**Факторинг и рынок гражданской авиации**

А. Криницын

**Рынок гражданской авиации.**

Рынок гражданской авиации России - это сложная и развивающаяся система. Кроме главных игроков - авиакомпаний и аэропортов, на рынке работают транспортные и туристические агентства, экспедиторы, хендлинговые и кейтеринговые компании, компании по обеспечению воздушных судов авиаГСМ, лизинговые и страховые компании.

В некоторых случаях авиакомпании и аэропорты объединены в сложные структуры, часто хендлинговые и кейтеринговые службы не выделяются в отдельные компании, а являются структурными подразделениями аэропортов.

Основными факторами рисков на рынке авиаперевозок являются:

1. Состояние конкурентной среды на рынке авиаперевозок.

2. Удорожание стоимости авиа ГСМ, услуг по ремонту, продлению ресурсов, новых или вторичных ВС.

3. Повышение авиатарифов.

4. Сезонность авиаперевозок.

5. Повышенный эксплуатационный риск на транспорте. Это касается вопросов безопасности полетов, авиационной безопасности, эксплуатационной надежности авиатехники, квалификации персонала.

В свою очередь, обострившаяся конкуренция, усложняющаяся структура компаний и специфические факторы риска влияют на создание особых финансовых условий развития рынка гражданской авиации в России. Одним из них для предприятий этого сектора экономики стало появление постоянных проблем, связанных с управлением дебиторской задолженностью.

В чём выражаются эти проблемы? Прежде всего, они проявляются в постоянной нехватке оборотных средств и появлении кассовых разрывов. Возросшая конкуренция на рынке заставляет торговые, производственные и сервисные компании: идти на отход от практики получения авансовых платежей от своих постоянных партнёров. Риски неплатежей или задержек платежей возрастают многократно вместе с такой практикой предоставления поставщиками товаров и услуг "товарного кредита".

Каковы стандартные способы борьбы с проблемой появления кассовых разрывов? Это снижение цены и оплата по факту, получение поставщиками в свою очередь отсрочки платежей, простой срочный кредит, овердрафт и, конечно, факторинг.

Факторинг наиболее востребован теми компаниями, которые осуществляют регулярные поставки товаров на условиях отсрочки платежа.

**Терминология.**

Используемые в тексте термины и обозначения:

Фактор - это факторинговая компания или банк, предоставляющие факторинговые услуги.

Поставщик - клиент факторинговой компании (банка), уступающий ей (ему) свои денежные требования в обмен на факторинговое финансирование.

Покупатель (должник) - дебитор поставщика, денежные обязательства которого уступаются факторинговой компании (банку).

**Что такое факторинг?**

Факторинг - это комплекс финансовых услуг для поставщиков товаров или услуг, предоставляющих отсрочку платежа.

По своей сути он является разновидностью посреднической деятельности, при которой фирма-посредник (факторинговая компания) за определенную плату получает от предприятия право взыскивать и зачислять на его счет причитающиеся ему от покупателей суммы денег. Одновременно с этим посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитный и валютный риски.

Гражданский кодекс Российской Федерации (Глава 43, ст. 824) определяет факторинговые операции следующим образом: "По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование".

Суть факторинга заключается в предоставлении трех видов сервиса торговым, производственным и сервисным компаниям: финансирование оборотных средств, покрытие ряда рисков, имеющих место в торговых операциях компаний и административное управление дебиторской задолженностью.

**Основные преимущества факторинга:**

Гарантированное отсутствие дефицита оборотных средств. После поставки Вы немедленно получаете до 90% от суммы (из банка), не дожидаясь платежа покупателя. Остальные средства за вычетом комиссии начисляются на Ваш расчетный счет по мере их фактического поступления в банк.

Покрытие рисков, связанных с отсрочкой платежа, таких как неоплата товара, мошенничество или недобросовестность покупателя, неполучение платежа в срок, изменение курса валют, инфляционный риск.

Эффективная работа с дебиторской задолженностью. Проверка платежной дисциплины и деловой репутации Ваших дебиторов, ежедневный мониторинг состояния дебиторской задолженности, управление задолженностью покупателя в согласованном с Вами режиме.

**Схема факторинга.**

Схема факторинга выглядит достаточно просто. Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа. Накладные передаются в факторинговую компанию. Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара). Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа. После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Сфера применения факторинга достаточно широка. Он распространяется как на поставки товаров (например, продукты питания, потребительские товары, химические товары, лесоматериалы, фармацевтику и т. д.), так и на оказание услуг (например, транспортные перевозки, туризм, связь и т. д.), как на торговлю внутри страны, так и на экспортно-импортные операции. Главное, чтобы покупателю товара (или потребителю услуги) предоставлялась отсрочка платежа. Тем не менее, есть ряд ограничений. Во-первых, покупатели должны быть постоянными (или поставщик должен планировать их сделать постоянными), а поставки им должны осуществляться на регулярной основе. Во-вторых, суммы поставок не должны быть астрономическими (четкой границы здесь нет, кроме того, для международного факторинга суммы бывают большими, чем для внутреннего, на поставку в 10 миллионов долларов никто заведомо обслуживать не будет). В третьих, срок отсрочки платежа не может быть чрезмерно долгим ( в большинстве случаев он должен укладываться в 90 дней). Из сказанного следует, что поставка, например, турбины для атомной электростанции, вряд ли сможет подлежать факторинговому обслуживанию.

Таким образом, поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа. Зачастую торговый оборот поставщика ограничивается лишь за счет того, что покупатель не в состоянии оплатить больший объем закупки, не имея для этого достаточных оборотных средств, а поставщик, соответственно, не имеет оборотных средств, необходимых для предоставления или увеличения товарного кредита покупателю.

Характерным является то, что при факторинге у банка нет необходимости требовать от поставщика залог, вынуждать поставщика либо его дебиторов открывать расчетные счета в одном из своих офисов, а также изучать степень обремененности поставщика кредитными обязательствами перед другими финансовыми институтами.

Эти три особенности приемлемы для банка и не грозят ему значительными дополнительными рисками в связи с тем, что в соответствии с договором факторинга и 43 главой Гражданского кодекса дебиторами банка при факторинговом обслуживании поставщика становятся его покупатели. Банк диверсифицирует собственные кредитные риски, разнося их по покупателям. Риск потери всей суммы авансовых платежей на одного поставщика становится при этом невелик. Это позволяет банку принципиально отказаться от залогов при факторинге.

**Финансовый результат факторинга.**

Финансовым результатом внедрения факторинга в торговый процесс оптового поставщика становится ускорение оборачиваемости оборотных средств и, следовательно, сокращение потребности в них. Поскольку при финансировании поставщика в рамках факторинга последний фактически не становится заемщиком (в отличие от случая с кредитом), в его балансе не возникает кредиторской задолженности. Таким образом, оставаясь "чистым" от долгов, по мере необходимости поставщик сможет смело претендовать на дополнительное финансирование, например, в форме кредитной линии или овердрафта как в банке-факторе, так и в любом другом банке. Имущество, товар, запасы сырья и прочие активы сохраняют свою функцию быть потенциальным залогом для обеспечения этих кредитов.

Коммерческий результат выражается, в частности, в возможности постоянного поддержания всей необходимой номенклатуры товарного ассортимента в количестве, достаточном для полноценного обеспечения спроса покупателя. Возможность получать средства по поставке сразу после отгрузки за счет банка позволяет предложить покупателю более льготные условия покупки (например, повысить лимит товарного кредита, или увеличить отсрочку платежа и т.п.). Это в свою очередь не замедлит сказаться в росте объемов сбыта по имеющимся покупателям и в привлечении новых покупателей, а также в установке долгосрочных деловых связей и с теми, и с другими.

Факторинг необходим предприятиям, деятельность которых осуществляется на высококонкурентных рынках с использованием отсрочки платежа. Факторинг необходим также в том случае, когда компания находится на этапе интенсивного развития: наращивает объемы продаж, осваивает новый рынок. Как правило, внутренние ресурсы не в состоянии на все 100% обеспечить растущие потребности производства в оборотных средствах. Одним словом, если компания прогрессирует, факторинг может обеспечить стабильное получение средств, необходимых для такого развития, поможет избежать большого числа рисков.

**История факторинга.**

Факторинг - это одна из древнейших форм торгового кредитования. Его отдельные черты можно найти и в Римской Империи, и в эпоху царя Хаммурапи, 4000 лет до н.э., когда торговцы применяли его в своей деятельности.

Термин "факторинг" происходит от латинского facre - действовать, совершать (англ. fасtоriпg). Некоторые ученые считают, что он возник лишь в 30-х годах нашего столетия в США, другие утверждают, что факторинг - это явление, появившееся в средние века путем изменения английского института торгового посредничества, в торговле между Британией и колониями.

В 1960 году появилась первая факторинговая ассоциация - International Factors Group (IFG), которая на сегодняшний день объединяет более 60 компаний из 41 страны мира4. В рамках ассоциации была разработана электронная система передачи информации между факторинговыми компаниями, которая используется для очень быстрой оценки кредитоспособности дебиторов по всему миру, для установления кредитных лимитов и мониторинга за состоянием поставок и платежной дисциплиной покупателей.

В 1968 году была организована Factors Chain International (FCI), которая стала крупнейшей в мире факторинговой ассоциацией с 190 членами более чем 50 стран мира. В 2003 году на нее приходилось 47,8% рынка внутреннего факторинга и 63,9% рынка международного факторинга. Как и IFG, она разработала свою систему передачи данных. Рост объемов рынка сопровождался и развитием законодательной базы, как на национальном, так и на международном уровне. Основным документом, который содержит определение понятия международного факторинга, является Конвенция УНИДРУА "О международном факторинге" (UNIDROIT Convention on International Factoring).

История развития факторинга в России насчитывает лет 20, из которых лишь 5 последних лет можно по настоящему считать годами развития рынка.

В 1992 г. Федеральным законом "О банках и банковской деятельности" факторинг был включен в состав банковских операций и сделок.

Позднее факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки. Следует отметить, что поначалу они столкнулись с полным отсутствием цивилизованных факторинговых технологий и отвратительной платежной дисциплиной дебиторов, что приводило к немалым потерям. Но уже в 1994 г., набравшись опыта и намереваясь выйти на рынок международного факторинга, первым российским банком, принятым в FCI, стал "Тверьуниверсалбанк", позже был принят "Мосбизнесбанк". На протяжении ряда лет факторингом в России занимались и АКБ "Менатеп", и "Международный московский банк", и многие другие. Безусловным лидером рынка тогда был "Международный московский банк" с объемом факторинговых сделок 70 млн долл. США в год. После кризиса 1998 года был определенный всплеск факторинга, поскольку появилось очень много проблемных долгов, которые переуступались банкам с большим дисконтом.

Сейчас рынок факторинга является одним из самых активно развивающихся и высокодоходных. По мнению экспертов, факторинг в России растет более быстрыми темпами, чем в Европе, - если там ежегодный прирост составляет 30-40%, то в РФ - более 100%.

К 2005 году объемы факторинговых сделок достигли уровня 3,5 млрд. $ (0,5% ВВП), что поставило факторинг в один ряд с рынком лизинга (5 млрд. $) и рынком корпоративных облигаций (5 млрд. $).

**Факторинг на рынке гражданской авиации.**

Для внедрения факторинга более всего подходит рынок поставок топлива авиакомпаниям и деталей на авиапредприятия. Именно здесь ситуация с возникновением кассовых разрывов, дебиторской задолженностью приводит к нелёгкому выбору между отказом от практики безавансовых поставок и соответственно снижением привлекательности предприятия-поставщика для покупателя или вынужденным "товарным кредитом" и нарастающим финансовым проблемам.

Для того чтобы не попадать в ситуацию выбора без выбора и не пытаться улучшать финансовые показатели компании за счёт снижения её конкурентоспособности, следует применять финансовые методы, которые успели хорошо себя зарекомендовать на рынках со схожими финансовыми проблемами.

Например, авиакомпания может обратиться к банку-фактору, чтобы тот купил у топливных компаний её задолженность. Комиссию фактору платит топливная компания, которая сразу получает от фактора большую часть задолженности. А авиакомпания снимает головную боль с ведением учёта по своим платежам, так как банк-фактор берёт на себя эту работу. Точно так же к фактору может обратиться и топливная компания, которая хочет передать задолженность авиакомпании банку и получить живые деньги.

Каждой стороне этой сделки факторинг приносит свою выгоду.

1. Топливная компания, которая произвела отгрузку продукции авиакомпании, может сразу получить от фактора (финансового агента) плату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с авиакомпанией, что предотвращает длительные кассовые разрывы, позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. Применение факторинга позволяет получить кредит до 80-90 % от стоимости поставляемого товара;

2. Авиакомпания получает товарный кредит (продавец поставляет товар с отсрочкой платежа под гарантии в среднем до 3-х месяцев); увеличивает объем закупок; сводит к минимуму риск получения некачественного товара и ускоряет оборачиваемость средств;

3. Банки, иные кредитные организации и специализированные организации, выкупающие денежные требования (финансовые агенты), расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. Так финансовый агент получает не только доходы по кредиту, комиссионное вознаграждение за досрочное финансирование, но и комиссию за оказание иных финансовых услуг в рамках факторингового обслуживания.

Другими словами, факторинг - это современная услуга, экономически целесообразная и выгодная всем игрокам рынка гражданской авиации.

Динамика роста рынка факторинга в России позволяет надеяться, что практика применения этой услуги на рынке гражданской авиации будет постоянно увеличиваться.

А это приведёт к тому, что российская гражданская авиация повысит свою конкурентоспособность на международном рынке.