

ОСНОВЫ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ

BASIS FACTORING

N. Stepanova

Graduate student Nacho VPO Modern University for the Humanities

stepanova@mail.ru

Степанова Наталья Львовна
Аспирант НАЧОУ ВПО
Современная гуманитарная академия

Материалы международной научно-практической конференции "Экономика и управление в XXI веке: теория, методология, практика", г. Москва, 30 ноября 2012 года.

Факторинг не новая услуга на российском рынке, в настоящее время рынок услуг факторинга продолжает развиваться, что вызвано, с одной стороны, увеличением количества клиентов, осознавших выгоды использования факторинга и его преимущества перед другими финансовыми инструментами, с другой стороны, расширением регионального присутствия операторов рынка и ростом бизнеса тех компаний, которые уже используют факторинг.

Факторинг появился из желания покупателей получить товар немедленно, а платить за него спустя какое-то время, а также из стремления поставщиков продавать большее количество товаров, расширять свой бизнес, путем завоевания конкурентных позиций.

Факторинговые операции призваны помогать поставщикам и покупателям вести бизнес, налаживать взаимовыгодные отношения. Ведь одним факторинг приносит ликвидацию кассовых разрывов, повышение оборачиваемости активов, возможность получения дополнительной прибыли за счет увеличения оборотных средств, возможность предложить более гибкие сроки оплаты товара, улучшение структуры баланса, и как следствие – конкурентное преимущество, что так необходимо в рыночной борьбе за покупателя. Другим – возможность увеличить объем закупок и срок отсрочки оплаты, привлечь новых клиентов.

Эффективность факторингового бизнеса в значительной степени зависит от самой организации осуществления факторинговых операций и уровня риска. Сложность оценки рисков, являющихся неотъемлемой частью обслуживания, требуют углубленного изучения механизмов функционирования факторинга.

Факторинг – это одна из древнейших форм финансирования торгового оборота. Термин "факторинг" (factoring) произошел от иностранного слова "factor", содержание которого различается в зарубежных странах. Так, "в нефинансовом контексте слово "фактор" веками использовалось в Шотландии для описания профессии управляющего имуществом". В Великобритании, США и неко-

торых других странах фактором по сей день, именуют лицо, занимающееся посреднической деятельностью, им часто обозначают фигуру оптового торгового агента. Прежде всего, под факторами понимают специальный тип профессиональных агентов, которые действуют в пользу скрытого принципала. В иных странах, а также в самой Великобритании и США фактором именуют сторону договора факторинга. На русский язык, данный термин зачастую переводят как "посредник", однако, учитывая множество значений, которое вкладывается в иностранное "factor", правильней было бы его переводить как "фактор" [1, с. 20].

В Великой Британии исторический этап зарождения факторинга отмечается в 17 веке созданием "Дома факторов", который более походил на торгового представителя, лоббирующего интересы определенных компаний. При этом "Дом факторов" владел информацией о местных традициях, торговых обычаях и законах, ликвидности предприятия, а так же контролировал процесс реализации товара, а собственно, и погашение задолженности.

В Англии "факторинг" определяется как соглашение с дядимися обязательствами, заключаемое между факторинговой компанией и продавцом товаров, в соответствии с которым фактор покупает дебиторскую задолженность клиента на условиях регресса или без такового, а также ведёт бухгалтерскую отчётность по уступленным ему долгам, и осуществляет контроль за предоставленными покупателям коммерческими кредитами, получает денежные суммы по долгам. Возможность регресса – отличительная черта факторинговых договоров в Англии.

В США факторингом считается операция, именуемая "классическим факторингом". Он представляет собой продажу дебиторской задолженности специализированному финансовому институту, факторинговой компании, обычно без права обратного требования, один из методов финансирования [2, с. 328].

В конце 50-х годов XX в. факторинг пришел в евро-

пейскую банковскую сферу и стал играть не последнюю роль в финансовом обороте сначала банков Англии, а затем и других стран. Таким образом, сначала в основе факторинга лежали коммерческо-финансовые операции торговых агентов, занимавшихся сбытом товаров производителей. А со временем произошло преобразование в механизм непосредственного финансирования и оказания комплекса сопутствующих услуг.

В начале 60-х гг. прошлого века началась экспансия американских товаропроизводителей в Западную Европу, что привело к активизации деятельности европейских факторинговых компаний. Уже к середине 60-х гг. были созданы две крупнейшие факторинговые ассоциации: IFG и FCI. Объем факторинговых операций неуклонно возрастал, увеличивалось количество факторинговых компаний, работающих как на внутреннем, так и на международном рынках.

Таким образом, можно выделить три этапа в истории становления и развития факторинговых отношений:

- ◆ на первом из них факторы занимались реализацией товара собственника, перечисляя выручку по мере поступления платежей от покупателей;
- ◆ на втором – они, оставив эту деятельность, стали предоставлять исключительно услуги по инкассации платежей по поставленным товарам, страхованию риска их неоплаты покупателями и по ведению счетов по обслуживаемым долгам (управлению кредитом);
- ◆ на третьем – вышеуказанные услуги дополнились услугой по финансированию поставщика, реализующего товар с отсрочкой оплаты, в момент продажи в счет причитающихся с покупателей платежей.

Необходимость унификации регулирования факторинговой деятельности в связи с частично международным характером ее использования привела к созыву в Оттаве в 1988 г. дипломатической конференции по принятию проектов конвенций о международном факторинге и международном финансовом лизинге, которые были подготовлены Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Одним из итоговых документов данной конференции явилась Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, подписанная 28 мая 1988 г. Данная Конвенция сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку национальное законодательство многих государств не содержало практически никаких норм, регулирующих факторинг. Она послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, после ее принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права.

Другая международная Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле, разработанная ЮНСИТРАЛ и принятая в 2001 году, охватывает еще более широкий круг операций, одним из элементов которых является цессия. По сути, факторинг – лишь один из возможных вариантов уступки тре-

бования. В материалах ЮНСИТРАЛ также называются форфейтинг, секьюритизация, проектное финансирование, рефинансирование. При этом важно отметить, что ни финансирование, ни извещение должника не являются необходимыми условиями для таких операций.

История развития факторинга в России насчитывает лет 20, из которых лишь 5 последних лет можно по настоящему считать годами развития рынка. Первые попытки внедрить факторинг были предприняты Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР в 1988 г. Содержание факторинговых операций в те годы было далеко от международной практики и от того продукта, который предоставляется на российском рынке сейчас. Факторинговым делам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем поставщику гарантировались платежи путем кредитования покупателя.

Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок.

В 1989 г. появилось письмо Госбанка СССР № 252 "О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги". В 1992 г. Федеральным законом "О банках и банковской деятельности" факторинг был включен в состав банковских операций и сделок. На практике применение "факторинга", предусмотренного письмом Госбанка СССР N 252, как и платежного кредита, оказалось неэффективным: и в том и в другом случае у банка образовывалась в большом объеме дебиторская задолженность, причем при "факторинге" ее преимущественно составляли сомнительные долги. Неслучайно впоследствии, в 1992 г., письмо Госбанка СССР N 252 было признано утратившим силу.

Позднее факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки. Следует отметить, что поначалу они столкнулись с полным отсутствием цивилизованных факторинговых технологий и не соблюдением платежной дисциплины дебиторов, что приводило к немалым потерям. Но уже в 1994 г., набравшись опыта и намереваясь выйти на рынок международного факторинга, первым российским банком, принятым в FCI, стал "Тверьуниверсалбанк", позже был принят "Мосбизнесбанк". На протяжении ряда лет факторингом в России занимались и АКБ "Менатеп", и "Международный московский банк", и многие другие. Безусловным лидером рынка тогда был "Международный московский банк" с объемом факторинговых сделок 70 млн. долл. США в год.

Современный российский рынок факторинга развивается циклично, в зависимости от спроса на услуги и сложившегося финансового климата в данный период [3, с. 35].

Факторинг – комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и ра-

боту с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар сразу после его поставки. Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий любой компании, поставляющей продукцию или оказывающей услуги на условиях отсрочки платежа, обеспечить рост продаж, ликвидировать кассовые разрывы и увеличить оборотный капитал.

Добавление факторинговых компаний к числу финансовых агентов, заключающих операции с денежными средствами, проверяемых в сфере борьбы с коррупцией, является своеобразным компенсирующим механизмом контроля, за деятельностью небанковских факторов. Кроме того, деятельность факторинговых компаний регулируется как со стороны налогового, так и административного законодательства. Также необходимо отметить тот факт, что согласно международной практике факторинг хорошо развит в тех странах, где данная деятельность не лицензируется.

Факторинг является экономической категорией – данным термином могут обозначаться отдельные операции, но не сделки, что подтверждает анализ международного законодательства. Таким образом, следует различать факторинговый контракт как правовую категорию и собственно факторинг как экономическое понятие.

Факторинг – это разновидность торгово-комиссионной операции, объединяющейся с кредитованием оборотного капитала клиента. В основе факторинга лежит покупка факторинговой компанией счетов-фактур клиента на определенных условиях. [6, с.838].

Современный факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту фактором в обмен на уступку дебиторской задолженности, включающий финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление соответствующих отчетов клиенту, а также контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами.

Экономическая сторона факторинга проявляется в том, что он позволяет повысить ликвидность активов компании, а также оборачиваемость капитала и тем самым рентабельность деятельности предпринимателей. Наибольшую актуальность, это имеет для небольших и средних компаний. Внедрение факторинга во многих вариантах позволяет предприятиям понизить расходы на содержание особых денежных служб, повысив эффективность финансового обслуживания за счет передач и этих функций специализированным компаниям, где такая деятельность, как правило, более эффективна в силу высокой степени рационализации. [7, с.43].

Основная задача факторинга – обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком – фактором в удобном для поставщика режиме [8, с.34].

С развитием рынка факторинга появляются новые виды факторинга. Развитие новых видов факторинговых услуг обусловлено растущими потребностями клиентов.

На основании исследований теоретического, исторического и правового материала можно сделать вывод о том, что: факторинг является одной из древнейших форм финансирования торгового оборота; одним из видов услуг в области организации расчетов, а также разновидностью торгово-комиссионной операцией, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиентов банка. За время своего исторического существования факторинг прошел этапы совершенствования, по этому, в настоящее время он имеет современную форму, широкую классификацию, массив нормативной базы и пользуется популярностью на мировом рынке.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гасников К.Д. "Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг) по праву России и Англии" – М.: "Юристъ", 2009, с.20–21.
2. Дж.К.Ван Хорн "Основы управления финансами" – М.: "Финансы и Статистика", 2008, с.328.
3. Минеев А. "Факторинг для клиента или клиент для факторинга?" // "Финансовый бизнес" 2010 г., с.35
4. Конвенция УНИДРУА "О международном факторинге" (UNIDROIT Convention on International Factoring), Оттава, 28 мая 1988 г/ "Вестник Банка России" – №36 с.760.
5. Федеральный закон № 115 – ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма", с изменениями от 28.11.2007/"Вестник Банка России" – №48 с.160
6. Брейли Р., Майерс С. "Принципы корпоративных финансов" – М.: "Олимп-Бизнес", 2009, с.838–839.
7. Лаврушин О.И. "Банковские операции" – М.: "Кнорус", 2009 г., с.43–47
8. Новоселова Л.А., "Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг" – М.: "Статус", 2008 г., с.34–36