



Факторинг для малого бизнеса: скрытые возможности роста

Михаил Леднев,
директор по маркетингу «ФАКТОРИНГ ПРО»,
преподаватель Московской финансово-промышленной академии (МФПА)

Слово «факторинг» знакомо большинству российских бизнесменов. Однако лишь немногие правильно представляют практические возможности этого финансового инструмента для развития своего бизнеса. Опрос, проведенный несколько лет назад одной из факторинговых компаний, показал, что 47% российских предпринимателей никогда не слышали о факторинговых услугах, но в то же время 75% из них заинтересованы в источниках для пополнения оборотных средств своей компании, а 66% хотели бы узнать о факторинге больше. Автор данной статьи ставит целью осветить основные преимущества факторинга для малого бизнеса и практические моменты его применения в современных российских реалиях.



Этот загадочный факторинг

Сначала разберемся с сутью факторинговой услуги. Итак, факторинг — это комплексная услуга, в основе которой лежит поставка товаров с отсрочкой платежа (товарный кредит). В рамках факторинга фактор оказывает клиенту несколько из следующих услуг:

- покупка дебиторской задолженности (финансирование) поставщика в форме предварительной оплаты;
- ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета продаж;
- оценка покупателей;
- управление и мониторинг дебиторской задолженности поставщика;
- сбор просроченной задолженности;
- защита поставщика от риска неплатежа его покупателей (кредитного риска).

В качестве фактора могут выступать банки или факторинговые компании. Типовая схема факторинговой сделки приведена на рисунке 1.

В стандартной факторинговой сделке обычно участвуют три стороны: поставщик (клиент), покупатель (дебитор) и фактор. Факторинговая сделка состоит из нескольких основных этапов и проходит следующим образом:

1. Поставка товара (оказание услуги/совершение работ) поставщиком покупателю на условиях отсрочки платежа.
2. Уступка права требования долга по поставке поставщиком фактору (банку или факторинговой компании).
3. Выплата досрочного платежа (обычно до 90% от суммы поставленного товара) фактором поставщику сразу после поставки.
4. Оплата покупателем за поставленный товар в пользу фактора.
5. Выплата остатка средств (от 10%, после оплаты покупателем) за вычетом комиссии фактора.

На практике это выглядит следующим образом: клиент поставил товар покупателю на сумму 1000 рублей, после чего он прино-

сит фактору документы, подтверждающие поставку (счет-фактура, товарная накладная и т.п.), и фактор выплачивает финансирование в размере 900 рублей (процент финансирования может меняться). По истечении срока отсрочки, допустим, через 30 дней, покупатель оплачивает поставку на счет фактора в сумме 1000 рублей. Фактор вычитает сумму выплаченного финансирования (900 рублей), свои комиссии (к примеру, 5 рублей) и оставшуюся сумму (в нашем примере это 5 рублей) переводит на счет клиента.

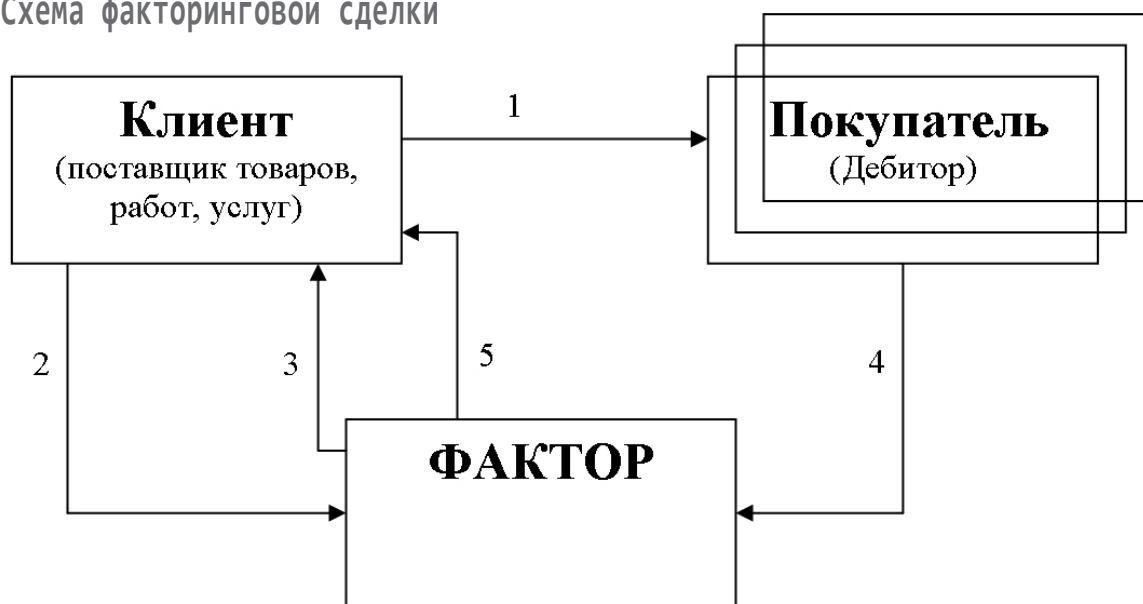
Очевидное условие применения факторинга — наличие между поставщиком и покупателем торговых отношений, предусматривающих отсрочку платежа. Отметим, что такая форма расчета применяется в большинстве отраслей и рынков, где имеет место сколько-нибудь существенная конкуренция между поставщиками. Ведь отсрочка платежа, ее срок и условия товарного кредита определяют ценовое конкурентное преимущество поставщика в сравнении с конкурентами. Кроме того, большинство торговых сетей и федерального и регионального масштаба работают со своими поставщиками только на условиях отсрочки. Вступление в 2010 году в силу закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» законодательно закрепило сроки отсрочек для различных категорий товаров.

По данным исследования «Эксперт РА», «реальный» срок отсрочки платежа в российской экономике увеличился с 53 дней по итогам 2008 года до 67 дней по итогам 2009 года. Таким образом, товарный кредит используется в России повсеместно, и, следовательно, большое число предприятий потенциально являются потребителями факторинговых услуг.

Факторинг в России

Российский рынок факторинга до кризиса демонстрировал впечатляющие темпы роста, пережил небольшой спад в кризис, но уже со второй половины 2009 года он начинает восстанавливаться в объемах и

Схема факторинговой сделки



показывать положительную динамику (см. рис. 2.).

В России наиболее распространены 2 вида факторинга: факторинг с регрессом и факторинг без регресса. В случае «факторинга с регрессом» фактор, не получив оплаты от покупателей, имеет право по истечении определенного срока (т.н. «льготного периода») потребовать оплаты долга в полном размере с клиента (поставщика, которому финансирование предоставлено фактором).

Если же факторинг без права регресса, то фактор принимает на себя все риски по возможному неплатежу покупателя и уже не может предъявить претензии клиенту. Такой вид факторинга, естественно, стоит дороже.

С юридической точки зрения факторинг регулируется главой 43 ГК РФ, поскольку специального закона о факторинге в России до сих пор нет. Отметим один важный момент: согласно ГК РФ, покупатель должен быть уведомлен об уступке дебиторской задолженности в пользу фактора.

Наиболее популярными для факторинга отраслями по итогам 2009 года остаются оптовая торговля (в первую очередь продуктами питания и товарами народного потребления) и обрабатывающие производства.

Доля клиентов, представляющих малый бизнес, в целом по рынку составила в 2009 году около 38%, но их доля в будущем, безусловно, увеличится. Этому должно по-

способствовать появление на рынке игроков, специализирующихся на работе с малым бизнесом. В частности, в последнее время намечается тенденция к появлению региональных факторинговых компаний, нацеленных на работу с малым и средним бизнесом в своих регионах.

Стоит отметить, что в России факторинговые услуги предоставляют 2 вида организаций: банки и факторинговые компании. Часть факторинговых компаний при этом являются «дочками» банков. Основные сравнительные характеристики банков и факторинговых компаний приведены в таблице 1.

Главное конкурентное преимущество факторинговых компаний — более гибкий и индивидуальный подход к клиенту и высокая скорость принятия решений. Поэтому для представителей малого бизнеса оптимальным было бы взаимодействие именно с факторинговыми компаниями.

Преимущества факторинга для клиентов

Основными возможными источниками финансирования оборотного капитала для компаний малого бизнеса в России выступают средства учредителей, банковский кредит, овердрафт или потребительский кредит, часто оформляемый на себя собственником бизнеса. Сравнение банковского кредита, овердрафта и факторинга приведено в таблице 2. Потребительский кредит обходится намного дороже и часто требует залога личного имущества соб-

ственников, поэтому его даже принимать в расчет не будем.

Рассмотрим основные преимущества факторинга с точки зрения малого бизнеса. Во-первых, факторинг — это беззалоговое финансирование, в его основе такой актив компании, как дебиторская задолженность. Тот же банковский кредит малому предприятию без наличия залога (а для этого надо иметь недвижимость, оборудование, другие активы) получить практически нереально. Для получения кредитного лимита в рамках овердрафта необходимо в течение определенного периода поддерживать остаток денежных средств и проводить операции по счету. Для получения факторинговых услуг в первую очередь нужно иметь надежных покупателей и ликвидную дебиторскую задолженность. Ведь подход к оценке рисков в факторинге отличен от банковского: прежде всего, анализируется не клиент (заемщик), а его дебиторская задолженность и портфель его покупателей. Наличие нескольких покупателей позволяет фактору диверсифицировать риск: в случае неплатежа одного из покупателей можно покрыть потери за счет платежей остальных.

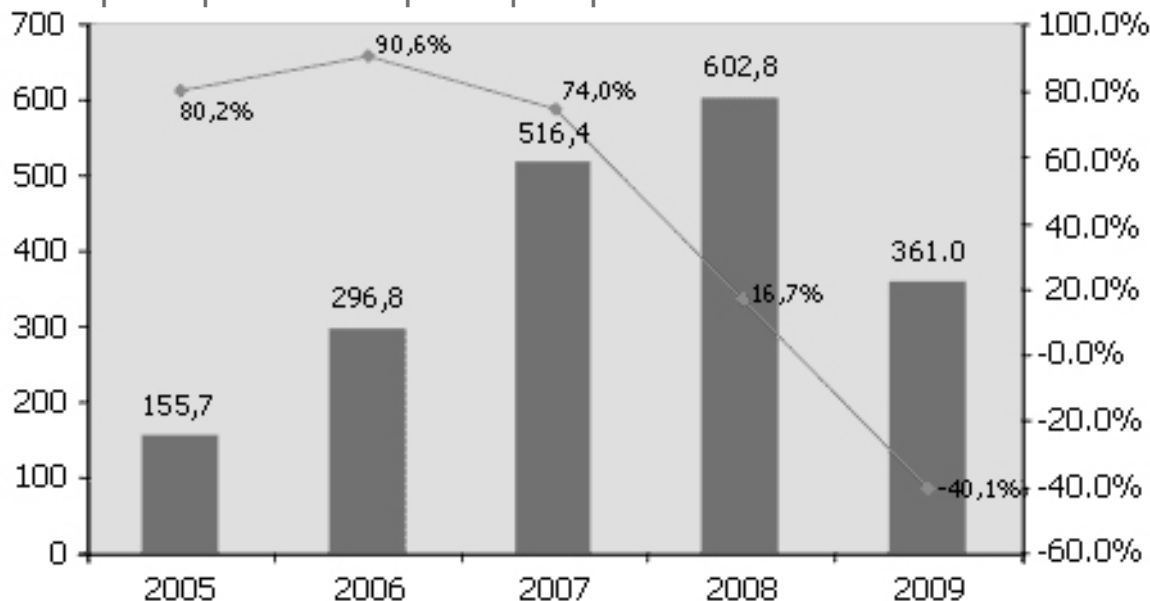
Для небольшой компании важно и то, что факторинг сочетает в себе комплекс услуг: помимо финансирования это и управление задолженностью. Экономически часто эффективнее передать

функции по управлению и взысканию задолженности на аутсорсинг фактору, чем нанимать для этих целей сотрудника в компанию. Тем более что у фактора есть необходимый опыт и технологии для решения таких задач. Кроме того, практически все факторы с помощью специального программного обеспечения формируют для клиента отчеты о состоянии его дебиторской задолженности, которые позволяют руководителям компании при желании самостоятельно проводить анализ своей «дебиторки» и платежной дисциплины клиентов.

В условиях тенденции к большому числу неплатежей и просрочек в российской экономике, очень важна и предлагаемая фактором оценка покупателей. Информационная база для оценки как потенциальных, так и действующих клиентов у фактора гораздо выше, чем у самого клиента. Естественно, что фактор не будет принимать на финансирование тех покупателей, которые вызывают подозрения, тем самым он даст клиенту «сигнал тревоги», стоит ли продолжать работать с данными покупателями.

Отметим и еще один момент: факторинг — очень гибкий финансовый инструмент, который позволяет оперативно реагировать как на рост бизнеса, так и на замедление его темпов. Обычно размер финансирования по факторингу ограничен лишь ростом размера продаж клиента.

Темпы роста российского рынка факторинга



■ Объемы уступленных требований, млрд. руб — темп прироста в год к году, %

Источник: «Эксперт РА»

Сравнение факторинговых компаний и банков

	Банк	Дочерняя компания банка	Независимая компания
Источники фондирования	Капитал банка	«Материнский» банк	Фондовый рынок, средства инвесторов
Политика риск-менеджмента	Консервативная (факторинг приравнивается к кредиту)	Умеренная	Учитывает специфику факторинга
Внутренние бизнес-процессы	Подчиненные общебанковской методике	Находятся под контролем банка	Учитывает специфику факторинга
Каналы продаж	Филиальная сеть банка	Собственные представительства на базе филиальной сети банка	Прямые продажи, партнеры и агенты
Клиентская база	Клиенты банка	Клиенты банка (преимущественно крупный бизнес)	Малый и средний бизнес
Скорость принятия решений	Низкая	Средняя	Высокая
Продуктовая линейка	1-2 вида факторинга (преимущественно факторинг с регрессом)	Несколько видов факторинговых продуктов	Полный комплекс факторинговых услуг
Основное конкурентное преимущество	Стоимость услуг	Требования к клиентам/Стоимость услуг	Качество обслуживания

В общем, можно сказать, что факторинг предоставляет малым предприятиям уникальный финансовый инструмент для развития своего бизнеса, который сочетает помимо финансирования набор других немаловажных профессиональных услуг, таких, как кредитный менеджмент (управление товарным кредитом), страхование от кредитных рисков и информационное обслуживание.

«Идеальный клиент»

Не все компании факторы рады видеть среди своих клиентов. Как уже было сказано выше, риск-менеджмент накладывает свои ограничения на требования к дебиторам клиента, а также к качеству его дебиторской задолженности.

Среди отраслей факторы с недоверием относятся к строительству и торговле ювелирными изделиями. Кроме того, они скорее всего не примут к финансированию задолженность, которая связана с осуществлением проектных работ с выставлением промежуточных счетов, продажей объектов интеллектуальной собственности, долговыми требованиями, вытекающими из ценных бумаг.

Разные факторы выдвигают различные требования к клиентам, но усредненный

портрет «идеального» клиента такой:

- срок работы на рынке не менее 1 года;
- форма договорных отношений с дебиторами предусматривает отсрочку платежа;
- срок отсрочки от 20 до 180 дней;
- месячный оборот клиента не менее 3 000 000 рублей;
- количество дебиторов от 1;
- безналичная форма расчетов;
- отсутствие аффилированности поставщика и дебитора.

Для принятия решения о начале работы фактор потребует от клиента предоставить определенный пакет документов:

- финансовую информацию о клиенте (бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, налоговую декларацию (для ИП));
- учредительные документы;
- информацию о покупателях, которых хотят перевести на факторинг (обычно в форме анкеты);
- договор поставки с данными покупателями;
- информацию об истории работы с отсрочкой платежа по данным покупателям.

Сколько стоит факторинг?

При факторинге с клиента обычно взимаются 2 комиссии: комиссия за финансирование, выраженная в процентах годовых, и комиссия за факторинговые услуги, выраженная в проценте от уступленной фактору дебиторский задолженности.

Комиссия за финансирование рассчитывается обычно от даты перечисления финансирования на счет клиента вплоть до даты поступления от дебитора оплаты в полном размере. Ее величина для конкретного клиента обычно зависит от таких критериев, как надежность клиента и его дебиторов; объем задолженности, передаваемой фактору; длительность отсрочки платежа.

Комиссия за факторинговые услуги представляет собой плату за оказание клиенту ряда свойственных факторингу услуг и зависит как от количества таких услуг, так и от параметров, определяющих затраты фактора на обслуживание сделки: количество покупателей, количество выставленных клиентом счетов в адрес покупателей, географическая удаленность дебиторов.

Посчитать общую стоимость факторинга

в полном размере клиент сможет точно, лишь когда пользуется услугой какое-то время. Ведь для точных расчетов нужно знать точные сроки оплаты со стороны покупателей, т.е. период «реальной» отсрочки платежа и точный объем продаж.

Но прикинуть примерную эффективную ставку по факторингу вполне реально. Это важно и нужно для клиента на этапе выбора фактора и начала работы. Существует два способа. Во-первых, можно воспользоваться формулой, которая приводит две основные факторинговые комиссии к величине в процентах годовых:

$$\mathcal{E} = K_d + (P_f/100\%) * K_o * (365/C_o),$$

где:

\mathcal{E} – эффективная процентная ставка, в процентах годовых;

K_d – величина комиссии за финансирование, в процентах годовых;

K_o – величина комиссии за факторинговые услуги, в процентах от уступленных денежных требований;

Отличие факторинга от других кредитных продуктов

ФАКТОРИНГ	КРЕДИТ	ОВЕРДРАФТ
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента	Возвращается банку заемщиком	
Финансирование продолжается бессрочно	Нет гарантии получения нового	
Финансирование выплачивается автоматически при предоставлении накладной и счета-фактуры	Для получения заемщику необходимо оформить большое количество документов	
Финансирование сопровождается сервисом, который включает: кредитный менеджмент, защиту от рисков, консалтинг и пр.	Помимо предоставления денежных средств и РКО банк не оказывает заемщику каких-либо дополнительных услуг	
Финансирование выплачивается в день поставки товара	Выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3-6 месяцев
Возврат денежных средств Фактору происходит в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Кредит погашается в заранее обусловленный день	Все кредитные поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему
Для получения финансирования залоговое обеспечение не требуется	Как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Предусматривает поддержание определенного оборота по расчетному счету

Со – срок отсрочки платежа согласно договору между клиентом и дебитором, в днях;

Пф - процент финансирования, в процентах от величины требования.

Либо можно рассчитать абсолютные затраты на применение факторинга за определенный период. Для этого нужно сделать прогноз объемов продаж и фактических сроков оплат со стороны покупателей.

Правда, нужно иметь в виду, что у факторинга помимо собственно комиссий, в отличие от того же кредита, есть и другие важные «неценовые» параметры. Вот некоторые из них:

- процент финансирования;
- наличие и длительность «льготного периода»;
- возможность финансирования по копиям документов;
- наличие возможности пользоваться специальной факторинговой программой;
- срок финансирования;
- количество документов, которые необходимо предоставлять фактору по каждой поставке.

Поэтому нужно принимать в расчет не только размер комиссий, но и другие условия сотрудничества с фактором.

Средняя стоимость услуг факторинга для малых предприятий сейчас составляет порядка 25% годовых. Это примерная эффективная ставка. Определяется она индивидуально и зависит обычно в большей степени от компании-покупателя, чем от клиента. Так, поставщики крупных торговых сетей могут рассчитывать на более низкие ставки по причине надежности своих покупателей-сетей.

Куда пойти за факторингом?

На сегодняшний день далеко не все факторы готовы работать с малым и микро-

бизнесом, поэтому у некоторых нижняя планка объема финансирования установлена в размере 5-10 миллионов рублей. Клиенту важно учитывать, что объем лимита по факторингу обычно не равен месячному объему продаж клиента, а зависит от срока отсрочки. Так, при объеме продаж в 3 миллиона рублей в месяц и при отсрочке в 60 дней лимит финансирования должен быть в районе 6 миллионов рублей.

Какие же факторы готовы работать с малым бизнесом? Начиная с 2009 года в рамках специальной государственной программы Российский банк развития выделяет специальные кредитные линии на предоставление факторинговых услуг компаниям малого и среднего бизнеса. Такие кредитные линии уже получили факторинговые компании «Лайф» и «Эконом-факторинг» (Саратов), «Русская факторинговая компания».

Наиболее ярко сейчас позиционирует себя как фактор, работающий с малым бизнесом, факторинговая компания «Лайф». Получив транш от Российского банка развития, она готова работать с небольшими лимитами в районе 1 млн. рублей и менее для компаний из различных регионов России.

Согласно оценкам «Эксперт РА» по итогам 2009 года, наибольшее число клиентов-представителей малого бизнеса у таких факторов, как Промсвязьбанк, Национальная факторинговая компания, НОМОС-банк, Металлинвестбанк. Большинство факторов подходят к каждому клиенту достаточно гибко, и решение принимается индивидуально. Поэтому наиболее оптимальный вариант - подготовить пакет документов и обратиться к нескольким факторам. В случае получения положительного ответа от нескольких из них, надо внимательно изучить условия работы, посчитать и сравнить комиссии и неценовые условия и принимать взвешенное решение. **f+**

Литература:

1. Леднев М.В. Комиссионное вознаграждение фактора: структура и способы оценки. // Факторинг и торговое финансирование. – №1.
2. Леднев М. В. Конкуренция на российском рынке факторинга: тенденции и прогнозы. // Банковское кредитование. – №3. – 2010.
3. Российский рынок факторинга в 2009 году: в поисках точек роста, Эксперт РА, 2009.