

## ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИЕ ПАРТНЕРСКИЕ СВЯЗИ В СФЕРЕ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

*П.Н. Андреева, студентка 4 курса экономического факультета  
Научный руководитель – к. э. н., доцент Т.Е. Трофимычева  
ФГОУ ВПО «УГСХА»*

В процессе деятельности предприниматели устанавливают разнообразные партнерские связи. Они представляют собой договорные отношения между несколькими предпринимателями, позволяющие скоординировать действия и направленные на увеличение прибыли или достижения иных, не противоречащих закону целей за счет обмена результатами деятельности, выступающими в товарной или денежной формах. Все партнерские связи в предпринимательстве группируются по сферам деятельности (направлениям сотрудничества предпринимателей): производство, товарообмен, торговля, финансовая сфера. Сотрудничество в сфере финансовых отношений осуществляется на основе факторинга и коммерческого трансферта.

Факторинг (в переводе с английского – посредничество) – это разновидность торгово-комиссионных операций, сочетающаяся с кредитованием оборотного капитала клиента, и связанная с инкассированием его дебиторской задолженности (неоплаченными счетами-фактурами клиента в процессе реализации им товаров и услуг). Иначе говоря, в основе факторинговой (факторской) операции лежит покупка банком счетов-фактур поставщика на отгруженную продукцию (оказанную услугу) и передача банку права требования платежа с покупателя продукции (услуги). Поэтому факторинговые операции называют также кредитованием продаж поставщика или предоставлением факторингового кредита поставщику.

Первоначально факторинг, известный еще с XVI-XVII вв., возник как операция специализированных торговых посредников, а позднее в него включились торговые банки. Современные формы факторинга получили развитие в 60-е годы XX в., когда факторские операции пришли на смену коммерческому кредиту в вексельной форме и стали широко применяться для обслуживания процесса реализации продукции. Это было вызвано усилением инфляционных процессов и неустойчивостью в экономике ряда стран в тот период, что требовало более быстрой реализации продукции, то есть ускорения перевода капитала из товарной формы в денежную. Как уже отмечалось выше, факторинг можно рассматривать как своеобразную форму кредитования поставщика факторской фирмой (банком). Отличие факторского кредита от коммерческого для продавца товара заключается в том, что за проданный посредством факторинга товар он получит платеж наличными, а при продаже в кредит – только вексель. Полученный вексель он может учесть в банке и получить также наличные деньги, но меньше, чем при продаже счета-фактуры.

Различают следующие виды факторинговых операций:

- внутренние и международные (в первом случае поставщик и его клиент, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране, во втором – в разных странах);
- открытые и закрытые (при открытом факторинге должник уведомлен

об участии в сделке факторинговой компании; уведомление должника осуществляется путем надписи на счете-фактуре о том, что правопреемником по возникающему долгу является определенная факторинговая компания, и что платеж должен осуществляться в ее пользу);

- с правом регресса, т.е. обратного требования о возмещении уплаченной суммы к поставщику, и без подобного права (в первом случае учитываются кредитные риски, возникающие при отказе клиента от выполнения своих обязательств; защита от указанных рисков, осуществляемая факторинговой компанией, аналогична страхованию кредитов, производимому страховыми организациями);

- с условием кредитования поставщика в форме предварительной оплаты переуступаемых им долговых требований, или оплаты требований к определенной дате. Основным преимуществом варианта с предварительной оплатой является то, что платеж осуществляется в виде фиксированного процента от суммы этих требований, что обеспечивает поставщику получение больших средств при увеличении им объемов своих продаж (в отличие от банковского кредита, размер которого ограничен суммой активов, выступающих в качестве обеспечения). Он также имеет право в любое время отказаться от предварительной оплаты, причем обычно за это не предусматривается уплата комиссии за неиспользование кредита и не выдвигаются какие-либо условия.

Правовой основой взаимоотношений факторинговой компании с клиентом является договор, определяющий обязательства и ответственность сторон. В нем оговариваются вид факторинга, размер факторингового кредита и процентная ставка за этот кредит, величина комиссионного вознаграждения по всем видам комиссионно-посреднических услуг, гарантии выполнения взаимных обязательств и материальная ответственность за их невыполнение, порядок оформления документов и другие условия по усмотрению сторон. Поскольку факторинговые операции носят рискованный характер, до заключения договора с клиентом факторинговая компания должна тщательно изучить финансовое состояние потенциального клиента с тем, чтобы убедиться в его конечной платежеспособности: проанализировать показатели ликвидности баланса, состав и длительность дебиторской задолженности, возможности реализации выпускаемой продукции, конъюнктуру рынков сбыта, круг покупателей продукции будущего клиента и их платежеспособность и т.д. Для этого используются информация в печати, данные своих агентов, материалы изучения платеже- и кредитоспособности банковской клиентуры, бухгалтерская отчетность клиента и другая информация. Анализ должен быть выполнен в течение двух недель. В случае положительного решения вопроса в заключенном договоре между клиентом и факторинговой компанией обычно предусматривается предельная сумма, на которую может быть выдан факторинговый кредит или приняты документы на инкассо. Для определения размера лимита клиент должен представить факторинговой фирме имеющиеся у него хозяйственные договоры с покупателями. Договор на факторинговое обслуживание заключается, как правило, на срок не менее чем на один год.

Коммерческий трансферт (от лат. *transferte* – **переносить, переводить**) используется в межстрановых отношениях и представляет собой взаимное приобретение партнерами друг у друга капиталов в национальных валютах в установленных (договором) размерах по договорной цене. Однако такое приобретение

капитала не предполагает его перемещения через национальные границы. Капитал зачисляется в национальном банке страны продавца, но на счет, который открывается на имя покупателя. Например, если российский предприниматель приобретает капитал на указанных условиях у своего партнера в США, то он будет иметь в американском банке собственный счет на определенную сумму в долларах. В свою очередь, он открывает счет на определенную (согласованную в договоре) сумму в рублях в российском банке на имя своего американского партнера. Теперь российский предприниматель может приобретать товары у любой американской фирмы, осуществляя платежи со своего счета в американском банке. Такие же действия, но уже на территории России, совершает и его американский партнер. Купленные товары можно вывезти в свою страну для реализации. Обычно часть товара реализуется для погашения банковского кредита, взятого под открытие счета на имя иностранного партнера. Другая часть, представляющая собой чистый доход предпринимателя, используется по его усмотрению.

Важно, что эту операцию можно совершить, не имея первоначального капитала, если есть возможность получить в банке кредит под открытие счета для иностранного партнера. Залогом в данном случае может выступать сам договор о коммерческом трансферте, т. е. те валютные средства, которые зачисляются на счет российского партнера в иностранном банке.

Рассмотренная форма партнерских взаимоотношений используется также в международных межбанковских связях при открытии так называемых корреспондентских счетов. К примеру, российский банк открывает свой счет в долларах в банке США, а у себя открывает счет в рублях, принадлежащий этому американскому банку. Такие счета нужны обоим банкам при обслуживании своих клиентов, которые имеют отношения с Россией (клиенты американского банка) или с США (клиенты российского банка).

Каждый предприниматель при совершении любой сделки, при планировании любой деловой операции сталкивается с необходимостью выбора как партнера, так и конкретной формы взаимоотношений с этим партнером (и наоборот: партнера он ищет под ту форму партнерских связей, которая для него наиболее приемлема). Выбор конкретной формы определяется условиями, в которых предприниматель осуществляет деловую операцию, по результатам сравнительной оценки возможных партнерских связей.

#### **Литература:**

1. Бусыгин А.В. Предпринимательство: Учеб. – 2-ое изд., испр. – М.: Дело, 2000. – 640 с.
2. Организация предпринимательской деятельности / С.И. Грядов, П.Е. Подгорбунских, В.А. Удалов и др., Под ред. С.И. Грядова – М.: КолосС, 2007. – 416 с.