

© Пешкова А.А., 2016

Иркутский государственный университет, г. Иркутск

Факторинг очень сильно отличается от уже привычных банковских продуктов, являясь сложным продуктом. т.к. представляет собой комплекс услуг. Существует мнение, что факторинг — это продукт не для банка. Однако: так ли это? В статье рассматривается специфика факторинга по сравнению с другими традиционными банковскими продуктами, его особенности, а также проблемы организации факторингового отдела в банке. Также рассматривается почему факторинг может быть интересным для банков и основные отличия банка от факторинговой компании.

Ключевые слова: факторинг, факторинговый бизнес, Фактор, банк, факторинговая компания, участники рынка факторинга.

Главная проблема предприятий в современных условиях экономики — это снижение ликвидности в результате предоставления товарных кредитов. Сложившаяся экономическая ситуация привела к ухудшению качества дебиторской задолженности и возникновению хронических платежей. Исправить подобную ситуацию позволяет использование факторинга. Это инструмент пополнения оборотного капитала, который дает возможность работать деньгам, «замороженным» в дебиторской задолженности.

С точки зрения Фактора — структурного подразделения банка (или специализированной факторинговой компании) — дебиторская задолженность клиентов — это актив, работа с которым представляется эффективной в плане прибыльности. В настоящее время именно факторинг должен быть самым востребованным источником финансирования. У предприятий реального сектора экономики зачастую нет иного выхода, чем этот.

Основными поставщиками ликвидности на рынке выступают банки. Однако сложилась такая тенденция, что факторинг считают бизнесом,

которым занимаются не банки. Считается, что факторинг — это «антибанковский» бизнес. Так ли это? Давайте подробнее изучим данный вопрос.

Особенность работы банка с клиентами заключается в том, что банк изучает предприятие все-таки с точки зрения стандартов банковского риск-менеджмента. А банковский риск-менеджмент направлен на оценку риска невозврата кредита, на анализ финансового состояния заемщика и качества обслуживания кредита. А смотреть в первую очередь необходимо на дебиторов клиента. Потому что выплата долга целиком и полностью зависит от их надежности, а не поставщика. Поэтому проверять следует в первую очередь покупателей: анализировать качество дебиторов, оценивать платежную дисциплину, случаи возврата продукции, мошенничества и т.д. Получается, что к данному продукту применяется иной подход, противоречащий банковскому. И банк, развивая факторинг, сталкивается с множеством противоречий с уже устоявшимися кредитными методиками и процедурами.

Поскольку экономический оборот все время усложняется, банковско-финансовая система стремится ввести в рыночные отношения все

больше новых финансовых инструментов. Предлагается рассматривать факторинговые операции для банка как один из особых банковских продуктов, который является наиболее высокодоходным и наименее рискованным. Хотя последнее и идет в разрез с устоявшимся мнением о данной финансовом инструменте. Попробуем объяснить почему факторинговые операции можно считать менее рискованными по сравнению с банковским кредитом.

Большинство банков ориентируются на кредитование юридических и физических лиц. Но что если они недооценивают эффективность факторинга? Давайте сравним две ситуации. В первой банк выдает кредит физическому лицу и потом начинает взыскивать с него долг. Не секрет, что у банков очень большой процент просроченной ссуды. Во второй ситуации мы имеем предприятие. Компания занимается подготовкой местности под заезд нефтебуровых компаний (так называемые «нулевые» работы). Нефтяная компания не дает финансирование «до», а берет те компании, которые могут выполнить работы за свои деньги. И уже потом оплата происходит через 90 дней после сдачи объекта. Предположим, компания, взяла кредит, залогом послужили основные средства и оборудование. Выполнив проект, у компании не остается средств на то, чтобы приступить к следующему проекту. Снова обратиться к кредитованию невозможно, т.к. уже нечего оставлять в залог. Но и ждать 90 дней, прежде чем нефтяная компания-заказчик расплатится также нет возможности, т.к. сотрудникам нужно платить все это время. Получается, что эти 90 дней компания работать не имеет возможности. Таким образом, возникает кассовый разрыв и нет финансирования чтобы приступить к следующему проекту. В данном случае, для компании единственный выход — это прибегнуть к факторингу. Для банка же почти нет никаких рисков, т.к. хоть компания, выполняющая проект и является небольшой и банк может даже посчитать ее неблагонадежным кредитором, однако дебитором компании является нефтяная компания. Следовательно, со стороны банка у него вообще нет никаких рисков невозврата платежа. Ведь так или иначе, но дебитор выплатит свой долг.

Очевидно, что для банка невыгодно и опасно покупать долги мелких частных предприятий, дебиторы которых это такие же мелкие частные предприятия. Однако, если дебиторы — это крупные лидеры на рынке, государство, то имеет смысл лучше финансировать, покупая долги. Логично, что финансировать «что-то» лучше, чем просто воздух. Длительность возврата кредита больше, факторинг же предполагает оплату долгов через 60–90 дней.

В РФ Факторы в основном ориентируются на определенные группы компаний. Банки, которые

входят в ФПГ в основном работают с какой-то определенной отраслью.

Сильнее всех заинтересованы в факторинге малый и средний бизнес: те компании, которые недавно вышли на рынок; те у которых еще недостаточно активов, чтобы использовать их в качестве залога. Факторинг — идеальное решение для МСБ, а также поддержка в условиях рецессии экономики и финансовых кризисов. Ведь в факторинге обеспечением выступает дебиторская задолженность. Другого обеспечения не требуется. Именно малый бизнес интересуется «сокращенная» версия факторинга. Им необходимо только финансирование. Для банка малый бизнес — источник высокого риска. Поэтому в данном случае следует смотреть с точки зрения перспективности развития. Если бизнес представляет собой потенциально выгодный, то финансировать можно. И, конечно же, обращать внимание на дебиторов. Обычно малый бизнес на обслуживание берут банки небольшие по объему, и которые только вышли на рынок факторинга.

Крупные банки предпочитают работать с крупными клиентами. Для них они выдвигают такие требования как: минимальное количество дебиторов; объем «дебиторки»; отраслевая принадлежность (в частности, банк стремится, чтобы в отрасли отсутствовали повышенные риски); деловая репутация компании; как долго она работает на рынке.

Это определенно снижает риски. Очевидно, что иметь десяток постоянных проверенных клиентов надежно. Но на рынке не хватит таких клиентов на всех.

Главная причина по которой банки избегают работать с малым бизнесом — это временные затраты и трудозатраты, которые идут на сбор и анализ клиентов, изучение специфики их деятельности. Последнее необходимо, что правильно оценить возможные риски.

Сравним: проанализировать финансовое положение клиента и его дебиторов у компании, оборот которой составляет 500 тыс. и компании с оборотом в 5 млн. Затраты в принципе одинаковые, однако прибыль (ключевой момент в деятельности любой организации) играет основную роль.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что банки избегают мелких клиентов.

Цель среднего бизнеса обычно заключается в увеличении объема продаж. И опять на помощь приходит факторинг. Чтобы заинтересовать покупателя, поставщику приходится предлагать выгодные условия покупки (в частности отсрочка платежа), вследствие чего факторинг помогает избежать кассовых разрывов.

Крупный бизнес также может прибегать к данному инструменту. Его цели: качественное улучшение финансовых показателей и снижение издержек. Для крупных компаний интерес заключается в возможности отдать на аутсорсинг

некоторые функции (а именно: администрирование дебиторской задолженности, контроль дебиторов).

Факторинг интересный продукт с интересной философией. На самом деле многие компании недооценивают его, а также банки. Реальному сектору он нужнее в некоторых случаях, чем обычное кредитование. Ведь дебиторская задолженность становится деньгами без увеличения кредиторской. Последнее несомненно улучшает финансовую отчетность. Особенно это интересно крупной компании, в случае если она планирует проводить IPO или получить синдицированный кредит.

Факторинг достаточно сильно отличается от привычного кредитования. Данный финансовый инструмент — комплекс услуг, сочетающий в себе финансирование, управление рисками, а также элементы коллекторского бизнеса и страхового бизнеса. Традиционный банковский кредит или овердрафт позволяют решать финансовые проблемы, но при этом совершенно не подходит для решения задачи, на которую ориентирован факторинг: увеличение объема продаж. В таблице 1 представлены преимущества факторинга перед этими продуктами банка.

Банк требует обеспечение, прежде чем выдать кредит компании. Обеспечение кредита — активы, которые были заработаны в прошедшем времени. Обеспечение факторинга — будущие успешные продажи компании, рост оборота.

Основная тема споров сконцентрирована вокруг основного вопроса: кто должен заниматься факторингом? Банк или же отдельная факторинговая компания? Рассмотрим этот вопрос. Чтобы организовать факторинг в банке, необходимо специализированное ПО, в котором будет CRM-модуль, блок аналитики, риск-менеджмента.

Факторинг в банке, его организация имеет следующие преимущества:

- Относительная дешевизна финансовых ресурсов.
- Выделение большого лимита финансирования. Однако стоит отметить обязательность обоснования перед ЦБ выдачи такого лимита с позиции финансового состояния заемщика. Банку нельзя устанавливать лимиты на дебитора с неудовлетворительным финансовым состоянием или при наличии убытка. Можно избежать такой ситуации, если сотрудничать с факторинговой компанией. Факторинговые компании не регулируются ЦБ РФ, а значит, не устанавливают лимиты на клиентов по итогам анализа их финансовой отчетности.
- Возможность отдать некоторые функции факторинга на аутсорсинг. В банке множество других подразделений, на которые можно «перекинуть» задачи. Например, некоторые работы могут выполнять: бэк-офис или служба безопасности.

Таблица 1. Преимущества факторинга перед другими продуктами банка

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Возвращается банку заемщиком	Возвращается банку заемщиком
Выплачивается на срок фактической отсрочки платежа (до 90 календарных дней)	Выдается на фиксированный срок, как правило до 1 года	При получении овердрафта устанавливаются жесткие сроки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Выплачивается в день поставки	Выплачивается в обусловленный кредитным договором срок	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3–6 месяцев
При факторинге переход компании на расчетно-кассовое обслуживание в банк не требуется	Предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в банк	Предусматривает переход заемщика на расчетно-кассовое обслуживание в банк
Не требует обеспечения	Как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Предусмотрено поддержание определенного оборота (5:1) по расчетному счету. Обеспечение в виде залога не требуется
Размер факторингового финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента	Выдается на заранее обусловленную сумму	Лимит овердрафта устанавливается из расчета 15–30 % от месячных кредитовых поступлений на расчетный счет заемщика
Погашается в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Погашается в заранее обусловленный день	Все кредитовые поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему
Выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять большое количество документов	Для получения овердрафта необходимо оформлять большое количество документов
Продолжается бессрочно	Погашение кредита не гарантирует получение нового	Погашение овердрафта не гарантирует получение нового

Практика демонстрирует нам следующую тенденцию: с крупными клиентами работает банк, на сегмент МСБ в основном нацелены факторинговые компании.

В настоящее время введение факторинга в линейку банковских продуктов представляется перспективным. Для факторинга предполагается использование краткосрочных кредитных ресурсов. А последних у наших банков достаточно.

Еще одна из причин, почему факторинг должны предлагать банки заключается в том, что он не будет являться единственным и основным направлением деятельности. Тогда один из основных рисков фактора — риск ликвидности, оказывается достаточно легко устраним и в случае чего легко покрыт высоколиквидными активами. Самое сложное в факторинге — это прогноз оборачиваемости финансирования, вследствие чего и возникает данный риск. Факторинговой компании достаточно сложно поддерживать значительную долю высоколиквидных (которые одновременно являются низко доходными) активов. Это увеличивает стоимость факторинговых услуг.

Помимо уже упомянутых схем организации факторингового бизнеса существует еще несколько. Давайте упорядочим их, перечислив всех участников рынка факторинга.

1. Банки, которые имеют в своей продуктовой линейке факторинг, однако не занимаются его активным продвижением. Факторинговое обслуживание предлагается только своим клиентам, сторонние организации на обслуживание не берутся. Зачем таким банкам этот продукт? Как правило, если у 1 или 2 крупных клиентов банка возникает потребность, тогда банк предлагает даже не сам факторинг, а только одну его составляющую: финансирование под уступку дебиторской задолженности.

2. Специализированные факторинговые компании. Факторинг является их основной деятельностью.

3. Факторинговые монобанки. Факторинг — единственная услуга, которую предлагает данный банк.

4. Самостоятельные факторинговые подразделения в структуре банков. Интересуют нас больше всего, т.к. их деятельность наиболее эффективна. Данную схему используют большинство лидеров факторингового рынка, т.н. «банки внутри банков». У таких подразделений собственная система риск-менеджмента и есть возможность подходить к позиционированию продукта как к нему подходит факторинговая компания.

В последнее время все больше компаний реального сектора экономики проявляют заинтересованность в факторинге. Банки понимают, что этот продукт действительно

является высокодоходным. Поэтому конкуренция на рынке факторинга растет. Это положительно повлияло на рынок. Увеличилось не только количество Факторов, но и повысилось качество услуг. Из-за того, что до сих пор остался один неурегулированный вопрос, касающийся отсутствия однозначной позиции относительно юридической формы ведения факторингового бизнеса, постоянно ведутся споры на счет того: предоставлять факторинг в составе банка или же в рамках самостоятельной факторинговой компании.

В ГК РФ (ст. 825 гл.43) раньше было написано следующее: «В качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида».

Обратимся к ФЗ РФ № 128–ФЗ от 08.08.2001 «О лицензировании отдельных видов деятельности» Данный закон не содержит требования о лицензировании деятельности по предоставлению финансирования под уступку денежных требований. Статья 18 вышеуказанного закона гласит следующее: «федеральные законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие порядок лицензирования отдельных видов деятельности, действуют в части, не противоречащей Закону о лицензировании, и подлежат приведению в соответствие с Законом о лицензировании». Получается, что ГК РФ не должен противоречить Закону о лицензировании, а если противоречит, то подлежит приведению в соответствие с последним.

До вступления в силу Закона о лицензировании вступил (10.02.2002) деятельность по финансированию под уступку денежного требования указывалась в качестве лицензируемой. Однако положения, устанавливающего порядок лицензирования, не существовало.

Отметим, что в ст. 10 ФЗ РФ № 15–ФЗ от 26.01.1996 г. «О введении в действие ч. 2 ГК РФ» говорится: «до установления условий лицензирования деятельности финансовых агентов (ст. 825 ГК РФ) сохраняется существующий порядок осуществления их деятельности». Однако «существующий порядок осуществления деятельности финансовых агентов» не был определен российским законодательством и после введения в действие ч.2 ГК РФ.

Противники лицензирования указывают на действие ст. 49 ГК РФ, согласно которой коммерческие организации обладают общей правоспособностью и могут заниматься любой деятельностью, не запрещенной законом. Поскольку Законом о лицензировании не предусмотрено лицензирование факторинга, то наложение запрета на осуществление

факторинговой деятельности без лицензии является нарушением ст. 34 Конституции РФ. Для разрешения данного правового вопроса Министерством экономического развития и торговли РФ был разработан проект ФЗ «О внесении изменения в статью 824 ч. 2 ГК РФ и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона «О введении в действие части второй ГК РФ» (отмена лицензирования факторинга). Цель разработки этого законопроекта – приведение ГК РФ в соответствие с Законом о лицензировании. С его принятием предполагается отмена лицензирования деятельности по предоставлению финансирования под уступку денежного требования факторинговыми компаниями. Сейчас в ГК РФ (ст. 825 гл. 43) написано следующее: «в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать коммерческие организации» [7]. Таким образом, принятие закона устранило некоторые пробелы в законодательстве [4].

Существует также еще ряд решений Высшего Арбитражного Суда. Их общий смысл заключается в том, что некредитная организация не может быть финансовым агентом. Получается, что если основываться на ГК РФ и Законе о лицензировании, то для осуществления факторинговой деятельности не нужна лицензия. Однако Факторы избегают вступать в конфликт с решениями судебной власти.

В заключении отметим еще одну особенность. Факторинг следует относить к коммерческим продуктам, а не финансовым. Такой нюанс особенно любят подчеркивать специализированные компании факторы. Идея заключается в том, чтобы преподнести факторинг как продукт далекий от банковской деятельности. Некоторые компании даже позиционируют его слоганами вроде: «Вы устали от работы с банком? Тогда факторинг — ваш продукт». Также компании любят использовать слово «коммерческий» в своих названиях (такое очень распространено на Западе: Lloyds TSB Commercial Finance, Royal Bank of Scotland, Commercial Services).

Таким образом, факторинг — это универсальный коммерческий продукт. В практически любой компании (независимо от ее объема, в какой отрасли она работает и насколько обеспечена собственными ресурсами), он может найти применение. Комплекс услуг, которые он в себя включает позволяет комбинировать их. Вывод: это — гибкий инструмент, быстро реагирующий на запросы различных типов клиентов. ■

1. Бабичев С. Схемы разные нужны / С. Бабичев // Управление компаний. — 2006. — №11. — С.50-65.

2. Гвоздев Б.З. Факторинг в системе управления организацией. / Б.З. Гвоздев. — М.: Кнорус, 2000. — 124с.

3. Кубышкин. А.В. Сферы применения факторинга и его преимущества / А.В. Кубышкин // Экономика и право. — 2010. — № 8. — С.46—48.

4. Леднев М. В. Управление рисками деятельности факторинговой компании / М.В. Леднев // Управление финансовыми рисками. — 2010. — №2. 2010. — С.89.

5. Лефель А.О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: Дис. канд. экон. наук./ Мос. Гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. — М., 2006. — 200с.

6. Никифоров А.В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита / А.В.Никифоров. — СПб, 2006. — 212с.

7. Пластинина В.Г. Роль факторинга в управлении платежеспособностью экономического субъекта / В.Г. Пластинина. // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — 2014. — №10. — С.20-23.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Бабичев С. Схемы разные нужны / С. Бабичев // Управление компаний. — 2006. — №11. — С.50-65.

Гвоздев Б.З. Факторинг в системе управления организацией. / Б.З. Гвоздев. — М.: Кнорус, 2000. — 124с.

Кубышкин. А.В. Сферы применения факторинга и его преимущества / А.В. Кубышкин // Экономика и право. — 2010. — № 8. — С.46-48.

Леднев М. В. Управление рисками деятельности факторинговой компании / М.В. Леднев // Управление финансовыми рисками. — 2010. — №2. 2010. — С.89.

Лефель А.О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: Дис. канд. экон. наук / Мос. Гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. — М., 2006. — 200с.

Никифоров А.В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита / А.В.Никифоров. — СПб, 2006. — 212с.

Пластинина В.Г. Роль факторинга в управлении платежеспособностью экономического субъекта / В.Г. Пластинина. // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — 2014. — №10. — С.20-23.

Is it factoring anti-banking business?

© Peshkova A.A., 2016

Factoring is very different from the already familiar banking products. It's a difficult product. Since it represents a complex of services. There is an opinion that «this product is not for the bank». However: is it true? The article deals with the specifics of factoring over other traditional banking products, its features, as well as the problems of the organization department of the factoring bank. Also considered: why factoring can be interesting for the banks and the main differences from the bank's factoring company.

Keywords: factoring, factoring business, Factor, Bank, factoring company, participant on the factoring market.