

*Ли Хао,
магистрант
Московский педагогический государственный университет,
КНР, г. Москва,*

**ПОИСК НОВЫХ РЫНКОВ И ПАРТНЕРОВ ДЛЯ РАСШИРЕНИЯ
МЕЖДУНАРОДНОГО ПРИСУТСТВИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ
КОМПАНИЙ**

Аннотация: Данная статья рассматривает стратегии и тактики поиска новых рынков и партнеров для расширения международного влияния факторинговых компаний. Анализируется текущее положение российского сектора малого и среднего бизнеса (МСП) в контексте внешнеторговой активности и экспортных операций.

Ключевые слова: факторинг, партнеры, бизнес, внешняя торговля

*Li Hao,
master's student
Moscow Pedagogical State University,
China, Moscow*

**SEARCHING FOR NEW MARKETS AND PARTNERS TO EXPAND THE
INTERNATIONAL PRESENCE OF FACTORING COMPANIES**

Abstract: This article examines strategies and tactics for finding new markets and partners to expand the international influence of factoring companies. The current situation in the Russian small and medium-sized business (SME) sector is analyzed in the context of foreign trade activity and export operations.

Key words: factoring, partners, business, foreign trade

Существующая необходимость решения разнообразных задач и стремление к улучшению расчетных отношений для бизнеса приводят к необходимости найти такой инструмент, который облегчил бы процесс выхода на новые рынки, уменьшив при этом затраты и риски, а также поддерживал более свободные и открытые отношения с бизнес-партнерами. В таком контексте, факторинг является хорошим вариантом решения. По большому счету, факторинг – это объединение следующих сервисов:

- револьверное беззалоговое финансирование уступленных клиентом фактору и неоплаченных дебитором денежных требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях отсрочки платежа;

- покрытие рисков, связанных с торговой деятельностью;
- административное управление дебиторской задолженностью¹.

Подойдя к вопросу с трех сторон, использования факторинга идет на пользу всем участникам процесса, давая и импортерам, и экспортерам уверенность в надежности и правильности таких взаимоотношений. Так, в зависимости от того импорт это или экспорт, с помощью данного финансового инструмента формируются соответствующие решения задач. Далее на примерах опишем действие схем международного факторинга и какие проблемы при этом решаются.

В условиях сегодняшней интенсивной конкуренции, особенно на рынках продажи товаров, поставщики вынуждены применять различные стратегии, для привлечения клиентов и удержания их интереса:

- минимизирование цен;
- создание бесплатной доставки товара;
- предоставление бонусов;
- диверсификация товарной номенклатуры и т. п.

¹ Лукьянова М.Т., Ковшов В.А. Факторинг как инструмент управления финансовыми ресурсами // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2023, № 1(43). С. 67-70.

Отсрочка платежа выступает ключевым инструментом в бизнесе, особенно для малого и среднего предприятия (МСП), так как предоставление товарного кредита зачастую важнее и проще для них, по сравнению с получением банковского кредита. Однако, в результате предоставления кредитов своим покупателям, поставщики могут столкнуться с нехваткой рабочего капитала и проблемами в денежном потоке. Вместе с этим также увеличивается риск задержек в оплате или частичной неоплаты со стороны покупателей, что может привести к дополнительным рискам и финансовым потерям для поставщика. Включение в торговую операцию экспортного факторинга решает целый ряд проблем.

Факторинговое финансирование, осуществляемое сразу после отгрузки товара в размере до 90 % от суммы поставки, дает возможность участникам экспорта давать своим иностранным покупателям отсрочку платежа, не беспокоясь о собственной ликвидности (которая в предприятиях малого и среднего отечественного бизнеса является низкой в связи с высокой долей дебиторской задолженности в структуре оборотных активов). Более того, если вновь обратиться к функционалу, взаимодействуя с факторинговой компанией клиент получает профессионального экспортного менеджера, который производит анализ и проверку зарубежных партнеров; контролирует ход сделок; защищает интересы клиента при оформлении всей документации, связанной с доставкой товара за рубеж и вручением его покупателю.

Таким образом, обеспечивается максимальная защита от рисков неплатежа со стороны контрагента.

В действительности, использование факторинга в качестве финансового инструмента открывает перед поставщиками совершенно новые горизонты для роста и развития бизнеса по сравнению с возможностями, доступными компаниям, управляющим товарным кредитом самостоятельно.

В случае экспортных операций поставщику необходимо идти на уступки покупателю, однако в случае импортных операций ситуация

полностью противоположная. В таком случае, главным является поставщик и именно он диктует свои условия, так как заинтересован в предоплате. Для получения товарного кредита, покупателю нужно показать свою надежность и платежеспособность. Это весьма сложная задача для отечественных импортеров.

Первым аспектом, интересующим иностранных поставщиков при анализе финансовой надежности, становится кредитный рейтинг страны, из которой происходит импорт². Высокий кредитный рейтинг страны способствует усилению доверия к компаниям-покупателям и увеличивает их шансы на одобрение товарных кредитов. В условиях международного экономического кризиса и серьезного ухудшения конъюнктуры некоторых рынков – особенно сырьевых (учитывая, что сырьевые отрасли обеспечивают значительную часть ВВП России), риск недоверия к платежеспособности отечественных покупателей является актуальным. Основываясь на этом, иностранные поставщики в торговых отношениях с российскими партнерами чаще стали требовать гарантийное покрытие либо предоплату, особенно актуально это на первоначальном этапе сотрудничества. Несмотря на то, что поставка может превосходить 45-дневный срок. Соответственно, до принятия товара, возникает необходимость в оплате следующей партии.

Используя импортный факторинг, импортер может договориться об отсрочке платежа при сделках с иностранным поставщиком. В рамках этой модели факторинговая компания берет на себя роль поручителя за выполнение импортером своих финансовых обязательств перед экспортером в срок и в полном объеме за полученные товары. Время на отсрочку отплаты позволяет реализовать поставку и к моменту оплаты иметь необходимые для нее финансовые средства.

Стоит отметить, что даже на федеральном уровне преимущества факторинга были неоднократно отмечены. В государственной программе

² Корзоватых Ж.М. Применение электронного факторинга субъектами малого и среднего предпринимательства // Вестник УРАО. 2022. №3. С. 124-131.

финансовой поддержки МСП факторинг является важным инструментом финансовой поддержки для малого бизнеса. На текущий момент более, чем 1 500 организаций получают финансы для пополнения оборотного капитала от государства через факторинговые организации³.

В России доля использования международного факторинга в общем объеме предоставляемых факторинговых услуг занимает менее одного процента. Потенциал развития этого сегмента рынка тесно связан с особенностями и активностью внешнеэкономической торговли. Несмотря на то, что факторинг применим в любой отрасли, в которой предусмотрена отсрочка оплаты, особенно он распространен среди товарных категорий, предназначенных для непосредственного потребления.

Соответственно, в данный момент только 0,03 % от общего объема торговых поставок было обслужено российскими факторинговыми организациями, что дает нам понять, что существенная часть рынка не освоена. В последнее время отмечается устойчивый рост объемов импортного факторинга, что показывает возрастающий интерес к этому финансовому инструменту как способу управления рисками и обеспечению гарантий поставок в Россию. Более того, для факторинга подходит сама структура отечественного импорта.

Кроме выделенных плюсов экспортного факторинга, для его развития в нашей стране есть следующие трудности в области валютного законодательства; а также негласная конкуренция с другими финансовыми продуктами, используемыми в экспортно-импортных операциях.

В то время как проблему конкуренции можно решить за счет эффективных стратегий популяризации и маркетинга, инициируемых самими факторинговыми компаниями, проблему законодательства необходимо разрешать путем реформирования нормативных актов. В России отсутствует четкое регулирование процесса перечисления платежей факторинговым

³ Годунов П.А. Проблемы реформирования договора факторинга в России // Вестник науки. 2022. №2 (47). С. 76-87.

компаниям от зарубежных клиентов, права на денежные требования к которым были переданы экспортером, с учетом требований по возвращению валютной выручки в страну. В частности, согласно российскому законодательству поставщик (экспортер) обязан обеспечить получение от нерезидента (покупателя) на свой банковский счет валютной выручки за поставленный товар. Получается, что работать по стандартной схеме факторинга экспортер не может, так как переуступив права денежного требования факторинговой компании, он получает деньги от резидента (российского фактора), что в корне противоречит законодательству. В итоге факторинговые компании вынуждены работать по схеме конфиденциального факторинга, когда денежные средства поступают на счет экспортера, минуя факторинговый счет. Это увеличивает риски фактора. Или ему самому приходится разрабатывать иные схемы взаимодействия. Одновременно с этим сложной является сама процедура уступки денежного требования, номинированного в иностранной валюте, учитывая необходимость оформления паспорта сделки.

Оценивая валютное регулирование, можно сделать вывод, что с одной стороны, существующее законодательство становится преградой на пути развития международного факторинга по причине указанных трудностей⁴. С другой стороны, оно способствует формированию спроса на факторинг как на эффективный инструмент влияния на дебиторов и их дисциплинирование.

На сегодняшний день, российская отрасль международного факторинга только развивается. В дальнейшем нужно будет провести еще много работы над его становлением для того, чтобы он заслуженно занял свою нишу на рынке финансовых услуг. Тем более, что предпосылки для этого есть. Уже очевидно, что международный факторинг стал не просто одним из современных инструментов торгового финансирования, а реальной услугой,

⁴ Годунов П.А. Проблемы реформирования договора факторинга в России // Вестник науки. 2022. №2 (47). С. 76-87.

способной оказать существенное влияние на развитие международной торговли, в особенности в секторе МСП.

Использованные источники:

1. Годунов П.А. Проблемы реформирования договора факторинга в России // Вестник науки. 2022. №2 (47). С. 76-87.
2. Корзоватых Ж.М. Применение электронного факторинга субъектами малого и среднего предпринимательства // Вестник УРАО. 2022. №3. С. 124-131.
3. Лукьянова М.Т., Ковшов В.А. Факторинг как инструмент управления финансовыми ресурсами // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2023, № 1(43). С. 67-70.
4. Пушкарев Д.С., Греф С.В., Маркевич М.Ю., Сафарова А.И. Автоматизация факторинговых процессов на основе технологии А BLOCKCHAIN // Экономика и бизнес: теория и практика. 2023. №5-3 (99). С. 51-55.