

ФАКТОРИНГ КАК ДОЛГОСРОЧНАЯ ПРОГРАММА ФИНАНСИРОВАНИЯ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЙ

А.В. Василенко, ст. клиентский менеджер
(Филиал "Башкирский" АБ "ИБГ НИКойл")

Отсутствие достаточных оборотных средств у потенциальных покупателей товаров и острая конкуренция между продавцами высоколиквидной продукции вынуждает поставщиков переходить к предоставлению отсрочки платежа своим покупателям или к их товарному кредитованию, как к наиболее естественной и разумной форме завоевания рынка. В России факторинговые операции еще не получили широкого распространения. Тормозом на пути их широкого распространения является либо почти полное отсутствие соответствующих финансовых институтов, либо нежелание и неумение существующих приступить к решению соответствующих проблем.

Факторинг является инструментом обслуживания товарного кредита. Товарный кредит стал в двадцатом веке одним из главных видов правоотношений между продавцом и покупателем, придя на смену оплате товаров по факту поставки. Однако на протяжении длительного времени преобладали документарные формы погашения товарного кредита: дебитор выписывал продавцу вексель или открывал в его пользу аккредитив. Такая форма расчетов приводила дебитора к известным неудобствам: росту накладных расходов и обязанности погасить товарный кредит точно в срок независимо от возможных финансовых трудностей. Не желая вовремя отдавать долги, покупатели стали отказываться от документального оформления своих обязательств, прибегая к так называемому платежу по открытому счету. Стараясь сохранить завоеванные рынки сбыта, продавцы были вынуждены согласиться с изменением порядка расчетов за поставляемую продукцию. Однако переход к расчетам по открытому счету вызвал резкое падение платежной дисциплины покупателей практически во всем мире. Это, в свою очередь, привело к значительному росту риска потери ликвидности для продавца, справиться с которым могли только крупные компании с диверсифицированными продажами. Для того, чтобы поддержать продавцов в такой ситуации, возник факторинг, который стал, прежде всего, средством финансового обеспечения деятельности продавца на время вынужденного отвлечения оборотных средств на сроки

товарных кредитов его покупателям, а также административного регулирования и учета его продаж.

Сейчас и в России товарный кредит становится все более популярным. Проблемы, с которыми сталкиваются поставщики при использовании этого инструмента - хронический дефицит оборотных средств, сложность контроля своевременности и точности платежей, отсутствие методики определения лимитов товарного кредитования и ресурсов для дальнейшего развития - можно легко решить с помощью факторинга. Однако у нас он не получил пока должного распространения. Основная причина в том, что по российским законам факторингом могут заниматься только банки. Но одни банки смущают сложные для управления риски, другие - отсутствие общепризнанных, апробированных в отечественных условиях технологий, третьих - трудоемкость.

Итак, факторинг - это система финансового и организационного обеспечения товарного кредита; это наиболее динамично развивающийся сектор мировой финансовой индустрии. Наибольший эффект из факторингового обслуживания извлекают предприятия, направляющие полученные от банка средства на расширение сбыта своей продукции. Он может достигаться за счет возрастания числа покупателей или увеличения отгрузок.

Факторинговое обслуживание представляет собой комплекс финансовых услуг, постоянно оказываемых Фактором (банком или специализированной факторинговой компанией) клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Эти услуги включают финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами.

Финансирование поставок товаров при факторинге предусматривает, что немедленно после поставки продавцу Фактор выплачивает в качестве досрочного платежа значительную часть суммы поставки. В различных странах мира размер досрочного платежа составляет от 50% до 90% от суммы поставки. Остаток (сумма поставки минус сумма досрочного платежа минус факторинговая комиссия) выплачивается продавцу в день поступления денег от дебитора.

Поскольку факторинг является долгосрочной программой финансирования оборотного капитала, договор факторингового обслуживания заключается на неопределенный срок и будет

действовать сколь угодно долго, пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством.

Благодаря факторинговому обслуживанию поставщику создаются условия для концентрации его на основной, производственной деятельности, ускорения оборота его капитала, повышения в нем доли производительного капитала и, соответственно, увеличения его доходности. Поставщик может планировать поступление средств и погашение собственной задолженности. Авансирование поставщика факторинговой компанией, размер которого зависит от текущего уровня производства, не создает для него нового пассива, следовательно, не уменьшает его кредитоспособности. Факторинг уменьшает сумму баланса поставщика и улучшает его структуру, увеличивая показатель соотношения собственного и привлеченного капитала. При заключении соглашения о факторинговом обслуживании поставщик имеет возможность отказаться от собственного штата служащих, выполняющих те функции, которые берет на себя факторинговая компания. В результате возникает определенная экономия; в сочетании с выгодами от кредитования она компенсирует достаточно высокую стоимость обслуживания. Подобное обслуживание дает все вышеупомянутые преимущества только в том случае, если получаемые средства используются для удовлетворения растущих потребностей в оборотном капитале.

Отметим основные отраслевые аспекты факторинга в России. Все контракты по поставкам товаров можно разделить на три группы (здесь контракт - не договор в юридическом смысле, а любое соглашение сторон о поставке, сделанное, например, путем заказа по телефону). Первую группу составляют разовые краткосрочные контракты (как это бывает при поставках оборудования); вторую - постоянно действующие длительные контракты (как это бывает при поставках топлива); и, наконец, третью группу составляют регулярно повторяющиеся краткосрочные контракты (для нефтяной отрасли это могут быть поставки бензина через АЗС). Основное преимущество регулярно повторяющихся краткосрочных контрактов над долгосрочными заключается в том, что первые способствуют принятию адаптивных, последовательных решений. В итоге можно избежать требования того, чтобы будущие события были заранее всесторонне рассмотрены с соответствующей разработкой моделей адаптации к каждому из них. Вместо этого будущему "позволяют" свершиться, и происходит адаптация (в период возобновления

контрактов) лишь к тем событиям, которые действительно материализовались.

Вторая важная особенность такого рода контрактов - низкая вероятность оппортунизма (оппортунизм в данном контексте - преследование личного интереса с использованием коварства, лжи, воровства и мошенничества, в отличие от обычного эгоизма, свойственного деловым отношениям). Это происходит в силу повторяемости контрактов и малозначительности для сторон отдельно взятого контракта, что избавляет от трудно формализуемой оценки риска оппортунизма.

Еще одна особенность регулярно повторяющихся контрактов имеет прямое отношение уже к использованию факторинга для обслуживания сопровождающих их товарных кредитов. При регулярно повторяющихся контрактах снижаются транзакционные издержки, связанные с использованием специальных структур по управлению дебиторской задолженностью.

Именно эти особенности, характерные для третьей группы контрактов, дают возможность переводить поставки товаров, регулируемые этими контрактами, на факторинговое обслуживание. Дополнительным условием, позволяющим предположить предпочтительность перехода на факторинговое обслуживание поставок конкретных видов товаров, является слабая эластичность спроса на эти виды товара, что обеспечивает предсказуемость результатов обслуживания на средне- и долгосрочную перспективу. Для факторингового обслуживания можно рекомендовать в первую очередь оформленные контрактами третьей группы поставки следующих видов товаров: продукты питания, медикаменты, корм для животных, гигиенические товары, парфюмерия и косметика, автозапчасти, канцелярские товары, бытовая техника, строительные материалы, бензин, а также поставки ряда услуг — туристических, рекламных и др.

Отношение просроченной задолженности отрасли перед кредиторами к месячной отгрузке продукции весьма точно характеризуют степень влияния кризиса неплатежей на отрасль, а значит, и на ее устойчивость. Отраслевой индекс устойчивости для пищевой промышленности составляет 25%, для нефтеперерабатывающей - 39%. Заметно хуже показатели в легкой промышленности - 107% и в машиностроении - 155%.

Потенциальная платежеспособность отрасли зависит не от абсолютной величины просроченной задолженности кредиторам, а от

сальдо просроченных обязательств. Относительно благополучными по этому показателю выглядят нефтеперерабатывающая и пищевая промышленность - для них отношение сальдо просроченных обязательств к месячной отгрузке продукции составляет соответственно 11 и 33%. Для финансовой устойчивости отрасли решающее значение имеет гарантированный платежеспособный спрос, связанный с ориентацией на конечного потребителя.

Кроме продуктов питания и нефтепродуктов широкого применения, факторингового обслуживания следует ожидать в отраслях со значительным потенциалом роста емкости соответствующего товарного рынка, для освоения которого потребность в постоянном увеличении оборотных средств является особенно острой. В любом случае наиболее надежными выглядят поставки товаров розничным потребителям - продовольственным и промтоварным магазинам, АЗС и т. д.

Встав на факторинговое обслуживание, поставщик несет дополнительные расходы по оплате факторинговой комиссии, оплате дополнительного рабочего времени курьера на подвоз документов, оплате дополнительного рабочего времени сотрудников бухгалтерии на выполнение связанных с факторинговым обслуживанием проводок.

С факторинговым обслуживанием связаны дополнительные доходы и выгоды поставщика: получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж (получение от фактора необходимых для этого оборотных средств) и экономия на неоправданных затратах.

Отказываясь от избыточного банковского кредитования в пользу факторинга, поставщик перестает нести расходы по процентам за пользование кредитом, по налогу на прибыль с процентов, превышающих ставку ЦБ плюс 3%, по оформлению кредита (регистрация и страхование залога, оплату рабочего времени сотрудников на оформление и подготовку документов для кредитного отдела, уведомления налоговой инспекции о намерении открыть ссудный счет и т. д.), связанные с непредвиденным ростом процентных ставок в стране, на экстренную мобилизацию денежных средств при наступлении срока погашения кредита или выплаты процентов, включая упущенную выгоду, связанную с выводом этих средств из оборота.

Кроме этого, переход на факторинговое обслуживание создает предпосылки для более рационального использования банковского

лимита кредитования, например, для целей открытия аккредитива без покрытия, получения гарантии, вексельного кредита и т. д.

При факторинговом обслуживании появляется экономия за счет получения лучших ценовых условий на закупаемый товар - клиент отдела факторинга может пойти на сокращение срока отсрочки платежа при закупках товаров, улучшить свою платежную дисциплину, а также получить гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременном расчете с ними, вызванном кассовым разрывом.

Кроме этого, экономия достигается и на оплате дополнительных мест (включая офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени сотрудников, ответственных за контроль дебиторской задолженности и привлечение финансовых ресурсов.

Несомненным преимуществом факторинга является защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за поставленный им товар, а также защита от упущенной выгоды от потери клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа и поддерживать достаточный ассортимент товаров на складе. Важно помнить, что вернуть потенциального клиента, ушедшего сегодня к конкуренту, завтра может быть невозможно.

При факторинге также возможна защита от потерь, связанных с отсутствием или недостаточностью непредвзятого контроля продаж и платежей. Если поставщику кажется, что сегодня у него достаточно человеческих и финансовых ресурсов для текущей деятельности, при росте оборота без поддержки факторинговой компании дефицит ресурсов может превратиться в главный тормоз развития.

Определим главные перспективы и проблемы факторинга. В отличие от ситуации на большинстве других рынков услуг после известных событий 17 августа, потенциальный спрос на факторинговые услуги продолжает превышать предложение. Это легко объясняется обострившейся в результате обесценения проблемой дефицита оборотных средств у поставщиков товаров и услуг. В то же время, полный отказ от товарного кредитования своих контрагентов может привести (и уже приводит) к окончательному подрыву их ликвидности и, тем самым, к заметному сужению круга своих потенциальных покупателей, а значит, и к снижению объема продаж. Очевидно также и существенное сужение круга потенциальных потребителей факторинговых услуг.

Наиболее существенной проблемой остается неготовность

подавляющего большинства отечественных кредитных институтов к развитию факторингового обслуживания. Основная проблема здесь чисто методологическая: факторинг в России относят то к кредитным, то к дисконтным, то к иным банковским операциям. Между тем факторинг не только не является частью банковского дела, но в его отношении некорректно вообще говорить об “операциях”, поскольку он представляет собой постоянное обслуживание, но никак не разовые сделки. Все это требует специальных процедур принятия решений и управления рисками.

Вторая проблема - это неготовность подавляющей части банков страны к среднесрочным инвестициям в новую для них отрасль деятельности. Основным препятствием здесь является не само факторинговое финансирование - оно по определению представляет собой "короткие" деньги, - а достаточно длительный и относительно затратный "нулевой цикл", связанный с постановкой дела, который даже при наличии профессиональной команды исполнителей занимает от 6 до 12 месяцев.

Вместе с тем, в целом перспективы факторинга в России следует оценивать как умеренно-оптимистические. Об этом свидетельствует, в частности, и успешный трехлетний опыт отдела факторинга банка "Российский кредит", который качественно перерос в создание бизнес-направления в АБ "ИБГ НИКойл", обслужившего несколько десятков тысяч поставок товаров на различных товарных рынках. И нестабильность финансовой ситуации не может служить серьезным препятствием развитию факторинга.

* Экономический вестник УГНТУ /под ред. д.э.н. Родионовой Л.Н. //Сб. трудов УГНТУ, 2001. – с. 8-15.