# Введение

Факторинг – это широко распространенный в мире инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала, незаменимый для малых и средних предприятий, доступ к кредиту у которых традиционно затруднен, а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно.

Привлекательность факторинга обусловлена тем, что данный инструмент объединяет в себе сразу несколько функций:

– финансирование оборотного капитала;

– инкассация задолженности клиента;

– страхование финансовых рисков.

Сейчас объемы этого финансового рынка сопоставимы с такими рынками, как рынок лизинга и рынок рублевых корпоративных облигаций.

В России бурный поступательный рост рынка факторинговых услуг начался после кризиса 1998 года, и но итогам 2003 года оборот факторинговых операций в России оценивается в 750 млн. долларов. За прошедший год объем факторинговых операций в России удвоился.

В недалекой перспективе российский рынок факторинга (финансирования под уступку денежного требования) по объемным показателям может вплотную приблизиться к уровню европейских стран. Еще недавно экзотическая для России финансовая услуга сегодня стала повседневной операцией. По оценкам рейтингового агентства «Эксперт РА», обнародованным на недавно прошедшей конференции «Факторинг‑2006: доступное финансирование растущему бизнесу», объем бизнеса факторинговых компаний и банков составляет порядка 5,5–5,7 млрд. долл. За 2005 год рынок вырос почти в два раза и, прежде всего, за счет наращивания оборотов его лидеров: НФК, «Еврокоммерц», «Петрокоммерц», «Промсвязьбанк», «НОМОС-банк». В 2005 г. на их долю приходится 86% рынка.

Столь быстрый рост популярности факторинга объясняется весьма просто. В отличие от банковских кредитов этот инструмент – фактически беззалоговый в традиционном понимании, он доступен широкому кругу малых и средних компаний. Их ненасыщенный спрос на привлечение финансирования в течение нескольких лет позволяет ожидать бурного роста факторинга. Если ближайшие 2–3 года достигнутые темпы расширения рынка сохранятся, то к концу 2008 года его оборот составит не менее 40 млрд. долл., а это уже сопоставимо с показателями европейских стран.

На сегодняшний день факторинг весьма успешно используется в работе поставщиков продуктов питания, бытовой химии, текстильной, парфюмерно-косметической, алкогольной продукции, продукции нефтехимии, товаров народного потребления, медикаментов и др. Все эти отрасли объединяет высокая ликвидность продаваемых товаров, поскольку спрос на них остается стабильно высоким.

Объем факторинговых операций в Новосибирске ежегодно увеличивается в два-три раза. Аналогичный рост пока демонстрирует только рынок потребительского кредитования.

В Новосибирске факторинг – услуга еще достаточно новая, но ее популярность быстро растет. В Новосибирске факторинг наиболее востребован в среде крупных и средних предприятий, имеющих четкую стратегию развития и проводящих политику расширения рынков сбыта своей продукции. Отчасти это объясняется и относительной дороговизной факторинга по сравнению с кредитом. Если кредит в банке компания может взять под 14–18% годовых, то стоимость факторинга в отдельных случаях может достигать 25%. Поэтому для того, чтобы использовать факторинг, компания должна иметь определенный запас прочности и конкурентоспособные цены. Далеко не все малые предприятия имеют достаточную для этого рентабельность бизнеса.

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.

Таким образом, вопросы развития факторинговых услуг достаточно актуальны в нашей стране.

Целью данной работы является изучение развития факторинга в коммерческих организациях.

В соответствии с поставленной целью решается ряд задач:

1. Изучение теоретических и правовых аспектов применения факторинга в коммерческих организациях.

2. Изучение организационно-методических аспектов применения факторинга в коммерческих организациях.

3. Проведение анализа эффективности применения факторинга.

В работе акцентируется внимание на роли факторинга для успешного развития организации в современных российских условиях.

Методической основой работы послужили научно-методические публикации в области факторинга, законодательные, нормативные и методические материалы. В процессе исследования применялись общие методы исследования: наблюдение, формализация, абстрагирование, сравнение и др.

# 1. Теоретические и правовые аспекты применение факторинга в коммерческой организации

## 

## 1.1 Виды факторинга и их правовая обоснованность в Российском законодательстве

Факторинг – это достаточно новый вид услуг в области финансирования, которым занимаются специальные факторинговые компании, тесно связанные с банками или являющиеся их дочерними филиалами, либо сами банки.

Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании (фактор-фирме) неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним. В условиях свободного рынка важное значение имеют вопросы перемены лиц в обязательстве, уступка требований.

Иногда утверждают, что факторинг существует уже 6 тыс. лет. Во всяком случае, корни факторинга как разновидности комиссионно-посреднической услуги, одной из исторических форм кредитования, просматриваются еще в Древнем Риме.

Мнения об истории возникновения факторинга разделились. Некоторые авторы считают, что он возник в США лишь в 30-х годах ХХ в. или даже в конце ХХ века.

По мнению Г.Н. Белоглазовой и Г.В. Толоконцевой, операции факторинга впервые зафиксированы в XVII в. в Англии, где был создан Дом факторов (House of Factors), который занимался коммерческими операциями по поставке продовольствия из британских колоний. Современную форму факторинга они обнаруживают в США в XIX веке. Тогда английские производители тканей и одежды, стремящиеся обслуживать клиентов в отдаленных регионах страны, стали обращаться к местным коммерсантам с предложением своих товаров. Последние брали на себя обязательство складировать товары и затем распределять их среди розничных торговцев, а оплачивать английским поставщикам основную массу этих товаров немедленно, выступая при этом в качестве факторов (посредников). В 60‑х гг. операции факторинга стали быстро распространяться в странах Западной Европы.

С.А. Орехов определяет факторинг как явление, которое возникло путем изменения английского института торгового посредничества эпохи средневековья и приобрело специфические черты на американской земле.

Американские факторинговые компании начинали вести деятельность, присущую банкам. Первыми в середине ХХ века факторинговые операции стали практиковать Bank of America и Trust Company of Georgia.

В середине ХХ века факторинг пришел в Европу и стал играть заметную роль в финансовом обороте сначала банков Англии, а затем и других стран. Количество таких банков поначалу было невелико, но после законодательного признания в 1963 г. факторинговых операций количество банков, практикующих такого рода операции, быстро возросло.

В 80-е годы, в период экономического подъема в западных странах, факторинг получает небывалое распространение. Факторинговые операции становятся популярными в Австралии, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии. К началу 90-х годов количество факторинговых компаний увеличилось в 3,6 раза, но что примечательно: в их совокупном обороте в 2 раза уменьшилась доля США и в 1,5 раза возросла доля Западной Европы.

Таким образом, факторинг стал логическим следствием развития товарного рынка.

На сегодняшний день факторинг активно развивается и на международном уровне. В России международный факторинг стал зарождаться в 1994 году. Лидером рынка тогда был Международный Московский банк с объемом факторинговых сделок 70 млн. дол. США в год. Кризис 1998 года стимулировал всплеск факторинга. В этот период года появилось много долгов, которые переуступались устоявшим банкам с большим дисконтом.

На международных рынках факторинг также развивался высокими темпами. Объем переуступленной дебиторской задолженности с 1998 г. увеличился в 1,6 раза и к 2003 году достиг 760 млрд. евро. Сейчас на рынке работают около тысячи компаний, расположенных в Северной и Южной Америках, Европе, Азии, Австралии и Африке. Крупнейшим рынком остается Европа, на которую приходится 71% факторингового оборота, за ней следует Америка (14%) и Азия (14%).

Показатель «отношение факторингового оборота к ВВП» позволяет оценить относительную важность факторинга для финансовых систем стран мира. И здесь первые строчки занимают Италия (11,9%), Кипр (20,7%), Великобритания (10,5%), Португалия (9,8%). В США, Германии и Австрии значение данного показателя значительно ниже – соответственно, 0,9%, 1,6% и 1,2%. В России в 2003 году доля факторингового оборота в ВВП не превышала 0,1%.

Страны Восточной Европы в 1998–2003 годах показали высокие темпы роста факторинга (434%).

В России же рынок факторинга динамично начал развиваться только с 2002 года.

Таким образом, финансирование под уступку денежного требования, именуемое также факторингом, является новым институтом российского гражданского права. Целесообразность и эффективность применения данного договора в условиях рыночных отношений определяется возможностью повышения рентабельности коммерческих операций. Банки, иные кредитные организации и специализированные организации, выкупающие денежные требования (финансовые агенты), расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. Предприятия, продающие денежные требования (клиенты), ставят задачу ускорения оборота своих средств путем получения досрочной оплаты за поставленные товары (оказанные услуги). Широкое применение данного договора во внешнеторговой практике привело к разработке Конвенции о международном факторинге, участником которой Российская Федерация в настоящее время не является. Отдельные факторинговые операции были известны отечественным коммерческим банкам еще до перестройки. Эти операции регулировались до введения в действие второй части ГК письмом Госбанка СССР от 12 декабря 1989 г. №252 «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги». На сегодняшний день главным законодательным документом, регулирующим операции факторинга, является глава 43 Гражданского кодекса РФ (ГК РФ).

Федеральным законом от 02.12.90 г. №395–1 «О банках и банковской деятельности» факторинг был включен в состав банковских операций и сделок, и многие российские банки стали создавать в своей структуре специализированные факторинговые подразделения.

Юридическую сущность данных обязательств составляет уступка денежного требования, давно известная в обязательственном праве в качестве цессии (ст. 382 – 390 ТК РФ). Однако отношения факторинга имеют гораздо более сложный характер, чем обычная цессия, сочетаясь с отношениями займа или кредита, а также с возможностью предоставления других финансовых услуг.

Речь идет о предпринимательских отношениях, участник которых, приобретая денежное требование к другому лицу (например, в силу отгрузки ему товара или оказания возмездной услуги), не дожидаясь его исполнения, уступает данное требование банку или иной коммерческой организации (фактору) в обмен на получение займа или кредита. Разумеется, фактор оплачивает такое требование кредитору не в полной сумме или предоставляет ему кредит, рассматривая данное требование как способ полного или частичного обеспечения его своевременного возврата. При этом учитывается и необходимость вознаграждение фактору.

При постоянной потребности клиента, например, предприятия-изготовителя, в кредите, обслуживающий его банк может по договору принимать на себя обязанности не только по выдаче клиенту кредитов под уступку соответствующих денежных требований, но и по предоставлению ему одновременно связанных с этим различных финансовых услуг, прежде всего по ведению бухгалтерского учета и выставлению счетов по поступающим денежным требованиям. Ведь такой фактор во многих случаях, по сути, покупает дебиторскую задолженность клиента или его платежные требования к контрагентам и потому заинтересован в контроле над операциями своего клиента, в том числе и путем осуществления бухгалтерского учета его торговых операций. Таким образом, наряду с уступкой требования и кредитованием здесь появляются обязательства по финансовому обслуживанию фактором (финансовым агентом) своего клиента, что позволяет рассматривать этот договор как комплексный (смешанный).

Предметом договора финансирования под уступку денежного требования, согласно п. 1 ст. 824 ГК РФ, может быть как передача денежного требования финансовому агенту в обмен на предоставление клиенту соответствующих денежных средств, так и уступка клиентом фактору своего денежного требования в качестве способа обеспечения исполнения обязательства, имеющегося у клиента перед фактором (обычно – по кредитному договору фактора с клиентом). Во втором случае требование может переходить к фактору только при условии невыполнения клиентом своего обязательства (в субсидиарном порядке). В обоих случаях финансовый агент, по сути, так или иначе, кредитует своего клиента, получая право требования по некоторым его обязательствам в качестве возврата или обеспечения своего кредита.

Рассматриваемый договор со стороны финансового агента может предусматривать как передачу денег клиенту (по модели договора займа), так и обязательстве передать их (по модели кредитного договора). Точно так же и клиент в зависимости от условий конкретного договора либо уступает определенное денежное требование, либо обязуется уступить его. В соответствии с этим можно говорить о возможности существования факторинга как реального или как консенсуального договора и вести речь о возможности или невозможности понуждения стороны к выдаче кредита или передачи права требования. В коммерческой практике фактор обычно отбирает (одобряет) те или иные конкретные требования клиента и получает право отказаться от их получения (и соответственно – финансирования), например до момента, когда соответствующие товары клиентом еще не были отгружены, т.е. исполнение по сделке не производилось.

Предоставление фактором клиенту дополнительных финансовых услуг, связанных с уступаемыми денежными требованиями, включает ведение бухгалтерского учета, возможно, но не является необходимым элементом данного договора. Очевидно, что такие услуги становятся целесообразными в случаях, когда отношения сторон факторингового договора не сводятся к однократной уступке требования взамен предоставления кредита.

При уступке финансовому агенту денежного требования клиента к должнику оно может быть уже существующим (с наступившим сроком исполнения, например за отгруженный товар или оказанные услуги, и обычно отраженным в качестве дебиторской задолженности в бухгалтерских документах), либо будущим (срок исполнения по которому, например, в виде обязательства по оплате товара, еще не наступил). В первом случае важно, чтобы этот срок не истек к моменту уступки.

Именно поэтому клиент в соответствии со ст. 827 ГК РФ остается ответственным перед финансовым агентом за действительность требования, являющегося предметом уступки, но по общему правилу не отвечает за его реальную исполнимость. Иначе говоря, такое требование основано на нормах закона или договора и отсутствуют какие-либо условия, вследствие которых должник может не исполнять его (например, по требованию истекла исковая давность). Если же должник, несмотря на это, откажется исполнять предъявленное к нему требование, клиент не может отвечать за это перед фактором, если только иное прямо не предусмотрено договором факторинга. Последний, по общему правилу, является безоборотным, но договором может быть предусмотрена и ситуация, при которой клиент будет отвечать перед фактором за реальную исполнимость уступленного требования.

При уступке будущего требования оно считается перешедшим к финансовому агенту лишь после возникновения права на получение с должника конкретных денежных средств, причем без какого бы то ни было дополни тельного оформления (п. 2 ст. 826 ГК РФ). В этом случае фактор, принявший на себя бухгалтерское и финансовое обслуживание клиента, может успешно проконтролировать как наступление такого момента, так и реальность требования. До наступления указанного момента клиент остается субъектом соответствующего требования, т.е. стороной по договору, которая должна выполнить все лежащие на ней обязанности с тем, чтобы иметь возможность потребовать последующего исполнения обязанностей от своего должника.

Получив денежное требование от клиента, банк (фактор) становится за интересованным в его максимально возможном удовлетворении и вряд липойдет на различные отсрочки и другие льготы должнику. Последний, напротив, не заинтересован в замене партнера-кредитора, например, продавца по договору купли-продажи, с которым у него могут сложиться длительные связи, на неизвестного ему финансового агента. Поэтому должники, например покупатели по договорам купли-продажи, во многих случаях настаивают на включении в договор условия о запрете передачи любой из сторон каких-либо прав, вытекающих из договора, иному (третьему) лицу без согласия другой стороны. В этом случае цессия без согласия должника должна была бы исключаться, что, в свою очередь стало бы серьезным препятствием для получения финансирования под уступку требования банку или иному финансовому агенту.

В связи с этим ГК объявляет такой запрет цессии по договору недействительным (п. 1 ст. 828). Теперь его наличие в договоре не должно препятствовать уступке денежного требования финансовому агенту без согласия должника. Последний сохраняет в этом случае право применить к своему первоначальному кредитору (клиенту) меры ответственности за нарушение установленного договором запрета или ограничения на уступку прав. Если, однако, такая ответственность не определена договором, она может заключаться лишь в возмещении должнику убытков, понесенных им вследствие замены кредитора (например, при доказанности возникновения дополнительных расходов, которые отсутствовали бы, если бы долг исполнялся первоначальному кредитору).

Сам финансовый агент не предполагается получившим право на дальнейшую переуступку (продажу) полученного от клиента требования, если только такое право прямо не предоставлено ему по договору (ст. 829 ГК РФ). Но и в этом случае переуступка требования возможна лишь по правилам о договоре факторинга, т.е. в частности, только другому финансовому агенту, имеющему соответствующую лицензию на это. При этом осуществляющий переуступку финансовый агент попадает в положение клиента, а его клиент – в положение должника. Все это ставит в известные рамки деятельность по скупке долгов и созданию рынка долговых обязательств, которую пытаются развивать некоторые коммерческие организации, приобретая, например, требования вкладчиков к неплатежеспособным банкам или другим кредитным организациям. Обязанность должника произвести платеж не своему кредитору (клиенту), а его финансовому агенту, в соответствии со ст. 830 ГК РФ, возникает только при условии письменного уведомления о состоявшейся уступке требования, а при наличии соответствующей просьбы должника – также только после предоставления ему фактором доказательств состоявшейся уступки. Такое уведомление в коммерческой практике нередко производится путем надписи на выставленных на оплату счетах. Если письменного уведомления, а при необходимости – и дополнительного предоставления доказательств должнику не последует, он вправе произвести платеж клиенту (первоначальному кредитору). При совершении указанных действий должник произведет платеж финансовому агенту и будет свободен от обязательств перед клиентом. Все это конкретизирует общие правила закона о порядке совершения уступки требования (п. 3 ст. 382 и п. 1 ст. 385 ГК РФ), которые также находят в этих отношениях соответствующее применение.

Удовлетворяя требования финансового агента, должник по основному обязательству вправе противопоставить им (путем зачета) иные свои требования к клиенту (первоначальному кредитору), вытекающие из данного договора (например, об уплате неустойки за просрочку в отгрузке товаров). Однако он не может предъявить финансовому агенту требования об уплате сумм, причитающихся ему с первоначального кредитора (клиента), в связи с нарушением им условия договора о запрете или ограничении уступки требования (ст. 832 и 412 ГК РФ).

При расчетах фактора с должником он приобретает право на все суммы, которые ему удается получить от должника во исполнение требований. Их размер может превышать сумму выданного клиенту кредита (к выгоде фактора), а может быть и менее этой суммы, причем по условиям предполагаемого безоборотным факторинга клиент не несет за это перед фактором никакой ответственности. Только в случае, когда покупкой требования фактор обеспечивает исполнение обязательств, существующих перед ним у клиента, например, по возврату, выданного ему кредита, возможны дополнительные расчеты финансового агента с клиентом в зависимости от фактически полученных от должника сумм. Ведь само обязательство переходит к фактору от клиента лишь в части неисполненных последним требований, поскольку именно их исполнение этот переход и должен обеспечивать. Если финансовый агент фактически взыскал с должника по уступленному обязательству сумму, превышающую размер долга клиента, он должен передать клиенту соответствующую разницу. В противном случае финансовый агент получил бы сумму, превышающую размер его требований к клиенту, т.е. неосновательно обогатился бы за его счет. Но если фактически полученная фактором от должника сумма будет менее размера долга клиента, последний остается ответственным за остаток долга (ст. 831 ГК РФ). Таким образом, становится очевидным, что в отношениях факторинга тесно связаны между собой не только стороны договора финансирования под уступку денежного требования (финансовый агент и клиент), но и должник по обязательству перед клиёнтом (первоначальным кредитором). В частности, должник по уступленному обязательству сохраняет право требовать с клиента уплаты определенных сумм при нарушении последним своих обязательств по договору (например, при оплате им фактору стоимости товара, отгруженного клиентом и впоследствии оказавшегося недоброкачественным). В такой ситуации должник не вправе требовать возврата сумм, уплаченных фактору (п. 1 ст. 833 ГК РФ). Но если сам фактор в этом случае не произвел клиенту обещанный за уступку требования платеж, либо при производстве такого платежа знал о нарушении обязательства клиентом, должник может требовать возврата ему соответствующих сумм непосредственно от фактора. Ведь в указанной ситуации финансовый агент получает с должника деньги, не произведя финансирования своего клиента, либо зная, что уступленное ему требование клиента к должнику необоснованно или заведомо спорно.

Уже упомянутая ранее глава 43 ГК РФ определяет различные виды и особенности факторинга.

В таблице 1 (Приложение 1) представлен анализ видов факторинга и их классификация.

Рассмотрим основные виды факторинга.

Итак, операции факторинга бывают:

* внутренние (если поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли – продажи, а также фактор – фирма находятся в одной и той же стране) или международные;
* открытые (если должник уведомлен об участии в сделке фактор-фирмы) или закрытые (конфиденциальные). Уведомление должника при открытом факторинге осуществляется путем соответствующей записи на счете-фактуре, подтверждающей, что правопреемником по возникающему долгу является фактор-фирма и что платежи должны осуществляться в ее пользу. При конфиденциальном факторинге никто из контрагентов клиента не осведомлен о кредитовании его продаж фактор-фирмой.

При открытом факторинге уведомление должника о факте переуступки обычно осуществляется с помощью специальной надписи на счете-фактуре с указанием платежных реквизитов финансового агента. Также поставщик обычно посылает должнику дополнительное письмо, в котором уведомляет о заключенном договоре факторинга.

При закрытом факторинге покупателя не уведомляют о факте уступки денежного требования финансовому агенту. Должник продолжает платить по своим долгам поставщику, а поставщик перечисляет эти денежные средства финансовому агенту. Однако, если должник нарушит свои обязательства, необоснованно отказавшись платить, то как правило, поставщик уполномочивает финансового агента, уведомив о состоявшейся уступке денежного требования, взыскать с должника денежные средства. В международной практике чаще всего такое уведомление от имени финансового агента направляется должнику в течение 60 дней после наступления срока платежа. Получив уведомление, дебитор должник исполнить свое обязательство финансовому агенту, а не поставщику. Заметим, что в международной практике, если договор факторинга заключен без права регресса, в случае неплатежа со стороны должника, фактор все равно обязан будет выплатить всю сумму финансирования поставщику в течение 90 дней после уведомления должника о заключении договора факторинга. Итак, основное отличие открытого договора факторинга от закрытого состоит в том, что при закрытом факторинге должник не знает о заключенном договоре факторинга, и административное управление дебиторской задолженностью осуществляет поставщик от имени финансового агента.

При факторинге без права регресса финансовый агент принимает на себя кредитный риск, то есть обязуется полностью выплатить поставщику сумму его дебиторской задолженности даже в случае банкротства должника. При факторинге с правом регресса финансовый агент лишь прилагает все усилия для взыскания с должников сумм дебиторской задолженности. Если должник не исполнит свой долг, то финансовый агент вправе потребовать от поставщика ранее авансированные ему под дебиторскую задолженность суммы. Такой факторинг имеет много общего с кредитованием. При этом факторинг может быть с полным либо частичным регрессом. В случае не выполнения должником обязательств по оплате, при факторинге с полным регрессом финансовый агент вправе взыскать с поставщика 100% суммы произведенного финансирования. При факторинге с частичным регрессом соответствующую часть суммы финансирования. Факторинг без права регресса является хорошей альтернативой использования аккредитивов, банковских гарантий, инкассовых и форфейтинговых операций.

Надо отметить, что все факторинговые сделки приобретают силу регресса в отношении поставщика, в случае, если дебиторская задолженность признана не действительной. По общему правилу денежное требование, уступаемое финансовому агенту, должен обладать свойством действительности. В соответствии с нормами Кодекса международных факторинговых обычаев при заключении двухфакторного соглашения финансовый агент импортера обязан взыскать с должника и перечислить в пользу финансового агента экспортера денежные средства, инкассированные от импортера. В случае, если инвойс импортера не оплачен в течение 90 дней, финансовый агент импортера сам производит платеж по гарантии в пользу финансового агента экспортера.» Однако эти обязанности снимаются с финансового агента импортера, если импортер предъявил встречное требование к экспортеру или начал судебное разбирательство против него до момента окончательного решения спора между ними. Только после окончательного признания денежного требования недействительным финансовый агент экспортера вправе потребовать от экспортера возврата ранее предоставленных сумму финансирования.

Некоторые финансовые агенты при проведении сделок с регрессом работают на условиях рефакторинга. Такая практика применяется, если поставщик не желает возвращать сумму финансирования при предъявлении финансовым агентом к нему регрессного требования в случае не выполнения дебитором своих обязательств. Финансовый агент, идя на встречу поставщику, самостоятельно начинает процедуру взыскания денежных средств с должника, в том числе в судебном порядке, а расходы на проведение такой процедуры взыскивает с поставщика в виде рефакторной комиссии.

Хотелось бы отметить, что даже если и возникнет спор между поставщиком и покупателем относительно поставляемых товаров, поставщик все равно получит предварительное финансирование от финансового агента в виде большей части суммы дебиторской задолженности, если факторинговое соглашение содержит условие об авансировании поставщика сразу после отгрузки товаров. И только, если денежное требование будет признано не действительным, финансовый агент вправе предъявить требование к поставщику о взыскании сумм финансирования. Это выгодно отличает факторинг от других форм международных расчетов, например аккредитива, который формально ограждает поставщика от риска неуплаты со стороны дебиторов, однако, как правило, при возникновении судебного разбирательства между экспортером и импортером банк-эмитент аккредитива постарается выплатить экспортеру денежные средства по предоставлении необходимых документов, сославшись на неточности в них (пусть даже формальные).

По характеру взаимоотношений финансового агента и клиента выделяют факторинг с полным сервисом, его разновидность – агентский факторинг и дисконтирование счетов-фактур.

О факторинге с полным сервисом принято говорить как не о договоре, а как об обслуживании, так как это чаше долгосрочное обслуживание клиента. В соответствии с заключенным финансовым агентом и клиентом договором, клиент обязуется уступасвои дебиторские задолженности финансовому агенту по мере их поступления.

На каждом счете – фактуре поставщик делает надпись, уведомляющую покупателя о том, что дебиторская задолженность уступлена финансовому агенту. Финансовый агент финансирует поставщика к определенной согласованной дате. При этом финансовый агент берет на себя кредитный риск, то есть риск того, что должник не исполнит свое обязательство, но, как правило, только в отношении определенных должников, То есть полное факторинговое обслуживание в отношении определенных должников производится без регресса, а в отношении других должников – с регрессом. Этот вопрос финансовый агент и поставщик специально оговаривают в соглашении. В исследованиях справедливо отмечается, что для клиента факторинг с полным сервисом означает превращение дебиторских задолженностей, основанных на договорах с различными импортерами, в дебиторскую задолженность только одного покупателя – финансового агента. Таким образом поставщику нужно вести учет продаж только операций с финансовым агентом, что значительно сокращает затраты поставщика на управление дебиторскими задолженностями.

Крупные компании – поставщики часто используют такую разновидность полного обслуживания как «дробный факторинг». В этом случае поставщик заключает договор факторинга не с одним, а с несколькими финансовыми агентами. Это делается в целях минимизация риска неправильного выбора финансового агента, более узкая специализация финансовых агентов на конкретном направлении деятельности поставщика. Финансовые агенты в большинстве случаев специализируются на обслуживании рынка одной страны или рынка определенной продукции.

Вопрос о сроках финансирования поставщика решается по-разному. Мировая практика знает несколько вариантов таких соглашений. Распространен вариант, когда финансовый агент финансирует поставщика сразу после отгрузки товаров и предоставления документов, подтверждающих факт отгрузки.

Многие финансовые агенты работают на условиях фиксированного периода платежа. Это условие, в соответствии с которым финансирование поставщика осуществляется по прошествии определенного количества дней после отгрузки товара.

В некоторых случаях соглашение финансового агента и клиента может предусматривать финансирование последнего после поступления денежных средств от дебиторов. Такое финансирование не является для клиента досрочным, и интересно лишь тем, что финансовый агент, а не клиент занимается инкассированием дебиторских задолженностей.

Агентский факторинг является разновидностью факторинга с полным обслуживанием и представляет собой соглашение, в котором финансовый агент приобретает дебиторские задолженности клиента и назначает последнего своим агентом по административному управлению своими задолженностями. Покупатель остается обязанным платить поставщику. То есть поставщик проводит работу повзысканию дебиторских задолженностей в пользу финансового агента (выступает агентом финансового агента).

Противоположностью факторинга с полным сервисом является дисконтирование счетов-фактур. Эта сделка (не обслуживание) представляет собой покупку финансовым агентом отдельных денежных требований клиента. Клиент таким образом удовлетворяет потребность в финансировании, а управление дебиторскими задолженностями он производит самостоятельно.

Поставщик, заключая соглашение о факторинге, может выбрать какой либо из вариантов, перечисленных выше, а может разработать совместно с финансовым агентом какой-либо особый вид соглашения. Как было отмечено выше, факторинг является рамочным договором, допускающим существование множества его разновидностей, выгодно отличающихся от обычно банковского кредитования и других форм международных расчетов.

Таким образом, факторинг имеет уже достаточно долгую историю в мировой практике, в то время как в России он все еще находится на стадии становления. Поэтому важным моментом является разработка законодательной базы факторинга. Факторинг может осуществляться в различных вариантах, выбор которых осуществляется клиентом. На данный период времени факторинг является достаточно привлекательной услугой для большинства коммерческих российских организаций.

## 1.2 Возможности и условия применения факторинга в коммерческой организации

Именно у нас, когда и представители малого и среднего бизнеса, многочисленные промышленные предприятия постоянно ощущают нехватку оборотных средств, дороговизну банковского кредита, отсутствие альтернативных источников финансирования поставщиков, факторинг может стать тем, что поможет ликвидировать взаимные неплатежи и ускорить платежно-производственный цикл.

Факторинг делает расчеты между партнерами значительно проще: продавец может сразу после поставки получить деньги, а у покупателя есть возможность согласовать с продавцом приемлемый срок отсрочки платежа, продавец может заниматься текущей деятельностью, обслуживанием клиентов.

Факторинг имеет преимущества и перед обычным кредитованием в экономии времени участников сделки, что имеет четкое материальное выражение. Особенно это выгодно для мелких бизнесменов, т. к. им приходится одними из первых вести жесткую конкуренцию на рынке с импортными товарами.

Для предприятий-поставщиков, испытывающих дефицит оборотных средств, факторинг может стать альтернативой традиционному способу привлечения средств – краткосрочному кредитованию. Основные отличия факторинга от кредита приведены в таблице 1.1.

Остановимся подробнее на наиболее важных преимуществах и недостатках факторинга по сравнению с кредитом.

Преимущества факторинга.

Отсутствие залога. При заключении договора факторинга банк не требует предоставления залога, открытия расчетных счетов поставщика и его дебиторов в одном из своих отделений, а также не проводит длительной проверки платежеспособности клиента. Должниками банка при факторинговом обслуживании поставщика становятся его дебиторы, а не предприятие-поставщик (гл. 43 ГК РФ).

При кредитовании коммерческие организации с помощью залога страхуются от возможности невозврата своих средств. При факторинге аналогичной страховочной мерой является распределение кредитного риска между большим количеством дебиторов поставщика. За счет этого снижается вероятность того, что сумма денежных средств, выданная фирмой-фактором поставщику, не будет возвращена полностью.

Таблица 1.1 – Основные отличия факторинга от кредитования

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Условия договора | Договор кредитования | Договор факторинга |
| Срок, на который выдаются средства | фиксированный | На срок фактической отсрочки платежа покупателя фирме-фактору |
| Срок выплаты средств | В обусловленный договором день | В день поставки товара |
| Обеспечение (залог) | требуется | Не требуется |
| Сумма | Заранее обусловлена | Не ограничена и может быть увеличена по мере роста продаж клиента |
| Условия получения средств | При оформлении каждого кредита необходимо предоставлять большое количество документов | Заключив договор один раз поставщик получает деньги при предъявлении накладной и счета-фактуры |
| Возможность продления договора | Погашение одного кредита не гарантирует получение следующего | Может длиться бессрочно |
| Дополнительные услуги | Не предоставляются | Сопровождается управлением дебиторской задолженностью |

Снижение рисков компании-поставщика. При факторинге фирма-фактор берет на себя значительную часть рисков своего клиента, в частности риски ликвидности, кредитные, валютные и процентные риски.

Факторинг позволяет избежать так называемых процентных рисков. Они возникают в случае, когда компания за счет привлечения кредитов пытается восполнить недостаток оборотных средств, вызванный отсрочкой платежей. Напомним, что процентная ставка по краткосрочным кредитам в первую очередь зависит от ситуации на рынке заемных средств, поэтому предприятие не застраховано от резкого удорожания кредитных ресурсов.

При заключении же бессрочного договора факторинга фактор гарантирует поставщику, что стоимость предоставляемых денежных ресурсов будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (например, в течение полугода или года). Этот аспект факторингового обслуживания является дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика.

Все указанные риски будут подробнее рассмотрены далее.

Управление дебиторской задолженностью. Важной особенностью факторинга является то, что фактор не только осуществляет финансирование поставок в кредит, но и управляет дебиторской задолженностью клиента. Поставщику регулярно предоставляются следующие отчеты по состоянию дебиторской задолженности: о поставках, зарегистрированных за определенный период; о переводе средств поставщику; о поступлении средств от дебиторов; о статистике платежей по каждому дебитору; о состоянии просроченной задолженности.

Кроме того, по мере необходимости фирма-фактор связывается с покупателями (например, если сроки оплаты товара истекли). Таким образом, факторинговая фирма освобождает клиента от работы по отслеживанию своей дебиторской задолженности.

Однако не все покупатели решаются работать с поставщиком на условиях факторинга, поскольку не хотят видеть в качестве кредитора мощную факторную компанию вместо постоянного партнера. Стремясь избежать осложнений, факторы требуют, чтобы к договору поставки оформлялось приложение, в котором покупатель фиксировал бы свое согласие перечислить деньги за товар на счет фактора.

Недостатки факторинга.

Главный недостаток факторинга в том, что его использование обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита. Факторинговая комиссия представляет собой общую плату за комплексную услугу и в общем случае складывается из следующих составляющих:

сбор за обработку документов (50–200 руб. за документ);

собственно факторинговая комиссия (0,5–3% от стоимости контракта);

проценты за использование денежных средств, предоставленных фактором клиенту сразу после отгрузки товара и получения от него товарно-транспортных документов (до 36% годовых).

Впрочем, при заключении договора на факторинговые услуги факторинговые компании, как правило, готовы учитывать индивидуальные особенности своих клиентов. Так, на размер комиссии влияют количество дебиторов у предприятия, сумма оборота в рамках факторинговых услуг.

Еще один недостаток в том, что из всех видов договоров факторинга у нас используется в основном договор с правом регресса, когда фактор имеет право вернуть кредитору денежные требования, не оплаченные должником в течение определенного срока. Этот факт сильно портит все прелести подобных договоров.

На рис. 1.1 выделены положительные стороны факторинга как инструмента финансового менеджмента.

В то же время не всякое малое предприятие может пользоваться услугами факторинговой компании. Не подлежат факторинговому обслуживанию:

• 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, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок;

• факторинговые операции не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятия.

Перечисленные ограничения оправданы тем, что в данных случаях факторинговой компании трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ.

Заинтересованность российского бизнеса в факторинге объяснима, т. к. именно факторинг, этот финансовый инструмент, стал одним из рычагов выхода из глубочайшего кризиса европейской экономики в после-военное время.

Подводя итог, можно констатировать, что:

1. Российская экономика нуждается во внедрении новых управленческих инструментов.

2. Менеджмент требует инноваций, которые должны учитывать особенности России.

Независимость от сроков платежей дебиторов

Положительные стороны факторинга

Как инструмента финансового менеджмента

Рост ликвидности

Улучшение расчетов

Повышение прибыли и рентабельности

Совершенствование финансового планирования

Экономия оборотного капитала

Трансформация дебиторской задолженности в наличность

Рост доходов

Расширение объемов оборотов

Скидки при немедленной оплате всех поставщиков

Рисунок 1.1 – Положительные стороны факторинга как инструмента финансового менеджмента

3. Факторинг может стать одним из инструментов менеджмента в стабилизаций российской экономики, ее развитии при учете специфики современного этапа.

4. Потенциал факторинг имеет сейчас в экспортных операциях.

5. Объектами внутреннего факторинга могут стать фирмы малого и среднего бизнеса, которые испытывают острый недостаток оборотных средств.

Если обобщить преимущества факторинга, то можно сказать, что главными достоинствами его являются:

• превращение дебиторской задолженности в наличные деньги; уменьшение рисков неплатежей;

• увеличение ликвидности, рентабельности, прибыли;

• возможность расширения объемов оборота;

• повышение доходности;

• экономия собственного капитала;

• улучшение финансового планирования;

• возможность получать скидку при немедленной оплате всех счетов поставщиков.

На рисунке Приложения 2 показаны преимущества факторинга.

Как видно из вышеизложенного, факторинг может быть действенным средством решения многих задач, он может принести пользу всем участникам факторинговых операций, может стать эффективным инструментом подъема экономики. Именно поэтому факторинг активно развивается на российском рынке и востребован многими коммерческими организациями.

## 1.3 Проблемы применения факторинга в коммерческой организации

При применении факторинга коммерческие организации России сталкиваются с различными проблемами. Среди данных проблем можно выделить следующие: учет факторинговых операций, низкий уровень осведомленности потренциальных клиентов, трудности развития российских факторинговых компаний.

Рассмотрим данные проблемы подробнее.

В нормативных актах по бухгалтерскому учету нет прямых указаний на порядок отражения операций факторинга, что затрудняет ведение данной статьи учета. При отражении данных операций исходят из общих правил бухгалтерского учета.

При факторинге одна сторона (финансовый агент) передает другой стороне (клиенту) денежные средства, в то время как клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту денежное требование к третьему лицу (должнику). Требование же, как имущественное право, является составной частью имущества организации. Поэтому передачу права требования следует рассматривать как реализацию имущества.

Затраты организации, связанные с оплатой услуг банков по осуществлению в соответствии с заключенными договорами торгово-комиссионных (факторинговых) и других аналогичных операций, принимаются в уменьшение налогооблагаемой прибыли.

Вместе с тем, согласно пункту 11 Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, расходы, связанные с оплатой услуг, оказываемых кредитными организациями, отнесены в состав операционных расходов. Такие расходы подлежат зачислению на счет прибылей и убытков (п. 15 ПБУ 10/99).

При отражении в бухгалтерском учете операций факторинга следует в первую очередь различать уступку права требования финансовому агенту без регресса и с регрессом.

Регресс – это право агента, профинансировавшего своего клиента, осуществить обратную переуступку денежного требования ему и востребовать с него авансового платежа при неоплате поставки должником по истечении определенного срока. При факторинге с правом регресса поставщик несет кредитный риск в отношении дебиторской задолженности, проданной финансовому агенту. В случае неплатежа со стороны покупателя по любой причине, включая неплатежеспособность или банкротство, агент потребует выполнения платежа со стороны поставщика.

Таким образом, учет факторинговых операций является несколько неопределенным законодательно, что делает его проблемным для коммерческих организаций.

На сегодняшний день наблюдается крайне низкий уровень знаний среди потенциальных клиентов. И это несмотря на то, что в периодических изданиях и Интернете данному вопросу уделяется достаточно много внимания. Отсутствие необходимой информации приводит к тому, что данный вид услуг не востребован на российском рынке.

Еще одним негативным моментом является то, что в России очень мало факторинговых компаний, особенно в сравнении с Западом. В России факторинговые услуги предоставляют в основном банки, в то время как на Западе много крупных факторинговых компаний, распологающих собственным капиталом, во много раз превосходящим средства многих банков.

В целом основной проблемой факторинга в России является существование разногласий по поводу определения факторинговых операций (является ли эта операция банковским видом деятельности или нет).

Отсюда деление проблем на проблемы небанковского и банковского факторинга.

В свою очередь проблемами небанковского факторинга являются:

* Отсутствие законодательной базы, четко определяющей границы юридических понятий связанных с факторингом.
* Отсутствие закона о лицензировании факторинговой деятельности.
* Отсутствие поправок в Постановление Правительства РФ №552, позволяющих отнести затраты по оплате за факторинговые услуги (предоставленных не банками) на себестоимость.

Основные проблемы развития банковского факторинга в России:

* Рискованный вид деятельности для банков, отсутствие факторинговых Ассоциаций, целью которых является предупреждение крупных махинаций и крупных потерь для фактор-фирмы.
* Создание резервных фондов под необеспеченные кредиты, что приводит к отвлечению денежных средств от (возможно более прибыльных) проектов.
* У банка возникают налоговая обязанность по уплате НДС с полученных комиссионных
* Сложная система учета факторинговых операций в банковской системе

В настоящих условиях (имеется в виду отсутствие нормальной законодательной базы касательно факторинга) российским менеджерам необходимо творчески подходить к внедрению данной услуги. Использование факторинговых услуг позволяет банку зарабатывать больше денежных средств, нежели по просто кредитным операциям, необходимо лишь «объяснить» клиенту, почему ему (клиенту) необходимо воспользоваться именно факториноговой услугой банка, либо факторинговой фирмы (учитывая все трудности его применения для клиента, включая высокий % по данному виду услуг).

В то же время в отличие от ситуации на большинстве других рынков услуг после известных событий 17 августа 1998 года, потенциальный спрос на факторинговые услуги продолжает превышать предложение. Это легко объясняется обострившейся в результате обесценения проблемой дефицита оборотных средств у поставщиков товаров и услуг. В то же время полный отказ от товарного кредитования своих контрагентов может привести (и уже приводит) к окончательному подрыву их ликвидности и, тем самым, к заметному сужению круга своих потенциальных покупателей, а значит, и к снижению объема продаж. Очевидно также и существенное сужение круга потенциальных потребителей факторинговых услуг.

Наиболее существенной проблемой остается неготовность подавляющего большинства отечественных кредитных институтов к развитию факторингового обслуживания. Основная проблема здесь чисто методологическая: факторинг в России относят 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 не совсем корректно 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 – это 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.

Вместе с тем, в целом перспективы факторинга в России следует оценивать как умеренно-оптимистические. Об этом свидетельствует, в частности, и успешный трехлетний опыт отдела факторинга банка «Российский кредит», обслужившего несколько десятков тысяч поставок товаров на различных товарных рынках. И нестабильность финансовой ситуации вряд ли сможет служить серьезным препятствием развитию факторинга. Но очень важной задачей является развитие факторинговых услуг именно коммерческих организаций, а не банков.

# 2. Организационно-методические аспекты применения факторинга в коммерческой организации

## 

## 2.1 Применение факторинга поставщиком

### 

### 2.1.1 Факторинг для поставщиков товаров и услуг внутри России

Поставщики потребительских товаров как продовольственной, так и непродовольственной групп, являются одной из наиболее распространенных категорий клиентов факторинговых компаний в экономически развитых странах мира.

Финансирование поставок, производимых на условиях отсрочки платежа, служит надежным источником оборотных средств для товарного кредитования покупателей. Поскольку размер финансирования увеличивается с ростом объема продаж, у поставщика не возникает проблемы кассовых разрывов при осуществлении поставок.

Выплата досрочных платежей поставщику осуществляется в день предоставления им документов, подтверждающих факт осуществления поставки (накладная и счет-фактура с отметкой покупателя о приемке товара). Компания-поставщик услуг может успешно пользоваться финансированием своей деятельности посредством факторингового обслуживания, если имеет широкий круг постоянных клиентов и намерена расширять свое присутствие на рынке. В мире существует множество примеров успешного использования факторинга для целей роста компаний, специализирующихся на оказании телекоммуникационных, транспортных, полиграфических, туристических, рекламных и многих других видов услуг (в частности, услуг, за оказание которых взимается абонентская плата).

### 2.1.2 Факторинг для экспортеров

Для России большое значение имеет факторинг экспортный, т. к. во внешней торговле преобладает экспорт. Применение экспортного факторинга помогает увеличить оборотный капитал для финансирования экспорта. Факторинговые компании предоставляют услуги по бухгалтерскому учету, проверке кредита, страхованию кредита от безнадежных долгов, предоставлению наличных денежных средств под счет-фактуры (75–85% от номинала счет-фактур) с гарантией выплаты остатка в течение установленного периода времени. Выгоден экспортный факторинг для предприятий, имеющих проблемы с денежными потоками.

Экспортный факторинг – это услуга, с помощью которой можно осуществлять экспортную торговлю па условиях открытого кредита с гарантией риска, инкассирование реализуется через международные сети факторинговых компаний. Это дает возможность избежать многих расходов: не тратиться на услуги агентств по кредитам, ведение кредитной документации, снизить затраты на заработную плату, сокращается срок кредитования, сэкономить на управленческих расходах.

Факторинг экспортный обеспечивает новые источники финансирования, когда кредитование по банковскому овердрафту заканчивается.

Основное преимущество в использовании факторинга экспортером заключается в том, что появляется возможность работать с клиентами за рубежом на условиях открытого счета, можно предлагать условия торговли, аналогичные тем, которые клиент хочет иметь от отечественных поставщиков, т.е. у клиента не будет недоразумений при работе с переводным векселем.

Прогнозируемый рост популярности факторинга среди российских экспортеров объясняется тем, что:

1) экспортный факторинг совершают фактор-фирмы с разным гражданством, входящие в то или иное объединение факторинговых компаний;

2) фирма-поставщик, получив часть суммы за поставленный товар, сразу же после отгрузки может направить ее в оборот;

3) фактор-фирма проинформирует экспортера о финансовом положении потенциального покупателя.

Т.е., предприятие-экспортер получает возможность, не тратя впустую деньги и время, расширить производство под конкретного импортера того или иного вида товара. Кроме того, российские предприятия с разной формой собственности могут получить и другие преимущества: при осуществлении первых операций необходимо предоставление определенных гарантий, но эта необходимость в гарантиях отпадает при дальнейшей работе. Положительно зарекомендовавший себя клиент фактор-фирмы приобретает дополнительную рекомендацию при работе с зарубежными партнерами.

При получении международного статуса «фактор-фирмы» российский фактор-банк становится для иностранных фактор-фирм гарантом безопасности бизнеса, беря на себя обязательство оплаты иностранной компании отгруженного в Россию товара.

Экспортный факторинг является одним из наиболее эффективных финансовых механизмов, позволяющих как опытным компаниям, так и новичкам внешнеторговой деятельности, решать значительное число сложных проблем, связанных с осуществлением экспортных поставок.

* Экспортный факторинг позволяет поставщикам осуществлять расчеты на условиях отсрочки платежа без существенного отвлечения оборотных средств. Зачастую тяжело проверить надежность иностранных контрагентов в связи с особенностями законодательства и делового оборота за рубежом. Фактор берет на себя проверку кредитоспособности иностранных покупателей, покрывает целый ряд финансовых рисков в т.ч. риск неплатежеспособности покупателей (кредитный риск), риск просрочки платежа (риск ликвидности).
* Фактор берет на себя ответственность за сбор дебиторской задолженности, что значительно высвобождает время и сокращает издержки поставщика, связанные с мониторингом за состоянием дебиторской задолженности, ее сбором и работой с просроченными платежами. При этом к процессу сбора дебиторской задолженности может подключаться и высокопрофессиональные участники рынка – факторинговые компании – члены IFG.

Фактор может предоставлять услуги как прямого экспортного факторинга, так и факторинга по двухфакторной схеме (рис. 2.1 и 2.2 соответственно).

Экспортеры товаров и услуг из России, работающие с покупателями из одной или нескольких стран одновременно, могут немедленно получить финансирование в счет осуществленных поставок, застраховать себя от ряда финансовых рисков, упростить работу со своими дебиторами по средствам услуг экспортного факторинга. Гарантия платежа со стороны фактора значительно упрощает трансграничную торговлю с иностранными контрагентами.

Иностранный импортер

Экспортер

Экспорт-фактор

Рисунок 2.1 – Прямой экспортный факторинг

На рисунке 2.1 представлена схема прямого экспортного факторинга, при этом цифрами обозначены:

1. Заключение договора факторинга.
2. Установление лимита финансирования на экспортера.
3. Отгрузка товара.
4. Уступка дебиторской задолженности и предоставление отгрузочных документов.
5. Досрочный платеж (до 90% от суммы поставки).
6. Оплата поставки иностранным импортером.
7. Продажа валютной выручки.
8. Зачисление рублевой суммы выручки на факторинговый счет.
9. Зачисление остатка суммы на р/с Экспортера.

Членство в IFG и FCI позволило фактору получить возможность прямого сотрудничества с международными факторинговыми компаниями и банками из разных стран, объединенных международной электронной системой передачи финансовой информации, а также доступ к уникальной базе данных о платежеспособности иностранных дебиторов, последним разработкам и технологиям в области международного факторинга.

Российский экспортер

Экспорт-фактор

Импорт-фактор

Иностранный импортер

Рисунок 2.2 – Двухфакторный экспортный факторинг

На рисунке 2.2 приведена схема двухфакторного экспортного факторинга, при этом цифрами обозначены:

1. Договор экспортного факторинга.

2. Одобрение кредитоспособности иностранного дебитора.

3. Договор купли-продажи.

4. Поставка товара.

5. Предоставление отгрузочных документов.

6. Финансирование в объеме до 90% от суммы поставки.

7. Уведомление иностранной факторинговой компании о поставке.

8. Платеж в пользу Экспортера в размере 100% от экспортной выручки.

8 a. В случае неплатежа импортера, Импорт-фактор оплачивает 100% от экспортной выручки.

9. Погашение финансирования и оплата факторинговых комиссий.

Иностранная факторинговая компания обладает полной информацией о рынке своей страны, что позволяет ей объективно оценить надежность покупателей. Помимо этого, иностранная факторинговая компания – партнер принимает на себя риск неплатежеспособности иностранного покупателя, тем самым гарантируя полную возвратность средств. Таким образом, экспортер не столкнется с непредвиденными рисками, способными нанести существенный урон его финансовому положению.

По оценке российских специалистов внедрение факторинга в механизм регулирования экспорта в России позволит увеличить его объемы за счет привлечения дополнительных экспортных компаний, но и повысить валютную и экономическую эффективность экспорта на 7–9% за счет ускорения оборачиваемости финансовых средств, а значит, увеличатся отчисления в доходную часть государственного бюджета.

### 2.1.3 Факторинг

Деятельность Импорт-Фактора и Экспорт-Фактора никак не отражается на непосредственном сотрудничестве экспортера и импортера и затрагивает лишь вопросы обслуживания дебиторской задолженности. Никакого вмешательства со стороны факторинговых компаний не происходит, а поставки между продавцом и покупателем проходят по ранее установленной схеме. Экспортер получает финансирование в счет отгруженной продукции в день передачи факторинговой компании необходимых документов, вне зависимости от отсрочки платежа. Импортер осуществляет погашение дебиторской задолженности по оговоренному с экспортером графику, осуществляя переводы соответствующих денежных средств на счет факторинговой компании, согласно установленной между данной факторинговой компанией и экспортером договоренности.

### 2.1.4 Факторинг для импортеров

Реверсивный импортный факторинг является уникальным финансовым механизмом, позволяющий российским импортерам получить от своих иностранных контрагентов отсрочку платежа до 120 дней, а также способствующим установлению более доверительных отношений между российскими и иностранными компаниями.

Иностранные поставщики товаров и услуг зачастую готовы предложить своим покупателям выгодные для последних условия оплаты поставок с отсрочкой платежа, которая может достигать 120 дней. Однако по ряду причин иностранные поставщики избегают работать по подобной схеме на российском рынке: они опасаются высоких кредитных рисков, а также рисков ликвидности, которые присущи всем развивающимся рынкам. Более того, предоставление длительной отсрочки платежа покупателям означает изъятие значительных денежных средств из оборота, что приводит к образованию кассовых разрывов. Ограниченное знание обычаев делового оборота в России также является одним из факторов, ограничивающих деятельность иностранных компаний на отечественном рынке.

Схема реверсивного импортного факторинга позволяет преодолеть все эти ограничения. В интересах российского импортера фактор выплачивает иностранному поставщику финансирование в счет отгруженных товаров в день предоставления необходимых документов. В течение считанных дней зарубежный экспортер получает авансовый платеж, что позволяет ему избежать образования кассовых разрывов, а также всех финансовых рисков, связанных с работой с отсрочкой платежа: риски ликвидности и неплатежеспособности покупателей. Таким образом, условия отсрочки платежа перестают играть для экспортера ключевую роль при определении условий платежа, и благодаря схеме реверсивного импортного факторинга он может предоставить российскому импортеру отсрочку платежа, достигающую 60, 90 или 120 дней.

Экспортер

Импортер

Фактор

Рисунок 2.3 – Схема факторинга для импортеров

На рисунке 2.3 приведена схема факторинга для импортеров, при этом цифрами обозначены:

1. Договор факторинга, определение лимитов на российских покупателей;
2. Договор поручительства за экспортера;
3. Поставка товара;
4. Предоставление отгрузочных документов с отметкой о приемке товара;
5. Досрочный платеж экспортеру (90% от суммы поставки);
6. Оплата товара;
7. Выплата остатка суммы поставки.

Столь выгодные условия (120 дней отсрочки) позволяют российскому импортеру свободно реализовать закупленную за рубежом продукцию на отечественном рынке без острой необходимости изымать значительные денежные средства из оборота для покрытия дебиторской задолженности перед иностранной компанией. Объем финансирования меняется пропорционально изменению товарооборота между поставщиком и покупателем, а условия платежа остаются неизменными. Более того, процесс погашения дебиторской задолженности упрощается благодаря тому, что российский покупатель решает все вопросы, связанные с выплатами в счет полученной продукции, не с иностранной, а напрямую с российской компанией.

### 2.1.5 Факторинг для иностранных поставщиков в Россию

Импортный факторинг является оптимальным финансовым инструментом, с помощью которого экспортер в Россию получает возможность:

* Обеспечить страхование риска неплатежа со стороны покупателя;
* Получать финансирование в счет поставленных в Россию товаров на условиях отсрочки платежа;
* Расширять свои продажи за счет использования конкурентоспособных условий, а именно предоставляя своим покупателям отсрочку до 120 дней, избегая при этом кассовых разрывов;
* Осуществлять поиск надежных покупателей в России и странах СНГ;
* Торговать на условиях открытого счета, не вынуждая импортера «замораживать» денежные средства.

Импортные факторинговые операции осуществляются для иностранных экспортеров или иностранных факторинговых компаний, представляющих их интересы. В зависимости от потребностей клиентов фактор предлагает индивидуальный комплекс услуг в т.ч. полный импортный факторинг, охватывающий административное управление дебиторской задолженностью и услуги по выдаче иностранному поставщику поручительства. В рамках обслуживания по импортному факторингу фактор может отдельно оказывать услуги по административному управлению дебиторской задолженностью, установлению или обновлению кредитных лимитов.

Представительство экспортера

Иностранный экспортер

Импортер

Фактор

Рисунок 2.4 – Схема факторинга для иностранных поставщиков в Россию

На рисунке 2.4 показана схема факторинга для иностранных поставщиков в Россию. Цифрами обозначены:

1. Договор факторинга, установление лимитов на российских покупателей.
2. Экспортная поставка российскому покупателю.
3. Предоставление отгрузочных документов.
4. Досрочный платеж экспортеру (90% от суммы поставки).
5. Оплата поставки импортером.
6. Перечисление остатка суммы по поставке.
7. Информационная поддержка.

Факторинговое обслуживание позволяет иностранному поставщику товаров и услуг в Россию застраховать себя от следующих рисков:

* Риск неплатежеспособности российских покупателей;
* Валютный риск, связанный с образованием курсовых разниц из-за колебания валютных курсов;
* Риск ликвидности, вызванный просрочкой платежа со стороны покупателей или с кассовыми разрывами, неотъемлемо сопровождающими торговлю на условиях отсрочки платежа;
* Процентные риски (риск изменения рыночных процентных ставок);
* Операционные риски при работе с дебиторской задолженностью, связанные с человеческим фактором.

Благодаря импортному факторингу экспортер может предоставлять отсрочку платежа, получая деньги сразу, а импортер на удобных для него условиях пользуется товарным кредитом, предоставленным зарубежным поставщиком. Более того, экспортер страхует себя от риска неплатежа или платежа с просрочкой со стороны российских покупателей.

### 

### 2.1.6 Факторинг для малого бизнеса

Факторинг-старт – продукт, разработанный специально для финансирования малого бизнеса.

Комплекс обслуживания:

* финансирование поставок с отсрочкой платежа;
* покрытие рисков;
* административное управление дебиторской задолженностью;
* информационно-аналитическое обслуживание в режиме on-line;

Срок выплаты финансирования – в течение 3‑х дней с момента предоставления отгрузочных документов

Риски, покрываемые Фактором:

* риск потери ликвидности (риск несвоевременной оплаты поставки дебитором);
* процентный риск (риск изменения стоимости денежных ресурсов);
* валютный риск (риск изменения валютных курсов).

Условия сотрудничества:

В рамках факторинга с регрессом фактор финансирует поставки с отсрочкой платежа в размере до 80% от суммы отгрузки в течение 3-х дней с момента предоставления отгрузочных документов. В случае если покупатель задерживает оплату поставки, фактор устанавливает период ожидания погашения задолженности, который составляет 30 календарных дней с момента начала просрочки. Неоплата поставки покупателем в указанный срок (отсрочка по договору + 30 календарных дней) позволяет фактору предъявить компании регресс.

Как уже отмечалось, регресс – это право фактора осуществить обратную уступку денежного требования по поставке и востребовать с поставщика (клиента) сумму перечисленного по этой поставке авансового платежа.

Лимитная политика по продукту факторинг-старт не предусматривает выделение групп дебиторов и устанавливает размер досрочного платежа и лимита финансирования на уровне 80%.

### 

### 2.1.7 Факторинг для средних и крупных компаний

Универсальность – один из базовых принципов многих коммерческих организаций, предлагающих услуги факторинга.

Данный организации предлагают все виды внутреннего и международного факторинга, отвечающие любым потребностям российских и иностранных компаний. Они позволяют своим клиентам самостоятельно выбирать именно тот набор услуг, который им подходит в наибольшей степени.

В зависимости от задач, планов и географии поставок или закупок, клиент может выбрать необходимые опции по факторинговым продуктам:

**\* Полное факторинговое обслуживание** включает в себя все виды факторинговых услуг: и финансирование, и управление дебиторской задолженностью, и покрытие кредитного риска;

\* **Факторинг с регрессом** включает в себя финансирование + управление дебиторской задолженностью (без покрытия кредитного риска, но с покрытием риска несвоевременной оплаты);

\* **Факторинг-гарант** – это разновидность факторингового обслуживания, которая предполагает оказание услуги по страхованию кредитных рисков и управлению дебиторской задолженностью (компания не нуждается в предоставлении финансирования по всем дебиторам, но клиент хочет застраховать определенные риски и воспользоваться возможностями коммерческой организации в области управления дебиторской задолженности). В рамках данного продукта финансирование может быть выплачено в предпоследний день отсрочки платежа;

\* **Управление дебиторской задолженностью:** компания достаточно стабильна, и пополнение оборотного капитала не является первоочередной задачей, но большое количество дебиторов заставляет задуматься о рентабельности содержания собственного мониторингового подразделения.

## 

## 2.2 Организация факторинга у фактора–коммерческой организации

Функциональные аспекты факторингового механизма разнообразны и находятся в поле финансового менеджмента, т.к. факторинг помогает управлять финансовыми потоками организаций, улучшает аналитическую работу, потому что без всестороннего анализа всех сторон деятельности предприятий на рынке, особенно финансов, операции факторинга вообще теряют смысл из-за большого риска; факторинг способствует совершенствованию стратегического и бухгалтерского учета на предприятии, управленческого учета.

Возможные виды услуг факторингового отдела фирмы.

Среди услуг, оказываемых в России фактором, используя факторинг, можно выделить:

1. Вкладные операции;

2. Услуги по погашению задолженности покупателей поставщикам с заменой состава картотеки и отсрочкой платежей, вводя вексельную форму расчетов;

3. Производить немедленную оплату счетов поставщикам за отгруженную ими продукцию;

4. Оказывать услуги поставщикам по погашению дебиторской задолженности покупателей;

*5.* Помощь предприятиям-клиентам факторинга по работе с банками, обслуживающими покупателей;

6. Консультационные услуги,

Деятельность факторингового отдела по вкладным операциям состоит в том, что оборотный фонд факторинга в большей степени складывается из вкладов организаций, предприятий, независимо от ведомственной подчиненности. Вклады предоставляются на платной основе. Размер процентной ставки по вкладам зависит от длительности вклада и его характера.

Услуги по погашению задолженности покупателей поставщикам *с* заменой состава картотеки и отсрочкой платежей, вводя вексельную форму расчетов. В факторинговый отдел обращается плательщик, ходатайствуя об оплате отдельных счетов, находящихся в картотеке №2, или в товарной картотеке, имеющейся у предприятия – плательщика. Факторинговый отдел дает распоряжение фактору плательщика об оплате платежных документов за счет факгорингового отдела и о направлении фактором поставщика авизо на сумму оплаченных счетов. Плательщику выставляется платежное поручение. Платежное требование и распоряжение представителю плательщику, чтобы он предоставил их в обслуживающее его учреждение банка. Платежное требование факторинга приходуется в картотеку к счету предприятия и оплачивается в установленном порядке согласно календарной очередности платежей.

Операция оформлена так, что предприятия, ожидающие оплаты за свою продукцию, не смогут определить временную неплатежеспособность предприятия-покупателя и что расчет произведен за счет факторинга, оплата картотеки производится со счета покупателя, одновременно необходимая сумма (при одногородних расчетах) прямой проводкой списывается со счета факторинга и зачисляется на счет покупателя. Если присутствуют иногородние расчеты, восстановление оплаченной суммы за счет покупателя происходит с помощью дебетового авизо.

К следующему дню после проведения операции плательщик представляет в учреждение банка, обслуживающее его, платежное поручение на перечисление факторинговому отделу платы за услуги, размером 0,1% от суммы произведенного платежа.

На основании ходатайств предприятий производится и оплата карточек неоплаченных счетов. Затем расчеты с факторингом осуществляются по платежному требованию факторингового отдела или по именному векселю, акцептованному предприятием-плательщиком, срок которого устанавливается не более 6‑ти месяцев по обоюдному согласованию между факторингом и предприятием. Когда наступает срок платежа, именной вексель направляется в отделение банка, которое обслуживает плательщика, и предъявляется к взысканию со счета предприятия в установленном порядке, а если средства отсутствуют, то помещается в картотеку №2 и оплачивается уже в порядке календарной очередности.

Если присутствует досрочное частичное погашение задолженности, оформленной векселем, то завершение расчетов при наступлении срока векселя производится по платежному требованию факторингового отдела.

За пользование средствами факторинга от дня выписки векселя до его срока взимается плата в размере 0,04% за каждый день после полного погашения задолженности поданной операции. Если присутствует досрочное погашение векселя, то плата за пользование средствами факторинга взимается за фактическую продолжительность, а не по сроку, оговоренному векселем.

Эти услуги факторинга поддерживают авторитет предприятия, ликвидируют финансовое напряжение, вызываемое временными затруднениями в экономике предприятия, которые могли бы привести к ограничению платежеспособности предприятия, задержке расчетов по зарплате, прекращению нормального обеспечения материальными ресурсами и т.д.

Факторинговый отдел может производить немедленную оплату счетов поставщикам за отгруженную продукцию.

Если факторинговый отдел и предприятие-поставщик находятся в одном городе, та поставщик в оговоренные в договоре сроки после отгрузки продукции (или оказанных услуг) выписывает сводное платежное требование на факторинговый отдел банка по форме 0401001. Параллельно оформляются подсводные платежные требования по этой же форме на грузополучателей. Эти платежные требования в комплекте сдаются на инкассо в учреждение банка, обслуживающее предприятие (или отправляется в банки платешьщиков).

Факторинговый отдел после получения просьбы об оплате выставленных счетов телеграфным платежным поручением производит перечисление основного платежа и пени за задержку оплаты иногороднему поставщику и предъявляет на инкассо в его адрес платежное требование на оплату комиссионных услуг в размере 0,2% от суммы произведенного платежа.

В день платежа направляется сообщение факторинговым отделом о произведенной операции учреждению банка, где в картотеке №2 находятся платежные требования данного поставщика, в котором указаны даты, номера, суммы платежного поручения, которым произведено перечисление. Это сообщение служит основанием, по которому кредит счета поручителя средств, наименование, номер МФО и отделение банка на платежных требованиях исправляются на реквизиты факторингового отдела и при наступлении срока календарной очередности платежа вся сумма перечисляется факторинговому отделу.

Факторинговое обслуживание клиентов является многоэтапным процессом, каждая стадия которого имеет свое назначение. В данном процессе целесообразно выделить три блока.

Блок 1 – предварительная работа. Основным способом решения проблемы неплатежа является тщательный отбор дебиторской задолженности клиента на стадии принятия решения о возможности его факторингового обслуживания. Однако принятию решения предшествует большая предварительная работа финансового агента, которая включает в себя несколько этапов. Процесс проведения факторинговых операций предполагает взаимосвязанную работу разных подразделений фактора: отдела факторинговых операций, юридической службы, отдела бухгалтерского учета, операционного отдела, службы безопасности. Такое количество участников объясняется важностью, сложностью и ответственностью предварительной процедуры. Особенность факторинговых операций на данной стадии – необходимость сбора финансовым агентом максимума информации о его клиенте, но и о дебиторах клиента.

Информационной базой для проведения анализа финансового состояния клиентов и дебиторов и качества выполнения их обязательств друг перед другом служит анкета клиента, содержащая в себе разнообразные пункты, в том числе и наличие рекламации и их причины. Составной частью анкеты должен быть раздел, информация которого характеризует дебиторов того или иного клиента. Если нет возможности получить финансовую отчетность дебиторов, то этот раздел должен содержать данные об объемах поставок (среднемесячном обороте дебиторской задолженности), отсрочках платежа. Результатом проведенного анализа будет принятие положительного или отрицательного решения о факторинговом обслуживании дебиторской задолженности того или иного покупателя соответствующего клиента. Критерии отбора каждый финансовый агент определяет самостоятельно в зависимости от его факторинговой политики, финансовых и прочих возможностей.

Первый этап – предварительное собеседование, в результате которого финансовый агент отбирает потенциальных клиентов для факторингового обслуживания. Предварительный отбор осуществляется на основе общей информации о деятельности клиента, а именно: сфера деятельности, порядок осуществления платежей (возможность авансовых платежей, платежей по мере реализации товара). В свою очередь потенциальные клиенты на этапе предварительного собеседования знакомятся с требованиями, условиями и порядком факторингового обслуживания. Клиенты получают информацию следующего характера:

* Требования к платежеспособности и добросовестности клиента и платежной дисциплине дебиторов;
* Перечень документов, на основе которых осуществляется изучение «качества» клиентов и их дебиторов;
* Возможные условия сделок (наличие уведомления, условия регресса);
* Порядок оформления документов;
* Принципы установления лимита финансирования, расчета вознаграждения финансового агента.

Следует отметить, что положительный результат предварительного собеседования не означает положительного результата в принятии решения о факторинговом обслуживании.

Второй этап – сбор информации. Потенциальный клиент предоставляет все необходимые документы для рассмотрения вопроса о возможности факторингового обслуживания его дебиторской задолженности. При этом сотрудники отдела факторинговых операций контролируют соблюдение следующих требований: пакет документов должен быть полным, все документы оформлены надлежащим образом, т.е. в соответствии с требованиями законодательства РФ и финансового агента.

Третий этап – анализ полученной информации. Обязательными участниками процесса изучения информации о клиенте и его дебиторах, помимо сотрудников отдела факторинговых операций, являются сотрудники юридических службы и службы безопасности, задача которых заключается в проверке достоверности предоставленной информации и юридической чистоты их договорных отношений. Одновременно сотрудники отдела факторинговых операций проводят финансовый анализ деятельности клиента и его дебиторов. Информационной базой в данном случае являются финансовая отчетность за несколько отчетных периодов (как правило за предыдущий год и два последних квартала), данные по объемам отгрузки и оплате продукции за определенное время.

Четвертый этап – уточнение неясных моментов. Если в процессе проверки и анализа информации и документов у сотрудников юридической службы, службы безопасности или отдела факторинговых операций возникли какие либо вопросы, то следующий этап предварительной работы направлен на их разрешение.

Пятый этап – анализ степени риска по факторинговым операциям и принятие решения по результатам предварительной работы финансового агента.

Решение о факторинговом обслуживании принимаются финансовым агентом по результатам тщательного изучения и анализа всех представленных документов и прочей полученной информации.

Блок 2 – работа по оформлению документов – является результатом принятия положительного решения о факторинговом обслуживании. Основополагающим документом, в рамках которого проводится факторинговые операции с конкретным клиентом, служит договор факторинга.

Можно выделить три варианта оформление факторинговой сделки, каждый из которых предусматривает подписание фактором и клиентом договора факторингового обслуживания и дополнений к нему.

Можно выделить три варианта оформления факторинговой сделки, каждый из которых предусматривает подписание фактором и клиентом договора факторингового обслуживания и дополнений к нему.

1 вариант. Заключение договора факторингового обслуживания и дополнения к нему под каждую сделку.

2 вариант. Заключение общего договора факторингового обслуживания и подписание дополнений к нему.

3 вариант. Заключение договора факторингового обслуживания в разрезе должников по каждому клиенту.

Блок 3 – мониторинг факторинговой сделки – представляет собой совокупность действий, направленных на контроль надо выполнением клиентами и должниками своих обязательств перед фактором.

Мониторинг факторинговых операций основывается на следующих принципах:

– постоянная оценка соответствия активов, размещенных в рамках договоров факторинга, требованиям и условиям банка, описанным во внутреннем положении о факториговых операциях, а также действующим стандартам, разработанным органами, регулирующими факторинговую деятельность банков.

– оценка текущего финансового положения клиентов, а также финансового положения и платежной дисциплины должников.

– уделение особого внимания контролю над сделками, клиентами или должниками которых являются проблемные отрасли экономики.

Мониторинг факторинговых операций длится с момента заключения договора факторингового обслуживания до момента полного исполнения обязательств участников факторинговоой сделки друг перед другом.

При заключении факторингового отдела между фактором и поставщиком определяется сроки и обстоятельства, при наступлении которых факторинговый отдел должен осуществить платеж в пользу поставщика, но не больше предельной суммы.

В мировой практике обычно используются три метода установления предельных сумм.

1 Определение общего лимита. Плательщику устанавливается периодически возобновляемый лимит, в пределах которого фактор-фирма автоматически оплачивает переуступаемые платежные требования. В случае превышения суммы задолженности над суммой лимита все платежи в счет погашения долга будут поступать факторинговому отделу до тех пор, пока он не компенсирует сумму платежей, осуществленных в пользу поставщика, и только потом – поставщику.

2. Устанавливается сумма, на которую в течение какого-либо срока может быть произведена отгрузка товаров одному плательщику. Если поставщик не превышает лимит, то он застрахован от появления сомнительных долгов.

3. Страхование по отдельным сделкам используется в случае, когда специфика производственной деятельности поставщика предполагает ряд отдельных сделок на крупные суммы, а не серию поставок товаров одним и тем же покупателям. Предельная сумма в этом случае представляет собой всю сумму каждого заказа, с поставкой товара в течение определенного периода времени.

Обычно отделы фактора при расчете своих издержек используют метод калькуляции с полным распределением затрат, в соответствии с которым каждый поставщик должен оплатить свою пропорциональную долю издержек и прибыли фирмы. В соответствии с данным методом отделы фактора выделяют переменные, непропорционально переменные и постоянные издержки.

## 2.3 Отражение факторинговых операций в учетной политики коммерческой организации

Бухгалтерский учет прав требований, приобретенных по договору форфейтинга, установлен приложением 12 к Правилам по ведению бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ (в ред. Указания ЦБ РФ 09.08.2004 г. №1484‑У) и осуществляется следующим образом.

На дату приобретения прав требования:

Д‑т 47803 «Права требований, приобретенные по договору финансирования под уступку денежного требования» кредит корреспондентского счета, счета получателя денежных средств, если он обслуживается в данной кредитной организации, счета кассы либо счета 47401 «Расчеты с клиентами по факторинговым, форефейтинговым операциям» – отражение фактических затрат, связанных с приобретением права требования.

На дату поступления денежных средств:

* дебет счетов по учету денежных средств К‑т 61207 «Выбытие (реализация) и погашение приобретенных прав требования» – отражение суммы полученных денежных средств;
* Д‑т 61208 «Выбытие (реализация) и погашение приобретенных прав требования) К‑т 47803 «Права требования, приобретенные по договорам финансирования под уступку денежного требования» – списание затрат на приобретение прав требования (при частичной оплате – списание части стоимости прав, рассчитываемой пропорционально полученной сумме).

На дату поступления денежных средств на счете 612 «Выбытие и реализация» выявляется финансовый результат, который относится на доходы (расходы) банка:

– при положительно результате:

Д‑т 61207 «Выбытие (реализация) и погашение приобретенных прав требования» К‑т 70107 «Другие доходы» по статье 17308 «Доходы от проведения факторинговых, форфейтинговых операций»;

– при отрицательном результате:

Д‑т 70209 «Другие расходы» по статье 29407 «Расходы по факторинговым, форфейтинговым операциям» К‑т 61208 «Выбытие (реализация) и погашение приобретенных прав требования».

Состояние расчетов с клиентом, уступившим право требования, отражается на счете 47401 «Расчеты с клиентами по факторинговым, форефейтинговым операциям».

Перечисление банка-фактора с его валютного корреспондентского счета части безналичных валютных средств (в том числе за вычетом суммы процентов и комиссионных) экспортеру (поставщику) для оплаты его требований к импортеру (покупателю):

47402 (А) – 30110.840 (А)

– 30114,840 (А)

– 30115,980 (А)

Зачисление суммы удержанных процентов и комиссионных в со-став доходов банка:

47402 (А) – 70101 (П)

На валютный корреспондентский счет банка-фактора зачислена сумма безналичных валютных средств, поступившая от должника (импортера):

30110.840 (А) – 47402 (А)

30114.840 (А) – 47402 (А)

30115.980 (А) – 47402 (А)

Перечисление поставщику оставшейся суммы требования к покупателю:

40702 (А) – 30110.840 (А)

40702 (А) – 30114.840 (А), 30115.980 (А)

*Учет резервов создаваемых по факторинговым операциям* Сформирован (доначислен) резерв по договору факторинга:

70209 (А) – 47425 (П)

Списан (уменьшен) ранее начисленный резерв по договору факторинга:

47425 (П) – 70107 (П)

Учтены безналичные денежные средства, поступившие в погашение задолженности по начисленным, но не уплаченным в срок процентам по договору факторинга:

30102 (А), 30109 (П), – 61304 (П)

40702 (П) – 61304 (П)

В состав доходов банка зачислены суммы полученных просроченных процентов:

61304 (П) – 70107 (П)

Восстановление доходов банка на величину ранее созданного резерва по окончании срока договора факторинга:

47425 (П) – 70107 (П)

Списание с баланса банка при признании безнадежной или нереальной для взыскания просроченной задолженности по начисленным, но не полученным в срок процентам по договору факторинга:

61304 (П) – 32501 (А)

61304 (П) – 32502 (А)

Списание с баланса банка при признании безнадежной или нереальной для взыскания основной задолженности по договору факторинга при величине ранее созданного резерва, *достаточной* для ее погашения:

47425 (П) – 47402 (А)

Списание с баланса банка при признании безнадежной или нереальной для взыскания основной задолженности по договору факторинга при величине ранее созданного резерва, *недостаточной* для ее погашения:

На оставшуюся фактическую сумму ранее созданного резерва:

47425 (П) – 47402 (А)

На сумму сверх резерва:

70209 (А) – 47402 (А)

Погашена должником (в течении 5 лет) ранее списанная с баланса банка задолженность по договору факторинга:

30102 (А), 20109 (П) – 70107 (П)

40702 (П) – 70107 (П)

## 

## 2.4 Управление рисками и страхование рисков

Факторинг, как правило, предполагает нерегулярный, разовый характер обслуживания, производится при возникновении потребности у поставщика получить средства, а у плательщика – оплатить конкретный платежный документ. Подобная ситуация значительно увеличивает риски фирмы-фактора, приобретающего заведомо сомнительные с точки зрения своевременности оплаты платежные требования, лишает факторинг таких его преимуществ, как комплексность обслуживания, обеспечение бесперебойности и своевременности платежей в пользу предприятия – поставщика.

Актуальна в сегодняшнее время проблема невозврата кредита. Следовательно, банки предъявляют достаточно жесткие требования к клиентам. Приемы, основанные на оценке репутации клиента, его баланса, потоков денежных средств к предприятиям, работающим на нашем рынке, практически не приемлемы. Поэтому факторинговые компании при оказании факторинговых услуг рассчитывают на дополнительные формы обеспечения возвратности факторинговых кредитов. Еще одной проблемой развития факторинга является такое явление в сегодняшней экономики, как неплатежи предприятий. Высокая доля неплатежей снижает привлекательность осуществления факторинга для факторов, так как в этом случае высок риск задержки или неоплаты дебитором поставщика сумм по выставленным платежным требованиям, что может повлечь снижение ликвидности активов факторинговой фирмы. Поэтому решение вопроса неплатежей будет способствовать широкому развитию факторинга.

Риски, присущие деятельности поставщика при факторинговом обслуживании без права регресса (вместе с риском оппортунизма, т.е. заведомо недобросовестного поведения (мошенничества) поставщика, остаются у поставщика при факторинговом обслуживании с регрессом или делятся между сторонами в определенной пропорции при факторинговом обслуживании с частичным регрессом.

Риски можно разбить на три основных группы рисков (риск делькредере, валютные риски и политические риски) необходимо в каждый момент времени существенно влияющие на эффективность факторной операции.

Риск делькреде связан с невозвращением кредита либо его неполным или его несвоевременным возвращением ввиду недобросовестности или неплатежеспособности покупателя (вина покупателя) или нарушения продавцом условий контракта (вина продавца).

Стороны сталкиваются с двумя основными видами риска: кредитным риском и риском ликвидности.

Под кредитным риском следует понимать риски, связанные с неоплатой поставок с отсрочкой платежа. После заключения факторингового договора и предоставления финансирования предприятию-клиенту фактор полностью несет все убытки, связанные с непоступлением платы от дебиторов. Поставщик же может таких убытков избежать, так как уже получил от фактора 60–90% от стоимости контракта.

Иногда фактор, стремясь оградить себя от кредитных рисков, заключает так называемый договор факторинга с регрессом. Согласно этому договору при неоплате поставки в течение определенного периода фактор имеет право осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику (по одному или нескольким дебиторам) и востребовать с него сумму задолженности по этим дебиторам. Стоимость факторинга при этом ниже в среднем на 10%.

Ликвидные риски представляют собой риски несвоевременной оплаты дебиторской задолженности, приводящие к недостатку средств у поставщика для покрытия текущих затрат. Ликвидные риски – риски кассовых разрывов, недостатка оборотных средств, несовпадение денежных потоков, идущих от покупателей в счет оплаты отгруженных товаров, и потоков ресурсов, необходимых для погашения кредиторской задолженности и текущих платежей. Факторинговая услуга позволяет оперативно реагировать на возникающие кассовые разрывы и получать средства по поставке от банка. При факторинге поставщик получает финансовые ресурсы от фактора практически в момент поставки, поэтому ликвидные риски поставщика становятся заботой фактора.

Системный риск – это риск того, что несостоятельность одного из участников системы переводов «платежей» или финансовых рынков сделает невозможным для других участников выполнение их обязательств (включая расчеты по обязательствам в системе переводов) при наступлении срока платежа. Такое невыполнение обязательств может породить значительные ликвидные или ликвидные проблемы и в результате поставить под угрозу стабильность финансовых рынков.

Наиболее распространенным риском является риск ликвидности, который при наличии дополнительных обстоятельств может перерасти в кредитный риск. Поэтому весьма важным является исследование тех обстоятельств, которые определяют норму ликвидности для каждого хозяйствующего субъекта.

Риск кредитного и ликвидного характера может возникать по причине запаздывания расчетов, их несинхронности или не выполнения обязательств эмитентом расчетных средств. Кроме того, временной разрыв между заключением сделки и расчетом по ней несет риск того, что операция может не состоятся в согласованное время из – за невыполнения одной из сторон принятого на нее обязательств.

Особенно уязвимы перед риском операции связанные с иностранной валютой.

Под валютным риском поставщика понимается возможность оперативной конвертации денежных средств, полученных от фактора под уплату возможного контракта. Функция покрытия возможных рисков принципиальна для предприятий, имеющие валютные контракты, и позволяет не увеличивать рублевую цену на размер возможной девальвации рубля за период оборачиваемости поставки. Таким образом, за счет факторинга поставщик получает некоторые преимущества на рынке.

Снижение валютных рисков означает возможность немедленно конвертировать в валюту денежные средства, полученные от фактора. Этот аспект факторинговых услуг важен для компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Политические риски связаны с невозможностью исполнить экспортный контракт или провести расчеты по нему из – за изменения политической ситуации в стране продавца или в стране покупателя.

Таким образом, операции факторинга связаны со значительными рисками, что приводит к необходимости их страхования с целью предупреждения.

# 3. Анализ эффективности привлечения факторинговых операций

## 

## 3.1 Методические аспекты оценки эффективности применения факторинга

Рассмотрим эффективность применения факторинга для его различных участников на конкретном примере.

Как уже отмечалось, факторинговые операции имеют непосредственное отношение к дебиторской задолженности.

В разделе «оборотные активы» бухгалтерского баланса отечественных предприятий в соответствии с действующим законодательством показывается как текущая дебиторская задолженность (со сроком погашения до 12 месяцев), так и нетекущая (со сроком погашения более 12 месяцев). При этом по каждому виду задолженности выделяется задолженность участников (учредителей) по взносам в уставный капитал, авансы выданные, прочие дебиторы. При этом управление дебиторской задолженности – важный участок работы финансовых и бухгалтерских служб предприятия.

Выполнение ее преследует несколько целей. Во-первых, получение платежей от дебиторов – один из основных источников поступления денежных средств на предприятие. Следовательно, организация оптимальных режимов движения дебиторской задолженности прямо влияет на цель деятельности предприятия в рыночных условиях – получение доходов и прибыли. Во-вторых, в современных условиях существуют определенные противоречия между политикой в области закупок и политикой продаж, что придает дополнительное значение внедрению эффективных процедур инкассации (в данном случае получение или сбор предприятием денежных средств от его должников). В-третьих, как показывает практика, учет реальных издержек или выгод от принимаемых кредитных решений (в частности, от предоставления покупателям права на отсрочку платежа) может использоваться инструмент расширения продаж и повышения оборачиваемости текущих активов.

Можно выделить три направления анализа дебиторской задолженности: анализ общего размера дебиторской задолженности по срокам ее возникновения; анализ дебиторов; анализ задолженности в ассортиментном разрезе.

Очень часто возникают ситуации, когда дебиторы не оплачивают свои долги. Тогда их приходиться списывать как безнадежные долги. Это приносит убытки предприятию.

Подобная ситуация складывалась и в ЗАО «Тритон». Данная организация функционирует на рынке уже 8 лет и получает достаточно стабильную прибыль. Организация занимается оптовой и розничной торговлей, поэтому дебиторская задолженность для нее обычное явление. Для того, чтобы обезопасить себя организация проводит оценку надежности покупателей.

Решению данной задачи помогают публикуемые рейтинги компаний, анализ финансовой отчетности потенциальных покупателей, определение индексов риска, другие способы оценки покупателей. При оценке надежности клиента полезно также использовать весь арсенал средств, применяемых кредитными организациями. Организация ЗАО «Тритон» ведет досье основных потребителей, предусмотрев определенные правила их классификации по степени надежности. Разработка таких досье и методов оценки надежности потребителей стала предметом социального организационного проекта, в рамках которого была выявлена рейтинговая оценка надежности покупателей. Для этого был определен состав показателей, характеризующих платежеспособность и финансовую устойчивость анализируемых предприятий. В таблице 3.1 приведен набор показателей, которые использует ЗАО «Тритон».

Показатель 1 таблицы 3.1 – неплатежи – характеризует платежеспособность предприятия на день составления баланса. Для его определения привлекаются данные о финансовой отчетности анализируемого предприятия (сведения о просроченных ссудах), оперативные данные банка о задержках в выплате заработной платы работникам, налоговых платежей, оплаты счетов поставщиков и подрядчиков.

Таблица 3.1 – Предварительная оценка платежеспособности и финансовой устойчивости предприятия

|  |  |
| --- | --- |
| Показатель | Способ расчета |
| 1. Неплатежи (просрочки по ссудам, по налогам, по оплате счетов поставщиков, по другим обязательствам) | Данный бухгалтерского баланса и финансовых отчетов предприятия. Сведения из банка, в котором предприятие стоит на расчетно-кассовом обслуживании.  Сведения из других источников информации |
| 2. Коэффициент независимости, % | Отношение собственных средств (1-й раздел пассивов), умноженных на 100%, к валюте баланса |
| 3. Коэффициент финансовой устойчивости, % | Отношение суммы собственных средств и долгосрочных займов, умноженных на 100%, к валюте баланса |
| 4. Коэффициент деловой активности, % | Отношение выручки от реализации, умноженной на 100%, к валюте баланса |
| 5. Коэффициент эффективности предприятия, % | Отношение балансовой прибыли, умноженной на 100%, к валюте баланса |
| 6. Коэффициент эффективности собственных средств, % | Отношение чистой прибыли (после налогов), умноженной на 100%, к собственным средствам |
| 7. Выгодность предприятия, % | Отношение коэффициента эффективности собственных средств, умноженного на 100%, к средней доходности ценных бумаг, % |
| 8. Общий коэффициент покрытия по балансу, % | Отношение оборотных активов (2-й раздел активов), умноженный на 100%, к краткосрочным обязательствам |

Показатель 2 определяет долю собственников предприятия (акционеров) в общей стоимости имущества предприятия. Если этот показатель выше 50%, то риск кредиторов сводиться к минимуму. Ведь, условно говоря, продав половину своего имущества, сформированную за счет собственных средств, предприятие может погасить свои долговые обязательства, даже если другая половина имущества (в которую вложены заемные средства) будет по каким-то причинам обесценена.

Особенно большое значение придается коэффициенту финансовой устойчивости. Этот коэффициент показывает удельный вес в общей стоимости имущества всех источников средств, которые предприятие может использовать в своей текущей хозяйственной деятельности без ущерба для кредиторов. Этот коэффициент ограничивает вложения краткосрочных заемных средств в формирование имущества предприятия только легко реализуемыми и быстро возвращающимися в денежную форму активами.

Весьма важен и коэффициент деловой активности, показывающий объем продукции, для производства которой используется имущество предприятия. Этот коэффициент зависит не только от эффективности использования имущества предприятия, но и от продолжительности периода, за который он исчислен.

Коэффициент эффективности предприятия позволяет определить период времени, за который получаемая ежегодная прибыль может компенсировать стоимость имущества предприятия. Коэффициент эффективности собственных средств дает обобщенную оценку эффективности вложения средств дает обобщенную оценку эффективности вложения средств именно в данное предприятие. Этот показатель всегда можно сравнить с возможностью альтернативных вложений (например, с покупкой акций других предприятий). Такое сравнение, выполненное в относительных цифрах, показывает выгодность предприятия (показатель 7). Но зачастую данный показатель бывает невозможно вычислить, так как отсутствуют данные о среднем проценте дохода по ценным бумагам.

Приблизительная степень риска кредиторов определяется с использованием общего коэффициента покрытия по балансу предприятия (показатель 8, табл. 3.1). Для этого оборотные активы предприятия делят на сумму краткосрочных обязательств. Полученный результат показывает, сможет ли предприятие оплатить свои долговые обязательства со срокам погашения в текущем году, превратив все оборотные активы в денежные средства. Высокий показатель покрытия может быть следствием влияния как положительных, так и отрицательных факторов, что устанавливают более углубленным дополнительным анализом.

Для каждого из вышеперечисленных показателей в ЗАО «Тритон» устанавливают диапазон значений. В зависимости от того, как данный показатель «размещается» в установленном диапазоне, ему «приписывается» определенный вес (в баллах). Далее баллы суммируются. По набранным баллам предприятия разбиваются на группы. Так в ЗАО «Тритон» выделяют пять классов предприятий:

* К высшему относят предприятия с абсолютно устойчивым финансовым состоянием, что подтверждается высоким рейтингом как в целом, так и по отдельным показателям;
* К первому – предприятия, финансовое состояние которых в общем устойчиво, но отдельные показатели незначительно отклоняются от нормы;
* Ко второму – предприятия, имеющие признаки финансовой напряженности, для преодоления которой у предприятия имеются потенциальные возможности;
* К третьему – предприятия повышенного риска, способные преодолеть напряженность своего финансового состояния за счет реструктуризации, обновления продукции, диверсификации деятельности и т.п.;
* К четвертому – предприятия с неудовлетворительным финансовым положением и отсутствием перспектив его стабилизации.

Так как число покупателей организации ЗАО «Тритон» достаточно велико, то организация использует ранжированный список групп потребителей, закрепив за каждой группой определенное правило гарантирования сделок (табл. 3.2).

Таблица 3.2 – Группировка потребителей по классам надежности

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Класс потребителя | Доля возможных потерь, % | Способ гарантирования сделок |
| Высший | 0 | Обычный счет |
| Первый | 1 | Вексель клиента |
| Второй | 5 | Банковский вексель |
| Третий | 10 | Факторинг с финансированием, страхование |
| четвертый | 20 | Предоплата, безотзывный аккредитив, банковская гарантия, залог |

Как видно из таблицы 3.2 организация активно применяет факторинг для того, чтобы обеспечить возврат денежных средств от дебиторов.

Использование одной из новых форм расчетов – факторинговых операций в хозяйстве позволяет ЗАО «Тритон» решить проблему неплатежей посредством своевременности и оперативности расчетов между поставщиком и покупателем через посредника – факторинговую фирму или банк. Основной принцип факторинга состоит в том, что фактор-фирма покупает у своих клиентов их требования к своим покупателям и в течение 2–5 дней оплачивает 70–90% требований в виде аванса, а остальные 10–30% клиент получит после того, как к нему поступит счет от покупателя.

Эффективность применения факторинговых операций при расчетах поставщика и покупателя за поставленную продукцию по данным ЗАО «Тритон» приведена в нижеследующей таблице (табл. 3.3).

Из таблицы 3.3 видно, что в результате применения факторинга ЗАО «Тритон» получает экономический эффект в размере 9210 рублей.

Таблица 3.3 – Расчет эффективности применения факторинга в ЗАО «Тритон»

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Показатели | Дата | Сумма, р. |
| А. Без использования факторинга:  отгружена продукция покупателю  произведена частичная оплата продукции  потери от инфляции (при уровне 1% в месяц)  остаток задолженности покупателя  общая сумма потерь с учетом инфляции | 01.10.05  02.12.05  02.12.05  02.12.05  02.12.05 | 60000  50000  1188  10000  11188 |
| Б. С использованием факторинга:  отгружена продукция покупателю  получено 85% суммы оплаты от фактор-фирмы  расчет произведен полностью (при условии  востребования оплаты с покупателя)  потери от инфляции (при уровне 1% в месяц)  оплата услуг фактор-фирмы (3% от суммы сделки)  общая сумма расходов и потерь с учетом инфляции | 01.10.05  05.10.05  02.12.05  02.12.05  02.12..05  02.12.05 | 60000  51000  9000  178  1800  1978 |
| Экономический эффект при условии использования факторинга | х | 9210 |

В целях укрепления расчетно-платежной дисциплины также при заключении договоров с покупателями ЗАО «Тритон» включает в них условия о начислении процентов за задержку платежей, то есть применяет принципы коммерческого кредитования на уровне годовой ставки рефинансирования.

Так, например, если задолженность покупателя за период, равный 80 дней, составила 34440 р., то по его истечении покупатель должен будет уплатить 37385 р. (2945 р. составит сумма начисленных процентов при ставке рефинансирования 38%).

В расчетах между предприятиями применяется также практика предоставления скидок с договорной цены при сокращении сроков оплаты продукции (работ, услуг). Особую актуальность данный способ приобретает в условиях инфляции. В этом случае эффект равен разности между суммой потерь от инфляции и суммой скидки с договорной цены.

Таким образом, эффективность применения факторинга можно оценить, сравнив показатели дебиторской задолженности до применения факторинга и после его внедрения. Как правило, показатели оказываются лучше при использовании факторинга.

## 

## 3.2 Анализ эффективности применения факторинга поставщиком

Итак, в предыдущем параграфе мы показали, что при использовании факторинга предприятие-поставщик имеет возможность получить экономический эффект.

Поставщик, участвуя в факторинговой операции, имеет возможность ускорить получение денег на свой счет и без задержки рассчитаться с поставщиками, что способствует ускорению расчетов и сокращению просроченности дебиторско-кредиторской задолженности.

Информационное обеспечение ЗАО «Тритон» при факторинговом обслуживании позволяет:

* Контролировать движение денежных средств;
* Отслеживать текущее состояние дебиторской задолженности;
* Контролировать платежную дисциплину покупателей;
* Планировать ежедневные финансовые потоки компании.

Ежедневно ЗАО «Тритон» по электронной почте передается файл, содержащий исчерпывающую информацию о всех операциях проведенных в рамках факторингового обслуживания. На основе получаемых данных автоматически формируются следующие отчеты:

* О выплаченном Банком финансировании по поставкам;
* О платежах дебиторов по поставкам;
* О платежной дисциплине дебиторов;
* Об остатке долга дебитора;
* Об обороте клиента по факторинговому обслуживанию.

Клиентский модель постоянно совершенствуется. Пакеты обновлений по желанию ЗАО «Тритон» высылаются по электронной почте или записываются на магнитные носители. Новые версии клиентского модуля предоставляются бесплатно. ЗАО «Тритон» оказывается бесплатная техническая поддержка установленного программного обеспечения. Проводятся консультации персонала компании-поставщика, т.е. ЗАО «Тритон» по аспектам взаимодействия с банком при осуществлении факторингового обслуживания. С ЗАО «Тритон» работает персональный клиентский менеджер, который находиться в постоянном контакте с клиентом, ведет работу по текущему обслуживанию клиента, взаимодействует с дебиторами. В случае необходимости возможен выезд специалиста банка-фактора для обучения ведению учета при факторинговом обслуживании.

Таким образом, банк-фактор предоставляет компании ряд дополнительных услуг, что делает факторинг крайне удобным. Это также один из аспектов его эффективности, так как это значительно упрощает деятельность самой фирмы.

Итак, банк-фактор выполняет по отношению к своему клиенту следующие функции:

* Ведение соответствующих бухгалтерских операций;
* Контроль за предоставленным коммерческим кредитом, включая получение платежей;
* Защита от кредитных рисков (в случае применения факторинга «без регресса на клиента»);
* Финансирование текущей деятельности клиента.

При этом с факторинговым обслуживанием связаны следующие дополнительные доходы и выгоды поставщика ЗАО «Тритон»:

1. Получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, получив от фактора необходимые для этого оборотные средства;
2. Экономия на неоправданных затратах, связанных с получением банковского кредита.

ЗАО «Тритон» рассматривало различные способы улучшения расчетов с дебиторами. При этом активнее всего рассматривались кредитование и факторинг. При этом руководство фирмы остановило свой выбор на факторинге и связано это со следующим.

В отличие от банковского кредитования при факторинговом обслуживании, получая финансирование своих продаж, ЗАО «Тритон» перестает нести следующие расходы:

* Проценты за пользование кредитом;
* Налог на прибыль с процентов, превышающих ставку ЦБ РФ на 3%;
* Расходы по оформлению кредита, включающие регистрацию и страхование залога, оплату рабочего времени сотрудников на оформление и подготовку документов для кредитного отдела, уведомления налоговой инспекции о намерении открыть ссудный счет и т.д.
* Расходы, связанные с непредвиденным ростом процентных ставок в стране;
* Расходы на экстренную мобилизацию денежных средств при наступлении срока погашения кредита или выплаты процентов, включая упущенные выгоды, связанные с выводом этих средств из оборота.

Кроме этого, финансирование в рамках факторинга обслуживания выплачивается сверх банковского лимита кредитования, который может быть использован поставщиком, например, для целей открытия аккредитива без покрытия, получения гарантии, вексельного кредита и т.д.

3. Экономия за счет появления возможности закупить товар у своих поставщиков по более низким ценам. Такая возможность появляется за счет того, что клиент Управления факторинга, получая значительную часть от суммы поставки в день поставки, и, теряя тем самым зависимость от соблюдения своими дебиторами платежной дисциплины, может пойти на сокращение срока отсрочки платежа при закупках товаров и потребовать от своих поставщиков лучших ценовых условий на закупаемый товар. Кроме того, он получает гарантию защиты от штрафных санкций со стороны кредиторов при несвоевременном расчете с ними, вызванном кассовым разрывом.

4. Защита от потерь при неоплате или несвоевременной оплате дебиторами за поставленный им товар;

5. Экономия на оплате дополнительных мест (включая офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени сотрудников, ответственных за:

* Контроль за дебиторской задолженностью;
* Привлечение финансовых ресурсов;
  1. Защита от упущенной выгоды от потери клиентов за счет невозможности при дефиците оборотных средств предоставлять покупателям конкурентные отсрочки платежа и поддерживать достаточный ассортимент товаров на складе.

Важно помнить, что вернуть потенциального клиента, ушедшего к конкуренту, завтра может быть невозможно.

7. Защита от потерь, связанных с отсутствием или недостаточностью непредвзятого контроля за продажами и платежами.

Рассмотрим, какие дополнительные расходы несет поставщик ЗАО «Тритон», встав на факторинговое обслуживание:

1. Оплата факторинговой комиссии;

2. Оплата дополнительного рабочего времени курьера на подвоз документов в банк;

3. Оплата дополнительного рабочего времени сотрудников бухгалтерии на выполнение связанных с факторинговым обслуживанием проводок.

В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяются следующие три основных компонента:

а) фиксированный сбор за обработку документов;

б) фиксированный процент от оборота поставщика.

Большая часть этой части комиссии представляет собой оплату оказываемых фактором услуг, а именно:

* Контроль за своевременной выплатой финансирования;
* Контроль за своевременной оплатой товаров дебиторами;
* Работа с дебиторами при задержках платежей;
* Учет текущего состояния дебиторской задолженности и предоставление поставщику соответствующих отчетов.

Кроме того, эта часть комиссии включает в себя премию за принятые на себя фактором риски:

* Риск несвоевременной оплаты поставок (ликвидный риск);
* Риск неплатежеспособности дебиторов (кредитный риск);
* Риск резкого изменения стоимости кредитных ресурсов (процентный риск).

Как правило, эта часть факторинговой комиссии зависит от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка и находится в пределах от 0,5 до 5% от оборота.

3. Стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования ЗАО «Тритон».

Таким образом, для того, чтобы оценить эффективность факторинговых сделок, организация ЗАО «Тритон» не только оценивает свою дебиторскую задолженность и ее изменения, но и соотносит дополнительные доходы с расходами от использования факторинга в своей деятельности.

## 3.3 Анализ эффективности применения факторинга фактором

Рассмотрим эффективность применения факторинга банком-фактором на примере филиала «Новосибирский» Русского банка развития.

На сегодняшний день филиал осуществляет овердрафтное кредитование и факторинг, операции с банковскими картами, услуги по инкассации, расчеты по системам «Клиент-Банк», «Интернет-Банк», предоставляет в аренду индивидуальные сейфовые ячейки, а также предлагает на рынок уникальный для Новосибирска продукт – кредитную карту с льготным периодом кредитования (grace period) под 0% годовых. На 1 января 2006 года валюта баланса филиала составила 142797 тыс. руб. Объем кредитного портфеля юридических и физических лиц – 98501 тыс. руб. Объем привлеченных средств юридических лиц – 12988,4 тыс. руб. Объем привлеченных средств физических лиц – 32196 тыс. руб.

Анализ факторинговых операций следует начинать с определения их доли в общей сумме активных операций банка. Для рассматриваемого банка данный показатель составляет 24%.

Эти операции относятся к высокодоходным: ставки по ним на несколько процентных пунктов выше, чем по кредитам, предоставляемым заемщикам с аналогичным финансовым положением. Поэтому их развитие при благоприятной экономической ситуации в стране является положительным фактором деятельности коммерческого банка. Для оценки общей тенденции развития этих операций и их доходности анализ должен проводиться на долгосрочной основе и систематически.

Следующим этапом является структурный анализ факторинговых операций. Прежде всего, необходимо определить отраслевую структуру субъектов (клиентов) филиала «Новосибирский» по данным операциям. Такой анализ важен для диверсификации риска, хотя на примере международной практики даже при сегодняшней ситуации можно выделить несколько отраслей народного хозяйства, финансирование предприятий которых может постоянно проводиться без роста риска неплатежей. Это, в частности, такие отрасли, как пищевая, а также компании, предоставляющие некоторые виды услуг (туристические, рекламные и т.д.).

Кроме отраслевой структуры, в банке рассматриваются операции по регионам и срокам. Анализ по регионам позволяет определить насколько банк «Новосибирский» использует потенциальные возможности освоения новых рынков с целью расширения деятельности и привлечения новых клиентов. Поскольку факторинговые операции должны финансироваться из долгосрочных ресурсов, то по этому виду услуг важное значение приобретает анализ по срокам действия факторинговых соглашений. Такой анализ необходим для определения обеспеченности факторинговых операций долгосрочными источниками финансирования.

В процессе анализа факторинговой деятельности большое значение придается анализу доходности этих операций. В этой связи подробному анализу подвергаются доходные счета филиала «Новосибирский» по факторинговым операциям. Более детально анализ проводится в разрезе каждой конкретной сделки. Поскольку данные операции относятся к высокорисковым активным операциям, то в данной связи особое внимание обращается на своевременность оплаты счетов-фактур покупателями продукции. По каждой из анализируемых операций рассматривается структура платежей, выделяется доля просроченных и проводится анализ их по длительности и по получателям этих услуг. Такой анализ позволяет оценить перспективы дальнейшего развития операций в банке. При оценке доходности проводится анализ структуры комиссии по факторингу и сопоставляются затраты по проведенному финансированию с полученными доходами.

Структура получаемого коммерческим банком-фактором филиалом «Новосибирский» вознаграждения была описана в предыдущем параграфе главы при рассмотрении расходов клиента-поставщика ЗАО «Тритон». Это в свою очередь составляет доходы банка-фактора.

Таким образом, для оценки эффективности факторинговых операций банком-фактором необходимо также сопоставить те расходы, которые несет банк, осуществляя факторинговые операции, с доходами, получаемыми от них.

Предположим, что банк приобрел право требования по договору факторинга номинальной стоимостью 636 000 руб., включая НДС, за 400000 руб. В дальнейшем банк получает денежные средства двумя платежами по 318000 руб. в погашение приобретенной по вышеуказанному договору дебиторской задолженности.

Таким образом, прибыль банка от данной операции составит разность между возвращаемой ему суммы в погашение приобретенной по вышеуказанному договору дебиторской задолженности (2 × 318000 = 636000 руб.) без НДС (636000 × 18 / 118 = 97017 руб.), т.е. 538983 руб., и стоимостью приобретения дебиторской задолженности (400000 руб.). Таким образом, банк получает чистую прибыль в размере 138983 руб. Итак, факторинговая операция является эффективной и приносит банку значительную прибыль.

При качественном отборе клиентов и проведении необходимого объема работ по получению платежей по платежным требованиям факторинговые операции представляют собой высокодоходный вид финансирования реального сектора экономики, при этом, однако, высокорисковый. Управление рисками по факторинговым операциям в филиале «Новосибирский» достигается путем диверсификации клиентов по отдельным отраслям народного хозяйства и регионам страны. Одновременно с диверсификацией покрытие части риска обеспечивается путем установления комиссии, структурно сформированной таким образом, чтобы она покрывала и расходы по факторинговому обслуживанию и компенсировала значительную часть принимаемых на себя фактором рисков.

И все-таки наиболее существенной проблемой остается неготовность многих отечественных кредитных организаций к развитию факторингового обслуживания. Основная проблема здесь чисто методологическая: факторинг относят то к кредитным, то к дисконтным, то к иным банковским операциям. Между тем факторинг не является частью банковского дела, чисто банковской операцией, так как представляет собой постоянное финансовое обслуживание (а не разовые сделки). Все это требует от банков, в том числе и от филиала «Новосибирский», специальных процедур принятия решений и управления рисками.

Вторая сдерживающая проблема – это неготовность значительной части банков страны к среднесрочным инвестициям в новую для них область деятельности. Основным препятствием здесь является не само факторинговое финансирование, 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.

Вместе с тем, в целом перспективы факторинга следует оценивать как умеренно-оптимистические. Об этом свидетельствует, прежде всего, рост количества банков, успешно осуществляющих факторинговую деятельность.

# Заключение

Таким образом, данная дипломная работа такому вопросу, как применение факторинга коммерческой организацией. Были освящены такие вопросы, как теоретические и правовые, организационно-методические аспекты факторинга, а также эффективность его применения для фирмы-поставщика и фирмы-фактора.

В результате выполнения работы можно сделать следующие выводы.

В условиях энергичного развития экономики, в том числе и в сфере промышленного производства, на рынке значительно обострилась конкурентная борьба. Особенно сильно это отражается на тех предприятиях, которые производят или реализуют массовую продукцию. Существуют множество способов повышения конкурентоспособности компании, одним из которых, и зачастую весьма эффективным, является предоставление отсрочки платежа за отгруженную продукцию. Но очень часто возникает ситуация, когда оплата полученной продукции так и не производится. Тогда фирме целесообразно защитить себя от подобной ситуации. Одним из инструментов такой защиты является факторинг.

Факторинг – это комплекс услуг, связанных с финансированием деятельности предприятия под уступку денежных требований (дебиторской задолженности) к контрагентам.

При помощи факторинга поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, имея полную уверенность в безусловном поступлении средств на свой счет против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Многие руководители предприятий зачастую пытаются провести параллель между факторингом и кредитом, стараясь сравнить затраты и выгоды от их использования в своей деятельности. В связи с этим стоит отметить, что данные финансовые инструменты направлены на удовлетворение все-таки разных потребностей поставщиков. Так, досрочные платежи, получаемые в рамках факторингового обслуживания, компании, как правило, используют для финансирования текущей деятельности, а кредитные ресурсы – в качестве инвестиционных или инновационных средств.

Несмотря на то, что факторинг является несколько более дорогим в использовании продуктом, нежели кредит, данный финансовый инструмент имеет множество преимуществ перед кредитом. Главное из них – доступность получаемого финансирования. При факторинговом обслуживании не требуется никакого залогового обеспечения и оформления множества документов. Гарантией возврата полученных денежных средств является дебиторская задолженность клиента. Необходимо лишь уведомить покупателей об изменении реквизитов для оплаты поставок. Возвратность кредита в полном объеме заложена в его сути, что требует от поставщика аккумулирования и вывода из оборота соответствующего объема денежных средств. Факторинг же подразумевает возврат средств покупателями. Сумма кредита определяется сразу, размер же финансирования при факторинге не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента. Таким образом, при использовании факторинга поставщик получает денежные средства в необходимом объеме и на оптимальный для себя срок. Кроме того, погашение действующего кредита не гарантирует получения нового, а финансирование в рамках факторингового обслуживания носит систематический (в некотором смысле, бессрочный) характер. Таким образом факторинг обладает огромным количеством преимуществ, поэтому неудивительно, что рынок данных услуг активно развивается в нашей стране.

Использование факторинга позволяет компаниям: повысить ликвидность дебиторской задолженности, ликвидировать кассовые разрывы; застраховать риски, связанные с предоставлением отсрочки платежа покупателям; развить отношения с существующими покупателями и привлечь новых; расширить свою долю на рынке.

Все это определяет огромные перспективы развития факторинга в России.

Так или иначе, рынок факторинга активно растет: если в 2004 г. несвоевременное поступление денежных средств было зафиксировано по 7,8% сделок от общего объема, то в 2005 г. – уже 11,6%. Тенденция на рынке товарного кредита сейчас такова, что платежная дисциплина дебиторов ухудшается. Впрочем, это нормально и не должно никого пугать, уверяют эксперты. В ближайшем будущем доля просроченной задолженности будет только увеличиваться. Это связано с усилением конкуренции среди поставщиков: чем выше конкуренция среди них, тем на большие объемы просроченной задолженности кредиторы будут закрывать глаза. Дебиторы же используют сложившуюся ситуацию в своих целях, как любые рациональные экономические субъекты.

Все больший интерес к российскому рынку проявляют влиятельные иностранные игроки. Во многих странах мира (в особенности – странах Центральной и Восточной Европы) факторинговая индустрия переживает период роста. Объем международного рынка факторинга в 2004 году составил 860 млрд. евро и увеличивался на 11–13% ежегодно. Однако по сравнению с Россией такие темпы роста кажутся более чем умеренными. Именно поэтому отечественный рынок становится все более привлекательным для иностранных Факторов. Их главное конкурентное преимуществом – мощные финансовые ресурсы, недоступные пока для подавляющего большинства российских компаний.

Вместе с тем, экспансия иностранного капитала на отечественный факторинговый рынок сопряжена с определенными проблемами. Немаловажным обстоятельством, затрудняющим выход иностранных участников, является специфика операционной деятельности факторинговых компаний в России и за рубежом. Различия в законодательной базе, налоговом учете, бизнес-культурах и в ведении бизнеса как такового могут существенно осложнить деятельность иностранной компании в российских условиях. Поэтому покупка иностранными компаниями уже существующих и успешно работающих российских факторов представляется наиболее вероятным сценарием развития в ближайшие годы.

# Список использованных источников

1. Гражданский кодекс РФ (части первая, вторая и третья). Гражданский кодекс РСФСР (действующая часть): по состоянию на 1 февраля 2006 года. – Новосибирск: Сиб. унив. изд-во, 2006. – 494 с.
2. Положения по бухгалтерскому учету «Расходы организации» ПБУ 10/99, утвержденное Приказом Минфина России от 06.07.99 г., №33н.
3. Правила по ведению бухгалтерского учета в кредитных организациях, расположенных на территории РФ. Положение ЦБ РФ №205‑П от 05.12.2002 г. (в ред. Указания ЦБ РФ 09.08.2004 г. №1484‑У).
4. Абалкин Л.И. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции. – М.: Дека, 1995. – 104 с.
5. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков // Бизнес и банки. – 2000. – №15. – С. 4 – 5.
6. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков: виды и особенности регулирования, учет и анализ доходности // Бухгалтерия и банки. – 2000. – №2. – С. 21 – 27.
7. Адамова К.Р. Юридическая трактовка экономической сущности факторинга в международном и российском законодательствах // Финансы и кредит. – 2000. – №9. – С. 35 – 41.
8. Алексанова Ю.А. Правовое регулирование финансирования под уступку денежного требования. – М.: Компан Спутник, 2004. – 143 с.
9. Белов В.А. Три вопроса о факторинге // Бизнес и банки. – 2001. – №6. – С. 1 – 6.
10. Братко А.Г. Факторинг: быть или не быть // Бизнес и банки. – 2005. – №39. – С. 1 – 2.
11. Васин А.С. Системный подход к анализу рисков хозяйствующих субъектов при факторинговых операций // Финансы и кредит. – 2005. – №4. – С. 40 – 43.
12. Васин А.С. Управление факторинговыми операциями с использованием маркетинговых стратегий // Финансы и кредит. – 2005. – №7. – С. 3 – 37.
13. Васин А.С. Учет валютных рисков при статистическом моделировании факторинговых операций // Финансы и кредит. – 2005. – №5. – С. 58–61.
14. Васин А.С. Учет динамики платежей при анализе факторинговых операций // Финансы и кредит. – 2004. – №22. – С. 34 -36.
15. Гордополова А.А. Факторинговое обслуживание отечественных предприятий // Экономика и Финансы. – 2004. – №8. – С. 39 – 41.
16. Гришаев С.П. Договор факторинга // Деньги и кредит. – 2001. – №11. – С. 56 – 58.
17. Гришина О. Деньги для больших амбиций // Эксперт. – 2005. – №15. – С. 122 – 124
18. Гришина О. Законодательный тормоз // Эксперт. – 2005. – №15. – С. 125 – 127.
19. Гришина О. Факторы роста. Мнение игроков рынка факторинга // Банковское дело. – 2005. – №7. – С. 66 – 72
20. Данилова Е.В. Расчеты по договору факторинга // Главубух. – 2000. – №24. – С. 39 – 44.
21. Демчук И.Н. История возникновения и динамика развития факторинга: мировая и российская практика // Сибирская финансовая школа «АВАЛЬ». – 2005. – №2. – С. 100 – 105.
22. Демчук И.Н. Факторинг как банковская услуга и метод повышения эффективности деятельности предприятий – клиентов банка // Банковское дело. – 2002. – №4. – С. 30 – 35.
23. Денежное обращение и банк / Под ред. Г.Н. Белоглазовой, Г.В. Толоконцевой. – М.: Финансы и статистика, 2000. – С. 209 – 215.
24. Жуков Е.Ф. Трастовые и факторинговые операции коммерческих банков. – М.: Комсальтбанкир, 1995. – 48 с.
25. Завидов Б.Д. Договор банковской гарантии и факторинга. – М.: Приор, 2002. – 32 с.
26. Ивасенко А.Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития. – Новосибирск: НГАЭиУ, 1996. – 58 с.
27. Ковзанадзе И.К. Операции факторинга: их виды, регулирование, учет и анализ доходности // Деньги и кредит. – 2001. – №11. – С. 52 – 55.
28. Колпакова Г.М. Управление дебиторской задолженностью предприятия. – М.: МИЭТ, 2000. – 72 с.
29. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность // Финансы и кредит. – 2004. – №30. – С. 40 – 43.
30. Кузнецова М. Факторинг как средства расширения бизнеса // Банковское дело. – 2005. – №5. – С. 32–33.
31. Куликов А.Г. Кредиты. Инвестиции. – М.: Приор, 1994. – 144 с.
32. Куприянов А. Факторинг как метод пополнения оборотных средств предприятия // Финансовая газета. – 2001. – №37. – С. 13.
33. Курсов В.Н. Бухгалтерский учет в коммерческом банке. – М.: Инфра – М, 2004. – 268 с.
34. Кучин Б.Л. Факторинг – финансовая схема управление вексельными потоками. – М.: ООО Верже А.В., 2000. – 144 с.
35. Лаврик М.Ю. Работа с клиентами в процессе факторингового обслуживания // Банковское дело. – 2005. – №2. – С. 50 – 52.
36. Моргунов С. Факторинговое обслуживание поставщиков // Риск. – 2003. – №2. – С. 77 – 82.
37. Новоселова Л.А. Сделки уступки прав (требование) в коммерческой практике. – М.: Статут, 2003. – 494 с.
38. Орехов С.А. Факторинг. Управление корпоративными финансами. – М.: Компания Спутник +, 2001. – 124 с.
39. Орехов С.А. Факторинговый организационный аспект. – М.: Компания Спутник +, 2000. – 83 с.
40. Покаместов И.Е. Факторинг: некоторые практические вопросы // Бухгалтерия и банки. 2001. – №1. – С. 35 – 36.