

Шанина А.Н., Шанин А.С.
**К вопросу о методике определения риска
при факторинговых сделках**

*НИУ «Белгородский государственный университет»
г. Белгород*

С момента появления на российском рынке факторинговых услуг остается открытым вопрос определения и управления рисками факторинговых сделок.

Несмотря на ряд существенных мероприятий по регулированию факторинговых сделок, предпринятых как российским правительством, так и самими участниками рынка, методический аспект управления рисками до заключения договора и в ходе самого процесса сделки требует существенных корректировок.

Как известно, механизм кредитования корпоративных клиентов коммерческими банками наделен серией этапов, на каждом из которых уточняются характеристики ссуды, способы ее выдачи и погашения:

- рассмотрение кредитной заявки и собеседование с клиентом;
- изучение кредитоспособности клиента;
- подготовка и заключение кредитного договора, выдача кредита;
- формирование резерва на возможные потери по ссудам;
- контроль банка за выполнением условий договора и погашением кредита (сопровождение кредита);
- работа банка с проблемными ссудами.

Механизм факторинга также является многоэтапным, но принципиально отличается от кредита. В частности, процедура факторинга предполагает такие мероприятия как:

- предварительная работа;
- работа по оформлению документов;
- мониторинг факторинговой сделки.

Любая сделка с присутствием финансирования наделена риском потери (невозврата) средств и факторинг не является исключением, более того причис-

лен к повышенной группе риска, при которой, например, у банкиров при оформлении кредита на предварительном этапе или отработан, или отработывается механизм оценки кредитоспособности/платежеспособности потенциального заемщика. В практике факторинговых компаний и банковских отделов, организаторов подобных сделок подобная процедура включена в механизм, тем не менее, четких разграничений и пояснений, что методика оценки кредитоспособности выстроена именно под факторинг в настоящее время нет. Более того, при организации российскими компаниями международного факторинга данная методика в силу расхождений в ведении бухгалтерского учета вообще отсутствует.

Следовательно, при экспорте продукции, когда значительно возрастает кредитный риск экспортера (вследствие трудностей оценки кредитоспособности потенциальных иностранных клиентов; предоставления коммерческого кредита на более длительный срок, с учетом времени, необходимого для доставки товаров на иностранные рынки; а также из-за таких факторов, как политическая нестабильность в стране импортера, низкий уровень ее экономического развития и т.д.) требуется более тщательная оценка с набором всех необходимых критериев платежеспособности клиента. Кроме того, поскольку соглашение о внешнеторговом факторинге может предусматривать использование двух и более валют, возникает также валютный риск – опасность валютных потерь в связи с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной. В связи с увеличением степени риска факторинговая компания должна предъявлять к экспортеру более жесткие требования, чем к поставщикам на внутреннем рынке, для чего им требуется наличие дополнительного этапа – оценки кредитоспособности.
