Вести Губернии, выпуск № 19, от 19.11.2011. - С. 5, 7

Первые шаги в бизнесе

*Сделать их, а также решить другие проблемы начинающих предпринимателей*

*вам поможет факторинг*

Сегодня открыты все просторы для того, чтобы начать свое собственное дело. Но предпринимательство не стоит на месте, появляются новые направления, о которых на данный момент известно мало. Как раз к таковым и относится факторинг.

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. Основной деятельностью любой факторинговой компании (компании, которая предоставляет необходимый комплекс услуг) является кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности (сумма долгов, причитающихся предприятию, фирме, компании со стороны других предприятий, фирм, компаний), как правило, не превышающей 180 дней.

Как осуществляется сама процедура факторинга? Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платежные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путем выплаты клиенту 60-90% стоимости требований. После оплаты продукции покупателем компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги. Обычно в операции факторинга участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк), поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор).

Богатая история

Зачастую мы пугаемся новых терминов и по максимуму стараемся их избегать. Это относится и к факторингу. Но, тем не менее, этому явлению уже больше 300 лет. Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII в. Дом факторов («House of Factors»). Однако же бурное развитие подобной деятельности наблюдалось в Северной Америке лишь во второй половине XIX в.

При этом первоначально американские «факторы» всего лишь принимали у производителей товар для реализации. Особенно ярко это проявлялось в сфере торговли текстилем. Но с течением времени в связи с введением в Европе высоких таможенных пошлин на текстиль производители начали создавать собственные системы сбыта своей продукции на европейском рынке, которые включали в себя и элементы производства, в результате этого американские «факторы» вынуждены были изменить форму своей деятельности, преобразившись из посредников при продаже товаров в институты, финансирующие производителей товаров. Они разработали также свой способ финансирования клиентов, который включал дисконт и исполнение получаемых от клиентов денежных требований, а также принятие на себя финансовых рисков. В сферу своей деятельности факторы включали также ведение бухгалтерии производителей, внесение денежных авансов в счет будущих поступлений от контрагентов и предоставление кредитов для закупки сырья и финансирования производства. Таким образом, американские «факторы» начали осуществлять деятельность, типичную для банковских организаций. Данная схема настолько прижилась в США, что в настоящее время 90% производителей текстиля используют схему факторинга.

Что касается нашей страны, то факторинг – тоже явление не такое уж новое. Не триста лет, конечно, - в СССР факторинг был внедрен в 1988 году в качестве эксперимента Промстройбанком и Жилсоцбанком. Из-за полного отсутствия на тот момент какой-либо методической литературы и невозможности получить доступ к мировому опыту сущность этой услуги была несколько изменена. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок без обеспечения комплекса страховых, информационных, учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом.

Юридически

В какой-то момент участники деловых отношений столкнулись с отсутствием правового регулирования факторинговых операций. В Европе данные операции регламентировались в основном общими нормами обязательственного права. При этом надо учитывать, что в разных правовых системах нормы гражданского права и практика их применения отличаются друг от друга.

Поэтому в мае 1988 года на международной конференции в Оттаве была принята Конвенция о международном факторинге, подготовленная Международным институтом унификации частного права. Данная конвенция помогла создать ряд норм, регулирующих правовые отношения участников факторинговых сделок, и урегулировала вопросы, не имевшие решения в национальных правовых системах. В России официально факторинг появился только в марте 1996-го, когда была принята часть вторая Гражданского кодекса (ГК).

В статье 824 ГК РФ дается следующее определение: по договору факторинга одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательств клиента перед финансовым агентом.

Иными словами, фактические долги (денежные требования) могут быть проданы кредитором определенному лицу, обладающему свободными денежными средствами (финансовому агенту), который обязуется выплатить клиенту (кредитору) причитающийся ему долг третьего лица, за вычетом собственных интересов и комиссии. А когда наступит срок платежа по указанным суммам, финансовый агент взыщет их с должника. Комиссия факторинговой компании обычно складывается из нескольких составляющих - комиссия за сервис, процент за деньги, комиссия за кредитный риск и регистрацию поставки.

Преимущества факторинга

Чем же факторинг лучше других подобных операций? Факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производительного капитала и увеличению доходности. При этом покупатель, заключая договор факторинга, получает возможность вернуть долг через более длительный срок по сравнению с коммерческим кредитом (в отдельных случаях долг пролонгируется под дополнительные обязательства), разрешается также частичное погашение долга, что стимулирует покупку товаров через факторинговые компании.

Также стоит сказать о преимуществах факторинга перед кредитом. Например, в отличие от кредитования, где необходимо в большинстве случаев обязательное материальное залоговое обеспечение (основные средства, товары в обороте, сырье и прочее), при операциях факторинга обеспечением выступает дебиторская задолженность компании.

Еще один важный фактор – гибкая схема работы. В отличие от кредитования, факторинг не связывает руки финансовым директорам жесткими временными рамками (при кредитовании в основном используется единовременная или по утвержденному графику выборка кредитных средств и аналогичное погашение). И, наконец, стоит сказать о высоких темпах роста продаж. Более гибкое и постоянное финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет более высокими темпами увеличивать товарооборот компании.

Даже самые простейшие расчеты показывают, что при равных условиях факторинг позволяет в течение одного года увеличить товарооборот в 2 раза быстрее, чем при кредитовании на пополнение оборотных средств.

Кроме того, факторинг - это не только финансирование. Полный комплекс факторинговых услуг подразумевает управление дебиторской задолженностью, покрытие ряда рисков (потери ликвидности, кредитного, инфляционного), информационно-аналитическое обслуживание (специальные IT, позволяющие контролировать движение денежных средств, текущее состояние дебиторской задолженности, платежную дисциплину покупателей, планировать ежедневные финансовые потоки компании и формировать аналитические отчеты для принятия управленческих решений). Перечисленные услуги и формируют добавленную стоимость факторинга, которая отличает факторинг от обычного кредитования. К слову, в Волгограде существует ряд банков, которые предоставляют факторинговые услуги. Узнать о них более подробно вы можете в Интернете, или же обратившись напрямую в интересующий вас банк.

Соня ЕЛЕЦКАЯ

**Мнение эксперта**

**Доцент кафедры корпоративных финансов и банковской деятельности ГОУ ВПО «Волгоградский государственный университет» Нина Семеновна Пронская:**

- Факторинг как финансовая сделка затрагивает интересы трех сторон: банка, поставщика товара и плательщика, получившего товар от поставщика. Для каждой из сторон факторинг имеет как достоинства, так и недостатки. Окончательное решение о совершении факторинга принимает банк, так как он предоставляет деньги поставщику товара. Поэтому рассмотрим привлекательность совершения такой сделки для банка.

**Факторинг для банка** является операцией, приносящей высокий доход, который складывается из трех частей: 1) разовая комиссия; 2) недоплаченная часть суммы долга; 3) сумма пени, которая образуется за период с момента предъявления платежного требования (документов) к плательщику до дня фактической оплаты им своего долга. В пересчете на сумму предоставленных банком денежных средств и срока их получения от должника доходность факторинговой операции в 1,5-2 раза выше, чем при обычном кредитовании.

Недостатком и сдерживающим фактором для предоставления банком данной услуги клиентам является высокий риск потери банком предоставленных по факторингу денежных средств в связи с малой вероятностью получить -долг от плательщика. Если расчеты между поставщиком и плательщиком проходят в целом удовлетворительно, то у них нет потребности обращаться в банк за факторингом. Именно исчерпание всех способов получить долг от дебитора заставляет поставщика обращаться в банк, платить ему значительную сумму комиссии и терять часть выручки от поставленной получателю продукции. Такая ситуация часто заканчивается для банка потерями, поэтому он тоже не соглашается выкупать любую дебиторскую задолженность. При кредитовании банк принимает в обеспечение ликвидные материальные ценности или гарантии надежных организаций. Дебиторская задолженность, особенно просроченная, не является обеспечением, то есть фактически банк предоставляет средства даже не под честное слово – он не имеет отношений с плательщиком в момент подписания договора с поставщиком.

**Факторинг для** поставщика имеет такое достоинство, как возможность получить быстро, хотя и не в полном размере, просроченный, нередко безнадежный долг за отпущенную продукцию. Недостатком факторинга являются его высокая цена и избирательность банка при определении приемлемого для оплаты долга.

**Факторинг для** плательщика является достаточно распространенной услугой (в сравнении с поставщиками - на 10 договоров с поставщиками приходилось в свое время 3-5 договоров с плательщиками). Плательщик обращается за факторингом, когда он заинтересован в оплате, но у него нет денежных средств, а взять кредит по каким-либо причинам не представляется возможным (например, для уплаты налога, штрафа, дефицитного товара). Такой клиент для сохранения своей репутации готов принять все условия банка и быстрее возвратить ему долг. Недостатком факторинга для плательщика, как и для поставщика, являются его высокая цена и избирательность банка при определении приемлемого для оплаты долга.

Перечисленные характеристики, наличие большого числа фирм-однодневок, высокий риск потерь для банка, дороговизна услуги для клиентов, наличие альтернативы расчетов и/или получения денежных средств делают в настоящее время факторинг в России мало востребованным банковским продуктом.