

РОЛЬ МЕЖДУНАРОДНОГО КРЕДИТА ВО ВНЕШНЕЙ ТОРГОВЛЕ НА ПРИМЕРЕ ФАКТОРИНГА

Беккуватова Камила Вадимовна

студентка 4 курса учетно-финансового факультета

Научный руководитель: **Остапенко Е. А.**

к.э.н., кафедры финансового менеджмента и банковского дела

Ставропольский государственный аграрный университет, г.Ставрополь

Аннотация. В данной статье рассмотрена сущность международного кредита, охарактеризована его основная деятельность во внешней торговле, а также проанализирована сущность международного факторинга.

Ключевые слова: международный кредит, факторинг, международная факторинговая ассоциация, совокупный оборот, FCI, IFG.

Международный кредит играет важную роль в стимулировании экономического роста стран. Возможность развиваться на заемных средствах ускоряет развитие и увеличивает массу прибыли. Разумное использование международного кредита способствует росту экономического потенциала страны-заемщика, стимулирует внешнеэкономическую деятельность страны, создает благоприятные условия для зарубежных частных иностранных инвестиций, обеспечивает бесперебойность международных расчетных и валютных операций, обслуживающих внешнеэкономические связи страны, повышает экономическую эффективность внешней торговли и других видов внешнеэкономической деятельности. Стоимость и доступность кредита являются важными факторами, воздействующими на экономическую активность.

Также международный кредит способствует внедрению новых технологий и производства, а тем самым повышению качественного уровня производительных сил страны и качества национальных товаров, стимулирует рост занятости и производительности труда, повышает конкурентные позиции страны на мировом рынке и тем самым стимулирует конкуренцию в международной экономике.

Сущность международного факторинга сводится к тому, что внешнеэкономическая деятельность факторинговых компаний и банковских факторинговых отделов нацелена прежде всего на решение проблем рисков неплатежа и оптимизации сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями и придание этим отношениям большей стабильности. При наличии валютных ограничений на срок платежа страны-экспортера эта услуга становится

достаточно выгодной. Авансируя экспортеру средства до наступления срока требований, факторинговая компания кредитует его. Величина ссуды колеблется от 70 до 90 % суммы счета-фактуры в зависимости от кредитоспособности клиента. Остальные 10–30 % после вычета процента за кредит и комиссии за услуги зачисляются на счет клиента. Эти средства служат для покрытия не принятых факторинговой компанией коммерческих рисков. Процент за факторинг-кредит обычно на 2–4 % превышает официальную учетную ставку, поэтому факторинг-компанией обеспечены высокие прибыли.



Рис 1. Стороны, участвующие в факторинговых операциях.

Факторинг выгоден для крупных фирм-экспортеров, имеющих широкую клиентуру, значительные отсрочки платежей и незначительную наличность. Современный факторинг помогает бизнесу бороться с негативными сторонами коммерческого кредита. Существует три вида международного факторинга с точки зрения заключения договора:



Рис 2. Виды международного факторинга

- Взаимный предусматривает взаимодействие двух факторинг-компаний, обслуживающих внешнеэкономическую сделку соответственно в стране экспортера и импортера;

- прямой импортный - заключение экспортером (при регулярных сделках) договора о факторинговом обслуживании в стране импортера путем инкассации экспортной выручки или выдачи платежной гарантии за импортера;
- прямой экспортный - заключение экспортером в своей стране договора с факторинговой компанией, которая берет на себя кредитный риск; при этом варианте факторинговая компания осуществляет оценку платежеспособности импортера и инкассацию выставленных на него счетов-фактур.

Крупнейшими международными факторинговыми ассоциациями являются FCI (Factors Chain International, штаб-квартира в Амстердаме) и IFG (International Factors Group, штаб-квартира в Брюсселе), которые разработали кодекс взаимных факторинговых обычаев применительно к мировой торговле. Они объединяют свыше 2,5 тысяч Факторов из 70 стран мира.

По данным рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА) рынок факторинга в 2015 году упал на 10% за счет сокращения сделок в сфере торговли и составил около 1,85 трлн рублей. Причин падения рынка много: это и высокая стоимость факторинга в первом полугодии 2015 года, и сокращение продаж продукции длительного пользования, и смещение потребительского спроса в более бюджетные товарные категории, и отказ участников рынка от финансирования клиентов из отраслей с повышенным уровнем риска.

По данным FCI, в 2016 году оборот международного факторинга составил порядка 2,1 трлн рублей, прибавив 13% к результату 2015 года.

В исследовании по итогам 2016 года принял участие 21 фактор, совокупный оборот которых, по мнению «Эксперт РА», составляет около 85% общего объема факторингового рынка. Динамика показателей большинства участников исследования отражает восстановительный рост бизнеса после просадки в 2015 году. Лишь четыре из 22 факторов, предоставивших данные агентству, продемонстрировали отрицательную динамику объемов бизнеса. Среди них — Промсвязьбанк, Группа ГПБ, банк «ФК Открытие» и Московский кредитный банк. Околонулевые темпы прироста бизнеса показал лидер рынка «ВТБ факторинг», объем уступленных денежных требований которого сократился за 2016 год на 0,9%.

Состав тройки ведущих игроков на российском рынке факторинга по итогам 2016 года — «ВТБ факторинг», Промсвязьбанк и Альфа-банк — и их доля в общем объеме уступленных денежных требований (около 50%) остались неизменными по сравнению с 2015 годом. Вместе с тем в результате отрицательной динамики объемов бизнеса банка «ФК Открытие» и активизации деятельности «Сбербанк факторинга» в 2016 году произошло изменение расстановки сил на рынке среди остальных участников из топ-5: Группа ГПБ поднялась с пятой

на четвертую строчку рэнкинга по объему уступленных денежных требований, «Сбербанк факторинг» занял пятое место, подвинув банк «ФК Открытие» на шестую позицию рэнкинга.

Для многих компаний малого бизнеса факторинг стал хорошей альтернативой банковским кредитам. Особенно это актуально для торговых компаний, не имеющих качественных залогов и кредитной истории, которые необходимы для получения кредитов. Их главным активом становится дебиторская задолженность, возникающая при отгрузке товаров с отсрочкой платежа. Именно в этих случаях факторинг незаменим как способ получения своевременного финансирования для сокращения кассовых разрывов компании. По мнению экспертов, росту факторинга в перспективе до 2020 года будет способствовать популяризация этого вида продукта среди клиентов, активная агитация игроками рынка и Ассоциацией факторинговых компаний.

Список литературы:

1. Беляева, С.В. Развитие конкурентных отношений в России / С.В. Беляева, Е.А. Остапенко // Финансово-экономические проблемы региональной экономики Материалы Международной научно-практической конференции. Под общей редакцией Ю.М. Складовой. 2016. С. 145-149.
2. Лапина, Е.Н. Проблемы становления и развития небанковских кредитных учреждений в России / Е.Н. Лапина, Е.А. Остапенко // Вестник Института дружбы народов Кавказа Теория экономики и управления народным хозяйством. 2014. № 4 (32). С. 18.
3. Остапенко, Е.А. Инвестиционный инструмент обеспечения устойчивого развития социально-экономических подсистем с учетом их специализации / Е.А. Остапенко, С.Ю. Шамрина // Экономика. Бизнес. Банки. 2015. № 2 (11). С. 104-111.