

УДК 336.717

Развитие системы факторингового финансирования на современном этапе

Силаева А.А.

Амбросьев Г. В.

Российский Государственный Университет
Туризма и Сервиса (РГУТиС)

Факторинг - один из наиболее активно развивающихся секторов мировой экономики. По данным международной факторинговой ассоциации FCI (Factors Chain International), объем рынка факторинга в 2007 году составил 1,29 трлн.евро, увеличившись за год на 15%.. безусловный лидер мирового рынка – Великобритания, здесь этот сектор составляет 13% ВВП, ежегодно увеличиваясь на 15%. Крупными игроками являются также Италия, Франция, Германия, Испания, Ирландия, Нидерланды, а из неевропейских государств – США, Япония, Тайвань, Австралия, Бразилия. [1]

Например, в коммерческих банках США — родины факторинга — эти операции рассматриваются не просто как одна из форм кредитования: банк покупает у своего клиента дебиторские счета (чаще всего без права обратного требования с него) и, помимо предоставления денежных средств, оказывает ряд услуг, пока счета не будут окончательно погашены. В число этих услуг входит изучение кредитоспособности, ведение конторских книг, инкассация и принятие на себя риска. [2]

А что же происходит сейчас? Как показывает практика, в условиях экономического спада, факторинговые компании оказываются в лидерах по популярности интереса к их бизнесу, особенно со стороны производственных и торговых предприятий. Именно в условиях современного масштабного кризиса проблемы ликвидности организаций выдвигаются на первый план, а проблема нехватки оборотных средств принимает угрожающие формы.

Иногда компания заходит в тупик: что делать, если наличные денежные средства, необходимые для закупочного цикла, ограничены, а будущие поступления от дебиторской задолженности растянуты на несколько месяцев? Именно при помощи факторинга компания может досрочно вернуть свои оборотные ресурсы из дебиторской задолженности и направить их на пополнение оборотов. Как показывает практика,

компании, которые досрочно возвращают свои оборотные ресурсы из дебиторской задолженности при помощи факторинга, работают эффективнее. Им за короткое время удастся в разы увеличить оборот. [3] Более того, компании улучшают показатели ликвидности и оборачиваемости. Таким образом, факторинг может активно использоваться предприятием как инструмент управления капиталом фирмы.

Факторинг является незаменимым финансовым инструментом для мелких и средних компаний. Он облегчает доступ к источникам финансирования, дает возможность сконцентрироваться на проблемах ведения и развития своего бизнеса. Не говоря о том, что происходит своевременное инкассирование дебиторской задолженности. Для малых - поскольку позволяет им получать финансирование без залога. Для средних предприятий в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью.

В России, в большинстве случаев, факторинг развивался в рамках банковских структур и до сих пор включен в общую схему банковского обслуживания. Факторинговые компании чаще всего представляют собой дочерние фирмы при крупных банках. Это связано с тем, что факторинговые операции требуют привлечения крупных денежных средств, которыми сами факторинговые компании изначально не обладают, а получают их от «родительского банка» на условиях льготного кредитования. Собственные средства факторинговых компаний обычно составляют не более 30% всех их ресурсов.

В пользу того, что факторинговый бизнес должен развиваться в рамках банков говорят, прежде всего, соображения по управлению ликвидностью. Для факторов¹ особенно актуален риск ликвидности, поскольку оборачиваемость финансирования в факторинге довольно сложна для прогнозирования. Вследствие этого, самостоятельные факторинговые компании вынуждены постоянно поддерживать значительную долю высоколиквидных, а, следовательно, низкодоходных активов. В конечном итоге это увеличивает себестоимость факторинговой услуги (что мы и наблюдаем в последнее время). В банке, для которого факторинг - не основной бизнес, риски ликвидности фактора практически незаметны и могут покрываться ликвидными активами самого банка.

Кроме того, факторинг является очень привлекательным инструментом для большинства банков, поскольку он предполагает использование краткосрочных

¹ Фактор — Банк или иная коммерческая организация (Факторинговая компания) предоставляющая услуги по факторинговому обслуживанию.

кредитных ресурсов, которых у российских банков в избытке. Для многих некрупных банков это целая стратегия .[5]

Однако, с течением времени в соответствии с общепринятой мировой практикой, банки принимали решение выделять факторинговый бизнес в самостоятельную бизнес-единицу. И тогда факторинговые компании действуют самостоятельно, на основе специальных лицензий. Отметим, что в конце февраля 2009 года Госдума приняла во втором чтении в пятницу поправки в часть вторую Гражданского кодекса РФ, по которым любые коммерческие организации в качестве финансового агента могут заключать договоры финансирования под уступку денежного требования (факторинг).

Работа в статусе независимой специализированной компании позволяет:

- ✓ сосредоточить максимум усилий на факторинговых операциях, ориентируя бизнес только на потребности клиентов в факторинговых услугах;
- ✓ избежать конкуренции факторинга и банковского кредитования;
- ✓ внедрить специализированную факторинговую систему риск-менеджмента, которая существенно повышает уровень оказываемых услуг;
- ✓ постоянно развивать и совершенствовать продуктовый ряд;
- ✓ гарантировать клиенту необходимую стабильность операций.[4]

Например, Национальная Факторинговая Компания – пионер рынка факторинга в России, компания, основная компетенция которой заключается в умении работать с торговой дебиторской задолженностью. НФК собственными усилиями осуществляет фондирование своего бизнеса, являясь независимой от банковских структур факторинговой компанией. Привлеченные средства направляются на финансирование факторинговых операций НФК. В компании существует услуга «Синдицированный факторинг» - услуга для коммерческих банков, которая позволяет оказывать корпоративным клиентам комплекс услуг по факторингу без вложения денежных средств и временных затрат на создание необходимой инфраструктуры.

О том, что факторинг – отдельный бизнес не приходится сомневаться, ведь фактор не только финансирует клиента под платежные документы, но и оказывает ему и другие услуги, связанные с бухгалтерским счетом, расчетными взаимоотношениями с поставщиками, потребителями и другие услуги. Факторинг — это **комплекс финансовых услуг**, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. И на сегодняшний день в числе основных функций факторинга можно отметить:

- защита интересов поставщика путем финансирования его текущей деятельности;
- ведение соответствующих бухгалтерских операций;
- контроль за предоставленным коммерческим кредитом (включая получение выручки с должника)

Почти все руководители факторинговых компаний и банковских факторинговых подразделений проводят грань между просто кредитованием под уступку денежного требования и "классическим" факторингом. При кредитовании под уступку денежного требования сама уступка денежного требования рассматривается лишь как дополнительное обеспечение сделки (то есть ставится цель гарантировать возврат кредита, а не получить сумму по денежному требованию, получив прибыль с дисконта между ценой приобретения и полученной суммой). Эта практика широко применяется в банках, поскольку, механизм факторинга в данном случае позволяет снизить юридические риски банка. "Классический" же факторинг характеризуется, прежде всего, тем, что фактор предоставляет поставщику комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. [5]

Тем не менее, можно выделить следующие этапы факторингового обслуживания:

1. Поставка клиентом товара, услуги с отсрочкой платежа (до 180 дней);
2. Уступка клиентом права требования платежа по поставке банку;
3. Выплата банком финансирования (до 90% суммы поставки) клиенту;
4. Оплата поставки покупателем (дебитором клиента) на счет банка;
5. Выплата банком остатка денежных средств за вычетом комиссий клиенту.

Российский рынок факторинговых услуг относительно молодой, но быстро развивающийся. Услуги факторинга предоставляют три типа операторов: банки, факторинговые "монобанки" (банки, оказывающие только факторинговые услуги) и факторинговые компании, не имеющие банковской лицензии. По данным "Эксперт РА", на российском рынке факторинга работает порядка 30 компаний, среди которых Eurokommerz², Промсвязьбанк, банк "Петрокоммерц", НФК, НОМОС-БАНК, банк "СОЮЗ" и т.д. [6]

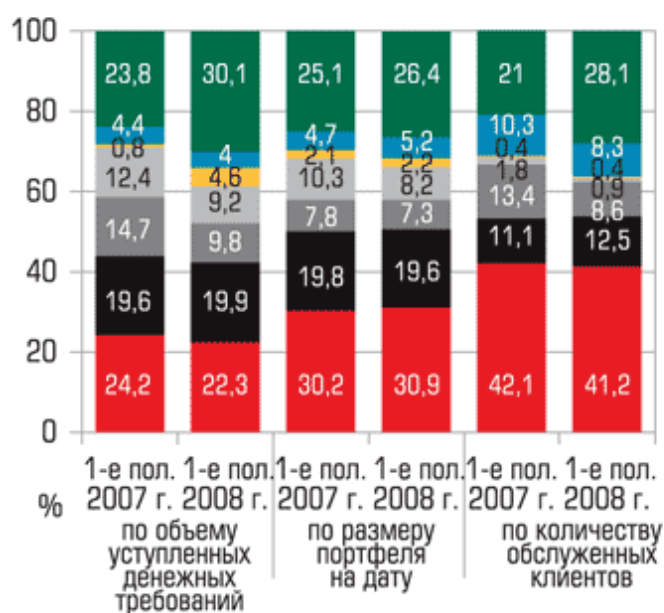
² "Еврокоммерц" — уже вторая факторинговая компания, вынужденная сменить собственника за последние два месяца. В середине декабря 2008 г. ВТБ и представители МФК "Траст" подписали соглашение о намерении заключить договор купли-продажи факторингового бизнеса. "Еврокоммерц" и МФК "Траст" входили в пятерку крупнейших игроков рынка факторинговых услуг на российском рынке.

По данным ЗАО "Эксперт РА" объем рынка факторинга с 2000 по 2007 гг. вырос с нуля до 516,35 млрд. руб. (20,2 млрд. долл.). Доля факторинговых сделок в ВВП страны в 2007 г. составила 1,6%. Ежегодно отрасль удваивала свои показатели. Ожидалось, что в 2008 г. оборот рынка составит 40 млрд. долларов или 2% от ВВП страны, а к концу 2009 году достигнет 70-90 млрд. долл. При этом доля факторинга в ВВП России составит 5,8%.

Наряду с ростом объемов росло количество компаний, предлагающих услуги факторинга. В институциональном плане в России услуги факторинга предоставляются банками и специализированными финансовыми компаниями. В 2007 г. суммарная доля пятерки лидеров отрасли составляла 68,6% рынка факторинга, при этом по сравнению с 2006 годом она снизилась. Происходило расширение числа клиентов за счет выхода на региональные рынки, снижение стоимости факторингового финансирования до 15% годовых и активно проводились маркетинговые мероприятия. [7]

На 6 крупнейших российских факторов приходится почти 70% рынка

График 1



■ «Еврокоммерц» ■ Промсвязьбанк
 ■ НФК ■ «Петрокоммерц»
 ■ БСЖВ ■ ТРАСТ ■ Прочие

Источники: анкеты факторов, расчеты «Эксперт РА»

Безусловно, мировой финансовый кризис осени 2008 года внес существенные коррективы в развитие рынка факторинга в России. Кризис ликвидности, падение фондовых рынков и ужесточение условий выдачи кредитов вызвали значительное увеличение спроса на факторинговое финансирование. В сентябре 2008 г. этот всплеск привел к увеличению стоимости факторинга до 20-35% годовых. [8]

Однако встает вопрос – насколько в новых условиях данная услуга будет привлекательной и востребованной?

Ведь факторинг привлекателен для банков в стабильной финансовой ситуации, когда все активно развивается и хорошо прогнозируемо. Сейчас же ситуация обратная: у торговых сетей проблемы с финансированием, с кредиторской и дебиторской задолженностью. Многие сети уже заявили о том, что будут задерживать платежи. Кроме того, если рассматривать торговые сети, то здесь помимо риска присутствует еще и огромное снижение доходности. В этой ситуации факторинг становится более рискованным и менее доходным инструментом, так как отсрочка во времени настолько велика, что приводит или к безумной стоимости этого инструмента, совершенно неоправданной, или к значительным рискам. [9]

Уже наблюдается замораживание факторинговых проектов в ряде банков. Уже сейчас кризис привел к тому, что количество игроков, продолжающих факторинговое финансирование, резко сократилось. Многие факторы столкнулись с финансовыми проблемами и были вынуждены приостановить свои активные операции и заняться сбором проблемных долгов, а отдельные независимые факторинговые компании и вовсе закрылись. Многие компании сейчас находятся в сложном финансовом положении. Вероятность, что долг фактору по отгрузке останется непогашенным, резко возрастает. В итоге кризис привел к тому, что факторам приходится ужесточать требования к клиентам независимо от вида факторинга.

Список литературы:

1. Макаровская Н. Обналичить дебиторку // Прямые инвестиции №8(76), 2008
2. Родионов В.М. Факторинг // Финансовая Академия при правительстве Российской Федерации // www.elitarium.ru
3. Столяров А. Факторинг – испытание практикой, или как из аксиомы сделать теорему // Профиль №36(591) от 29.09.2008
4. Национальная факторинговая компания <http://www.factoring.ru>
5. Российский рынок факторинга // www.raexpert.ru
6. <http://www.nomos-factor.ru>
7. Каплина О. Рост на фоне кризиса // 10 ноября 2008 / «Эксперт» №44 (633)
8. Обзор отрасли // <http://www.factoringpro.ru>
9. «Эксперт» №44 (633) / www.expert.ru