

Как начать использовать факторинг

Увеличиваем оборот за счет финансовых инструментов



Владимир Сафонов,
коммерческий директор,
«Аргон», Санкт-Петербург

→ **Согласовать с клиентами схему работы по факторингу было непросто, но результат превзошел ожидания. С помощью нового способа финансирования мы увеличили объем продаж и решили комплекс задач, в том числе высвободили оборотные средства и повысили число обрабатываемых заказов.**

По своей сути факторинг — это финансовый инструмент, актуальный для этапа развития

экономики при переходе от рынка продавца к рынку покупателя. Покупатель диктует условия и максимизирует требования, в том числе об отсрочке оплаты. При сильной конкуренции, особенно на рынке b2b, производители и поставщики вынуждены соглашаться на все более жесткие условия, мириться с постоянным дефицитом оборотных средств и растущей дебиторской задолженностью. Нейтрализовать такой негативный эффект помогают современные финансовые инструменты, в частности факторинг.

Осознанная необходимость

Рост рекламного рынка стимулирует развитие работающих на нем компаний, но и провоцирует возникновение различных затруднений. На определенном этапе развития наша компания столкнулась с такой проблемой, как нехватка оборотных средств. Положение осложнилось тем, что основные клиенты постепенно стали менять условия оплаты, увеличивая отсрочку платежа. Разумеется, решение этого вопроса мы частично переложили на плечи поставщиков сырья и подрядных услуг. Однако, работая только в этом на-



Владимир Сафонов окончил Балтийский государственный технический университет (Военмех), а также аспирантуру Санкт-Петербургского государственного университета, кандидат экономических наук, прошел обучение по президентской программе подготовки управленческих кадров. В компании «Аргон» работает с момента ее основания, с 2009-го — коммерческий директор.

«Аргон» — рекламно-производственная компания, основана в 2004 году. Сфера деятельности — дизайн, проектирование и производство наружной рекламы и POS-материалов. Число сотрудников — 150. Производственные площади — 4000 кв. м. Официальный сайт — www.argon-spb.ru

правлении, проблему было не решить. Специфика нашего предприятия заключается в том, что производственный цикл по ключевым заказам может достигать трех-четырех месяцев, а необходимость предоплаты некоторым поставщикам сырья и наличие отсрочки до двух месяцев по оплате у конечных заказчиков увеличивает финансовый цикл до шести месяцев. Устранить нехватку оборотных средств за счет привлечения кредитов можно было только отчасти. В большинстве случаев размер кредита ограничен возможностью предоставить залог (оборудование, недвижимость и т. д.). Беззалоговые кредиты, обычно в форме овердрафта, в большинстве случаев также ограничены возможностью поддерживать гарантированный ежемесячный оборот по расчетному счету на суммы, существенно превышающие запрашиваемый кредит.

При экстенсивном развитии в определенный момент наша компания исчерпала возможность получать как залоговые, так и беззалоговые кредиты, мы были вынуждены ограничить прием новых заказов. Сложилась парадоксальная ситуация: с одной стороны — рост заказов и постоянно увеличивающаяся дебиторская задолженность, с другой — нехватка оборотных средств для покрытия текущих обязательств. Поэтому мы решили рассмотреть возможность перевести часть клиентов на работу по факторингу.

Исследуем возможности

Факторинг как финансовый инструмент применяется следующим образом: кредитор (в данном случае — мы), имея дебиторскую задолженность по договору поставки товаров или услуг, уступает право требования задолженности к должнику (наш клиент) своему финансовому агенту (банк, кредитная организация — фактор). То есть речь идет о финансиро-

вании под уступку денежного требования (рисунки).

Сложность при использовании факторинга состоит прежде всего в том, что, хотя фактически договор является двусторонним (заключается между нашей компанией и банком), взаимоотношения, возникающие по такому договору, связывают три стороны. Поэтому без ведома и согласия заказчика использовать такую схему финансирования сделок практически невозможно¹.

Кому предложить

Клиентов необходимо информировать о работе по факторингу, поэтому нужно было понять, кто из них согласится работать на таких условиях. Рациональнее всего было предложить новые условия работы не мелким заказчикам, дебиторская задолженность по которым обычно невелика, а основным контрагентам — крупным компаниям. Правда, мы опасались, что согласование перехода на факторинговые схемы с ними окажется болезненным и длительным.

Тем не менее мы решились сделать предложение двум заказчикам — пивоваренной компании «Балтика» (торговые марки Carlsberg, Eve, Tuborg, «Балтика» и др.) и продовольственной компании «Марс» (торговые марки Bounty, Dove, Mars, Snikers и др.). При выборе именно этих кандидатов руководствовались тремя критериями: наличие более или менее постоянных заказов, платежеспособность и хорошая платежная дисциплина, а также наличие большой отсрочки платежа (до 60 кален-

¹ На самом деле при так называемом закрытом факторинге не извещать клиента о привлечении к сделке третьей стороны, кредитора, возможно. Однако факторинговые компании очень неохотно соглашаются на закрытые договоры и предъявляют к таким сделкам множество дополнительных требований. Это, безусловно, еще и значительно дороже открытой схемы.

ГЛОССАРИЙ

Андеррайтинг — сбор и анализ информации (проверка бизнес-репутации покупателя, выяснение аффилированности между клиентом и дебитором, анализ финансового состояния дебитора и установление лимитов финансирования).

АУДЗ — административное управление дебиторской задолженностью.

Аутсорсинг — передача части работ для исполнения сторонней организацией.

Верификация — комплекс мер, направленных на выявление недействительной дебиторской задолженности, а также других фактов, препятствующих добросовестному исполнению сторонами своих обязательств по договору.

Дебитор (дебиторы) — юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (резидент РФ или нерезидент), осуществляющий предпринимательскую деятельность и выступающий в качестве покупателя по контракту, заключенному с клиентом.

Денежные требования — требования клиента об уплате дебитором денежной суммы в оплату отгруженных товаров, выполненных работ или оказанных услуг в соответствии с контрактом.

Импорт-фактор — иностранная факторинговая компания, которой поручитель может поручить представлять свои интересы, в том числе оказывать услуги по управлению кредитным риском дебиторов.

Коллекторские услуги — комплексные услуги по возврату задолженностей физических лиц.

Контракт — договор купли-продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, заключенный между клиентом и дебитором.

Контрактный лимит дебитора — устанавливаемая фактором максимальная сумма денежных требований клиента к дебитору, которая определяется фактором как размер допустимого риска по поставкам в адрес конкретного дебитора.

Кредитный риск — риск полной или частичной неоплаты дебитором сумм дебиторской задолженности, а также длительная просрочка, определяемая согласно договору.

Лимит на дебитора — сумма, в пределах которой поручитель выдает поручительства клиенту.

Источник: www.factorings.ru

дарных дней) при условии, что с данной компанией невозможно улучшить условия оплаты, кроме как перевести на факторинг.

Далее мы заручились устным согласием клиентов работать по новым правилам.

Дисциплина платежа

Когда мы рассматривали перспективу сотрудничества с клиентами по факторингу, особое внимание уделили их платежной дисциплине. Объясню почему.

В коммерческой практике в России чаще всего, в девяти случаях из десяти, заключаются сделки по факторингу с регрессом, то есть мы поставляем заказчику продукцию и по факту отгрузки получаем финансирование. Если по истечении отсрочки платежа заказчик по каким-либо причинам не рассчитывается с факторинговой компанией, то все штрафы ложатся на поставщика. При таких условиях мы должны быть уверены в платежной дисциплине клиента, в противном случае окажемся перед необходимостью нести дополнительные расходы на штрафы или даже расплачиваться с кредитной организацией.

Выбор фактора

Следующим шагом стал выбор факторинговой компании, фактора. С одной стороны, чтобы снизить транзакционные издержки, было бы логично выбрать одного партнера для перевода на новую систему сотрудничества всех выбранных клиентов. Однако мы решили извлечь из этого предприятия максимальную выгоду и выбрали каждому клиенту свою факторинговую компанию.

При определении партнера мы не мучились проблемой, кого выбрать — именно факторинговую компанию или банк, для которого факторинг только одно из направлений деятельности. Любая факторинговая компания получает финансирование из банка-партнера, поэтому мы обратились

непосредственно в банк. Этот шаг позволил сократить цепочку посредников, уменьшить издержки и в конечном итоге снизить процентную ставку. Партнеров мы выбрали с опорой на следующие критерии: надежность компании, процентная ставка, отсутствие необходимости открывать дополнительный расчетный счет, сумма первоначального финансирования, срок осуществления финансирования после подтверждения отгрузки, кредитный лимит и условия оплаты.

Индивидуально

Проанализировав перечисленные критерии, фактором для «Балтики» мы выбрали банк HSBC, для «Марса» — банк BSGV. В силу надежности и гарантированной платежеспособности «Балтика» — желанный клиент практически для любого фактора. Но самые выгодные условия сотрудничества предлагают банки, которые уже имеют положительный опыт работы с компанией. Именно поэтому мы в первую очередь рассматривали тех кредиторов, с которыми «Балтика» уже успешно сотрудничала.

Сколько стоит

Стоимость факторинга зависит от многих условий, важнейшее из которых — деловая репутация клиента. В нашем случае банк HSBC берет за финансирование единовременную комиссию, которая состоит из базовой ставки банка плюс 3% годовых без НДС. Эта комиссия фиксируется на дату предоставления финансирования по заявке и остается неизменной. Базовая ставка HSBC — это ставка банка в процентах годовых, она публикуется каждый рабочий день в 12.30 по московскому времени на интернет-сайте НВА (www.nva.ru). Для примера: базовая ставка HSBC на 12.08.2010 для двух месяцев равна 3,55%. Следовательно, комиссия за финансирование для двух месяцев

ГЛОССАРИЙ

Основное обязательство — обязательство дебитора оплатить поставленные клиентом товары или оказанные клиентом услуги в рамках контракта.

Поручительство — обязательство поручителя исполнить каждое из основных обязательств дебитора в случае неисполнения этого обязательства дебитором в соответствии с условиями договора.

Поставка — передача клиентом дебитору товаров, оказание услуг или выполнение работ, вследствие чего у клиента к дебитору возникает денежное требование.

Предельный размер финансирования денежного требования — максимальный размер финансирования, выплачиваемый фактором по конкретному уступленному денежному требованию, устанавливаемый в виде процента от суммы уступленного денежного требования.

Регресс — операции факторинга, при которых фактор не принимает на себя кредитные риски и имеет право требовать от клиента возмещения любых ранее уплаченных клиенту сумм финансирования в случаях, оговоренных далее в тексте договора или дополнительного соглашения.

САФО — система автоматизации факторинговых операций.

Уступка денежных требований — передача продавцом существующих и (или) будущих денежных прав требования к дебитору фактору НФК в обеспечение выплаченного финансирования.

Факторинг — операция, в соответствии с которой клиент передает фактору дебиторскую задолженность, существующую и (или) будущую, а фактор по переданной дебиторской задолженности оказывает клиенту услуги, такие как управление дебиторской задолженностью с предоставлением информационного обслуживания клиента, финансирование, защита от риска неплатежа.

Факторинговое вознаграждение — совокупный доход фактора, включающий все виды комиссий, штрафы, пени и другие виды вознаграждений за осуществление факторинговых операций.

Финансирование — денежные средства, предоставляемые фактором клиенту по передаваемым клиентом поставкам на срок, указанный в дополнительном соглашении, на условиях срочности, платности и возвратности.

Источник: www.factorings.ru

составит 3,55% плюс 3,00% — это 6,55% годовых в рублях без НДС.

Как перевести клиента на новые условия

Чтобы перевести клиента на схему работы по факторингу, HSBC предложил пошаговую инструкцию со всеми действиями сторон. Запросить подобный документ можно в банке. В результате схема начинает работать следующим образом: если заявки заполнены правильно, банк предоставляет поставщику финансирование в размере до 90% суммы счетов-фактур в заявке на расчетный счет. Получив от заказчика платеж по профинансированным счетам-фактурам, банк HSBC погашает данные счета-фактуры и перечисляет остаток за вычетом начисленной комиссии.

Процедура перевода компании «Марс» на работу по факторингу с помощью выбранного нами банка BSGV оказалась аналогичной алгоритму взаимодействия с HSBC. Однако были и некоторые особенности, касающиеся оплаты факторинговых

услуг, способа предоставления документов, а также необходимости открывать новый расчетный счет.

По опыту внедрения факторинга в нашей компании могу отметить ряд технических нюансов, которые необходимо учитывать.

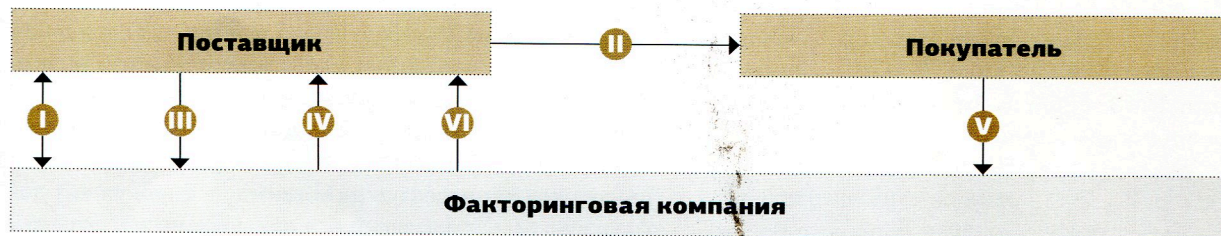
Первое — сумма первоначального финансирования. Следует рассматривать партнеров, которые готовы после подтверждения поставки клиенту финансировать минимум 90% суммы поставленного товара.

Второе — кредитный лимит. При заключении договора на факторинговое обслуживание необходимо заранее согласовать с банком приемлемую максимальную сумму финансирования.

Результат

Мы решили целый комплекс задач, основными из которых были высвобождение оборотных средств и увеличение количества обрабатываемых заказов. Это в свою очередь стимулировало рост объема продаж. ☺

Схема факторинга¹



- I. Заключение договора факторинга
- II. Поставка товара на условиях отсрочки платежа
- III. Уступка права требования долга по поставке

- IV. Выплата платежа в оговоренный срок²
- V. Плата за поставленный товар
- VI. Выплата остатка средств

¹ Римские цифры в схеме отражают порядок осуществления операций.

² Обычно сразу после поставки товаров, но может быть и в любой день дополнительного срока платежа.



Помощь клуба

Можно ли работать по факторингу с бюджетной организацией?

Ирина Комлева, Краснодар

Отвечает **Владимир Ланев**, руководитель службы маркетинга, «ВТБ Факторинг»

Если ваш покупатель — бюджетная организация и контракт предусматривает отсрочку платежа, то ваша компания действительно может обратиться за факторинговым финансированием.

С точки зрения законодательства ничто не запрещает вам использовать факторинг при отгрузке товара и оказании услуг по государственным или муниципальным контрактам. Так, в Гражданском кодексе РФ отсутствуют какие-либо ограничения в части проведения уступки денежного требования по обязательству должника, вытекающему из государственного или муниципального контракта. В соответствии с Бюджетным кодексом РФ распорядитель бюджетных средств обладает полномочиями по распределению бюджетных ассигнований, лимитов бюджетных обязательств по подведомственным получателям бюджетных средств и исполняет соответствующую часть бюджета. При уступке денежного требования в пользу факторинговой компании в данном случае не изменится субъектный состав ни бюджетных отношений (получатель бюджетных средств и распорядитель бюджетных средств), ни сторон государственного или муниципального контракта (государственный или муниципальный заказчик, исполнитель). Таким образом, условия государственного или муниципального контракта в связи с заключением факторингового договора и передачей прав требования факторинговой компании останутся без изменений.

На практике опыт финансирования поставок бюджетным дебиторам имеют лишь несколько компаний — лидеров рынка

факторинга. Прежде всего это связано с необходимостью выделять дополнительные ресурсы для работы с новыми дебиторами, скорее всего, проходящими по контрактам только одного клиента. Это более трудоемкая задача, чем взаимодействие с розничными сетями, которые являются должниками по факторингу сразу нескольких компаний.

Важный момент при передаче задолженности вашего бюджетного покупателя факторинговой компании: обратите внимание, нет ли в условиях тендера на заключение муниципального или государственного контракта отдельного указания на то, что плата за оказанные услуги может производиться только на расчетный счет исполнителя (а не по реквизитам факторинговой компании). Часто возможность работы по факторингу или ее ограничение прямо записаны в условиях тендера. Но и в этом случае вы можете обратиться за финансированием в факторинговую компанию. Если ваш бюджетный дебитор отказывается перечислять оплату на другие реквизиты, можно применить закрытый факторинг. Тогда ваша компания вправе не информировать покупателя о наличии договора факторингового обслуживания и продолжать получать платежи от покупателя на свой счет, а затем направлять их в пользу факторинговой компании. При этом все преимущества факторинга сохраняются, а именно: до 90% стоимости поставки или суммы оказанных услуг вы сможете получить в день отгрузки, без залога и по ставкам, сравнимым с краткосрочным кредитованием.



Ваши вопросы присылайте на info@kom-dir.ru

Факторинг: игроки, цены, тренды

Тенденции на российском рынке



Александр Федоров,
заместитель генерального
директора, «Лайф»

➔ **Продажи в кредит требуют от поставщиков инвестирования значительных ресурсов в дебиторскую задолженность, а также наращивания затрат, связанных с управлением ею. Поэтому на рынке заметно растет спрос на современные финансовые инструменты, позволяющие предприятиям, особенно среднего и малого бизнеса, стабильно развиваться и увеличивать торговые обороты. Один из таких инструментов — факторинг.**

Игроки на рынке

Вследствие несовершенства законодательства после отмены лицензирования факторинговой деятельности в России в 2009 году на рынке факторинга основными игроками стали банки. Однако на базе банка сложно вести факторинговый бизнес, поэтому многие из них стали создавать собствен-

ные специализированные факторинговые компании.

Кризис значительно отразился на рынке факторинга, с него ушли наиболее слабые и непрофессиональные игроки. Факторинговый бизнес весьма капиталоемок, он требует большого запаса прочности и стабильности финансовых источников. В период кризиса наиболее сложно пришлось игрокам, не имеющим материальной поддержки со стороны акционеров или финансовых институтов.

Существуют две наиболее распространенные причины ухода факторов с рынка в кризис. Первая — это ликвидность: если нет диверсифицированных финансовых источников, то и надежд на дальнейшее функционирование во время кризиса не будет. Вторая — это несостоятельность политики риск-менеджмента факторинговой компании. Период кризиса, как лакмусовая бумажка, сразу показывает все ошибки ведения бизнеса, проявляются последствия поспешно принятых решений.

В результате к началу 2009 года рынок факторинга очистился, сменились прежние лидеры и произошли серьезные перестановки в списке топ-10. В приведенных в таблице 1 данных за 2007–2010 годы видно, что лидеры менялись, многие компа-

«Лайф» — факторинговая компания, с 1999 года специализируется на простом факторинге для малого и среднего бизнеса, входит в финансовую группу «Лайф» наряду с Пробизнесбанком, банком «24.ру», Вуз-банком, Газэнергобанком, Национальным банком сбережений, банками «Пойдем!» и «Экспресс-Волга». Официальный сайт — www.profactoring.ru

нии ушли с рынка факторинга, некоторые обанкротились.

Фактор как помощь в работе с должниками

В большинстве случаев восприятие факторинга клиентами и банковскими работниками сводится к финансированию. На мой взгляд, важной составляющей этого инструмента является предоставление фактором ряда услуг помимо финансовой помощи. Это учет денежных требований, проверка деловой репутации покупателей, определение лимита товарного кредита, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание.

В международных стандартах, определенных в конвенции УНИДРУА (UNIDROIT) Convention on International Factoring, факторингом может называться только тот инструмент, который содержит как минимум две из следующих услуг: финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж; ведение учета по причитающимся суммам (информационное обслуживание); предъявление к оплате денежных требований (управление дебиторской задолженностью и инкассация платежей); защита от неплатежеспособности должников.

Именно наличие дополнительных услуг позволяет отличить факторинг от других кредитных субститутов, которые предлагает большинство банков под видом факторинга.

Эти услуги наиболее актуальны для компаний малого и среднего бизнеса. Если из-за отсутствия ресурсов нельзя качественно проверить деловую репутацию покупателей или управлять дебиторской задолженностью, компании могут полностью передать эту функцию фактору, оставив за собой право принимать окончательное решение. В среднем и крупном бизнесе услуги фактора позволяют усилить имеющуюся внутреннюю службу безопасности. Деятельность факторинговой

компании и внутренней службы различна. Последняя работает либо в самом начале сотрудничества с потенциальным покупателем, либо в самом конце, решая уже возникшие проблемы. Фактор же занимается профилактикой и предотвращением появления проблем, для чего постоянно взаимодействует с дебиторами и контролирует своевременность оплаты поставок. Общение с дебиторами строится на уровне телефонных разговоров и почтовой переписки, при этом интенсивность работы усиливается в соответствии с временем просрочки. Затем применяются более строгие механизмы: регулярные звонки руководству, письма-претензии, а иногда и выезды специалистов к дебиторам. Главным преимуществом данной услуги является методичная и системная работа, важно не упустить момент просрочки и вовремя на нее среагировать.

Стоимость финансирования

Факторинг — это уникальный финансовый продукт, и к определению его стоимости неприменим кредитный шаблон. Несмотря на схожесть факторинга с кредитом в части получения финансирования, считать его, как кредит, в годовых процентных ставках ошибочно. Поскольку факторинг наряду с финансированием включает в себя дополнительные услуги, его нельзя привязывать к годовым ставкам, это как подсчитать в годовых затраты на финансовую службу (финансового директора и главного бухгалтера). Чтобы определить стоимость факторинга, используют показатель затрат к обороту. Это означает, что при отсрочке платежа на месяц поставщик затратит на факторинг определенный процент от поставки, в среднем 1–1,5%. При таком подходе к расчету стоимости факторинга легко вычислить его эффективность. Например, во многих компаниях цены на продукцию, отгружаемую по факту или в отсрочку, отличаются размером скидки. Такая скидка

Топ-10 факторинговых компаний по объему денежных требований в 2007–2010 годах

2007 год		2008 год	
Фактор	Объем денежных требований, уступленных фактору (тыс. руб.)	Фактор	Объем денежных требований, уступленных фактору (тыс. руб.)
Банк «Еврокоммерц»	120 961 605	Промсвязьбанк	141 822 978
Промсвязьбанк	96 900 054	Банк «Еврокоммерц»	93 769 341
Банк НФК	62 118 645	Банк НФК	67 282 830
Банк «Петрокоммерц»	54 069 812	Банк «Петрокоммерц»	60 950 381
МФК «Траст»	20 263 179	«БСЖВ Факторинг»	33 886 914
«Стройкредитфакторинг»	15 664 799	«Транскредитфакторинг»	22 485 594
«Транскредитфакторинг»	14 591 066	Юникредит банк	20 759 018
Номос-банк	14 033 754	Номос-банк	14 879 274
Юникредит банк	13 397 676	Газпромбанк	14 724 920
Пробизнесбанк	12 659 354	Металлинвестбанк	10 310 967

Источник: по данным «РА Эксперт» и Ассоциации факторинговых компаний

в разных отраслях колеблется от 3 до 20%, что значительно выше затрат на факторинг.

С регрессом или без

Развитие безрегрессного¹ факторинга в России сильно привязано к ее общему экономическому положению. В докризисный период данное направление широко развивалось, спрос на этот продукт рос. В связи с кризисом в 2009 году предложение сократилось, ухудшились условия работы,

соответственно, снизился объем рынка безрегрессного факторинга. В 2010 году рынок вновь стал развиваться, благодаря чему сегодня безрегрессный факторинг превышает докризисные значения, но все же уступает обычному регрессному в объеме.

Безрегрессный факторинг по своей сути близок к страховым продуктам, и динамика его развития зависит от желания страховых компаний перестраховывать риски факторов. На текущий момент стоимость таких услуг слишком велика, поэтому факторинговым компаниям приходится самостоятельно нести эти риски, что сдерживает активное развитие безрегрессного факторинга в России.

Из таблицы 2 видно, как сократился рынок безрегрессного факторинга в 2009 году и как он вырос в 2010-м.

Многие компании испытывают потребность передать на безрегрессный

¹ Безрегрессный факторинг — вид финансирования, при котором, если дебитор по каким-либо причинам не сможет оплатить поставленную продукцию, фактор не сможет потребовать от поставщика вернуть деньги. В этом случае фактор берет на себя риск неоплаты. Соответственно, при факторинге с регрессом риск неоплаты поставки ложится на самого поставщика, которому придется вернуть перечисленные фактором средства.

Таблица 1

2009 год		2010 год	
Фактор	Объем денежных требований, уступленных фактору (тыс. руб.)	Фактор	Объем денежных требований, уступленных фактору (тыс. руб.)
Промсвязьбанк	122 008 880	Промсвязьбанк	130 531 000
Банк НФК	34 801 610	Альфа-банк	54 846 000
Банк «Петрокоммерц»	32 288 465	«ВТБ Факторинг»	43 228 940
«Транскредитфакторинг»	23 046 098	Банк НФК	37 719 520
Альфа-банк	21 115 291	«Транскредитфакторинг»	33 927 000
«БСЖВ Факторинг»	17 836 607	Банк «Петрокоммерц»	28 829 000
Металливестбанк	16 814 300	«БСЖВ Факторинг»	27 264 110
ФК «Лайф»	13 569 004	Металливестбанк	23 243 190
Юникредит банк	10 060 139	Юникредит банк	19 780 480
ГПБ	8 715 961	ГПБ	18 526 320

факторинг определенных покупателей, в надежности которых они меньше всего уверены. Такое желание противоречит основному принципу работы фактора. Безрегрессный факторинг представляет собой симбиоз двух услуг — финансирования и страхования (страхование поставщика на случай неоплаты поставленной продукции). Поэтому при его использовании работают те же принципы, что и в страховании. Сложно представить, что страховщик согласится взять на покрытие риска только колеса автомобиля, которые клиент боится потерять. Так же и с безрегрессным факторингом: фактор готов брать пул покупателей, а не только одного конкретного дебитора. Многих поставщиков такой принцип работы не устраивает, поскольку ведет к дополнительным расходам. В итоге большинство клиентов выбирают факторинг с регрессом.

Международный факторинг

Международный факторинг имеет те же цели, что и внутренний, — удовлетворить потребности клиента в оборотных средствах. Интерес поставщиков к этому виду факторинга также связан с желанием застраховать валютные риски. Это становится возможно, когда поставщик получает большую часть оплаты (до 100%) от фактора, подтвердив факт отгрузки.

Возможность применить международный факторинг появляется, если поставщик предоставляет отсрочку платежа нерезиденту. При обслуживании таких поставок в большинстве случаев обязанности фактора распределяются между двумя факторинговыми компаниями — импортфактором, находящимся в стране поставщика, и экспортфактором из страны покупателя. Импортфактор финансирует поставщика, а экспортфактор гарантирует

Динамика рынка безрегрессного факторинга

Таблица 2

№	Наименование фактора	Объем денежных требований, фактически уступленных фактору по договорам безрегрессного факторинга в первом полугодии 2009 года (тыс. руб.)	Прирост по сравнению с результатом первого полугодия 2008 года (%)
1	БСЖВ	6 309 529	-54,20
2	Банк НФК	5 771 187	-50,90
3	Промсвязьбанк	3 146 791	258,40
4	Банк «Петрокоммерц»	1 356 702	-73,50
5	Металлинвестбанк	457 253	77,00
6	Юникредит банк	6258	Нет данных
№	Наименование фактора	Объем денежных требований, фактически уступленных фактору по договорам безрегрессного факторинга в первой половине 2010 года	Прирост по сравнению с результатом первого полугодия 2009 года (%)
1	БСЖВ	22 494 035	257
2	Банк НФК	14 673 390	154
3	Промсвязьбанк	7 579 000	141
4	Банк «Петрокоммерц»	11 925 000	779
5	Металлинвестбанк	2 175 030	376
6	Юникредит банк	Нет данных	Нет данных

Источник: по данным «РА Эксперт» и Ассоциации факторинговых компаний

благонадежность покупателя и в дальнейшем обеспечивает инкассацию дебиторской задолженности. Таким образом, сделка по финансированию поставок клиента для импортфактора является безрисковой, все риски неплатежа берет на себя экспортфактор из страны, в которой находится дебитор.

Развитие данного вида факторинга ограничено низким спросом. В силу российской специфики к международному факторингу чаще всего прибегают поставщики сырья в страны дальнего зарубежья, в редких случаях это поставки готовой продукции в страны бывшего СНГ. В результате не все

факторинговые компании занимаются международным факторингом. К этому списку сложностей добавляется запутанный документооборот, регламентированный законами нашей страны и страны нерезидента. Ограничивающим фактором является и необходимость наличия в стране дебитора местной факторинговой компании для предоставления гарантий оплаты товара покупателем. Однако, несмотря на все эти сложности, с увеличением объема импорта спрос на этот продукт будет расти и международный факторинг займет достойное место в портфелях российских факторов. ☺

Топ-30 российских факторов по объему уступленных им денежных требований в 2010 году

Таблица 3

№	Наименование фактора	Объем денежных требований, уступленных фактору в 2010 году (тыс. руб.)	Темпы прироста в 2010 году (%)
1	Промсвязьбанк	130 531 822	7,0
2	Альфа-банк	54 846 523	159,7
3	«ВТБ Факторинг»	43 228 938	545,7
4	Банк НФК	37 719 891	8,4
5	«Транскредитфакторинг»	33 926 739	47,2
6	Банк «Петрокоммерц»	28 829 138	-10,7
7	«БСЖВ Факторинг»	27 264 106	52,9
8	Металлинвестбанк	23 242 941	38,2
9	Юникредит банк	19 780 483	96,6
10	ГПБ/«ГПБ-Факторинг»	18 526 321	112,6
11	МКБ	12 458 850	Нет данных
12	ФК «Лайф»	11 877 185	-12,5
13	Эйч-Эс-Би-Си банк	5 141 589	Нет данных
14	Русская факторинговая компания	4 860 337	88,1
15	Номос-банк	4 400 000	36,8
16	Кредит Европа банк	3 951 514	285,2
17	Факторинговая компания «Санкт-Петербург»	3 035 723	79,8
18	Роспромбанк	2 510 741	-0,5
19	ТКБ	1 752 852	38,2
20	Банк «Центрокредит»	1 400 721	Нет данных
21	ФТК	1 280 000	Нет данных
22	«Эконом-факторинг»	984 244	80,7
23	СДМ-Банк	908 647	-9,8
24	Нордеа банк	715 779	-61,8
25	Собинбанк	504 000	Нет данных
26	Сибсоцбанк	363 566	Нет данных
27	«Факторрус»	147 209	Нет данных
28	Ижкомбанк	105 110	Нет данных
29	«Факторинг ДВ»	81 502	Нет данных
30	ФК «Кольцо Урала»	17 800	Нет данных

Источник: «РА Эксперт», по данным анкет факторов

сячами контрагентов по всей стране. Для таких клиентов существуют специальные схемы быстрого запуска за счет отсроченного подписания покупателями уведомлений об уступке долга. Так, один из крупнейших российских поставщиков строительных и отделочных материалов всего за 12 дней после заключения договора с НФК закрыл потребность в финансировании на сумму 60 млн руб., получив первое финансирование уже через четыре дня после подписания договора факторинга. В рамках дальнейшего развития факторингового обслуживания, чтобы увеличить объем финансирования, клиент постепенно переводил дебиторов на стандартную схему факторинга, не увеличивая, таким образом, операционную нагрузку на сотрудников продающих и сервисных подразделений.

Ликвидация дебиторской задолженности для хорошей финансовой отчетности

Такой аспект, как хорошая финансовая отчетность, принципиально важен для компаний, которые стремятся получить банковский кредит в нужном объеме и на выгодных условиях. Все потому, что банки с большей охотой и на большие сроки кредитуют компании с небольшой долей дебиторской задолженности. Клиент, один из крупнейших игроков регионального рынка поставщиков электроники и бытовой техники, отгрузив товар покупателям с отсрочкой платежа, продал НФК образовавшуюся дебиторскую задолженность в размере 27 млн руб. Из баланса (таблицы) видно, что сразу же после продажи задолженность перед поставщиками сократилась на 15 млн руб., выросли товарно-материальные запасы и были проведены авансовые платежи на 5 млн руб.

МНЕНИЕ

Факторинг в ритейле

Виктор Носов, вице-президент, директор департамента факторинговых операций, Промсвязьбанк

Закон о торговле установил значительные ограничения для розничных продуктовых сетей на получение дополнительных доходов от сотрудничества с поставщиками. Чтобы вернуть недостающее, ритейлеры предлагают партнерам сервис по финансированию дебиторской задолженности, который на первый взгляд схож с факторинговыми услугами. Говоря простыми словами, сеть заявляет поставщикам о возможности получить деньги раньше, чем по договору поставки, но за определенную плату.

Данный тренд я бы обозначил как инициативу сетей по предоставлению псевдофакторинга и не отнес бы его к разряду долгосрочных — это лишь один из пробных механизмов, которые пытаются освоить игроки на сложном рынке в условиях избыточной ликвидности.

Сети в данном качестве с большой натяжкой можно назвать конкурентом профессиональных факторов, поскольку одним из участников этой цепочки станет какой-то финансовый посредник. Да и сама сеть будет выполнять лишь посредническую роль, что, безусловно, отразится на стоимости финансирования. В краткосрочной перспективе не исключаю, что цена на такие услуги будет приближена к ставкам реального факторинга. Но как только у сети или аффилированного с ней фактора начнут появляться трудности с ликвидностью, поставщики станут получать резкие отказы в подобном финансировании.



Промсвязьбанк работает на рынке факторинга с 2002 года. С 2003 года входит в международную ассоциацию Factors Chain International. По состоянию на 1 марта этого года сеть банка на территории России насчитывает 248 офисов, включая 46 филиалов. Действуют также филиал и дополнительный офис банка на Кипре, представительства на Украине, в Китае и Индии. Официальный сайт — www.psbank.ru

Активы компании до и после использования факторинга без регресса (руб.)

Таблица 1

	Актив	До	После	Разница
A	Оборотные средства			
1	Денежные средства (касса и р/с)	13 768 000	13 768 000	
2	Ценные бумаги	0	0	
3	Дебиторская задолженность	50 114 000	23 114 000	- 27 000 000
4	Товарно-материальные запасы	45 078 000	52 078 000	7 000 000
5	Авансовые платежи	10 000 000	15 000 000	5 000 000
	Итого: Оборотные средства	118 960 000	103 960 000	- 15 000 000
B	Основные средства	229	229	
	Итого активов:	119 189 000	104 189 000	- 15 000 000

Пассивы компании до и после использования факторинга без регресса (руб.)

Таблица 2

	Пассив	До	После	Разница
A	Краткосрочные обязательства			
1	Кредиты (займы)	0	0	
2	Задолженность перед поставщиками	115 706 000	100 706 000	- 15 000 000
3	Проценты к уплате	0	0	
4	Налоги к уплате	139 000 000	139 000 000	
5	Авансы полученные	420 000 000	420	
	Итого: Краткосрочные обязательства	116 265 000	101 265 000	- 15 000 000
B	Долгосрочные обязательства			
C	Собственный капитал	10 000 000	10 000 000	
6	Акционерный капитал			
7	Нераспределенная прибыль	2 914 000	2 914 000	
	Итого: Собственный капитал			
	Итого пассивов:	119 189 000	104 189 000	- 15 000 000

Источник: предоставлено автором статьи

Как реагировать на резкое изменение спроса



В начале апреля агентство «Эксперт РА» опубликовало рейтинг российских факторов по объему уступленных им денежных требований по итогам 2010 года, согласно которому ОАО «Промсвязьбанк» подтвердило абсолютное лидерство на этом рынке.

О том, как лидер рынка факторинга реагирует на тенденции рынка торговли, мы беседуем с вице-президентом, директором департамента факторинговых операций Промсвязьбанка Виктором Носовым.

— Виктор Александрович, расскажите, торговые компании каких рыночных сегментов чаще пользуются факторингом?

— Факторинг применим везде, где предусмотрена отсрочка платежа, а поставки осуществляются на регулярной основе.

Наибольшая доля оборота традиционно приходится на оптовую торговлю — по итогам 2010 года более 60%.

— Какие-то рекомендации есть для компаний, которые еще не пользуются факторинговыми инструментами?

— Да, есть: советую открывать лимиты финансирования заранее, чтобы своевременно среагировать на новые потребности рынка.

Товары-заменители появляются с молниеносной скоростью, и даже если ваш — лучший, политику проникновения никто не отменял. А если спрос на ваш продукт резко увеличивается, реагировать в таких случаях нужно мгновенно, чтобы не только обеспечить внеочередные поставки, но и укрепить свои позиции в новых рыночных нишах.

— Получается, факторинг позволяет решать и маркетинговые задачи, и проблемы сбыта, оставаясь при этом еще и источником финансирования?

— Факторинг — как зонтик: может понадобиться внезапно и в любую погоду. Когда все идет хорошо — средства нужны на увеличение обо-

рачиваемости, покрытие кассовых разрывов, когда все плохо — нужно развивать бизнес, бороться с конкурентами, искать новые рынки сбыта, расширять географию продаж. Уровень потребительской уверенности населения пока не растет, и многие покупательские тенденции, возникшие в кризис, еще долго будут находиться в устойчивом состоянии. Поэтому спрос будет продолжать колебаться из стороны в сторону. Да и в условиях конкуренции все стандартные методы просчитаны вашими оппонентами заранее, поэтому необходимо искать новые, гибкие, быстрые.

— Порой даже не конкуренты мешают. Сегодня в борьбе за прибыльность многие торговые сети активизировались с продажей товаров private label, вытесняя тем самым брендовый товар.

— И это естественный процесс, ведь потребительские расходы уже не первый год планируются с большей экономией, и это происходит на фоне роста доверия россиян к товарам private label. По прогнозам РБК.Research, в 2011–2012 годах оборот товаров private label в продовольственных сетях будет расти на 34–35% ежегодно.

Но есть еще один тренд: доля среднеценового сегмента в продажах таких товаров увеличивается. И ничто не мешает производителям брендовых товаров из других

сегментов внедряться в этот рынок и корректировать процесс производства в соответствии с запросами сетей. Это гибкость, без нее сейчас нельзя.

— А вы как-то поддерживаете таких поставщиков?

— У нас хорошая доля в портфеле от производителей товаров private label. Для этих компаний, как и в целом для поставщиков в сети, действует специальное предложение с возможностью финансирования до 95% суммы поставки. Ставка комиссий действует минимальная. Мы работаем практически со всеми торговыми сетями, и наши партнерские отношения помогают нам очень быстро принимать на факторинговое обслуживание поставщиков.

— Если говорить конкретно, то в чем основные преимущества в работе с факторингом?

— Для качественного и быстрого роста компании необходимы оборотные средства. Если их мало, то предприятия испытывают финансовые затруднения, снижение оборачиваемости, кассовые разрывы и т. д. Мы финансируем клиентов под будущие потребности, к тому же без залогов. Поэтому этот инструмент актуален для любого уровня бизнеса, главное — понять его преимущества и использовать их по максимуму, решая множество бизнес-задач.