

ФАКТОРИНГ – СУЩНОСТЬ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Понятие «факторинг» появилось на российском рынке более 10 лет назад. Сейчас рынок факторинговых услуг развивается стремительными темпами и по объемам превышает аналогичные рынки стран Восточной Европы. Но его развитие в российских условиях имеет свою специфику, которая способствует возникновению различных проблем и препятствий.

С ростом конкуренции на товарных рынках и рынках услуг, в условиях острой борьбы за покупателя все актуальнее становится потребность в либерализации взаимоотношений между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, диверсификация товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки, бонусы и т.п. – лишь некоторые из мероприятий, к которым вынужден прибегать поставщик в современных условиях в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление поставщиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги. Но данный широко распространенный сегодня способ построения взаимоотношений с покупателями имеет свои побочные негативные эффекты для поставщика. Предлагая отсрочки и становясь, таким образом, кредитором для покупателя, поставщик зачастую сталкивается с проблемой кассовых разрывов и нехватки оборотных средств. Кроме того, возникает вероятность неоплаты поставок в срок. Все это неизменно ведет к дополнительным издержкам и увеличению рисков поставщика. Возникновение такого рода проблем и обусловило причину появления факторинга.

Понятие «факторинг» появилось на российском рынке более 10 лет назад. Сегодня этот продукт уже не является экзотическим, хотя в России он пока не столь популярен, как в западных странах. Однако с каждым годом отечественные компании все чаще обращаются к услугам факторинга и рассматривают его как один из важнейших инструментов своего бизнеса.

Факторинг – это комплекс услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Термин «факторинг» произошел от английского слова «factor» – посредник, агент. Факторинговые операции возникли на основе коммерческого кредита, который предоставлялся продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. При этом необходимость ускорения оборота средств заставила поставщиков искать новые пути погашения дебиторской задолженности. Введение в цепочку расчетов финансового агента – банка – позволило решить эту проблему с максимальной выгодой как для продавца, так и для покупателя.

Предметом факторинговых операций может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил, так и право на получение денежных средств, которое возникает в будущем.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

1) фактор-посредник, которым чаще всего бывает коммерческий банк или его дочернее учреждение;

2) поставщик – клиент банка, поставляющий товары и услуги и имеющий в связи с этим платежные требования к своим должникам;

3) должник (дебитор) – покупатель продукции, обязанный оплатить платежное требование поставщика.

Сущность факторинга заключается в том, что поставщик уступает фактору своё право требовать и получать деньги от своих контрагентов за отгруженную продукцию и оказанные услуги. При уступке фактору денежного требования к должнику оно может носить предстоящий характер по отгрузкам, срок оплаты которых еще не наступил, либо быть уже существующим, т.е. с наступившим сроком исполнения и отраженным в балансе поставщика как дебиторская задолженность. Деньги, которые банк перечисляет поставщику, являются кредитом. Для поставщика достоинство досрочной (до получения платежа непосредственно от покупателя) оплаты его платежных требований состоит в том, что она ликвидирует риск несвоевременного поступления ему платежей, исключает зависимость его от платежеспособности покупателей, предотвращает возникновение невозвратных долгов, сокращает дебиторско-кредиторскую задолженность и в целом ускоряет оборот капитала поставщика, отвлеченного в незавершенные расчеты по отгруженным товарам.

В мировой практике под факторингом понимается целый ряд комиссионно-посреднических услуг, оказываемых фактором клиенту-поставщику в процессе осуществления последних расчетов за товары и услуги и сочетающихся, как правило, с кредитованием его оборотного капитала:

1. В рамках этого вида услуги банк выплачивает определенную сумму от номинала поставки (порядка 60–90%) в виде досрочного (авансового) платежа сразу после фактической отгрузки товара, а остаток средств (от 40 до 10% за вычетом комиссий за факторинговое обслуживание) банк переводит поставщику по мере того, как покупатель оплатит поставку на специальный факторинговый счет. То есть банк в данном случае является лицом, авансирующим товарный кредит, предоставляемый поставщиком покупателю с последующим возвратом ему остатка суммы поставки.

2. Информационное обеспечение деятельности поставщика, ведение учета состояния его дебиторской задолженности. Например, банк информирует своих клиентов о состоянии продаж и дебиторской задолженности в режиме реального времени.

3. Страхование рисков поставщика. Заключая договор факторинга, компании получают возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров на условиях отсрочки платежа:

– кредитный – риск неоплаты поставки с отсрочкой платежа;

– ликвидный – риск несвоевременной оплаты продукции покупателями, риск дефицита оборотных средств, возникновения кассовых разрывов. Поскольку

производитель получает средства за свою продукцию сразу после отгрузки, исчезает вероятность дефицита средств для оплаты собственных задолженностей вследствие задержки платежей от покупателей;

– процентный – риск резкого изменения рыночной стоимости ресурсов. Данный аспект актуален для компаний, использующих привлеченные средства. В случае значительного резкого повышения процентных ставок за пользование ресурсами себестоимость производимого товара (услуги) увеличивается. При факторинге стоимость ресурсов фиксируется на определенный отрезок времени. Такой подход гарантирует определенную стабильность бизнеса производителя;

– валютный. Поскольку средства за поставку поступают немедленно, производитель имеет возможность сразу конвертировать средства под оплату валютных контрактов. При этом исчезает необходимость таких мер, как, например, выставление цен в условных единицах или повышение рублевого эквивалента с учетом возможных курсовых изменений.

4. Административное управление дебиторской задолженностью. Этот вид услуг включает контроль своевременности оплаты поставок, работу с дебиторами, организацию для поставщика кредитного менеджмента, в том числе установление лимитов на каждого из его покупателей.

Российский рынок факторинга в 2006 г. увеличился в два раза и достиг 11 млрд долл., составив 1,1% от ВВП. По объемам он уже сейчас превышает аналогичные рынки стран Восточной Европы, а через несколько лет, при сохранении текущих темпов роста, будет вполне сопоставим с западноевропейскими. Подобных результатов пока не удалось достичь ни одному российскому сегменту финансовых услуг. Для сравнения в Италии этот рынок занимает 9% от ВВП, а в Великобритании – 13%.

Основа поступательного движения факторинга – опережающее развитие торговой отрасли: именно предприятия торговли чаще всего используют отсрочку платежа, накапливая большие объемы дебиторской задолженности, которые готовы выкупать факторинговые компании. При этом в таких услугах сейчас больше заинтересованы крупные компании. Малому и среднему бизнесу чаще нужны просто финансовые ресурсы.

Сами участники рынка уверены, что в перспективе предприятия малого и среднего бизнеса поймут, что факторинг как инструмент позволяет решать гораздо больше задач, чем просто привлечение финансирования. С его помощью можно увеличить объемы продаж, выйти на новые рынки, защитив себя от рисков невозврата со стороны новых покупателей, защититься от разрывов в финансировании и по максимуму использовать все оперативно возникающие бизнес-возможности, выбрать наиболее выгодных поставщиков и покупателей и многое другое. Используя факторинговый инструмент, можно оптимизировать бизнес, выведя на аутсорсинг часть внутренних функций компании. За счет трансформации дебиторской задолженности без увеличения кредиторской можно улучшить показатели финансовой отчетности.

Сегодня с уверенностью можно сказать, что факторинговая услуга из побочного продукта банковской

системы превратилась в самостоятельную высокотехнологическую индустрию.

Несмотря на столь оптимистичные прогнозы развития рынка факторинга существует и ряд проблем, которые не позволяют говорить о факторинговой отрасли как о сформировавшемся рынке.

В первую очередь выделяют отсутствие нормативно-правовой базы. Правовой базой для осуществления факторинговых услуг в России является Гражданский кодекс РФ. Но следует отметить, что как такового термина «факторинг» в нашем законодательстве не существует, а вместо этого используется термин «финансирование под уступку денежного требования». К данной проблеме можно также отнести вопрос лицензирования данного вида деятельности. Гражданский кодекс РФ разрешает заниматься факторинговой деятельностью банкам или коммерческим организациям, имеющим соответствующую лицензию. В то же время закон о лицензировании не предусматривает лицензирования этой деятельности. Вместе с тем Федеральный закон «О банках и банковской деятельности» предусматривает, что кредитная организация, помимо банковских операций, имеет право осуществлять и иные сделки, в круг которых входит и «приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме». Поэтому сегодня, не имея специальной лицензии на факторинговые операции, кредитные организации могут осуществлять их на основании любого вида банковской лицензии.

В настоящее время на рынке факторинговых услуг действуют три вида игроков: классические банки и специализированные факторинговые компании с банковской лицензией либо без лицензии вообще. Это противоречие ухудшает условия ведения бизнеса и приводит к большому количеству судебных разбирательств. Поэтому рассматривается возможность дальнейшего развития законодательной базы факторинга по двум возможным направлениям: принятие закона о факторинге либо внесение изменений в действующее законодательство. Также активно ведутся разговоры о создании факторинговой ассоциации, которая помогла бы объединить в единую организацию компании и иные структуры, имеющие отношение к факторингу; отстаивать интересы членов ассоциации в государственных органах, органах местного самоуправления, общественных и коммерческих структурах; представлять и отстаивать интересы российских факторов на международных рынках.

Во вторую очередь в качестве препятствия развития факторинга выделяют неинформированность предпринимателей как потенциальных клиентов о факторинге. Очень часто наблюдается ситуация элементарного незнания о данном понятии, о механизме его работы, о его положительных и отрицательных сторонах. Также существует тенденция подмены (в основном со стороны банков) факторинговой услуги на кредит под обеспечение дебиторской задолженности. Прежде всего, это касается регионов, потому что в Центральной России данная деятельность достаточно развита и существует очень высокая конкуренция на рынке факторинга. В регионах же банкам и специализированным факторинговым компаниям приходится объяснять потенциальным клиентам, что же собой представляет факторинг.

На данный момент устойчивый спрос на факторинговые услуги сформировался в Уральском, Центральном регионах и в Сибири. Несмотря на проблемы, неточности и противоречия рынку факторинга пророчат

большие перспективы, а именно 100% ежегодный рост, появление новых крупных игроков, долю на уровне 3% от ВВП и возможность сопоставления с западноевропейскими рынками.

Статья поступила в редакцию журнала 15 декабря 2006 г., принята к печати 22 декабря 2006 г.