

Анализ проблем развития и функциональных возможностей факторинга как нового финансового инструмента

Колобанов Дмитрий Евгеньевич
аспирант

Ярославский государственный университет им. П.Г. Демидова,
экономический факультет, Ярославль, Россия
E-mail: d-dimas@mail.ru

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 и т.п. - 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.

Бурный рост потребительского спроса в России, с одной стороны, привел к активному развитию торговли, а с другой – резко повысил потребность в оборотном капитале у производителей товаров: поставки в торговую сеть, как правило, производятся с отсрочкой платежа и увеличение объемов отгрузки приводит к дефициту оборотных средств. В какой-то мере эту проблему можно решать с помощью кредитов, но такое решение подходит не всем. Во-первых, по кредитам устанавливаются лимиты на одного заемщика, во-вторых, под кредит нужен залог. У крупных предприятий проблем с этим не возникает, у небольших же компаний, а сегодня именно они поставляют значительный объем товаров в торговую сеть, привлечение кредитов становится серьезной проблемой. В итоге растет спрос на такой источник пополнения оборотных средств, где не потребуются залог, кредитная история и прочее, что необходимо для получения кредита. Таким источником является факторинг.

В общем виде факторинг – это система финансирования, основным элементом которой является уступка поставщиком факторинговому отделу коммерческого банка (или специальной факторинговой компании) неоплаченных платежных требований за товары, работы, услуги. При этом переуступается также и право получения платежа по ним. Факторинговый отдел обычно в течение 2-3 дней оплачивает поставщику 70-90 % от суммы требования, а остальные 10-30 % за минусом комиссионных оплачиваются позднее.

Для России факторинг является достаточно новой формой кредитования. Поэтому в действующем российском законодательстве нет даже понятия факторинга. Факторинговые отношения в общем виде регулируются статьями 824-833 гл. 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования». Отличительной особенностью этого вида сделок является то, что в основе она имеет кредитный характер в отличие от простой уступки права, или цессии. В связи с отличительными особенностями факторинговой сделки ГК РФ (ст. 825) определено обязательное лицензирование этого вида финансовой деятельности. Однако до настоящего времени закон не установил данный лицензирующий орган.

Вместе с тем Закон о банках и банковской деятельности (ст. 5) предусматривает, что кредитная организация, помимо банковских операций, имеет право осуществлять и иные сделки, в круг которых входит и «приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме». Поэтому на сегодня, не имея специальной лицензии на факторинговые операции, банки могут осуществлять их на основании любого вида банковской лицензии. На практике они стали единственным финансовым институтом, способным реально проводить финансирование под уступку денежного требования, а также теми финансовыми агентами предприятий, которые способны решать проблемы хозяйствующих субъектов-производителей ввиду временного недостатка у них финансовых ресурсов.

Сегодня в России факторинг обходится клиенту примерно в 20-25% годовых. Дороговато, конечно, но дело тут не в факторинге как таковом. Это объясняется тем, что

в России еще и банковский сектор не развит на должном уровне, и клиенты в стране все-таки еще не такие мощные, как в Европе. Комиссии за некоторые банковские услуги у нас выше, чем на Западе. Но, прежде всего, факторинг оказывается дорогим за счет высокой ставки кредита. Это традиционная особенность российского рынка, но это проблема не факторинга, а банковской системы и экономики в целом.

Оценка эффективности использования факторинга в деятельности компаний показывает все преимущества этого финансового инструмента. Достаточно проанализировать рост объема продаж товаров при условии практически неограниченного финансирования и организационного обеспечения. Безусловно, комиссия банка за факторинг сокращает размер выручки с каждой конкретной поставки, но рост количества отгрузок значительно увеличивает итоговый объем выручки, а соответственно положительным образом влияет на абсолютные и относительные показатели деятельности компании.

Несмотря на многие преимущества, факторинг пока что не получил в России должного развития, особенно в сфере малого предпринимательства. Это связано не только с неразвитостью рыночных отношений, но и с незнанием нетрадиционного источника внешнего финансирования. В ходе проведенного нами исследования были проведены анкетные опросы среди руководителей малых и средних предприятий Ярославской области (результаты показаны в таблице). Данная тенденция, с нашей точки зрения, характерна и для России в целом.

Причины, сдерживающие развитие факторинга на малых и средних предприятиях Ярославской области

Вопросы	Ответы	В % к числу опрошенных		
		Промышленность	Транспорт	Торговля
1 вопрос: Знаете ли вы о таком нетрадиционном источнике внешнего финансирования как факторинг?	Да	41,8	53,0	26,8
	Нет	58,2	47,0	73,2
2 вопрос: Знаете ли Вы механизм факторинговой сделки?	Да	10,7	21,6	18,2
	Нет	89,3	78,4	81,8
3 вопрос: Знаете ли Вы о преимуществах факторинга (отмечать не более 2 преимуществ)? - превращение будущего долга в наличные деньги в нужный момент; - предприятие освобождается от риска возможных неплатежей; - сокращаются издержки на ведение дебиторской задолженности; - факторинговые фирмы предоставляют необходимую информацию о положении клиента.		37,5	22,6	45,4
		32,2	49,1	31,8
		17,9	23,8	22,7
		12,5	4,5	13,6
4 вопрос: Хотели бы Вы воспользоваться факторингом в будущем?	Да	38,8	55,8	39,3
	Нет	31,3	32,4	21,8
	Не знаю	29,9	11,8	48,9

Из приведенных материалов видно, что на промышленных предприятиях не знали ничего о факторинге 58,2% опрошенных, в торговле - 73,2% респондентов. Из числа слышавших о факторинге почти 40% в промышленности и 40% опрошенных в торговле хотели бы воспользоваться факторингом и его преимуществами, что свидетельствует о значительных потенциальных возможностях развития факторинга в сфере услуг.

Все это показывает перспективы использования такого финансового инструмента как факторинг в России в целом и в Ярославской области в частности.