

ПРОБЛЕМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ФАКТОРИНГА НА РЫНКЕ БАНКОВСКИХ УСЛУГ В ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.Р. Гибадуллин, аспирант

(Уфимский государственный нефтяной технический университет)

Конкуренция в банковском бизнесе сейчас чрезвычайно обострена. Кредитные учреждения остро реагируют на складывающуюся конъюнктуру рынка и отвечают универсализацией своей деятельности. Все больше банков обеспечивают доступ к счету через Internet, формируют рынок услуг private-banking, куда входит финансовое, налоговое, юридическое и туристическое сопровождение частных VIP-клиентов с высоким уровнем доходов. Внедряются такие операции, как факторинг, форфейтинг, лизинг.

С другой стороны, 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 негативные побочные 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 перехода многих предприятий-поставщиков на факторинговое обслуживание.

Факторинг - переуступка факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика.

В соответствии с Конвенцией о международном факторинге, принятой в 1988 г. Международным институтом унификации частно-

го права, операция считается факторингом в том случае, если она удовлетворяет как минимум двум из четырех признаков:

- 1) наличие кредитования в форме предварительной оплаты долговых требований;
- 2) ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего, учета реализации;
- 3) инкассирование его задолженности;
- 4) страхование поставщика от кредитного риска;

Вместе с тем в ряде стран к факторингу относят и учет счетов-фактур операцию, удовлетворяющую лишь одному, первому из указанных признаков.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования. Вместе с тем не всякое предприятие, относящиеся к категории малого и среднего, может воспользоваться услугами факторинговой компании. Так, факторинговому обслуживанию не подлежат:

- предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
- предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
- предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятия.

Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях факторинговой компании достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств.

Помимо этого, поставщик должен производить товары или оказывать услуги высокого качества, иметь перспективы быстрого расширения производства и увеличения прибыли (только в этом случае предприятию будет выгодно оплачивать достаточно высокую стоимость услуг факторинговой компании) и сугубо временные причины нехватки денежных средств из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами, а также недостаточного уровня прибыли, чрезмерных товарных запасов и трудностей, связанных с производственным процессом.

Соглашение о факторинговом обслуживании заключается между поставщиком и факторинговой компанией обычно на срок от одного до четырех лет, и его действие может быть прекращено по следующим причинам:

- по взаимному согласию сторон;
- по желанию поставщика (с уведомлением компании за определенный в соглашении промежуток времени);
- по желанию компании (с уведомлением компании за определенный в соглашении промежуток времени);
- из-за фактической или ожидаемой неплатежеспособности поставщика.

В факторинговом соглашении оговариваются права и обязанности каждой из сторон; процедуры предоставления факторинговой компанией кредитов клиентам, переуступки долговых требований и их инкассирования; порядок осуществления взаимных расчетов и т.д.

В факторинговом соглашении обычно определяется, в пределах каких сумм осуществляется страхование кредитных рисков. Практикуются три метода их фиксации: установление возобновляемых или ежемесячных лимитов кредитования каждого клиента, а также страхование в пределах суммы отдельной сделки. В первом случае каждому клиенту устанавливается общий, возобновляемый лимит кредитования; во втором сумма, на которую в течение месяца может быть произведена отгрузка и оплачена счета одному клиенту. Третий метод используется в том случае, если специфика производственной деятельности поставщика предполагает ряд отдельных сделок на крупные суммы, а не серию поставок одним и тем же клиентом. Страхование кредита производится на всю сумму каждого заказа с поставкой товаров в течение определенного периода времени.

Факторинговая компания имеет право полностью или частично отказаться от оплаты требований на сумму превышения установленного лимита любым из указанных методов.

Конкретные положения факторингового соглашения определяются на основе предшествующей его заключению оценки факторинговой компанией кредитоспособности поставщика и его клиентов, а также степени кредитных рисков.

Плата, взимаемая факторинговой компанией с поставщика, состоит из двух элементов.

Во-первых, платы за управление, т.е. комиссии за собственное факторинговое обслуживание ведение учета, страхование от появления сомнительных долгов и т.д. Размер данной платы рассчитывается как процент годового оборота поставщика, и его величина варьируется в зависимости от масштабов и структуры производственной деятельности поставщика, оценки компанией объема работ, степени кредитного риска, кредитоспособности покупателей, а также от специфики и конъюнктуры рынка финансовых услуг той или иной страны. В большинстве стран скидка находится в пределах от 0,5-3,0 %. При наличии регресса делается скидка на 20,5 %. Плата за учет (дисконтирование) счетов-фактур составляет 0,1-1,0 % годового оборота поставщика.

Во-вторых, платы за учетные операции, которая взимается факторинговой компанией с суммы средств, предоставляемых поставщику досрочно (в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований), за период между досрочным получением и датой инкассирования требований. Ее ставка обычно на 2 - 4 % превышает текущую банковскую ставку, используемую при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичным оборотом и кредитоспособностью, что обусловлено необходимостью компенсации дополнительных затрат и риска факторинговой компании.

Стоимость внешнеторгового факторинга выше, чем внутреннего, так как расходы факторинговой компании при проведении операции за пределами своей страны значительно выше. Кроме того, размер платы зависит от конкретной страны-импортера. При взаимном факторинге компания, обслуживающая экспортера, будет выплачивать факторинговой компании импортера определенную сумму за страхование кредитного риска, инкассирование долговых требований и т.д.

На основе всего изложенного выше мы можем выделить следующие недостатки и преимущества факторингового обслуживания.

Преимущества:

- 1) пополнение оборотных средств клиента;
- 2) расширение ассортимента клиента;

- 3) сразу выплачивается до 80 % от суммы поставки;
- 4) лучшие ценовые и другие условия при расчетах с собственными поставщиками (ликвидация кассовых разрывов);
- 5) происходит возврат капитала в сферу производства, улучшение показателей и структуры баланса;
- 6) гарантирует более быстрые и более предсказуемые потоки денежных средств;
- 7) рост продаж (шире ассортимент, дольше отсрочка, больше лимиты отгрузок) клиента;
- 8) с ростом продаж растет объем финансирования;
- 9) покрытие банком значительной части рисков (валютного, кредитного, процентного и ликвидного) поставщика;
- 10) ведение книги продаж;
- 11) работа с дебиторами в целях инкассирования дебиторской задолженности;
- 12) рекомендации или ведение бухгалтерского учета;
- 13) отсутствие залога при заключении договора факторинга, т.к. в соответствии с договором и 43 главой Гражданского кодекса дебиторами банка при факторинговом обслуживании поставщика становятся его покупатели;
- 14) банк диверсифицирует собственные кредитные риски, разнося их по покупателям, при этом риск потери всей суммы авансовых платежей на одного поставщика становится невелик;
- 15) отсутствие необходимости открывать расчетный счет в банке, но при его наличии предоставляются скидки с процентных платежей;
- 16) увеличения банковской кредиторской задолженности не происходит, что позволяет использовать соответствующие лимиты (и обеспечения и кредитного риска) на предприятии для дополнительного кредитования;
- 17) информационно-аналитическая поддержка поставщика;
- 18) администрация получает возможность сосредоточиться на вопросах деятельности компании;
- 19) имеется возможность проводить аналитические оценки по своим покупателям на основании базы данных факторинга, которая ведется банком;
- 20) задолженность может быть продана, несмотря на, запрет ее продажи в договоре между должником и клиентом;
- 21) меньше недостатков связанных с условиями и ограничениями, относящимися к использованию других форм финансирования.

Недостатки:

1) выплата процента обычно требует больших затрат, чем при других формах краткосрочных долгов;

2) в комиссии по факторингу появляется НДС;

3) вознаграждение администрации может быть довольно высоким в зависимости от количества дебиторов, объема операций и способности ведения счетов. Если это операция без регресса, то расходы по покрытию долгов будут зависеть от этих факторов, а также от кредитоспособности дебиторов. Кроме того, часто обнаруживается, что услуги факторской компании дублируются в самой фирме и расходы увеличиваются в два раза;

4) наличие разногласий между фирмой и клиентом, когда в качестве посредник выступает факторская компания, может привести к образованию испорченной трехсторонней связи, которая способна помешать получению долгов. Дебиторы могут также высказывать претензии к факторской компании в связи с разногласиями, возникающими в связи с возвратом товаров, кредитованными авизо и выплатами, вделанными представителю фирмы. Существует также риск того, что дебиторы, используя эту возможность для запутывания дел, будут сознательно оттягивать выплату долгов;

5) факторские операции воспринимаются некоторыми людьми как последнее средство получения ссуды, и это восприятие может оказать неблагоприятное влияние на положение фирмы, использующей факторские операции для взыскания долгов;

6) банк не может перепродать задолженность дальше, кроме как финансовому агенту (банку) и только по договору факторинга;

7) высокие риски для банка;

8) ограничение по количеству покупателей у поставщиков при заключении договора факторингового обслуживания;

9) выплата составляет всего лишь 70-80 процентов финансирования, даже для клиентов с положительной кредитной историей.

С учетом всего сказанного выше можно выделить следующие проблемы, возникающие при организации факторинга:

1) не проработанность законодательной базы;

2) боязнь клиентов перед новой услугой, а именно того, что банк испортит им отношения с их дебиторами;

3) высокие риски для банка, в результате чего банк вынужден делать условия заключения договоров более "жесткими" и повышать плату за факторинговое обслуживание;

4) отсутствие проработанной методики оценки дебиторов;

5) факторинг подразумевает открытость предприятия для банка всех финансовых потоков. В нынешней ситуации налогообложение таково же, что предприятие может существовать, только если значительная часть его прибыли - "черный нал". В то же время выход для предприятия - факторинг, как способ переложить заботы о "черном нал" на банк;

б) отсутствие достаточного количества специалистов по факторингу.

Таким образом, очевидно, что факторинг достаточно удобный инструмент краткосрочного кредитования, удобный как для крупных, так и для развивающихся компаний, стремящихся увеличить количество покупателей и объемов продаж путем перехода от предоплаты к продажам с отсрочкой платежа, что благоприятно отразится на оборачиваемости капитала, показателях и структуре баланса. Но то, что хорошо теоретически не всегда оказывается хорошо на практике. Чтобы понять до конца, что такое факторинг, а также выявить его плюсы и минусы рассмотрим результат его внедрения на предприятии.

* Экономический вестник УГНТУ /под ред. д.э.н. Родионовой Л.Н. //Сб. трудов УГНТУ, 2001. – с. 27-33.