

ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ БАНКОВ КАК СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ  
РЕСПУБЛИКИ ТАТАРСТАН

FACTORING TRANSACTIONS OF BANKS AS A DEVELOPMENT STRATEGY OF  
THE REPUBLIC OF TATARSTAN

КИРИЧЕНКО Ю.А., методист I категории, Казанская банковская школа (колледж)  
Центрального банка Российской Федерации

E-mail: fds.kbs@list.ru

KIRICHENKO Yu., educator, Kazan Banking School (college) at the Central Bank of the  
Russian Federation

E-mail: fds.kbs@list.ru

Аннотация

В России стали активнее развиваться Интернет-проекты факторингового консалтинга. Направление это совершенно новое для рынка финансирования под уступленную задолженность, который прогрессирует быстрее традиционного кредитования и сулит большие возможности банкам и компаниям. Использование предприятиями факторинговых услуг банка позволяет ускорить средства в расчетах, снизить неплатежи, укрепить финансовое состояние, создать предпосылки для их работы в условиях развитого рынка.

Abstract

Online – projects of factoring consulting have recently started to develop actively in Russia. This is a completely new trend for a market financing assigned receivables, which progresses faster than a conventional lending and presents great opportunities for banks and companies. Using factoring services of banks the enterprises accelerate calculations, reduce defaults, strengthen their financial condition and create favourable conditions for their activities under the conditions of a developed market.

Ключевые слова: факторинг, риск, просроченная задолженность, информационная база данных, комплекс финансовых услуг.

Key words: factoring, risks, assigned receivables, information data base, a set of financial services.

В последнее время широкое распространение в хозяйственном обороте приобретают факторинговые сделки. Хозяйствующие субъекты осуществляют различные коммерческие операции на основе факторинговых договоров. Это требует от юридических служб предприятий достаточного знания и понимания природы договора факторинга, что снижает вероятность рисков от предпринимательской деятельности.

Банки и иные кредитные организации, а также коммерческие предприятия, именуемые финансовыми агентами, могут заключать факторинговые договоры с контрагентами, или клиентами. За последние несколько лет на данном рынке происходят

не только количественные, но и качественные изменения, факторинговая услуга из побочного продукта банковской системы превратилась в самостоятельную высокотехнологичную индустрию. И, похоже, ее перспективы высоко оцениваются не только самими игроками, но и сторонними наблюдателями: рынок стал крайне притягательным объектом для привлечения инвестиций и новых участников.

Операции торгового финансирования становятся все более разнообразными. В дополнение к традиционным услугам – аккредитивам и гарантиям – банки предлагают предэкспортное и проектное финансирование, международный факторинг. В результате компании-импортеры дополнительно увеличивают объемы внешнеторговых контрактов и ускоряют развитие бизнеса. При этом речь идет, прежде всего, об обслуживании банками малых и средних предприятий, так как факторинг призван решать проблемы устойчивого развития таких компаний, получение прямых кредитов которыми затруднено.

Расширение продуктовой линии приводит к тому, что факторинг позволяет решать более сложные задачи по сравнению с оперативным управлением ликвидностью. Проблемы обеспечения высоких темпов экономического роста, поиск способов повышения эффективности отечественного бизнеса, включая предоставление финансовых услуг, привлекают в последнее время к факторингу внимание многих специалистов.

Практика показывает, что за последние 3 года снижается качество потенциальных заемщиков. Если в 2011 г. самофинансирование предприятий составляло 67%, то в 2013-м только 43%. Рентабельность активов также сократилась с 8% до 3,2%. Мы стоим перед серьезной проблемой: какова альтернатива этому? Выход один – работа с долгами.

Опыт работы примерно сорока крупных игроков рынка свидетельствует: рост оборота факторинга в России по итогам 2013 г. составил 36%. Объем финансирования вырос на 32%, факторинговый портфель увеличился на 34%. Доля просроченной задолженности составила всего около 1,5%. Таким образом, рынок развивается быстрее, чем классическое корпоративное кредитование.

Так в чем же причины, почему так быстро растет рынок? Дебиторская задолженность в России интенсивно увеличивается. Если в 2001 г. она составляла 3 млрд. рублей, по итогам 2012 г. уже 23 млрд. рублей.

Анализ показывает, что 88% компаний предоставляют своим покупателям коммерческие кредиты, при этом отсрочка составляет от 15 до 60 дней. Всего 10% компаний полноценно управляют кредитными рисками, имея для этого инфраструктуру. Большинство же компаний, занимаясь взысканием задолженностей, используют для этих целей «непрофильных» сотрудников. В результате ничего хорошего не получается.

В балансе компаний доля просроченной задолженности превышает 10%. Следовательно, существующая классическая схема кредитования малоэффективна. В итоге предприятия начинают ограничивать рост продаж, бизнес сжимается, 67% предпринимателей оценивают платежную дисциплину как неудовлетворительную. Получается замкнутый круг: один не платит другому, потому что и сам не получил за продукцию вовремя. Растет и стареет дебиторская задолженность, сокращается ликвидность в экономике. В таких условиях способны нормально работать только банки с

государственным участием, остальные склоняются к консервативным оценкам клиентов, притом, что растут требования мегарегулятора, а также международные нормативы. Изначальная недобросовестность в данной проблеме распространяется на 20% задолженности; 80% порождены финансовыми трудностями.

Факторинг позволяет решать проблемы финансовой логистики на всех этапах бизнеса.

На современном этапе клиент факторинговых компаний, как правило, не столько нуждается в деньгах, сколько в покрытии рисков, возникающих в связи с отсрочкой платежа. В ситуации, когда поставщик, потенциальный клиент факторингового обслуживания отгружает товар с отсрочкой платежа своему заказчику, покупатель по ряду причин может задержать оплату. И тогда поставщик испытывает временную задержку в получении денежных средств, то есть «денежные средства замораживаются». Хотя зачастую они ему бывают срочно нужны для оплаты того же товара или неких сопутствующих процессу услуг. Неоперативный приход денег может повлечь для поставщика потерю дисконта на покупку следующей партии товара. Образуется кассовый разрыв, и объемы работ поставщика могут пострадать. Одна из функций факторинга – увеличить объемы работ клиента за счет покрытия ряда рисков, в том числе страхования финансовых рисков. Фактически сотрудники факторингового обслуживания помогают не только управлять дебиторской задолженностью, но также предоставляют информационно-аналитическое обеспечение клиенту.

По своей сути, факторинг является набором инструментов, позволяющим многим компаниям увеличить продажи в несколько раз. Тем самым, в отличие от традиционных финансовых услуг, он решает главную коммерческую задачу любого предприятия – рост объемов продаж, рост выручки при предсказуемых и стабильных затратах и, в конце концов, рост прибыли. Факторинговое финансирование неограниченно и может стремительно вырасти вслед за ростом объема продаж, то есть автоматически вслед за возросшей потребностью. Факторинговые операции являются одним из видов финансовых операций, связанных с краткосрочным финансированием текущей деятельности поставщика путем выкупа у него факторинговой компанией (банком) долговых обязательств покупателя продукции. Такая операция позволяет обеспечить непрерывное пополнение оборотных средств предприятия-поставщика и, одновременно, обеспечить эффективное покрытие кредитных линий, открываемых факторинговыми компаниями на тех или иных клиентов.

Кроме того, важную роль играет страховая функция факторинговых компаний, которые принимают на себя риск непогашения платежных обязательств со стороны покупателей продукции своих клиентов.

При проведении таких операций коммерческий банк одновременно реализует все основные функции, которые отведены ему рыночной экономикой: посредничество в расчетах, финансирование клиентов и страхование рисков неплатежей. Таким образом, эффективность проведения коммерческим банком факторинговых операций демонстрирует его готовность к реализации функций универсального банка, имеющего достаточный опыт работы в сфере расчетов, кредитования и страхования рисков.

Факторинговые услуги стали предоставляться банками Татарстана сравнительно недавно и являются достаточно новым финансовым инструментом для республиканских предприятий. Факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям – оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес как для последних, так и для финансирующей стороны. Цель факторинга – стимулирование роста объема продаж. Суть факторинга заключается в предоставлении банком денежных ресурсов и сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям: покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний, управление дебиторской задолженностью, консалтинг, информационно-аналитическое обслуживание. На данный момент факторинговые услуги начинают развивать многие банки, находящиеся на территории Татарстана, но все они сталкиваются с определенными трудностями. Есть банки, которые под видом факторинга предоставляют только финансирование, забывая о том, что в понятие «факторинг» вложен ряд других услуг, связанных с работой по дебиторской задолженности и с покрытием рисков. Причем бывает и так, что банки требуют предоставить залог, открыть у себя расчетный счет как для поставщика, так и для покупателя.

На данный момент в Татарстане наиболее распространенным является классический факторинг, менее распространен, но тоже пользуется спросом факторинг без регресса, набирает популярность реверсивный факторинг. Что касается экспортно-импортного факторинга, то он практически не развит в силу ряда причин, связанных со сложностью реализации данной схемы как для фактора, так и для клиента, а также стоимостью данной услуги. Эксперты отмечают, что факторинг – не дешевая услуга в портфеле банковских предложений, поэтому кредиты под залог недвижимого имущества более востребованы. Если напрямую сравнивать факторинг с кредитом, то факторинг дороже. Но прежде чем сравнивать, нужно разобраться, какие преимущества дает применение факторинга для компании, насколько повышается доходность бизнеса в случае применения факторинговой схемы, какие дополнительные услуги оказываются при использовании факторинга. Также следует проанализировать этапы получения кредита и дополнительные затраты, связанные с его получением, которые могут быть выражены как в дополнительных комиссиях банка, так и в косвенных тратах, связанных со страхованием и оценкой залога, требуемого при заключении кредитного договора, и только после проведения подобного анализа сравнивать.

Также необходимо учитывать, что факторинг, по сути, – бессрочное финансирование, в отличие от кредита, который выдается на определенный срок. Еще одним отличием факторинга от кредита является отсутствие залогового обеспечения, которое необходимо предоставлять при получении кредита в большинстве случаев. Немаловажным является и то обстоятельство, что задолженность при факторинге погашается за счет дебиторов и у клиента нет необходимости в мобилизации ресурсов для ее возврата. Кроме того, при факторинге нет ограничения по сумме финансирования, она зависит только от размеров бизнеса клиента, и финансирование растет пропорционально увеличению объемов продаж и росту бизнеса клиента. Отличительным свойством факторинга является повышение инвестиционной привлекательности предприятия, так как факторинг «расчищает» баланс предприятия за счет снижения дебиторской задолженности без увеличения кредиторской задолженности.

Кроме того, факторинг – более специализированная услуга, направленная главным образом на повышение отдачи от оборотного капитала за счет ускорения его оборачиваемости, возможности привлекать новых клиентов и опять получать финансирование. С этим связан и срок предоставления финансирования по факторингу (как правило, до 90 дней), а также оперативность его получения. Кредит же более универсален, его можно использовать как для пополнения оборотного капитала, так и для приобретения или модернизации основных средств, внедрения новых технологий и т.д. Наиболее оптимальным является применение кредита именно в долгосрочной перспективе.

Необходимым условием заключения договора факторинга с любой факторинговой компанией является наличие отсрочки по договору поставки между будущим клиентом и его контрагентом. Важным является и срок существования компании. Также для заключения договора факторинга клиенту необходимо подготовить ряд документов, относящихся к его деятельности и деятельности его дебиторов или поставщиков.

Если говорить о стоимости факторинговых услуг, то величина комиссии по факторингу зависит от суммы переуступленной задолженности, от сроков пользования денежными средствами (сроков отсрочки платежа) и от количества поставок в месяц.

В результате на оказание факторинговых услуг идут немногие банки по нескольким причинам. Во-первых, у банка должны быть достаточный опыт и мобильная информационная база данных, а так как в России развитая информационная база есть не у всех банков, поэтому факторинговыми услугами решается заниматься далеко не каждый банк. Во-вторых, для того чтобы банк смог предоставить полноценный пакет факторинговых услуг, ему нужно иметь специальное и, как правило, дорогостоящее программное обеспечение – не все банки могут себе позволить создать такую программу.

В части управления дебиторской задолженностью многие банки работают достаточно хорошо. Как показывает практика, покупатели более дисциплинированы, когда переговоры ведет банк по возврату долга. Что касается страхования финансовых рисков, с нашей точки зрения банковская система страны только делает первые шаги. Поэтому факторинг без права предъявления регресса не так развит, как факторинг с регрессом. Во-первых, опять-таки нет единой статистической, информационной базы по клиентам – заемщикам по факторинговым сделкам, как принято в других зарубежных странах, что, соответственно, усложняет работу по проверке клиента или дебитора; во-вторых, многие банки не применяют скоринговую систему оценки риск-менеджмента, а для этого нужна специальная программа для оценки рисков данного клиента. В результате получается, что каждая компания или банк оценивает финансовые риски самостоятельно, прибегая к своей информационной базе, к своему опыту. То есть качество риск-менеджмента в первую очередь базируется на информационном ресурсе и статистике. По большому счету, у кого полная статистика, тот лучше управляет рисками.

Итогом любой проверки клиента или дебитора является официальное заключение. Самая важная рекомендация, получаемая поставщиком по итогам проверки, – это лимит по факторинговому обслуживанию, то есть безопасный предел величины товарного кредита, который можно предоставить прошедшему экспертизу клиенту или дебитору.

Чтобы объективно оценить риски данного дебитора, фактор должен знать об основных рисках, которые он примет на себя, если возьмет на обслуживание данного покупателя. Первый – это кредитный риск, а именно вероятность несвоевременного платежа с задержкой из-за торгового спора, или неплатежа из-за утраты ликвидности, или банкротства дебитора.

Вторая группа – это репутационные риски, то есть опасность мошенничества и сговора со стороны дебитора и клиента. Дебитор или клиент в отличие от фактора серьезных рисков вообще не несет. Единственным неприятным моментом при факторинге для покупателя является тот факт, что он уже должен платить не клиенту, с которым может почти всегда договориться о дополнительной отсрочке платежа, а фактору.

Когда для клиента фактор предоставляет выбор схемы по факторингу, можно сделать вывод, что в банке действительно существует полноценное факторинговое обслуживание. Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки, бонусы – 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. Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит. Следовательно, факторинг является альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита. В связи с этим, в России стали активнее развиваться Интернет-проекты факторингового консалтинга. Направление это совершенно новое для рынка финансирования под уступленную задолженность, который прогрессирует быстрее традиционного кредитования. Будем надеяться, что он даст большие возможности как нашим банкам, так и компаниям.

#### Литература:

1. Банковский вестник. – Национальный банк Республики Татарстан Центрального банка Российской Федерации, 2013.
2. Ивасенко А.Г. Факторинг: Учебн. пос. / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. – М.: КНОРУС, 2011.
3. Кисурина Л.Г. Сложные сделки: учет, налоги, право. – М.: АКДИ «Экономика и жизнь», 2007.
4. Электронный ресурс: <http://mpt/tatarstan.ru>

#### References:

1. Bank Bulletin. – The National Bank of the Republic of Tatarstan, the Central Bank of the Russian Federation, 2013.
2. Ivashenko A. Factoring: a textbook / Ivashenko A., Nikonova Ya. – М.: KNORUS, 2011.

3. Kisurina L. Complex transactions: Accounting, Taxation, Law. – M.: ACDI «Economics and Life», 2007.

4. Electronic resource: <http://mpt/tatarstan.ru>