Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal https://esj.today

2024, Том 16, № s3 / 2024, Vol. 16, Iss. s3 https://esj.today/issue-s3-2024.html

URL статьи: https://esj.today/PDF/22FAVN324.pdf

5.2.3. Региональная и отраслевая экономика (экономические науки)

Ссылка для цитирования этой статьи:
Раковский, И. В. Стратегии управления кредитным риском для МСП в международной торговле: факторинг и форфейтинг / И. В. Раковский // Вестник евразийской науки. — 2024. — Т. 16. — № s3. — URL: https://esj.today/PDF/22FAVN324.pdf

For citation:
Rakovsky I.V. Credit risk management strategies for SMEs in international trade: factoring and forfaiting. *The Eurasian Scientific Journal*. 2024;16(s3): 22FAVN324. Available at: https://esj.today/PDF/22FAVN324.pdf. (In Russ., abstract in Eng.)

УДК 338

Раковский Игорь Валерьевич
ЧОУ ВО «Санкт-Петербургский университет технологий управления и экономики», Санкт-Петербург, Россия
E-mail: aspa@rakovskie.ru
РИНЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=1214835

Стратегии управления кредитным риском для МСП в международной торговле: факторинг и форфейтинг

Аннотация. В статье исследуется комплексная проблема управления кредитным риском малых и средних предприятий (МСП) в контексте внешнеэкономической деятельности. Основное внимание уделено анализу эффективных методов минимизации рисков, связанных с международными расчетами. Автор акцентирует внимание на том, что в условиях осуществления динамичной международной торговли компании проводят международные операции, используя возможности мирового масштаба. Однако такая деятельность сопряжена с неизбежными рисками, и одним из наиболее серьезных является кредитный риск. Рассматриваются различные формы и способы платежей по внешнеторговым сделкам, включая предоплату, аккредитивы, инкассо и отсрочку платежа, которые могут оптимизировать финансовую устойчивость предприятий и минимизировать вероятность неплатежей. Особое внимание в работе уделено безрегрессному факторингу и форфейтингу. Безрегрессный факторинг рассматривается как инструмент управления кредитным риском, позволяющий предприятиям передать свои дебиторские задолженности факторинговой компании без последующей ответственности за возврат денег. Форфейтинг анализируется как метод финансирования внешнеторговых операций через покупку финансовыми институтами безотзывных долговых обязательств, что также способствует снижению рисков неплатежа и улучшению ликвидности МСП. Кроме того, по мнению автора, управление рисками во внешнеторговых сделках требует продуманного подхода к выбору формы и способа оплаты. Таким образом, представленное исследование вносит вклад в развитие теоретической и практической базы управления кредитными рисками на международном уровне, предлагая конкретные инструменты и методики, адаптированные под нужды и возможности малого и среднего бизнеса, что особенно актуально в условиях глобализации экономики и повышения кредитных рисков в международной торговле.

Ключевые слова: анализ рисков; малые и средние предприятия; факторинг; форфейтинг; методы управления рисками; экономическая устойчивость; конкурентоспособность организации

Введение

В условиях осуществления динамичной международной торговли компании проводят международные операции, используя возможности мирового масштаба. Однако такая деятельность сопряжена с неизбежными рисками, и одним из наиболее серьезных является кредитный риск. Кредитный риск — это потенциальные убытки компании, возникающие в случае невыполнения клиентом своих финансовых обязательств. Во внешнеторговых операциях понимание и эффективное управление кредитным риском имеют первостепенное значение для поддержания устойчивого финансового положения, в особенности малого и среднего предпринимательства. Кроме того, выбор форм и способов оплаты играют решающую роль в снижении кредитного риска и обеспечении беспрепятственного осуществления международных сделок, с учетом вышеуказанного можно сделать вывод о том, что тему исследования можно считать актуальной.

Объект исследования: методы управления кредитным риском.

Предмет исследования: позитивные и негативные особенности методов управления кредитным риском.

Цель данной статьи — провести анализ методов управления кредитным риском. Для достижения данной цели, реализованы следующие задачи:

- проанализировать позитивные стороны методов управления кредитным риском;
- выделить негативные стороны методов управления кредитным риском;
- изучить существующие методы управления рисками рассмотрев теоретические подходы и практические методы управления рисками, применяемые в МСП.

1. Методы и материалы

При написании научной публикации использовались следующие методы: анализ и обобщение нормативно-правовых актов и документов, научных исследований и статей. Исследование основывается на теоретических и методологических положениях, разработанных отечественными авторами, нормативно-правовых документах, рассмотрении методов управления рисками, предложенных отечественными авторами, в работах О.В. Утяшовой [1], Бантьева А.Г. [2], Мухашова Р.Р. [3], а также других авторов по данному направлению.

2. Результаты и обсуждения

Международная торговля предоставляет значительные возможности для развития и расширения бизнеса, однако сопряжена с рядом рисков, в частности, с риском неполучения платежей от иностранных покупателей, что может серьезно подорвать финансовое положение предприятия и затормозить его рост.

Кредитный риск в международной торговле характеризуется не только проблемами задержки платежей, но и шансом полной потери средств в случае политических изменений, экономических кризисов или банкротства контрагента. В такой ситуации МСП особенно уязвимы, так как они обычно не обладают достаточными ресурсами для долгосрочной защиты своих интересов в условиях глобального рынка.

Факторинг и форфейтинг выступают как две стратегически важных финансовых услуги, помогающие МСП справляться с кредитными рисками в международной торговле. Факторинг представляет собой продажу краткосрочных дебиторских требований факторинговой

компании, которая предварительно обеспечивает финансирование и управляет задолженностями, что позволяет предприятиям быстро получить наличные и снизить уровень кредитного риска, так как риск невыплаты переходит к факторинговой компании.

Форфейтинг, с другой стороны, представляет собой покупку банком или финансовым учреждением долгосрочных векселей или других кредитных документов без права возврата. Данный метод особенно актуален для предприятий, участвующих в крупномасштабных международных сделках, где традиционные методы кредитования могут быть неэффективны.

Данное исследование указывает на важность применения факторинга и форфейтинга в стратегиях снижения кредитных рисков для МСП, действующих в международном торговом пространстве. Ключевые аспекты управления рисками через такие инструменты как факторинг и форфейтинг требуют детального анализа, который позволит предприятиям не только обезопасить себя от потенциальных потерь, но и способствовать устойчивому развитию на глобальном рынке.

Управление кредитным риском во внешней торговле включает в себя комплексную оценку кредитоспособности торговых партнеров и реализацию стратегий по снижению потенциальных рисков. Кредитный риск в международных сделках обусловлен несколькими факторами, в том числе экономической и политической стабильностью страны покупателя, финансовым состоянием покупателя и его платежным поведением в прошлом. Для решения этих проблем компании используют различные инструменты и методы, наиболее доступными из которых являются кредитное страхование, факторинг и аккредитивы.

Выбор формы и способа оплаты во внешнеторговых сделках тесно связан с управлением кредитными рисками. Различные формы оплаты обеспечивают разный уровень безопасности и удобства как для экспортера, так и для импортера. Рассмотрим инструменты управления кредитными рисками подробнее.

Кредитное страхование обеспечивает защиту от неплатежей со стороны покупателя, снижая финансовые последствия для компании-поставщика товара или услуги. Такое страхование может покрывать как коммерческие, так и политические риски, обеспечивая безопасность для предприятий, занимающихся внешней торговлей. Данный инструмент отличается рядом преимуществ [4]:

- Банк защищен от невыплаты долга. Защищая от неплатежей, кредитное страхование помогает предприятиям поддерживать здоровый денежный поток. Уверенность в том, что значительная часть непогашенной дебиторской задолженности будет покрыта в случае неплатежа, позволяет предприятиям более эффективно планировать и распределять ресурс.
- Страховщики часто предоставляют ценные сведения и кредитные отчеты о потенциальных покупателях, помогая предприятиям принимать обоснованные решения при выдаче кредитов. Эта дополнительная информация улучшает практику управления кредитами и помогает предприятиям оценивать и контролировать кредитоспособность своих клиентов.
- Благодаря защите, обеспечиваемой кредитным страхованием, предприятия могут чувствовать себя более уверенно при освоении новых рынков и привлечении новых клиентов.
- Не приходится тратить усилия на розыск должников и оплачивать услуги организаций, занимающихся взысканием долгов.
- Нет необходимости составлять исковое заявление.

Несмотря на ряд существенных преимуществ, кредитное страхование имеет следующие ограничения:

- Стоимость страховых взносов: компаниям необходимо учитывать стоимость страховых взносов, обычно она зависят от уровня риска, кредитного лимита и условий оплаты.
- Исключения и вычеты из полиса: компаниям следует внимательно изучить условия страхового полиса, включая любые исключения и вычеты. Понимание этих деталей имеет решающее значение для обеспечения того, чтобы страховое покрытие отвечало конкретным потребностям бизнеса.

Факторинг является важным инструментом в корпоративных финансах, который предлагает компаниям уникальную возможность улучшить управление их денежным потоком. Позволяет компаниям быстро получить деньги за свои товары или услуги, не дожидаясь, когда покупатели оплатят свои счета, что может занять несколько недель или месяцев.

Основной принцип факторинга заключается в том, что компания продает свои дебиторские задолженности (т. е., право на получение платежей от покупателей по предоставленным товарным или услугам) специализированному финансовому учреждению, известному как «фактор». Фактор затем предоставляет компании сразу около 70–90 % от общей суммы задолженности в форме предоплаты. Оставшаяся часть суммы, за вычетом комиссии фактора, выплачивается компании после того, как покупатель осуществит полный платеж.

Важным аспектом факторинга является то, что обязанности покупателей по уплате задолженности не изменяются, но как вы правильно заметили, платеж должен быть отправлен фактору, а не продавцу. Переадресация платежа осуществляется потому, что фактор теперь является владельцем дебиторской задолженности.

Перечислим преимущества факторинга для компаний [5]:

1. Улучшение денежного потока. Компании получают быстрый доступ к денежным средствам, что помогает поддерживать ежедневную операционную деятельность без сбоев.
2. Уменьшение кредитного риска. Факторинг может включать услуги управления кредитами, при которых фактор анализирует кредитоспособность покупателей и защищает продавца от потенциальных неплатежей.
3. Экономия времени и ресурсов. Управление дебиторской задолженностью может быть времязатратным процессом. С передачей этой функции фактору компаниям не нужно заниматься взысканием долгов, что позволяет сосредоточить ресурсы на основной деятельности.
4. Флексибильность финансирования. Объем финансирования через факторинг может быть легко скорректирован в соответствии с растущими оборотами компании.

Факторинг может использоваться практически во всех отраслях, где компании сталкиваются с отсрочкой платежей по счетам, что особенно полезно для малых и средних предприятий, которые не могут позволить себе долгосрочные задержки в платежах и нуждаются в постоянном и предсказуемом денежном потоке для операционной деятельности.

Факторинг обладает рядом привлекательных особенностей: для его использования не требуется предоставлять залог, а финансирование происходит очень быстро, в течение нескольких часов. Еще одним значительным преимуществом является отсутствие ограничений по объему финансовых средств. Более того, этот финансовый инструмент не отображается в

финансовой отчетности компании как долговое обязательство. Факторинг популярен, так как он не влечет за собой серьезных изменений в отношениях между участниками рынка. Взаимодействия и договоренности между покупателем и поставщиками остаются неизменными, а оплата происходит в обычные сроки, только теперь платежи направляются на счета факторинговой компании. Особенным видом этой услуги является факторинг без регресса, при котором риск неуплаты долга переходит к организации-предоставителю факторинговых услуг (рис. 1).

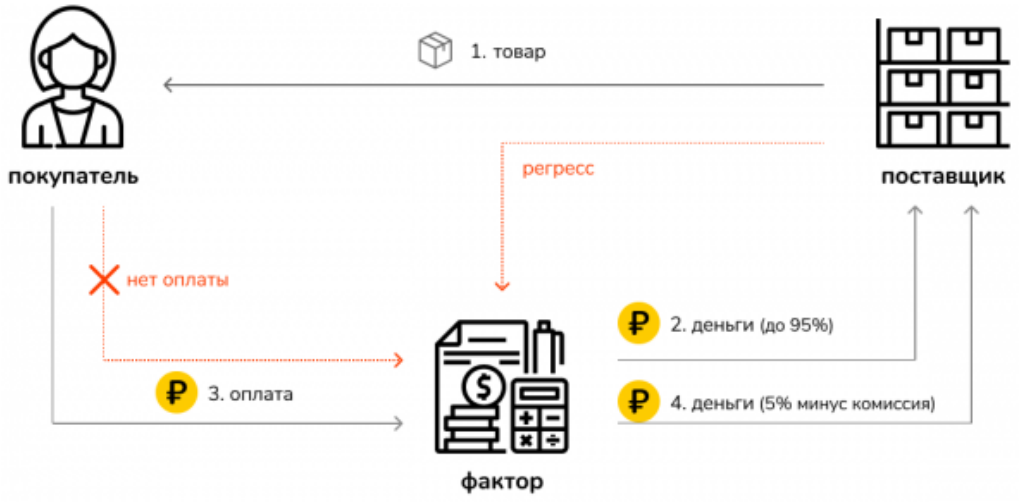

Рисунок 1. *Схема факторинга без регресса (разработано автором)*

Факторинг, как инструмент финансирования, имеет свои специфические недостатки, которые стоит учитывать при выборе этого метода получения средств. Одна из основных трудностей заключается в значительном объеме требуемых документов и высокой степени трудоемкости процесса оформления. Финансирующие учреждения, стремясь минимизировать свои риски, внимательно анализируют каждую заявку, что ведет к увеличению времени и сложности процедуры проверки [6].

Дополнительной проблемой является факторинг с регрессом, при котором в случае невыполнения обязательств покупателем и последующего невозврата финансирования, поставщику приходится возвращать эти средства обратно факторинговой компании. В такой ситуации поставщик несет ответственность за надежность своего контрагента, что увеличивает его риски. Чтобы избежать таких проблем, к выбору партнеров следует подходить очень ответственно — при оформлении факторинга с регрессом риск от недобросовестности покупателя несет поставщик [7].

Еще одно ограничение, связанное с факторингом, это возможность исчерпания установленного лимита финансирования на компанию или ее контрагентов. Факторинговые компании устанавливают эти лимиты, исходя из анализа финансового состояния заемщика, объема контрактов и внутренних нормативов компании [8]. Когда лимит исчерпан, как сама компания, так и ее поставщики, уже не могут претендовать на факторинг, что ограничивает их возможности получения необходимого финансирования в критический момент.

Форфейтинг представляет собой специфический финансовый инструмент, часто применяемый в рамках международной торговли для финансирования. Данный метод включает в себя уступку прав требования по долговым обязательствам. В процессе реализации контракта клиент оформляет серию векселей или схожих документов о задолженности, которые затем передает продавцу как оплату. Продавец, в свою очередь, переуступает эти финансовые обязательства третьему лицу, обычно банку, и таким образом получает необходимую сумму денег. В конечном итоге, данная транзакция заканчивается тем, что банк получает полную

оплату по векселям, когда наступает срок их исполнения. Таким образом, продавец передает все финансовые требования, связанные с векселями, третьей стороне, что позволяет ему получить немедленную оплату за товары или услуги (рис. 2).

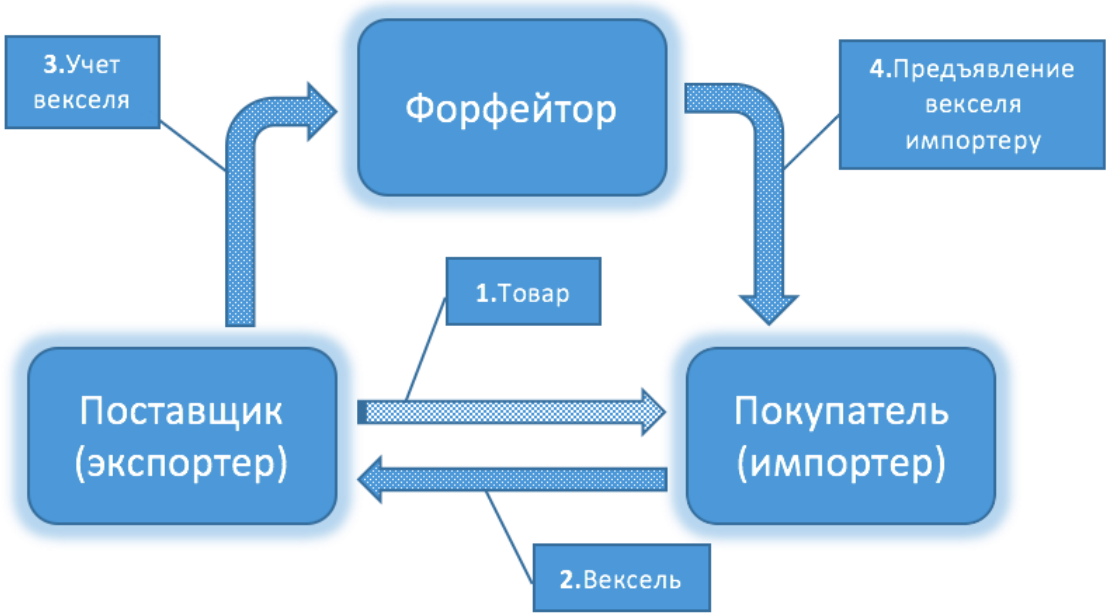

Рисунок 2. *Схема типичного форфейтинга (составлено автором)*

Одним из финансовых механизмов, обладающим рядом недостатков, является форфейтинг. В частности, отыскать поручителя в рамках данной схемы может быть достаточно сложно. Кроме того, обязанность контроля за подлинностью документов, подтверждающих долг, возлагается на покупателя. При этом процентные ставки в данной схеме зачастую оказываются выше по сравнению с другими видами финансирования, а процентный доход форфейтера может значительно превышать доходность стандартных кредитов [9].

В качестве альтернативного финансового инструмента широко используется аккредитив. Данный механизм предусматривает, что банк обязуется выполнить перечисление финансовых средств компании при условии предоставления всех необходимых документов, подтверждающих выполнение условий договора. Основными преимуществами аккредитива являются уменьшение рисков, связанных с невыплатами и непоставками товаров, а также защита интересов всех сторон сделки. Такой подход позволяет проводить многогранные расчеты, охватывающие различные аспекты контрактной деятельности.

Аккредитив и факторинг отличаются по своим функциям и целям в сфере финансирования бизнеса. Аккредитив, прежде всего, служит гарантией оплаты товара поставщиком и направлен на уменьшение рисков связанных с непоставкой товара, что насчитывает в интересы покупателя. С другой стороны, факторинг предоставляет поставщикам возможность финансирования путём продажи дебиторской задолженности. Этот механизм, включающий финансирование до 100 % от суммы задолженности, направлен на снижение кредитных рисков и перенос их на третью сторону — фактора, что преимущественно защищает интересы поставщика.

Хотя аккредитив предоставляет определенную степень защиты, с ним связан ряд недостатков. Комплексный и громоздкий документооборот — один из основных минусов, а также трудности с возвратом финансовых средств через суд в случае несостоявшейся сделки после активации аккредитива. Кроме того, за обработку операций по аккредитиву банки могут требовать дополнительную плату, увеличивая общую стоимость финансовых операций.

Управление кредитным риском во внешнеторговых сделках требует продуманного подхода к выбору формы и способа оплаты. Хотя операции с открытым счетом обеспечивают гибкость, они связаны с повышенным кредитным риском [10]. С другой стороны, аккредитивы обеспечивают более высокий уровень безопасности, но могут создавать дополнительные сложности и расходы. Компании должны найти баланс между риском и вознаграждением, используя такие инструменты, как кредитное страхование, факторинг и аккредитив, для принятия обоснованных решений.

Выводы

Подводя итоги, можно отметить, что задачи, поставленные в данном исследовании, выполнены, проанализированы различные методы управления кредитным риском и их особенности. В заключении следует отметить, что успешное управление кредитным риском во внешней торговле необходимо для тех малых и средних предприятий, которые стремятся к развитию на мировом рынке. Понимая все тонкости кредитного риска и делая стратегический выбор в отношении методов оплаты, компании могут наладить долгосрочные и взаимовыгодные отношения с международными партнерами, обеспечивая стабильное развитие и рост на глобальном рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Утяшова, О.В. К вопросу развития факторинга как источника финансирования деятельности предприятий / О.В. Утяшова // Московский экономический журнал. — 2021. — № 8. — DOI 10.24411/2413-046X-2021-10512. — EDN BKPYEU.
2. Бантьева, А.Г. Российский рынок факторинга: современное состояние и перспективы развития / А.Г. Бантьева // Стратегия формирования экосистемы цифровой экономики: Сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Курск, 20 марта 2020 года / Редколлегия: Т.С. Колмыкова (отв. ред.) [и др.]. — Курск: Юго-Западный государственный университет, 2020. — С. 100–104. — EDN DLJXEV.
3. Мухашов, Р.Р. Договор факторинга в отечественном предпринимательском праве: этапы развития, сущность и особенности / Р.Р. Мухашов // Современные проблемы права, экономики и управления. — 2019. — № 2(9). — С. 283–289. — EDN JTGZHP.
4. Дикарева, И.А. Форфейтинг в кредитовании внешней торговли / И.А. Дикарева, В.В. Саенко // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2022. — № 3-1(85). — С. 87–90. — DOI 10.24412/2411-0450-2022-3-1-87-90. — EDN UKQCEL.
5. Подольский, Г.В. О некоторых вопросах аккредитивной формы расчетов / Г.В. Подольский // Образование и право. — 2022. — № 6. — С. 164–170. — DOI 10.24412/2076-1503-2022-6-164-170. — EDN IBWDTD.
6. Аронов, И.З. Новые функции мер технического регулирования в международной торговле / И.З. Аронов, А.М. Рыбакова, Е.В. Лебединская // Российский внешнеэкономический вестник. — 2024. — № 3. — С. 7–36. — DOI 10.24412/2072-8042-2024-3-7-36. — EDN WUTPSW.

7. Демидова, Н.Е. Проблемы управления предпринимательским риском в условиях неопределённости / Н.Е. Демидова, А.А. Жирова, С.М. Белоусова // Экономика и бизнес: теория и практика. — 2022. — № 2(84). — С. 47–54. — DOI 10.24412/2411-0450-2022-284-47-54. — EDN HYBCKF.

8. Ефимова Л.Г. Понятие и правовая природа трансферабельного аккредитива // Lex russica (Русский закон). — 2019. — № 2(147). — С. 48–56. — DOI 10.17803/1729-5920.2019.147.2.048-056. — EDN VWBSSE.

9. Кузьмин, П.С. Эмпирический анализ барьеров перехода от этапа пилотного внедрения технологий четвертой промышленной революции к широкому внедрению / П.С. Кузьмин // Стратегические решения и риск-менеджмент. — 2021. — Т. 12, № 2. — С. 157–169. — DOI 10.17747/2618-947X-2021-2-157-169. — EDN MIDNDM.

10. Алаухова, О.И. Импортозамещение в условиях преодоления внешнего санкционного давления / О.И. Алаухова // Вестник евразийской науки. — 2022. — Т. 14, № 3. — EDN XAAKWH.

Rakovsky Igor Valerievich
Saint Petersburg University of Management Technologies and Economics, Saint Petersburg, Russia
E-mail: aspa@rakovskie.ru
RSCI: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=1214835

Credit risk management strategies for SMEs in international trade: factoring and forfaiting

Abstract. The article examines the complex problem of managing the credit risk of small and medium-sized enterprises (SMEs) in the context of foreign economic activity. The main attention is paid to the analysis of effective methods for minimizing risks associated with international payments. The author focuses on the fact that in the context of dynamic international trade, companies conduct international operations using global opportunities. However, such activities are associated with inevitable risks, and one of the most serious is credit risk. Various forms and methods of payments for foreign trade transactions are considered, including prepayment, letters of credit, collection and deferred payment, which can optimize the financial stability of enterprises and minimize the likelihood of non-payments. Particular attention is paid to non-recourse factoring and forfeiting. Non-recourse factoring is seen as a credit risk management tool that allows businesses to transfer their receivables to a factoring company without subsequent liability for repayment. Forfaiting is analyzed as a method of financing foreign trade transactions through the purchase of irrevocable debt obligations by financial institutions, which also helps reduce the risk of non-payment and improve the liquidity of SMEs. In addition, according to the author, risk management in foreign trade transactions requires a thoughtful approach to choosing the form and method of payment. Thus, the presented research contributes to the development of the theoretical and practical basis for credit risk management at the international level, offering specific tools and techniques adapted to the needs and capabilities of small and medium-sized businesses, which is especially important in the context of globalization of the economy and increasing credit risks in international trade.

Keywords: risk analysis; small and medium-sized enterprises; factoring; forfeiting; risk management methods; economic sustainability; competitiveness of the organization