations
15. <http://www.factorings.ru/news/701/>
16. <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/accumulative-factoring-turnover-fci-members>
17. <http://www.klerk.ru/bank/news/396334/>
18. <http://www.nwab.ru/banks/allnews/45383>
19. <http://www.1factor.ru/factoring-about/factoring-technology/>
20. <http://www.psbank.ru/Corporate/Factoring/International/NoRegress>
21. http://www.raexpert.ru/project/factoring/2014/speach/nosov_factoring-2014a/