

5.2. КРЕДИТОВАНИЕ ПОД ЗАЛОГ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ КАК УСЛОВИЕ РАЗВИТИЯ ИХ ФИНАНСОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

Гатагонов С.А., аспирант ВГНА Минфина России

В представленной статье автором подробно раскрывается механизм привлечения малыми предприятиями дополнительных денежных средств на основе залога дебиторской задолженности. Также в статье обосновываются положительные стороны этого процесса с позиций формирования финансового потенциала малых предприятий и рассматриваются пути дальнейшего развития и совершенствования этого механизма.

Для устойчивого функционирования малых предприятий, достижения высокого уровня их платежеспособности и кредитоспособности необходимо наличие соответствующего финансового потенциала объема, состав и структура которого в полной мере удовлетворяли бы потребности и возможности малых форм хозяйствования в осуществлении различных направлений своей финансово-хозяйственной деятельности. Источниками формирования финансового потенциала могут служить собственные, привлеченные и заемные средства. Среди заемных средств безусловно одно из ведущих мест по значимости объемов и масштабам привлечения имеют кредиты банков. Однако следует отметить, что кредитование предприятий малого бизнеса российскими коммерческими банками в значительной мере сдерживается из-за повышенных рисков, связанных со спецификой малого бизнеса как формы

хозяйственной деятельности. Одним из путей развития кредитования малых предприятий должно стать в ближайшее время предоставление им кредитов под залог дебиторской задолженности.

Решение этой проблемы видится в реализации следующих предложений автора. Для примера, сумма кредита, которую банк может выдать какой-либо компании, напрямую зависит от вида и стоимости залога, который эта компания предоставит. Например, если закладывается недвижимость, банки, как правило, выдают кредит в размере до 80% от ее стоимости, если оборудование и другие основные средства, соответственно от 50 до 70% их стоимости. При этом надо учитывать, что сумма залога вычисляется, исходя из оценки, которая обычно бывает довольно консервативной. То есть банк может оценить, например, вашу недвижимость несколько ниже, чем она стоит. Это достаточно распространенная практика – таким образом банки защищают себя от дополнительных рисков (например, в случае падения цен на недвижимость).

Поэтому предприятиям, особенно малым, часто трудно получить в кредит всю сумму, которая им необходима для дальнейшего развития, так как для этого не хватает залога.

Чтобы решить этот вопрос, необходимо создание более широких возможностей получения кредита под залог дебиторской задолженности. Фактически в этих случаях малому предприятию вообще не нужно иметь такого стандартного залога, как, скажем, земля, недвижимость или оборудование, тем более что дебиторская задолженность является одним из главных активов для многих малых предприятий и за последние годы складываются тенденции ее роста, что характеризуют данные табл. 1.

Таблица 1.

ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ¹

Показатели	2003	2004		2005	
	Млн. руб.	Млн. руб.	Темпы прироста %	Млн. руб.	Темпы прироста %
Всего	2 433 020	3 284 800	35	3 523 636	7,3
В том числе:					
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	12 580	15 063	20,0	16 419	9,0
Рыболовство, рыбоводство	2 615	3 344	28,0	4 346	30,0
Добыча полезных ископаемых	15 196	16 654	9,60	19 499	17,0
Обрабатывающие производства	147 878	206 709	40,0	204 415	-1,10
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	4 745	8 807	85,60	13 718	56,0
Строительство	227 840	306 753	35,0	358 666	17,0
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, базовых изделий и предметов личного пользования	1 497 712	1 469 722	-1,80	1 917 652	30,50
Гостиницы и рестораны	4 945	5 356	8,30	7 051	31,60
Транспорт и связь	48 455	88 032	81,70	86 707	-1,50
Финансовая деятельность	193 262	309 473	60,10	430 758	39,20
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	263 926	829 395	214,0	440 588	-46,90
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; обязательное социальное обеспечение	170	160	-5,90	155	-3,10
Образование	665	530	-20,30	750	41,5
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	3 574	9 133	155,50	3 433	-62,40
Предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	9 457	15 662	65,60	19 479	24,40

¹ Рассчитано автором по данным: Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М., 2006. с. 80.

Как показывают данные табл. 1, рост дебиторской задолженности наблюдается практически у всех малых предприятий, причем наиболее существенное ее увеличение характерно для малых предприятий, занятых такими видами экономической деятельности:

- рыболовство и рыбоводство;
- производство и распределение электроэнергии, газа и воды;
- оптовая и розничная торговля;
- гостиничный и ресторанный бизнес;
- финансовая деятельность и образование.

Таким образом у малых предприятий в настоящее время существуют значительные внутренние резервы развития финансового потенциала за счет формирования системы кредитования под залог дебиторской задолженности как одного из способов эффективного использования активов малого бизнеса. Особенно хорошим залогом является дебиторская задолженность, если малое предприятие осуществляет производство или поставку товаров с существенными объемами реализации. Одним из преимуществ кредитования под залог дебиторской задолженности является синхронизация оттоков и притоков денежных средств малых предприятий, но в тоже время возникает необходимость обеспечения контроля над большим количеством платежей, отгрузочных и товаросопроводительных документов.

Объемы операций по переуступке дебиторской задолженности в целом по России имеют устойчивые тенденции к росту. Так, по оценкам экспертов ежегодный оборот по этим операциям возрастает в два раза.

При кредитовании под залог дебиторской задолженности обычно сам кредитор выбирает, какие дебиторские счета могут служить залогом. Когда кредитный договор заключен, заемщик периодически отправляет партию счетов-фактур кредитор. Последний, получив счета, проводит оценку кредитоспособности покупателей – должников заемщика. Счета, которые не отвечают критериям кредитоспособности, установленным кредитором, не принимаются в качестве залога. Ссуда предоставляется в виде кредитной линии, которая меняется в зависимости от изменений объемов продаж: для фирм с сезонным характером деятельности она будет колебаться, а для растущей фирмы может постоянно увеличиваться.

При принятии решения о выделении ссуды кредитор тщательно изучает процедуры оформления счетов-фактур, коммерческого кредита, условий и графиков его погашения. Применяются разные схемы анализа динамики дебиторской задолженности среди которых можно выделить оценку показателей среднего периода погашения дебиторской задолженности, ее возрастной и количественной структуры, концентрации счетов отдельных клиентов. Используются и более сложные математические методы. Затем кредитор оценивает дебиторскую задолженность на ликвидационной основе, т.е. сколько можно будет получить по этим счетам в случае неплатежеспособности заемщика. В качестве мер подстраховки кредиторы требуют от заемщика ежемесячно направлять в банк списки клиентов, включая имена, адреса, суммы задолженности по поставкам и сроки ее получения, а также подтверждать в письменном виде, что никто более не претендует на заложенные счета.

Величина ссуды определяется в процентах от номинальной стоимости заложенных счетов. Расчет производится на основе прогнозируемых поступлений от продаж, их возможных задержек, качества продаваемого товара, кредитоспособности заемщика, характеристик его клиентов. Обычно заемный базис колеблется в пределах 50-90% размера дебиторской задолженности. Если велик объем безнадежных долгов, то в ссуде может быть отказано или базис будет невелик. Нередко кредитор заключает в договор право регресса на заемщика по «плохим» счетам.

Кредитование под залог дебиторской задолженности может осуществляться при помощи уведомления и без такового. При использовании плана уведомления счета физически перемещаются к кредитору и платежи делаются непосредственно кредитору, но заемщик продолжает нести ответственность за платежи. Иными словами банк, по сути, инкассирует дебиторскую задолженность заемщика. Подобная схема, однако, используется редко, поскольку в данном случае налицо явное бесправие заемщика и его трудное положение становится известным его контрагентам.

Более удобно и потому чаще используется соглашение без уведомления, когда заемщик собирает средства как агент кредитора. Должники заемщика при этом не уведомляются о том, что делаются платежи в пользу кредитора. Это позволяет сохранить конфиденциальность финансовых соглашений.

Своеобразной разновидностью кредитования под залог дебиторской задолженности является прямая продажа счетов-фактур кредитору. Такая форма финансирования называется факторинг, а кредитор (покупатель дебиторской задолженностью) – фактором. Факторинг оформляется договором между фактором и клиентом. В сделке участвуют три стороны – банк или факторинговая компания (фактор), продавец (поставщик) товара (в нашем примере малое предприятие) и покупатель. Механизм факторингового обслуживания представлен на рис. 1.

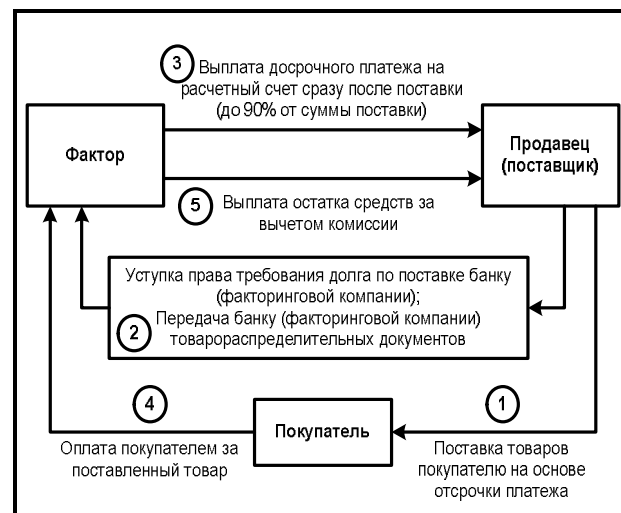


Рис. 1. Механизм факторингового финансирования

При этом продавец поставляет товар на условиях отсрочки платежа, то есть по сути дела выдает покупателю коммерческий кредит. С фактором продавец заключает договор, согласно которому он переуступит кредитной либо факторинговой организации дебиторскую задолженность покупателя. Как только фактор получит документ, подтверждающий доставку товара, он переведет 90-95% от суммы, указанной в накладной, продавцу товара. Оставшиеся 5-10% банк вернет клиенту сразу после того, как покупатель погасит задолженность. Из этой суммы он вычитет вознаграждение за оказание факторинговых услуг.

На западе факторинг как массовое явление существует примерно 40 лет. Действует несколько факторинговых ассоциаций, старейшая из них – International factoring group (IFC), образованная в 1962 г. Она объединяет 57 компаний и банков из 35 стран. Одной из крупнейших в мире факторинговой компанией является Bank of York financial corporation. Ее годовой оборот по операциям факторинга составляет 15 млрд. долл.

Такие ассоциации имеют, как правило, свой арбитраж для решения споров, реализуют образовательную программу

для компаний-участниц, разрабатывают стандарты на традиционные и нетрадиционные факторинговые продукты, координируют ценовую политику компаний-участниц.

Факторинг сродни постоянной профилактике ликвидности бизнеса малого предприятия. В отличие от кредитующего банка, при факторинговом финансировании фактор не берет в залог имущество для обеспечения возврата средств и оценивает не столько способность вернуть заемные средства с процентами, сколько платежеспособность ваших дебиторов.

Факторинг дает возможность постоянно «подпитывать» финансовый потенциал малого бизнеса не только через возмещение недостатка их оборотных средств, но и обеспечивая возможность доступа и получения малым бизнесом дефицитных финансовых ресурсов, увеличения объемов продаж, снижения либо ликвидации кассовых разрывов и получения информационно-аналитического сопровождения.

Чтобы получить доступ к факторингу, бизнес малых предприятий должен соответствовать следующим основным общим условиям:

- во-первых, оплата поставок должна осуществляться по безналичному расчету;
- во-вторых, малое предприятие работает на условиях предоставления своим клиентам отсрочки платежа (коммерческих кредитов);
- в-третьих, необходимо иметь хотя бы нескольких постоянных покупателей, регулярно закупающих продукцию.

У факторов также могут быть ограничения по «возрасту» финансируемого бизнеса: если малое предприятие зарегистрировано совсем недавно, делать выводы об их клиентах и платежной дисциплине довольно сложно, потому как клиентская база еще не устоялась. Обычно этот «инкубационный» период, в течение которого складываются полноценные деловые отношения, составляет полгода – год. Поэтому, имея годовой стаж работы, малые предприятия могут претендовать на получение факторингового финансирования. Некоторые факторы устанавливают также барьер по обороту за месяц, кроме того, факторами ограничивается длительность периода отсрочки, которая не может превышать по контракту 120 календарных дней со дня поставки товара.

Банками и факторинговыми компаниями, как правило, не принимаются уже просроченные денежные требования (с ними представители малого бизнеса направят в коллекторское агентство), а также требования по поставкам, которые осуществлены в адрес «своих» клиентов (организаций, связанных через общих владельцев, руководителей или имеющих общую головную структуру).

Из-за высоких для фактора рисков услуга эта малому бизнесу обходится довольно дорого. По оценкам участников рынка, средняя доходность факторингового бизнеса составляет около 23,5% годовых в рублях. Однако это далеко не предел – переуступка дебиторской задолженности может обойтись поставщику и в 40% годовых. Для сравнения: средняя ставка по кредитованию юридических лиц (не малого бизнеса) составляет менее 20% годовых в рублях.

Вознаграждение за факторинговые операции складывается из трех основных составляющих:

1. Плата за пользование денежными средствами, которая исчисляется в процентах, исходя из фактической суммы финансирования. Некоторые банки привлекают клиента довольно низкой процентной ставкой, а в итоге выходит, что заплатить поставщику за услугу факторинга придется в полтора раза дороже. В качестве примера можно привести сделку одного из банков с региональным клиентом, когда ставка составляла 24% годовых, а на практике со всеми комиссиями вышло 37%. Такую доходность может «перебить», разве что потребительское кредитование, где эффективная процентная ставка доходит до 66% годовых в рублях.

2. Плата за работу с дебиторской задолженностью, предполагающая получение денежного вознаграждения за обработку каждого комплекта документов.
3. Проценты от суммы счета-фактуры, включающие комиссию за факторинговое обслуживание каждой поставки.
4. Плата за страхование от кредитного риска. Этот вид оплаты малое предприятие выбирает самостоятельно.

Следует иметь в виду, что комиссия за пользование деньгами рассчитывается от суммы финансирования, то есть в среднем 90-95% от стоимости вашей поставки, а комиссия за факторинговое обслуживание и за страхование финансовых рисков – от объема уступленного требования, то есть 100% стоимости поставки.

Несмотря на доходность факторингового бизнеса, специализированных банков и факторинговых компаний, которые реально предоставляют подобные услуги, а не просто декларируют такую возможность, немного. Наиболее известные из них следующие:

- Национальная факторинговая компания (НФК) «Уралсиб-Никоил»;
- Промсвязьбанк;
- Банки «Центрокредит» и «Петрокоммерц»;
- Номос-Банк;
- Пробизнесбанк.

Условия, на которых банки и факторинговые организации заключают договор факторинга, практически стандартные:

- безналичная форма расчета;
- наличие у клиента определенного количества постоянных покупателей;
- оборот по поставкам не должен быть ниже оговоренной в договоре суммы.

И хотя формально факторинг не предполагает ограничений по суммам финансирования, банки устанавливают на каждого клиента определенный лимит, оценивая при этом устойчивость и перспективность бизнеса, как малого предприятия, так и его дебиторов. При этом факторы принимают во внимание и статистику по клиентам из различных отраслей (по мнению экспертов, промышленные предприятия гораздо аккуратнее выплачивают задолженность, чем розничные).

Остановимся на рассмотрении требований по факторинговому обслуживанию, определенных Номос-Банком, которые заключаются в следующем:

- контракты предусматривают оплату поставок товара только в безналичной форме;
- поставки товара осуществляются на условиях стопроцентной отсрочки платежа;
- отсрочка платежа по контрактам не превышает 90 календарных дней;
- поставки осуществляются на регулярной основе не менее четырьмя постоянными покупателями (данное требование действует в случае, если покупателем является не сетевой магазин);
- минимальный планируемый ежемесячный объем финансирования в рамках факторингового обслуживания – 3 млн. руб.

Обязательным требованием Номос-Банка при предоставлении услуг факторинга является наличие личного поручительства собственников или генерального директора. Соблюдение всех перечисленных требований достаточно сложно для малых предприятий хотя бы в силу их молодости и недостаточного финансового обеспечения.

Но в целом можно отметить, что объемы факторинговых операций в России имеют устойчивые тенденции к росту.

Тем не менее эксперты считают, что отечественный рынок факторинга развит очень слабо, даже у лидеров рынка факторинговый бизнес занимает незначительную часть кредитного портфеля – не более 3-5%. К тому же те факторы, которые предлагают эту услугу, сейчас обслуживают лишь 1-2% потенциальных клиентов.

Многие банки пока опасаются вводить эту услугу, считая ее слишком рискованной, очень мало грамотных специалистов, которые знают технологию факторинга и могли бы создать действительно доходный продукт. У факторингового бизнеса своя специфика, которая существенно отличается от работы с кредитными операциями и связана она прежде всего с оперативностью. Необходимо обрабатывать большое количество документов, поэтому необходимо специальное программное обеспечение.

Для обеспечения действенного механизма управления факторингом следует постоянно проводить мониторинг дебиторов, отслеживать, насколько аккуратно они погашают задолженность. На основе мониторинга необходимо вносить соответствующие коррективы в факторинговое обслуживание и если кто-то из дебиторов просрочил платеж, то можно сократить финансирование.

Некоторые кредитные организации, которые не в состоянии самостоятельно развивать факторинговый бизнес, становятся банками-агентами активно работающих факторов, заключая с ними соответствующий договор. В итоге банк-агент имеет возможность предложить дополнительную услугу. Кроме того, он получает от фактора партнера, который обслуживает его клиентов, определенный процент с комиссии.

По мнению экспертов, развитие факторинга сейчас сдерживает и то обстоятельство, что пока еще есть альтернативные источники высокодоходного вложения денег – прежде всего потребительское кредитование. Факторинговый бум может начаться тогда, когда ритейловый рынок устоит. Но вот когда именно это произойдет – предсказать трудно, это может случиться как через год, так и через десять лет.

Еще одно препятствие на пути роста объемов факторингового бизнеса заключается в том, что далеко не все потенциальные клиенты – особенно региональные – знают о существовании такой услуги. Это существенная проблема, так как зачастую представители малого бизнеса просто не знают, что такое факторинг, или имеют о нем неправильное представление. Ведь в начале 1990-х годов под факторингом подразумевалась скупка безнадежных долгов.

Неким аналогом факторинга можно считать овердрафт (краткосрочный кредит). Однако срок действия договора по возобновляемой кредитной линии здесь не превышает полугодя, тогда как договор о переуступке задолженности может заключаться на более длительное время. К тому же по овердрафту можно получить не более 30% от оборота по счету.

Помимо непосредственного финансирования, факторинг включает в себя и дополнительные услуги – управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание. Управление задолженностью заключается в том, что фактор ведет реестр поступления платежей, освобождая клиента от рутинной работы, экономя время и деньги на зарплату дополнительным сотрудникам. Что касается информационного обслуживания, то банк регулярно предоставляет клиенту отчеты о состоянии его дебиторской задолженности.

Риски при факторинговых операциях чаще всего лежат на продавце (малом предприятии) – в случае неуплаты долга дебитором он обязуется возместить банку долг. Это так называемый факторинг с регрессом. Однако кредитные и факторинговые организации могут предложить и факторинг без регресса, когда все риски ложатся на фактора. В этом случае стоимость факторингового обслуживания будет существенно дороже – в среднем на 30%.

Участники рынка утверждают, что факторинг без регресса не пользуется особенной популярностью ни у банков, ни у их клиентов. Поставщики обычно хорошо знают своих покупателей, доверяют им, так что не считают це-

лесообразным переплачивать. Так, в Номос-банке факторинговые сделки без регресса занимают лишь 10% от общего числа.

Банкам, в свою очередь, невыгодно брать на себя дополнительные риски. Договоры по безрегрессному факторингу заключаются очень редко только при сделках с высоконадежными заемщиками. Однако в настоящее время появляются новые механизмы факторингового обслуживания, в частности Промсвязьбанк использует новую схему безрегрессного факторинга: риски банка страхует страховая компания «Росно», с которой уже заключено соответствующее соглашение. Прежде такие схемы российские факторы не использовали.

Таким образом, можно сделать вывод, что существуют многообразные перспективные направления эффективного использования дебиторской задолженности малых предприятий, обоснование и развитие которых должно быть направлено на укрепление финансового потенциала малых форм хозяйствования и дальнейшего развития системы финансовых взаимосвязей между ними и кредитно-банковскими и факторинговыми организациями.

Гатагонов Сослан Алибекович

Литература

1. Войко А.В. Методы инкассация дебиторской задолженности. Финансовая газета, 2005, №6.
2. Гвоздев Б.З. Факторинг. Голден / Экмос, 2000.
3. Малое предпринимательство в России. 2006: Стат. сб. / Росстат. – М.: 2006.
4. Мицек С.А. Краткосрочная финансовая политика на предприятии: учебное пособие. М.: КНОРУС, 2007.
5. Семенова И.Н., Иванкевич В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности. Б-ка журн. «Бухгалтерский учет», 2003.
6. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / Колл. авторов: Под общ. ред. А.Г. Грязновой. – М.: Финансы и статистика, 2004.

РЕЦЕНЗИЯ

Формирование рыночных условий хозяйствования в нашей стране направлено на создание эффективной экономики, поиск и мобилизацию потенциальных резервов активизации экономического роста, обеспечения высокого уровня и качества жизни, сглаживания пока еще существующего социального неравенства.

Важным условием достижения указанных целей является обеспечение дальнейшего цивилизованного развития и функционирования малого бизнеса, усиления его позиций в развитии социально-экономических процессов. В обеспечении этих процессов ключевую роль играет финансовый потенциал малых предприятий, влияющий на их финансовую устойчивость, платежеспособность и возможность достижения высоких финансово-хозяйственных результатов деятельности. Исходя из этого, выбранная тема является актуальной и значимой.

Автором статьи особое внимание уделено вопросам формирования финансового потенциала малых предприятий за счет более эффективного использования имеющихся у него активов, в частности дебиторской задолженности, которая в настоящее время занимает существенную долю в активах малых предприятий и имеет тенденцию увеличения по целому ряду организаций малых форм хозяйствования.

В представленной статье автором подробно раскрывается механизм привлечения малыми предприятиями дополнительных денежных средств на основе залога дебиторской задолженности, обосновываются положительные стороны этого процесса с позиций формирования финансового потенциала малых предприятий, рассматриваются пути дальнейшего развития и совершенствования этого механизма.

В работе также рассмотрены и проанализированы возможности и перспективы использования в малом бизнесе факторингового обслуживания.

В целом рецензируемая научная статья соответствует требованиям и может быть рекомендована к печати.

Ишина И.В., д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Финансы и кредит».

5.2. CREDITING OF SMALL-SCALE ENTERPRISES ON THE SECURITY OF BILL RECEIVABLE AS THE CONDITION OF THEIR BANKROLL DEVELOPING

S.A. Gatagonov, Post-graduate Student of Tax Academy

In presented article the mechanism of attraction by small enterprises additional money resources on the basis of pledge of bill receivable are considered in detail reveals. Also positive sides of this process from positions of formation of financial potential of small enterprises are proved and ways of the further development and perfection of this mechanism are considered in this article.