

9.3. ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ КРАТКОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ: ПЛЮСЫ И МИНУСЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

Елужимова Е.А., аспирант

Всероссийская государственная налоговая академия Министерства финансов РФ

Альтернативная форма краткосрочного финансирования предприятий и организаций – факторинг, который, в отличие от кредита, не требует залога и оформления большого комплекта документов. В статье рассматриваются преимущества и недостатки использования факторинга как инструмента финансового менеджмента для российских предприятий.

Термин «факторинг» – русская транскрипция английского слова factoring, означающего разновидность агентирования. Соответственно «фактор» (factor) – финансовый агент, комиссионер.

Объективной предпосылкой для возникновения факторинга послужило развитие и совершенствование различных форм торгового кредитования. Историческая практика показывает, что некоторые признаки факторинга можно обнаружить в торговых отношениях в Вавилонском царстве в 4 тыс. до н. э. и позднее, во времена Римской империи. В сравнительно современном виде факторинговые операции проводились в средние века в Великобритании, активно развивавшей колониальную торговлю, так первые операции факторинга начал вести созданный в Англии в XVII веке «Дом факторов» (House of Factors).

Историческим предшественником современного (финансового) факторинга считается импортный факторинг колониального типа (товарный), когда купцы брали на себя функции агентов по сбыту товаров на незнакомых иностранным производителям рынках. В начале века факторинговые операции получили развитие в США, прежде всего при обслуживании текстильной промышленности, а несколько позже – в мебельной и бумажной промышленности, на предприятиях по пошиву одежды, производству электроприборов.

Факторинг был «импортирован» в Европу из США в конце 1950-х – начале 1960-х гг. Начиная примерно с середины 1980-х гг. факторинговая индустрия демонстрировала самые высокие темпы роста в финансовом секторе мировой экономики. При этом с 1989 по 1997 гг. международный факторинговый оборот вырос в пять раз: с 90 до 450 млрд. долл. Причинами столь большого роста стали высокая рентабельность факторингового бизнеса и постоянно увеличивающийся спрос на факторинговые услуги. При этом факторинг получил широкое распространение как в развитых странах, так и странах с переходной экономикой, включая страны бывшего советского блока. Лидерами мировой факторинговой индустрии являются Великобритания, Италия и США [8, с. 104].

Попытка более или менее широкого внедрения факторингового обслуживания в Российской Федерации была принята в 1989 г. Эксперимент проводился в специально созданных факторинговых отделах Промстройбанка СССР.

Но по-настоящему этот рынок стал развиваться в начале 2000-х гг. Сейчас рынок факторинга растет быстрыми темпами и приносит немалый доход своим игрокам.

Рассмотрим определения факторинга, на наш взгляд, наиболее точно и подробно отражающие сущность данного термина.

В самом общем виде факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности, который включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кре-

дитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате.

Факторинг также рассматривается как инструмент, дающий возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику – получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки.

В соответствии с Гражданским кодексом РФ (гл. 43, ст. 824) факторинговые операции определяются следующим образом: «По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование» [1, с. 83].

Еще одно емкое определение дается в конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on international factoring), где «под факторинговым контрактом понимается контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (финансовым агентом), в соответствии с которым:

1. Поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования.
2. Финансовый агент выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:
 - финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж;
 - ведение учета (бухгалтерских книг) по причитающимся суммам;
 - предъявление к оплате денежных требований;
 - защита от неплатежеспособности должников.
3. Должники должны быть уведомлены о состоявшейся уступке требования».

В мировой практике под факторингом понимается целый ряд комиссионно-посреднических услуг, оказываемых фактором клиенту – поставщику в процессе осуществления последних расчетом за товары и услуги и сочетающихся, как правило, с кредитованием его оборотного капитала. Факторинг – это один из видов услуг в области финансирования, которым занимаются специальные факторинговые компании, тесно связанные с банками или являющиеся их дочерними компаниями, либо сами банки. Однако факторинговая деятельность имеет определенную долю риска, но в свою очередь является высокоприбыльным банковским бизнесом, эффективным оружием банковского маркетинга, одной из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным условиям экономики [11, с. 141].

Цель факторингового обслуживания – создание для поставщиков товаров и услуг условий для беспрепятственного (как с точки зрения обеспечения оборотными средствами, так и решения возникающих организационных проблем) товарного кредитования покупателей. Для решения этой задачи в мире создана и действует факторинговая индустрия, насчитывающая около 700 факторинговых компаний и банков.

Классическое факторинговое обслуживание включает в себя два основных блока услуг:

- финансирование поставок в форме досрочных платежей (т.е. платежей, выплачиваемых после поставки, но до обусловленного договором поставки срока оплаты, по согласованному с поставщиком графику);
- административное управление дебиторской задолженностью (контроль за соблюдением дебиторами сроков оплаты, учет состояния дебиторской задолженности с предоставлением отчетов поставщику).

Потенциальные потребители факторинговых услуг – это поставщики товаров, которые продают или могут продавать их на условиях товарного кредита. Ими могут быть как торговые компании, так и производители, при условии, что они продают ликвидный товар массового спроса (например, продукты питания, товары народного потребления, бензин) широкому кругу, как правило, розничных потребителей.

Кроме того, важными особенностями факторингового обслуживания являются следующие обстоятельства:

- срок факторингового обслуживания неограничен;
- факторинговое обслуживание распространяется на все без исключения поставки клиента всем или почти всем постоянным дебиторам (при этом финансироваться может только часть поставок в соответствии с установленными на дебиторов индивидуальными лимитами);
- факторинговому обслуживанию подлежат лишь поставки на небольшие суммы (как правило, в несколько сот или тысяч долларов) на небольшие сроки (одна или несколько недель).

Актуальность факторингового обслуживания для кредитных организаций в нынешних условиях подкрепляется следующими обстоятельствами:

- высоким потенциальным спросом (в условиях обесценения оборотных средств для розничных потребителей стало практически невозможным закупать товар без товарного кредита, для поставщиков товарный кредит – единственная, в нынешних условиях, возможность существенно нарастить объем продаж, что невозможно без финансовой подпитки и организационно-административного обеспечения в виде факторингового обслуживания);
- низким риском (достигается за счет значительной диверсификации, низкой концентрации риска и ряда особенностей технологии);
- высокой рентабельностью (размер собираемой комиссии определяется лишь величиной торговой наценки, которая значительно увеличилась в последнее время);
- высокой скоростью оборачиваемости денежных средств.

По своей сути, факторинг является альтернативной формой кредитования на пополнение оборотных средств, но в отличие от кредитования, факторинг не требует залога и оформления большого комплекта документов. Более подробное сравнение финансирования при факторинге с другими кредитными продуктами представлено в табл. 1.

Оказывая услуги по договору факторинга, банк сам управляет дебиторской задолженностью, освобождая клиента от кропотливой аналитической работы. При проведении операции факторинга банк работает исключительно с клиентом (поставщиком), при этом взаимодействие с дебиторами (покупателями) ограничивается только их уведомлением об изменении реквизитов для оплаты выставленных счетов [7, с. 102]. Само уступаемое требование также носит характер кредитных отношений, так как всегда связано с отсрочкой (рассрочкой платежа), предоставленной клиентом своему должнику.

Банком России подтвержден долговой характер складывающихся при факторинге отношений. В Положении о порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности, утвержденном Банком России от 26.03.2004 №254-П, задолженность по договорам факторинга отнесена к ссудной, по ней Банк России требует создавать резервы на возможные потери по ссудам; оценка рисков по договорам факторинга производится по той же методике, что и оценка рисков по выданным кредитам.

Положительные стороны факторинга как инструмента финансового менеджмента для российских предприятий заключается в следующем:

- факторинг эффективно помогает расширению экспортных операций;

- появляется возможность привлечь новых покупателей и предложить им льготные условия покупки;
- возможность закупить товары у своих поставщиков по более низким ценам из-за отказа от отсрочки платежа с их стороны;
- превратить продажу с отсрочкой платежа в продажу с немедленной оплатой: клиенту не придется ждать оплаты товара покупателем – как только осуществляет поставку, клиент получает большую часть суммы платежа;
- факторинг выступает важной предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости предприятий;
- факторинг существенно усиливает взаимную ответственность сторон – клиента и финансового агента;
- факторинг способствует ликвидации кассовых разрывов. Поставщик может построить план выплаты факторингового финансирования «под свою компанию»: получать деньги именно в тот день, когда ему необходимо и именно в том объеме, который требуется на данный момент;
- факторинг является существенным элементом в системе страхования бизнеса, так как в его орбиту входят инкассирование дебиторской задолженности поставщика, предоставление гарантий от кредитных рисков, от возникновения сомнительных долгов;
- весьма перспективной областью использования факторинга выступают малые и средние предприятия, испытывающие нехватку денежных средств не только из-за несвоевременного возврата долгов дебиторами, но и проблем, обусловленных способностями производственного цикла. К этому же жесткие ресурсы малого бизнеса крайне ограничены [4, с. 40].

Таблица 1

ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПЕРЕД ДРУГИМИ КРЕДИТНЫМИ ПРОДУКТАМИ БАНКА [6, с. 200]

Условия предоставления денежных средств	Договор факторинга	Кредитный договор	Договор овердрафта
Целевой характер предоставления денежных средств	Факторинговое финансирование не предусматривает целевого характера предоставления средств	Кредит, как правило, предусматривает использование выданных денежных средств	Овердрафт не предусматривает целевого назначения использования полученных средств
За счет кого происходит погашение денежных средств	Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Кредит возвращается банку заемщиком	Овердрафт возвращается банку заемщиком
Период, на который предоставляются денежные средства	Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до 1 года	При получении овердрафта устанавливаются жесткие сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Время предоставления денежных средств	Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара	Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3-6 месяцев
Обеспечение предоставления денежных средств	Для факторингового финансирования обеспечением является уступленное денежное требование	Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по р.счету, адекватные сумме займа	Овердрафтом предусмотрено подержание определенного оборота по р.счету. Обеспечение в виде залога не требуется

Использование факторинга позволяет клиенту отказаться от банковского кредита – и ему уже не потребуется никакого обеспечения, а следовательно, он перестанет нести все расходы, связанные с оформлением кредита, и он уже не будет переплачивать за пользование средствами банка, так как при кредитовании он вынужден закладывать в срок кредита время на закупку сырья и производство товара.

В коммерческом аспекте эффективность факторинга выражается в том, что банк оказывает содействие в плане кредитного менеджмента. Банк контролирует своевременность оплаты поставок покупателями, проверяет платежную дисциплину и деловую репутацию покупателей, эффективно управляет дебиторской задолженностью. Банк в рамках факторинга позволяет клиенту управлять своими рисками, избегать отгрузок недобросовестным покупателям, грамотно строить лимитную и тарифную политику при осуществлении товарного кредитования [5, с. 21].

Несмотря на данные достоинства и преимущества факторинга, существуют недостатки и сложности, препятствующие более широкому использованию факторинга в отечественной экономике.

Наиболее существенным из них является его относительно высокая стоимость. В настоящее время уровень факторинговой комиссии составляет до 3% от суммы уступленного денежного требования. В зависимости от срока оборачиваемости дебиторской задолженности эта комиссия при пересчете доходит до 20-30% годовых.

Надо отметить, что более высокая стоимость факторинговых операций по сравнению с банковским кредитованием не является «отпугивающим фактором» для пользователей факторинга, поскольку, соглашаясь на более высокую ставку, клиент получает набор услуг по управлению дебиторской задолженностью и страхованию связанного с ней риска.

Специалисты отмечают, что банковские кредиты выступают основным конкурентом факторинга, однако в странах, где кредиты в меньшей степени доступны частному сектору, факторинг развивается достаточно большими темпами.

Другим отрицательным моментом в использовании факторинга являются организационные проблемы, связанные с усложнением документооборота, следствием чего является снижение со стороны клиента оперативности управления своим предприятием.

Помимо финансирования оборотных средств при факторинге банк покрывает значительную часть рисков поставщика, в частности:

- кредитные риски;
- ликвидные риски;
- валютные риски;
- процентные риски.

Аккумуляция факторингом ряда функций является его основополагающим преимуществом перед другими формами финансирования. Особенно большое значение это имеет для предприятий малого и среднего бизнеса, которые не обладают достаточным объемом трудовых и финансовых ресурсов.

Литература

1. Гражданский кодекс РФ [Электронный ресурс] : часть вторая от 26 янв. 1996 г. №14-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА о международном финансовом лизинге [Текст] : федер. закон от 8 февр. 1998 г. №16-ФЗ // Собр. законодательства РФ. – 1999. – №32.
3. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс] : по-

ложение ЦБ РФ от 26 марта 2004 г. №254-П. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

4. Алексеев А.Р. Факторинг в режиме «реверс» [Текст] / А.Р. Алексеев // Предприниматель Петербурга. – 2005. – №4. – С. 37-41.
5. Гришина О., Кашкин В. Факторы роста. Мнения игроков рынка факторинга [Текст] / О. Гришина, В. Кашкин // Банковское дело. – 2006. – №3. – С. 17-23.
6. Никитин А.В. Развитие факторинговых операций в коммерческих банках России [Текст] / А.В. Никитин // Финансовый бизнес. – 2006. – №4. – С. 18-21.
7. Писцов Г.И. О налогообложении факторинга с регрессом [Текст] / Г.И. Писцов // Налоговый вестник. – 2005. – №1. – С. 102-103.
8. Трейвиш М.И. Роль факторинга на внутреннем товарном рынке [Текст] / М.И. Трейвиш. – М. : Нефтегазовая вертикаль, 2002. – С. 104-107.
9. Факторинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factorings.ru>.
10. ФакторингПРО [Электронный ресурс] : факторинг для профессионалов. – Режим доступа: <http://www.factofingpro.ru>.
11. Шеремет А.Д., Щербакова А.Д. Финансовый анализ в коммерческом банке [Текст] / А.Д. Шеремет, А.Д. Щербакова. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 256 с.

Ключевые слова

Аутсорсинг; дебиторская задолженность; кредитный риск; ликвидность; риск ликвидности; факторинг; фактор; факторинг без регресса; факторинг с регрессом; уступка требований.

Елужимова Екатерина Андреевна

РЕЦЕНЗИЯ

Развитие и совершенствование банковской системы в Российской Федерации сформировало предпосылки для возникновения различных кредитных продуктов, среди которых наиболее известными и широко распространенными являются кредитные договоры, а также договоры овердрафта. Однако альтернативной формой кредитования на пополнение оборотных средств является факторинг, который в отличие от кредитования не требует залога и оформления большого комплекта документов.

На сегодняшний день сформировался целый ряд трудов отечественных и зарубежных авторов, однако, исследуя теорию и практику оказания факторинговых услуг, наибольшее внимание они уделяют определению сущности и правовой природы факторинга, классификации его видов и форм. Не менее важными являются вопросы, связанные с исследованием эффективности факторинговых услуг по сравнению с другими формами финансирования предприятий и организаций, что определяет актуальность данной статьи.

Рецензируемая статья является одним из успешных примеров исследования преимуществ и недостатков использования факторинга как способа краткосрочного финансирования предприятий и организаций. В данной статье рассматриваются основные особенности факторингового обслуживания по сравнению с кредитом и овердрафтом, а также определяется его актуальность для кредитных организаций в нынешних условиях. Выделены положительные и отрицательные стороны факторинга как инструмента финансового менеджмента для российских предприятий в организационном и коммерческом аспекте. Обоснована необходимость четкой целевой ориентации факторинга на определенные сегменты потребителей финансовых ресурсов, поскольку особенно большое значение его использование имеет для предприятий малого и среднего бизнеса, которые не обладают достаточным объемом трудовых и финансовых ресурсов.

Научная логика рецензируемой статьи подтверждается структурированностью рассматриваемых вопросов, при этом в процессе подготовки данной статьи автором были использованы современные и апробированные источники.

В целом данная статья представляет научное исследование, несущее прикладной характер, и может быть рекомендована к публикации в открытой печати.

Новерузов Р.Б., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики предпринимательства Всероссийской налоговой академии Минфина РФ

9.3. FACTORING AS A WAY OF SHORT-TERM FINANCING: PLUSES AND USE MINUSES

E.A. Elufimova, Graduate Student

*All-Russia State Tax Academy of the
Ministry of Finance of Russia*

Factoring is the alternative form of short-term financing of the enterprises and the organizations which unlike the credit does not demand pledge and registration of the big complete set of documents. Advantages and use lacks of factoring, as tool of financial management for the Russian enterprises, are examined in this article.

Literature

1. The Civil code of the Russian Federation (second part) from 26.01.1996 №14-FZ (GD FS the Russian Federation 22.12.1995 is accepted).
2. Unidroit Convention on International Factoring (It is concluded in Ottawa 28.05.1988): the Federal Law of the Russian Federation from 08.02.1998 №16-FZ // *Sobr. Legislations of the Russian Federation – 1999 – №32.*
3. Position of Bank of Russia from 26.03.2004 №254-P «About a formation order of reserves on probable losses under loans, on the debts loan and equal to it in the credit organizations».
4. A.R. Alexeev. Faktoring in a mode «backspacing» // *The Businessman of Petersburg.* – 2005. – №4, p 37-41.
5. O. Grishina, V. Kashkin. Faktors of growth. Opinions of players of the factorings market // *The Banking.* – 2006. – №3, p 17-23.
6. A.V. Nikitin. Development of factoring operations in commercial banks in Russia // *Financial business.* – 2006. – №4, p 18-21.
7. Pistsov G. I. About the taxation of factoring with recourse // *The Tax bulletin.* – 2005. – №1. – p 102-103.
8. M.I. Trejvish. A role of factoring in the internal commodity market. – M: *The Oil and gas vertical*, 2002. – p 104-107.
9. A.D. Sheremet, G.N. Sherbakova *The financial analysis in commercial bank.* – M: *The Finance and statistics*, 2000. – 256 p. p 140-146.
10. www.factoringpro.ru
11. www.factorings.ru

Keywords

Accounts receivable; assignment; credit risk; factoring; factor; liquidity; liquidity risk; non-recourse; outsourcing; recourse factoring.