

Интернет-журнал «Наукovedение» ISSN 2223-5167 <http://naukovedenie.ru/>

Том 8, №5 (2016) <http://naukovedenie.ru/index.php?p=vol8-5>

URL статьи: <http://naukovedenie.ru/PDF/37EVN516.pdf>

Статья опубликована 19.10.2016.

Ссылка для цитирования этой статьи:

Грабская Я.И., Морозова Е.С. Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ» Том 8, №5 (2016) <http://naukovedenie.ru/PDF/37EVN516.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

УДК 336.717

Грабская Яна Игоревна

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Россия, Самара¹

Студентка

E-mail: yanagrabskaya@gmail.com

Морозова Елена Сергеевна

ФГБОУ ВО «Самарский государственный экономический университет», Россия, Самара

Доцент кафедры «Учета, анализа и аудита»

Кандидат экономических наук

РИНЦ: http://elibrary.ru/author_items.asp?authorid=518631

E-mail: dhrsseu@gmail.com

Управление дебиторской задолженностью как механизм развития экономических отношений в России

Аннотация. В данной статье рассматривается договор форфейтинга в качестве инструмента привлечения заёмного финансирования. Актуальность выбранной темы обусловлена насущной проблемой управления дебиторской задолженностью на предприятии, привлечении денежных средств для бесперебойного финансирования операционной деятельности компании. В статье представлена динамика роста дебиторской задолженности за последние 5 лет, что доказывает необходимость внедрения новых методов работы с ней. В том числе, даётся определение самого понятия *forfeiting*, выделяются его основные отличия от договора под уступку денежного требования и договора факторинга. Механизм действия факторинговых договоров рассматривается более подробно, так как практика его применения на российском рынке уже известна. В том числе, представлен объем рынка международного факторинга среди российских компаний и прогноз его развития на 2016 год. В статье также представлены результаты исследования на предмет ограниченности применения договора *forfeiting* в России и возможностей, которые он смог бы предоставить отечественным компаниям. В том числе анализируются преимущества и недостатки использования договора *forfeiting* как для компании-экспортёра, так и непосредственно для банка (*forfeiter*).

Ключевые слова: дебиторская задолженность; источник финансовых ресурсов; уступка обязательства; уступка финансовых требований; факторинг; форфейтинг; анализ; динамика; перспективы развития; преимущества; недостатки

¹ 443090, Россия, Самара, ул. Советской Армии, д. 141, офис 206

Финансовые потоки являются неотъемлемой частью деятельности любой организации. Самым частым вопросом, возникающим перед руководством, является поиск источников финансирования для операционной деятельности. Непрерывность производственного цикла – залог успешного функционирования компании в любой отрасли, занимающейся как производством, так и оказанием услуг. Современное состояние российской экономики не позволяет осуществлять финансовое планирование без корректировки на риски, способные увеличить длительность периода оборачиваемости капитала. Среди них следует особо отметить нехватку доступных денежных средств, связанную с образованием дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность формируется у предприятия-поставщика при отгрузке его продукта, возникая вследствие несовпадения времени оплаты за проданную продукцию (оказанные работы или выполненные услуги) с моменты перехода права собственности на них либо вследствие незаконченных расчётов по взаимным обязательствам. К тому же, дебиторская задолженность может стать сомнительной, в случае если она будет погашена позднее срока или существует вероятность полной ее потери.

Проанализировав экономическую статистику по Российской Федерации за 5 лет, был отмечен устойчивый рост дебиторской задолженности (+15%), что подтверждает актуальность рассмотрения поднятой проблемы² (рис. 1).

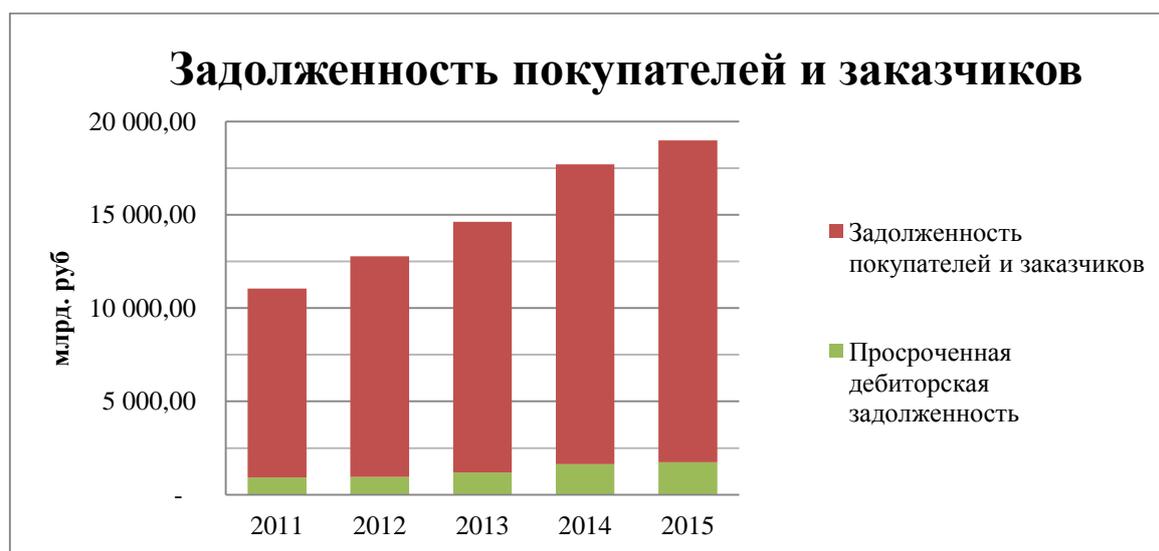


Рисунок 1. Дебиторская задолженность покупателей и заказчиков с 2010 по 2015 гг. (составлено автором)

Компания может нивелировать риск возникновения дебиторской задолженности с помощью создания резерва по сомнительной задолженности, но это опять-таки означает изъятие средств из оборота.³

В настоящее время рынок финансовых услуг предлагает компаниям услугу по заключению договора на уступку денежного требования или factoring (договор факторинга),

² Федеральная служба государственной статистики: Дебиторская задолженность организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации. Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm (дата обращения 02.07.2016).

³ Морозова Е.С., Грязнова Е.А. Особенности создания резерва по сомнительным долгам в системе бухгалтерского учёта – Вестник Самарского государственного экономического университета. 2015 г. №4 (126) – с. 93.

который позволяет привлечь необходимые денежные средства путём передачи дебиторской задолженности третьим лицам за вычетом дисконта. В российской практике эти понятия отождествляются, что в действительности не совсем корректно. Согласно статье 824 ГК РФ договор под уступку денежного требования определяется как возможность передачи одной стороной, именуемой финансовым агентом, денежные средства другой стороне (клиенту) в счёт денежного требования клиента, который в данной ситуации будет являться кредитором, к третьему лицу, то есть должнику, в это же время клиент обязуется уступить финансовому агенту данное требование. Понятие же «факторинг» как таковое не находит своего отражения в правовых источниках Российской Федерации, однако с 1 марта 2015 году был принят закон «О присоединении Российской Федерации к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям». Таким образом, только год назад факторинговые сделки получили правовое признание в России.

Проанализировав два источника правового регулирования понятий факторинга и договора под уступку денежного требования, можно выделить следующие отличительные черты каждого из них:

- факторинг возможен только для финансового агента и клиента, являющихся резидентами разных государств;
- договор под уступку денежного требования предусматривает, но не ставит в обязанность дальнейшее сопровождение сделки, в то время как при факторе по отношению к поставщику обязан выполнить по крайней мере две из заявленных функций (финансирование, включая займы и долгосрочные платежи, ведение бухгалтерской книги, сбор дебиторской задолженности, защита от ошибки при погашении долга дебиторами);
- согласно российскому законодательству последующая уступка не имеет юридической силой, если иное не предусмотрено договором;
- факторинг обязывает письменно уведомить должника о состоявшейся уступке.

Таким образом, ключевой особенностью факторинга является направленность на международные отношения, но согласно исследованию, проведённым АФК (Ассоциация Факторинговых компаний) доля оборота от международного факторинга на российском рынке составляет только 1%. Объем рынка международного факторинга за 2015 год в денежном эквиваленте составил 19 627, 93 млн. руб., где доля экспорта и импорта 33% и 67% соответственно.⁴ На рисунке 2 представлен удельный вес российских факторов в общем объёме рынка.

⁴ Материал по данным подготовленным АФК: Факторинг России по итогам 2015 года. Режим доступа: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2016/02/AFC-Y2015_open.pdf (дата обращения 02.07.16).



Рисунок 2. Объем рынка международного факторинга среди российских компаний (составлено автором)

Стоит отметить, что в 2015 году рынок российского факторинга впервые имел отрицательную динамику, однако по мнению АФК основные проблемы остались позади (рис. 3).



Рисунок 3. Динамика и прогноз рынка факторинга России (составлено автором)

Причиной такого падения стала явная дороговизна услуги factoring для российского рынка, которая изначально отмечалась при её вводе на рынок.

Другой производной формой договора уступки денежного требования являются фофейтинговые операции. Forfeiting (форфейтинг) – это термин, обозначающий покупку обязательств, наступающих в некоторой будущей дате, результатом которых является доставка товаров или оказание услуг, не подразумевающая регресса к предыдущему

держателю уступки.⁵ Forfeiting также как и factoring направлены на экспортные сделки, но между тем эти понятия не отождествимы по ряду причин.

Forfeiting принимает юридическую силу, только после фактической передачи экспортёром товаров импортёру и после предоставления экспортёром письменного подтверждения передачи форфетору. Сразу же после, форфейтор выплачивает экспортёру номинальную сумму договора поставки за вычетом оговорённого ранее дисконта.

Главное преимущество forfeiting перед factoring, является полное покрытие рисков от договора. Так форфейтор берет на себя следующие риски:

- **страновые риски (политические и трансфертные):** экстраординарные государственные меры, политические инциденты, способные заблокировать поступления платежей, введение санкций и так далее;
- **валютные риски:** волатильность обменных курсов валют может повлечь за собой изменение договорной стоимости на значительную сумму, что приведёт к потерям для держателя требования;
- **коммерческий риск:** неспособность или нежелание должника выполнять обязательства после истечения срока;
- **процентный риск:** все форфетинговые показатели (скидка, дни отсрочки, комиссии) остаются неизменными в течение всего периода договора.

Также в отличие от factoring, где объектом операции выступает счёт-фактура, форфейтинг в качестве своих инструментов использует простой или переводной вексель (promissory note/bill of exchange).

Таким образом, forfeiting подразумевает под собой сделку, выплаты по которой оформляются в виде векселей. Как показывает практика, форфетинговые сделки заключаются на сумму 500 тысяч долларов и выше, это может быть обусловлено двумя факторами:

- предметом forfeiting-сделок обычно являются средства производства, в то время как факторинг подразумевает товары народного потребления;
- forfeiting может быть заключён на срок от нескольких месяцев до 7 лет, а факторинг подразумевает срок меньший 90-180 дней.

Стоит отдельно подчеркнуть, что forfeiting требует страховки исполнения обязательства, это может быть банковская гарантия (guarantee) или аваль (aval). На практике предпочтение отдают последнему, так как он обладает двумя существенными преимуществами:

1. Аваль по сути делает основным должником банк.
2. Аваль также может быть передан другому лицу, если иное не предусмотрено договором.

Стоимость договора forfeiting равна удерживаемой скидке от номинальной стоимости коммерческого контракта между импортёром и экспортёром. Цена скидки может складываться из следующих составляющих:

⁵ Credit Suisse. Switzerland's bank: Forfaiting. An Introduction // <http://www.forfaitwiss.ch/documentation/forfait.pdf>.

1. Дисконт (Discount Rate), который формируется исходя из стоимости покрытия коммерческих, страновых и процентных рисков, или исходя из ставки LIBOR (Лондонская межбанковская ставка предложения).
2. Проценты начисляемые на дни отсрочки (Grace Days) платежей по векселю, которые дают компенсацию за задержки оплаты, распространённые в некоторых странах.
3. Комиссия (Commitment Free), которая удерживается с форфейтора как гарантия выкупа обязательства задолго до фактической поставки товара.

Для наглядности на рисунке 4 представлена блок-схема типичной сделки forfeiting.

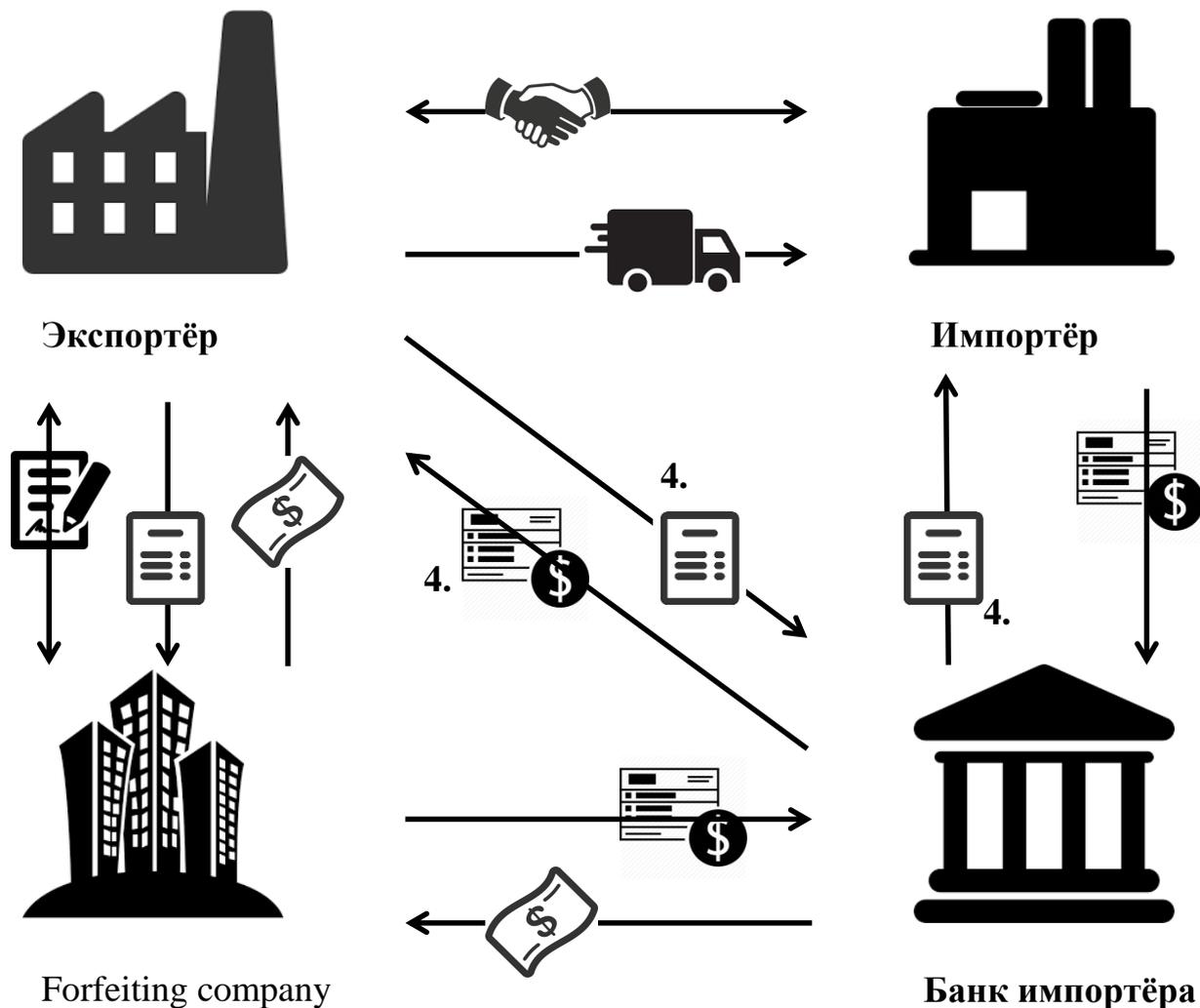


Рисунок 4. (Составлено автором) Блок-схема сделки forfeiting, где

1. Заключение коммерческого контракта.
2. Заключение forfeiting-соглашения.
3. Фактическая поставка товара.
4. Предоставление векселя против товарно-транспортных накладных (счетов)
5. Передача документов, подтверждающих поставку товара.
6. Перечисление денежных средств с учётом дисконта и иных сборов, если таковые имеются.

7. *Предъявление векселя.*

8. *Погашение векселя.*

В международной практике на настоящий день существует два объединения форфетинговых компаний:

- *The Association of Trade and Forfaiting in the Americas (ATFA)⁶;*
- *The International Trade and Forfaiting Association (ITFA)⁷.*

ATFA американская ассоциация торговли и форфейтинга основанная в 1995 году. ATFA создавалась не с целью коммерции, а для расширения информационного обмена касательно лучших практик финансовой торговли в Америке. В настоящее время в ассоциацию входят около 100 компаний, включая банки, хедж-фонды, страховые компании, юридические фирмы и многие другие, деятельность которых так или иначе связана с финансовой торговлей. Стоимость членского взноса составляет 750 долларов.

ITFA (IFA) – интернациональный аналог ATFA. IFA была основана позднее в 1999 году. Целью создания выступало объединение банков и финансовых институтов по всему миру, деятельность которых непосредственно связана с рыночными рисками, для поиска креативных решений по минимизации угроз. IFA является своеобразной площадкой для взаимодействия и заключения сделок, гарантирующая безопасность и прибыльность. IFA обеспечивает:

- развитие торговли и форфейтинга на появляющихся рынках;
- непрерывное совершенствование систем управления, сводов правил, законов и документации, которые влияют на членов данной индустрии;
- обеспечивают уникальные возможности для сбыта и связи;
- распространение знаний и навыков среди новых участников рынка;
- взаимодействует со всеми финансовыми ассоциациями для продвижения интересов своих членов и регулирует порядок сотрудничества, путём утверждения правил и законов;
- выявляет актуальные проблемы и способствует их решению.

Стоимость ежегодного членского взноса составляет 1250 евро (1424 доллара), что почти в два раза превышает размер ATFA, но при этом она полностью оправдывается предоставляемыми преимуществами:

- знания, образование и практические рыночные навыки;
- услуги регулирования споров, правила и защита;
- развитие бизнеса и укрепление партнёрства.

IFA проводит регулярные тренинги для разного уровня подготовленности. Курсы, которые проводятся в крупных городах по всему миру, способствуют пониманию основ форфейтинга и практик его применения. Они в первую очередь направлены на те компании, которые только начинают знакомиться с процедурой форфейтинга. В дальнейшем IFA планируют расширять тематику своих тренингов и направлять их также на финансовую

⁶ Американская ассоциация форфейтинга // <https://atfa.memberclicks.net>.

⁷ Международная ассоциация форфейтинга // <http://itfa.org>.

торговлю и операции хеджирования. Кроме того, члены ассоциации проводят форумы, где обсуждают проблемы рынка, например, введение новых правил и законов, направления развития рынка и новые бизнес-тренды.

Рекомендации, принятые ассоциацией IFA (The IFA's Market Practice Guidelines), стали основной для признания важной роли IFA как регулятора отношений на финансовом рынке. Вскоре, совместно с Международной торговой платой (ICC) IFA разработала свод правил о forfeiting URF 800 (The Uniform Rules for Forfating). URF 800 является аналогом Унифицированных правил и обычаев для документарный аккредитивов (UCP), он включает в себя набор соглашений как для первичного, так и вторичного рынка. IFA также предоставляет примирительные и арбитражные сервисы, то есть участвует в урегулировании споров своих членов.

Кроме того, ассоциация проводит ежегодные конференции, региональные мероприятия и форумы, ведёт активную информационную поддержку своих членов, путём публикации новостных сводок на своём официальном сайте. Словом, использует все доступные инструменты для развития международной финансовой торговли.

На сегодняшний момент, IFA насчитывает более 100 представительств в разных 35 странах, в том числе Великобритании (41), Германии (14), Китае (11), Арабских Эмиратах (9), Швейцарии (8), Франции (5), Белоруссии (1) и Украине (1). Россия, однако, не входит в данный список.

Среди сдерживающих факторов развития института forfeiting в России можно выделить два ключевых:

- валютные ограничения;
- отсутствие понимания форфейтинга как инструмента развития финансовых отношений.

Источником законодательных ограничений forfeiting выступает прежде всего федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле». В статье 19 указано, что экспортёр обязан репатриировать в полном объёме сумму денежных средств, уплаченных импортёру по договору. Такое положение противоречит самой сущности forfeiting, так как деньги экспортёр получает от форфейтора. То есть российские компании не могут заключать договор forfeiting с отечественными банками или иными организациями, предоставляющими данную услугу. Таким образом, невозможность спроса на отечественном рынке, обуславливает отсутствие российских форфейторов. Теоретически форфейтинговыми компаниями могут выступать преимущественно банки, так как они обладают необходимыми запасами свободных денежных средств для данных операций. Даже при отмене валютных ограничений отечественные банки не будут торопиться вводить данную услугу, так как они не готовы принимать риски, обусловленные договором forfeiting. К таким рискам можно отнести:

1. Сильная волатильность курса валюты.
2. Напряжённые политические отношения со странами Запада, которые могут привести к ужесточению санкций по отношению с России, блокировке всех входящих денежных потоков.
3. Направленность российского экспорта на страны с высокими суверенными рисками.

Таким образом, величина дисконта для российского форфейтора, учитывающего представленные выше риски, будет слишком высока по сравнению с международными предложениями, что снижает его конкурентоспособность на рынке.

В то же время сама в России существуют резервы для применения forfeiting на практике. Как уже было указано выше, предметом соглашения выступают средства производства на сумму свыше 500 тыс. долларов. В России такие операции могут позволить компании в сфере производства и добывающие компании. Согласно статистическим данным совокупный удельный вес средств производства в российском экспорте значительно превышает удельный вес потребительских товаров, что предполагает широкие возможности для применения процедур форфейтинга.

Логично предположить, что операции forfeiting в России должны применяться нефтяными компаниями. Согласно данным Федеральной Таможенной службы доля топливно-энергетических товаров в общей структуре экспорта в первой половине 2015 года составила 68,4%. Однако, основные экспортёры России используют механизм предоплаты, что не вызывает риска возникновения дебиторской задолженности.

Остальные 31,6% экспорта распределились следующим образом: доля металлов и изделий из них составила 9,5%, химической продукции – 6,4%, машин и оборудования – 5%, продовольственных товаров и сырья для их производства – 3,4%, лесоматериалы и целлюлозно-бумажных изделий – 2,6%.⁸ Таким образом, исходя из капиталоемкости оборотов, forfeiting может быть востребован в металлургии, химии и машиностроении.

Анализируя вышесказанное, следует отметить преимущества и недостатки использования Forfeiting для экспортёров и банков (форфейторов) в России, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1

Преимущества и недостатки использования Forfeiting для экспортёров и банков (форфейторов) в России (составлено автором)

Forfeiting для экспортёра	
Преимущества	Недостатки
Финансирование отсрочек платежа на длительный период до 7 и более лет	Обязательность наличия банка-гаранта или суверенной гарантии в стране покупателя
Экспортёр полностью уходит от платёжных, процентных, валютных и политических рисков	Приобретение задолженности после отгрузки и предоставления экспортёром всех документов по сделке, полностью удовлетворяющих форфейтора
Возможность финансирования как подписанных, так и готовящихся к подписанию контрактов	Законодательные ограничения, вынуждающие обращаться к иностранным форфейторам
Фиксирование процентных ставок по коммерческому кредиту для покупателя	
Позволяет работать с новыми клиентами на новых незнакомых рынках, предоставляя условия оплаты выгодные для импортёра без риска неоплаты техники	

⁸ По данным ФТС: Экспорт-импорт важнейших товаров за январь-август 2015 года. Режим доступа: http://www.customs.ru/index2.php?option=com_content&view=article&id=21808:-----2015-&catid=53:2011-01-24-16-29-43&Itemid=1981 (дата обращения 02.07.16).

Forfeiting для банка	
Привлечение фондирования, скоординированного по срокам с активом	Высокие страновые риски основных стран-импортёров
Фиксирование маржи/процентной ставки на срок финансирования	Отсутствие возможности использования механизма forfeiting на российском рынке
Оперативность привлечения фондирования	
Расширение круга зарубежных инвесторов, принимающих риск банка-заёмщика	

После рассмотрения представленной выше таблицы стоит отметить преобладание преимуществ forfeiting над его недостатками как для экспортёра, так и для банка, что может служить достаточным основанием для более усиленного продвижения данной услуги на российском рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ивасенко А.Г., Никонова Я.И. Факторинг: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2013. 220 с.
2. Лаврушин О.И. Банковский менеджмент: учебник. М.: КНОРУС, 2016. 554 с.
3. Хасбулатов Р.И. Международные финансы: учебник для магистров. М.: Издательство Юрайт, 2014. 567 с.
4. Брюков В.Г. Форфейтинг и его применение во внешней торговле: механизм и технология // Международные банковские операции. Методический журнал. М.: Издательский дом «Регламент». 2011. №4. С. 18-20.
5. Курышев Д.В., Стешина М.О. Форфейтинг – новые рубежи в условиях кризиса. Опыт японского банка в России // Международные банковские операции. Методический журнал. М.: Издательский дом «Регламент». 2009. №3. С. 14-17.
6. Покаместов И.Е. Специфика и механизмы международного факторинга для участников ВЭД // Международные банковские операции. Методический журнал. – М.: Издательский дом «Регламент». 2012. №3. С. 8-13.
7. Морозова Е.С., Грязнова Е.А. Особенности создания резерва по сомнительным долгам в системе бухгалтерского учёта // Вестник Самарского государственного университета экономического университета. 2015 г. №4. С. 93-96.
8. Морозова Е.С. Учет и контроль дебиторской задолженности и резерва по сомнительным долгам // Экономика и управление собственностью. - Самара, 2015. - с. 59-61.
9. Морозова Е.С. Внутренний контроль в современной модели управленческого учета // Проблемы развития предприятий: теория и практика [Текст]: материалы 10-й Междунар. научн.-практ. конф., посвящ. 80-летию Самар. гос. экон. ун-та, 24-25 нояб. 2011 г.-Ч.3.-Самара: Изд-во Самар. гос. экон. ун-та, 2011. - С. 92-94.
10. Морозова Е.С. Идентификация и оценка рисков в процессе формирования учетной информации экономического субъекта // Экономика и предпринимательство. - 2014.-№12 (ч.2)-С. 762-767.

Grabskaya Yana Igorevna

Samara state university of economics, Russia, Samara
E-mail: yanagrabskaya@gmail.com

Morozova Elena Sergeevna

Samara state university of economics, Russia, Samara
E-mail: dhrsseu@gmail.com

Management of accounts receivable as a mechanism for the development of economic relations in Russia

Abstract. In this article forfeiting is considered as a tool to attract loan financing. The urgency of the chosen topic is caused by the acute problem of accounts receivable management in a company and also by the problem of funds involvement for continuous financing of the company's operating activities (operating cost). The accounts receivable growth dynamics for the last 5 years proves that innovation methods have to be introduced. The paper represents the essence of the concept, its main differences and advantages in comparison with another form of assignment like contract for assignment of financial requirements and factoring. Factoring is considered in a more detailed way because its practical application is already known in Russian market. In addition, the article includes the diagram of the international factoring market size among Russian companies and the trend of its development for the 2016th year. The results of the research present how limited the use of forfeiting in Russia is and show the opportunities, which might be offered to domestic companies. Furthermore, the advantages and disadvantages of forfeiting both for exporters and forfeiters were analyzed.

Keywords: accounts receivable; source of financial resources; assignment of obligations; assignment of financial requirements; factoring; forfeiting; analysis; dynamics; development prospects; advantages; disadvantages