

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ ПРИ ПОМОЩИ ФАКТОРИНГА

Ф.Ю. Абашкин

Нижегородский государственный университет

Данная статья посвящена одному из способов финансирования оборотного капитала — факторингу. Автор определяет факторинг как инструмент обслуживания товарного кредита, рассматривает его отличие от других видов кредитования и подчеркивает преимущества. Рекомендации по факторинговому обслуживанию предприятия, представленные в статье, раскрывают его основные экономические достоинства и недостатки.

Отсутствие достаточных оборотных средств у потенциальных покупателей товаров и острая конкуренция между продавцами высоколиквидной продукции вынуждают поставщиков переходить к предоставлению отсрочки платежа своим покупателям или к их товарному кредитованию как к наиболее естественной и разумной форме завоевания рынка.

Факторинг является инструментом обслуживания товарного кредита. Товарный кредит в двадцатом веке стал 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 расчета 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 своевре-

менности и точности платежей, отсутствие методики определения лимитов товарного кредитования и ресурсов для дальнейшего развития — можно легко решить с помощью факторинга.

В соответствии с законодательством РФ факторинговые услуги могут оказывать банки и специализированные компании, имеющие лицензию, но в связи с тем, что порядок получения лицензии законом не определен, пока единственными легитимными компаниями, оказывающими услуги факторинга, являются банки.

Суть факторинга заключается в предоставлении торговым, производственным и сервисным компаниям-поставщикам трех видов услуг в обмен на уступку дебиторской задолженности:

- финансирование поставок товаров;
- покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний;
- административное управление дебиторской задолженностью, включающее учет состояния дебиторской задолженности, регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, контроль за своевременностью оплаты и работу с дебиторами.

Факторинг можно рассматривать как своеобразную форму кредитования поставщика факторской фирмой (банком).

Отличие факторского кредита от коммерческого для продавца товара заключается в том, что за проданный посредством факторинга товар он получит платеж наличными, а при продаже в кредит — только вексель.

Полученный вексель он может учесть в банке и получить также наличные деньги, но меньше, чем при продаже счета-фактуры.

Для покупателя приобретение товара в долг по коммерческому кредиту почти не отличается от факторского кредита. И в том, и в другом случае он обязан вернуть долг по истечении определенного срока: при коммерческом кредите — векселедержателю, при факторском — факторской компании.

Тем не менее и для него факторское кредитование имеет некоторые преимущества: покупатель получает возможность вернуть долг через более длительный срок (в отдельных случаях долг пролонгируется под дополнительные обязательства), разрешается также частичное погашение долга, что стимулирует покупку товаров через факторские отделы.

Коммерческие банки, развивая факторский кредит, получают дополнительную возможность расширять свои операции, увеличивать размеры прибылей и усиливать связи с клиентами.

Финансирование поставок товаров при факторинге предусматривает, что банк выплачивает продавцу значительную часть суммы поставки (как правило, 50% — 85% от суммы акцептованного счета-фактуры) в виде авансового платежа сразу после фактической отгрузки, а остаток средств (от 15% соответственно, за вычетом комиссии) поставщик получает от банка на свой расчетный счет по мере того, как покупатель фактически оплачивает поставку на специально открываемый банком транзитный (факторинговый) счет.

Таким образом, банк выступает в качестве лица, авансирующего товарный кредит, предоставляемый поставщиком покупателю с последующим возвратом ему остатка суммы поставки.

В результате поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Это имеет серьезное значение для интенсификации торгового оборота, так как зачастую оборот поставщика лимитируется неспособностью покупателя оплатить большой объем закупки из-за недостатка оборотных средств и, соответственно, ограниченностью его собственных оборотных средств для предоставления или увеличения товарного кредита покупателю. При использовании факторинга поставщик способен предложить своим покупателям товарный кредит, ограниченный лишь их сбытовыми возможностями.

Факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, позволяя сосредоточиться на основной, производственной деятельности. Кроме того, он способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производственного капитала и, соответственно, увеличению доходности.

Помимо финансирования оборотных средств при факторинге банк покрывает значительную часть рисков поставщика: валютные, процентные, кредитные и ликвидные риски.

Получая от банка большую часть денежных средств сразу после поставки, предприятие ограждает себя от риска девальвации рубля за период отсрочки платежа. Компании, которые имеют валютную составляющую в продаваемом ими товаре, могут немедленно конвертировать полученный от банка авансовый платеж под оплату валютного контракта.

Кроме того, поставщик освобождается от необходимости применять такие не популярные среди покупателей меры, как повышение цены на размер возможной девальвации рубля или выставление отпускных цен в товарно-транспортных документах и счетах-фактурах в условных единицах.

Немаловажна возможность покрытия процентных рисков, которые возникают у предприятий, привлекающих оборотные средства. В случае резкого изменения рыночной стоимости заемных ресурсов рост кредитных ставок приводит к дополнительному «давлению» на цену товара поставщика и тем самым снижает его конкурентоспособность.

При факторинге банк, как правило, гарантирует предприятию неизменность стоимости обслуживания в течение довольно длительного периода времени, что является дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика.

Передавая банку право денежного требования по поставке, предприятие также снимает с себя значительную часть ликвидных и кредитных рисков, связанных с нарушением сроков оплаты или неоплатой поставок с отсрочками платежей.

Имеющийся у банка опыт позволяет ему более квалифицированно произвести оценку кредитоспособности клиентов с целью минимизации кредитного риска предприятия, а получение от банка денежных средств практически в момент поставки снимает с компании-поставщика риск кассовых разрывов и недостатка средств для покрытия неотложных текущих затрат.

Кроме того, при больших оборотах и значительном удельном весе отложенных платежей предприятию необходимы дополнительные усилия и затраты в процессе администрирования. Факторинговое обслуживание освобождает продавца от этих проблем. Учет состояния и движения дебиторской задолженности поставщика осуществляет банк.

При этом он регулярно предоставляет поставщику отчеты по ряду позиций состояния дебиторской задолженности, среди которых:

- отчет о переводе средств продавцу;
- отчет о состоянии просроченной задолженности;
- отчет о поставках, зарегистрированных за период;

- отчет о статистике платежей дебиторов;
- отчет о поступлении средств от дебиторов;
- отчет об использовании закупочных лимитов (в случае выплаты досрочных платежей);
- отчет о перечислении сумм финансирования (в случае выплаты досрочных платежей).

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Вместе с тем не всякое предприятие, относящееся к категории малого или среднего, может воспользоваться услугами факторинговой компании. Так, факторинговому обслуживанию не подлежат:

- предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
- предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
- предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятия. Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях факторинговой компании достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств.

Нужно отметить и основные отраслевые аспекты факторинга в России. Все контракты по поставкам можно разделить на три группы (контракт в данном случае — любое соглашение сторон о поставке, сделанное, например, путем заказа по телефону).

Первую группу составляют разовые краткосрочные контракты (например, при поставке оборудования); вторую — постоянно действующие длительные контракты (как это бывает при поставках топлива); и, наконец, третью группу — регулярно повторяющиеся краткосрочные контракты.

Основное преимущество регулярно повторяющихся краткосрочных контрактов перед 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 товаров, что обеспечивает предсказуемость результатов обслуживания на средне- и долгосрочную перспективу.

Отношение просроченной задолженности отрасли перед кредиторами к месячной отгрузке продукции весьма точно характеризует 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% [1].

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 отрасли — для них отношение сальдо просроченных обязательств к месячной отгрузке продукции составляет соответственно 11% и 33%.

Таким образом, факторинговое обслуживание получает все большее распространение на разных товарных рынках. Развитие электронных бизнес-технологий с привлечением широчайших возможностей Интернета позволяет решить практически все проблемы документооборота, снижая затраты труда и обеспечивая высокую надежность.

Все это, а также настоятельные потребности развития малых и средних предприятий, испытывающих по разным причинам сложности с получением средств на пополнение оборотного капитала, указывают на необходимость более широкого распространения мирового и российского опыта проведения факторинговых операций.

Можно выделить главные экономические достоинства факторинга как особой формы кредитования:

- увеличение ликвидности, рентабельности и прибыли;
- превращение дебиторской задолженности в наличные деньги;
- возможность получать скидку при немедленной оплате всех счетов поставщиков;
- независимость и свобода от соблюдения сроков платежей со стороны дебиторов;

- возможность расширения объемов оборота;
- повышение доходности;
- экономия собственного капитала;
- улучшение финансового планирования;
- уменьшение рисков неплатежей.

Наиболее существенной проблемой развития факторинга в России остается неготовность подавляющего большинства отечественных кредитных институтов к развитию факторингового обслуживания.

Основная проблема здесь чисто методологическая: факторинг в России относится 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 — 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.

Литература

1. Экономический вестник УГНТУ. 2001. С. 12.