Факторинг в России

Как показывают события последних лет, рынок факторинга в России продолжает бурно развиваться. За прошлый год он вырос на 80 - 90%. Доля факторинговых сделок в ВВП достигла 0,9% (в 2004 г. - 0,5%). В 2002 г., по данным Ассоциации Factors Chain International (FCI), этот показатель у нас составлял лишь 0,1%. Тем не менее потенциал российского рынка факторинга, по меркам мирового рынка, еще весьма далек от желанного и не соответствует ни масштабам страны, ни потребностям нашей экономики. Согласно исследованию, проведенному рейтинговым агентством "Эксперт РА", весь объем отечественного рынка факторинга в настоящее время составляет всего 5,5 - 5,7 млрд долл. США.

Факторинг - это комплекс услуг по обслуживанию факторинговой компанией (фактором) поставок клиента с отсрочкой платежа под уступку дебиторской задолженности. Факторинг включает в себя финансирование товарных кредитов, страхование кредитных рисков, управление дебиторской задолженностью и информационное обслуживание.

Правда, несмотря на молодость и ряд нерешенных проблем правового характера, рынок факторинга в России постепенно приближается к западным стандартам. К такому выводу пришли участники конференции "Факторинг 2006: доступное финансирование - растущему бизнесу", проведенной 13 апреля в столичной гостинице "Марриотт Гранд Отель" рейтинговым агентством "Эксперт РА".

На конференции отмечалось, что в прошлом году продолжилась тенденция увеличения числа игроков на рынке факторинга. Если в 2004 г. факторингом, по данным ЦБ РФ, занимались 84 банка, то на конец минувшего года их число превысило 100. Некоторые банки пошли по пути выделения своих факторинговых подразделений в самостоятельные факторинговые компании. По прогнозам аналитиков рейтингового агентства "Эксперт РА", в этом году данная тенденция усилится. Особенно после снятия противоречий в законодательстве в отношении необходимости лицензирования факторингового бизнеса. В то же время результаты исследования, проведенного рейтинговым агентством "Эксперт РА", показывают, что состав основных игроков рынка уже сложился, и угнаться за лидерами рынка новичкам будет очень сложно.

Следует отметить, что продолжается приток западных компаний на российский рынок. Внешнеторговые обороты российских компаний растут, в результате услуги международного факторинга на российском рынке становятся все более востребованными. Однако в ближайшие два - три года наши факторинговые компании не ожидают значительного роста конкуренции со стороны иностранных игроков. Дело в том, что уже возникли достаточно высокие барьеры для входа на рынок отечественного факторинга. Во-первых, это система оценки рисков потенциальных клиентов, которым, по сути, предоставляется беззалоговое финансирование. Во-вторых, наличие развитой филиальной сети, без которой сделать бизнес в России практически невозможно. Кроме того, весьма ощутимы различия в бизнес-культурах и законодательстве России и дальнего зарубежья. Поэтому более вероятным представляется приход иностранцев через покупку уже существующих на российском рынке факторинговых компаний.

Что же касается других тенденций развития отечественного факторинга, то следует отметить, что в 2005 г. у нас на 3,5% выросла доля сделок без регресса. Получили большее распространение и сделки международного факторинга. Но не эти факторы определили ситуацию на рынке. Главным стало увеличение сроков отсрочки платежа. В два раза сократился объем сделок по поставкам с отсрочкой платежа до 30 дней. Во столько же увеличилась доля сделок с отсрочкой платежа от 61 до 90 дней. Правда, негативной тенденцией стало увеличение просрочки, но ее уровень еще далек от критического. Российские факторинговые компании пока используют стандартные методы работы с просрочкой в отличие от западных, которым порой приходится прибегать к нетривиальным способам борьбы со злостными неплательщиками. В некоторых странах можно увидеть Микки Мауса, идущего по улице за задолжавшим человеком и произносящим постоянно одну фразу: "Он должен деньги компании!".

Сделки с условием регресса по-прежнему доминируют на нашем рынке факторинговых услуг, в то время как в развитых странах преобладает безрегрессный факторинг. Например, среди компаний, входящих в Ассоциацию Factors Chain International, оборот по безрегрессному факторингу более чем вдвое превышает оборот по факторингу с регрессом. У нас же в прошлом году 90,3% факторинговых сделок было заключено с регрессом. Сделки без регресса составили 9,7%.

Чаще всего безрегрессный факторинг предлагается по тем сделкам, где в качестве дебиторов выступают клиенты банка или крупные компании, такие, как "Ашан" или "МЕТРО". "Если дебитором выступает клиент банка, мы обладаем информацией о его финансовом состоянии и кредитной истории, - отметил на конференции генеральный директор "ТрансКредитФакторинга" А.В. Бородулин. - Риск невозврата долгов в этом случае значительно снижается, и мы готовы работать по безрегрессному факторингу. Например, все операции с долгами ОАО "Российские железные дороги" на сегодняшний день представляют собой безрегрессный факторинг".

При использовании схемы факторинга без регресса фактор принимает на себя ряд рисков, связанных с неисполнением или ненадлежащим исполнением дебитором своих обязательств по уступленному поставщиком фактору денежному требованию, что делает факторинг без регресса дороже, чем с регрессом.

Выступивший на форуме В.А. Носов, директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка, считает, что, с одной стороны, компании пока не готовы платить больше. А с другой - сами факторы не хотят принимать на себя эти риски. Поэтому такой продукт пока не очень востребован.

Очевидно, что с развитием рынка будет совершенствоваться и безрегрессный факторинг, важной функцией которого является страхование кредитного риска. Стимулировать развитие этого вида факторинга могли бы соответствующие изменения в законодательстве, касающиеся кредитных бюро. В частности, говорилось на конференции, нужно законодательно закрепить обязанность не только банков, но и всех кредиторов предоставлять информацию о своих покупателях в случае использования коммерческого кредита (отсрочка и рассрочка оплаты товаров). На сегодняшний день существует крайне мало источников информации о финансовом состоянии и кредитной истории потенциальных дебиторов.

Некоторые банки передают риск невозврата долгов (или невозврата в определенный срок) страховщикам и предлагают совместные услуги безрегрессного факторинга. Например, Промсвязьбанк сотрудничает с компанией "РОСНО", а "Петрокоммерц" - с компанией "Капиталъ-Страхование". Однако и в этом случае стоимость факторинга повышается, страховая премия может составлять до 5% от суммы требований. Кроме того, по информации В.А. Носова, страховая компания соглашается работать не со всеми клиентами. Сама процедура страхования - дело достаточно длительное, поскольку страховщик самостоятельно изучает участников сделки (продавца и покупателя), устанавливает размер кредитного лимита, а также страхует свои риски у других страховщиков. Все это значительно тормозит процедуру принятия клиента на факторинговое обслуживание. В результате в России пока мало безрегрессных сделок и не было ни одного случая обращения к страховой компании за возмещением по просроченной сделке.

В одном из аналитических материалов рейтингового агентства "Эксперт РА" отмечено, что налицо конфликт интересов страховщиков и факторов. Последние заинтересованы в передаче страховщикам наиболее рисковых сделок, а первые - пока не готовы их брать. Более того, нет полной уверенности в том, что в случае невозврата денег дебитором страховая компания выплатит страховую сумму. В этом случае выплата, скорее всего, задержится.

Еще одной проблемой является то, что работа со страховщиком снижает мотивацию фактора к тщательному отбору клиентов. Хотя с таким утверждением не согласны те, кто считает, что сотрудничество со страховой компанией не снимает с фактора необходимости качественной оценки рисков. Во-первых, при работе со страховой компанией существует франшиза, которая составляет порядка 10 - 20%. Во-вторых, при наступлении страхового случая должно пройти 90 дней до того момента, как страховщик обязуется выплатить страховую сумму. В-третьих, по договору страховая компания должна возместить только сумму предоставленного фактором финансирования, комиссия же возмещению не подлежит. И наконец, фактору необходимо доказать, что он предпринял все возможные действия для того, чтобы вернуть долг (через напоминания, обращения в суд и т.п.).

Доля просроченной задолженности продолжает расти

В прошлом году наметилась тенденция роста объема просроченной задолженности. Если в 2004 г. несвоевременное поступление денежных средств составляло 7,8% от общего объема сделок, то в 2005 г. - уже 11,6%. Структура просроченной задолженности в целом соответствует структуре факторинговых сделок по срокам. Выросла доля просроченных сделок в интервале от 31 до 60 дней и более 91 дня. По срокам "до 30 дней" и "61 - 90 дней" - сократилась.

"Тенденции на рынке товарного кредита сейчас таковы, что платежная дисциплина дебиторов ухудшается, - комментирует ситуацию М.И. Трейвиш, председатель правления банка "Национальная Факторинговая Компания". - Это нормальное явление, которое будет продолжаться и дальше. Связано оно с ростом конкуренции среди поставщиков. Чем выше конкуренция среди поставщиков, тем на большее количество вещей они будут закрывать глаза. Это не будет свидетельствовать о неплатежеспособности дебиторов. Просто они пользуются моментом, как и любые разумные экономические субъекты. Короткие сроки регресса, которые существовали на рынке до сих пор, задачу защиты клиентов от рисков кассовых разрывов и потери ликвидности не решают. Мы сейчас проводим масштабную кампанию по увеличению сроков регресса в два-три раза по сравнению с тем, что у нас было".

Существует и еще одна причина увеличения доли просроченных сделок: высокая доходность привлекает в факторинговый бизнес новых игроков. Однако не все компании в состоянии правильно оценить риски. "Ажиотаж и желание получить быструю прибыль не всегда подкрепляются четким соблюдением разработанных методик оценки и отбора клиентов, - утверждает генеральный директор факторинговой компании "Еврокоммерц" Г.М. Карповский. - Этап эйфории скоро пройдет, следствием станет этап невозвратов".

Обособление факторингового бизнеса

выгодно далеко не всегда

На рынке факторинга не только увеличивается число участников, но и изменяется их структура. Причем возрастает как число банков, развивающих внутри себя факторинговые подразделения, так и число специализированных факторинговых компаний. Что касается компаний, специализирующихся на факторинге, то, по данным агентства "Эксперт РА", в 2004 г. их можно было пересчитать по пальцам (НФК "Уралсиб-НИКойл", "Еврокоммерц", "Средневолжская факторинговая компания", "Энергия фирма фактор"). В 2005 г. к ним добавились "ТрансКредитФакторинг" и "Региональная факторинговая компания" - дочерние компании "ТрансКредитБанка" и "Всероссийского Банка Развития Регионов" соответственно, выделившие свои факторинговые подразделения в отдельный бизнес.

Тем не менее не все банки стремятся выделять свои факторинговые подразделения в самостоятельные компании. В первую очередь это относится к кредитным учреждениям, обслуживающим крупных клиентов. Среди наиболее активных на рынке факторинга следует отметить "Петрокоммерц" и Промсвязьбанк.

Факторинговое подразделение в банке "Петрокоммерц" функционирует с 2003 г. Оно предлагает комплексную систему обслуживания и разрабатывает совместные проекты с другими подразделениями банка. На сегодня возможно предоставление совместных услуг с компанией "Петролизинг", которая входит в состав кредитного департамента банка. Другим новым проектом банка будет страхование рисков в партнерстве с компанией "Капиталъ Страхование". Разрабатываются совместные проекты и с другими участниками рынка. Ключевыми клиентами банка являются крупные компании. По словам А.В. Морозова, начальника управления факторинга банка "Петрокоммерц", у крупных компаний финансовые службы достаточно развиты для того, чтобы заключать договоры сразу с несколькими факторинговыми компаниями или банками. "Мы гибко подходим к этому вопросу: клиент может держать средства в одном банке, кредитоваться в другом, использовать пластиковые карты третьего банка для выплаты зарплаты сотрудникам, а факторинговое обслуживание получать в "Петрокоммерце" или даже в нескольких банках и факторинговых компаниях одновременно".

О другом преимуществе развития факторинга в банке рассказал В.А. Носов: "Мы не зациклены на том, где искать деньги, а факторинговые компании часто ограничены в средствах. Ресурсная база банка и относительно более дешевые, чем у факторинговой компании, ресурсы позволяют банку устанавливать большие лимиты на клиентов. Факторинговые компании сталкиваются с необходимостью заимствований под более высокие проценты и зачастую вынуждены устанавливать лимиты на клиентов в меньших объемах. Более высокая стоимость ресурсов не может не отражаться и на стоимости факторинговых услуг. По этой причине факторинговая компания не может конкурировать с банками по уровню стоимости услуг".

Разным компаниям требуются разные "факторинги"

По мнению М.И. Трейвиша, есть разные "факторинги" - в зависимости от их ориентации на малый, средний или крупный бизнес. Малый бизнес заинтересован только в финансировании, поскольку его источники ограничены. В силу этого ему нужен усеченный (финансовый) факторинг, представляющий собой финансирование (кредитование) под залог дебиторской задолженности. При этом операторами услуг выступают кредитные организации (банки), а контрагентом для переговоров - финансовый директор.

Почему почти любой финансовый директор средней компании всегда будет против факторинга? В ответ на этот вопрос М.И. Трейвиш сказал следующее.

1. У подчиненных финансовому директору подразделений (бухгалтерии, отдела учета, отдела финансово-экономического анализа и т.д.) резко возрастает объем работы.

2. Финансовый директор привык рассматривать факторинг как финансовую услугу, а для этого она слишком дорогая.

3. Финансовый директор отвечает за удлинение пассивов, а факторинг, если его рассматривать как источник пассивов, дает очень "короткие" деньги.

4. В профессиональной факторинговой компании работают в основном люди с коммерческим, а не с финансовым опытом и менталитетом. Финансовому директору в отличие от коммерческого сложно найти с ними общий язык.

5. Финансовому директору неприятно, что коммерческий директор "заходит" на его территорию.

Средний бизнес заинтересован в инструменте увеличения объема продаж. Поэтому ему нужен полный (коммерческий) факторинг. При этом операторами услуг выступают специализированные факторинговые компании, контрагентом для переговоров - коммерческий директор.

Коммерческий факторинг (полный факторинг) - отрасль экономики, связанная с предоставлением клиентам набора разноплановых (преимущественно нефинансовых) услуг, направленных на увеличение роста продаж их товаров (услуг, работ).

Целевой клиентский сегмент - успешные средние компании, руководимые нестандартно мыслящими менеджерами.

Предпосылки коммерческого факторинга таковы:

- компания хочет продавать больше;

- она должна предложить своим покупателям конкурентные условия закупок, включая отсрочку платежа;

- ей нужен набор услуг, обеспечивающий предоставление конкурентных условий приобретения товаров на регулярной основе.

Крупный бизнес заинтересован в снижении издержек. Ему нужны индивидуальные факторинговые решения, направленные на улучшение структуры баланса и аутсорсинг работы внутренних подразделений (финансовая служба, служба экономической безопасности, служба риск-менеджмента). При этом операторами услуг выступают элитные факторинговые компании, а контрагентами для переговоров - генеральные директора или собственники.

Причинами создания НФК как отдельного факторингового бизнеса, по мнению М.И. Трейвиша, стали следующие:

- общепринятая международная практика;

- переход от усеченного (финансового) факторинга к полному (коммерческому);

- высокая скорость принятия решений о начале работы с новыми клиентами и их дебиторами;

- постоянное обновление продуктового ряда в соответствии с потребностями рынка;

- профессиональное руководство бизнесом: команда НФК - профессионалы в факторинге, а не банкиры;

- повышение надежности для клиентов: НФК гарантирует постоянное обслуживание, ведь факторинг - ее единственный бизнес;

- возможность совместной работы с универсальными коммерческими банками в области финансового факторинга.

Кстати, к выгодам от такого сотрудничества для банков М.И. Трейвиш относит следующее:

- дополнительный источник дохода в виде агентского вознаграждения;

- значительное увеличение оборота по счетам клиентов;

- возможность рефинансирования факторинговой компании - дополнительный и регулярный процентный доход;

- улучшение финансового состояния и кредитоспособности собственных клиентов;

- расширение возможностей для кредитования;

- расширение продуктовой линейки при отсутствии расходов и рисков по самостоятельному созданию непрофильного для коммерческих банков бизнеса.

В "Правила игры" вносятся серьезные коррективы

В Государственной Думе идет работа над правительственным проектом федерального закона "О внесении изменения в статью 825 части второй Гражданского кодекса РФ и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона "О введении в действие части второй ГК РФ", которым предлагается исключить факторинг из числа видов деятельности, подлежащих лицензированию.

Что побудило российских чиновников создать такой документ? Обстоятельный ответ на этот вопрос дал на пленарном заседании Госдумы официальный представитель Правительства РФ, заместитель министра экономического развития и торговли РФ А.В. Шаронов. По его словам, правительственным законопроектом предлагается устранить правовую коллизию, которая возникла после принятия нового Закона о лицензировании между ним и ст. 825 Гражданского кодекса. Согласно ей договоры финансирования под уступку денежного требования (то есть договоры факторинга) могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, которые имеют разрешение (лицензию) на осуществление данного вида деятельности. Закон же о лицензировании, принятый в прошлом году, исключил этот вид деятельности из числа лицензируемых. Правительство предложило устранить это противоречие путем внесения изменения в ст. 825 ГК РФ, которое предусматривает исключение факторинга (то есть финансирования под уступку денежного требования) из числа видов деятельности, подлежащих лицензированию.

Мотивы, которыми руководствовалось Правительство, не вызывают сомнений. Во-первых, существующая правовая коллизия тормозит развитие факторинга в России. Факторинг же, как показывает мировой опыт, - очень перспективный, динамично развивающийся вид бизнеса. По оценкам аналитиков Министерства экономического развития и торговли РФ, по своим объемам рынок факторинга сопоставим с рынком лизинга и с рынком первичного размещения корпоративных облигаций. Иными словами, факторинг - серьезный источник денежных средств, в том числе для субъектов малого и среднего предпринимательства.

Во-вторых, считает А.В. Шаронов, если предложенный законопроект будет принят, то факторинговой деятельностью смогут заниматься не только банки, но и другие специализированные организации. Все они смогут предлагать не только денежные средства, но и иные услуги - управление дебиторской задолженностью, страхование рисков, информационное обслуживание, ведение бухгалтерского учета и т.д.

В-третьих, принятие законопроекта позволит решить проблемы, возникающие у судов. В настоящее время, к сожалению, арбитражные суды выносят противоположные решения. Это связано с тем, что одни требуют наличие банковской лицензии, другие - нет.

Стремясь убедить депутатов в целесообразности изменения ст. 825 ГК РФ, А.В. Шаронов привел следующий пример. В странах, где либерализована деятельность по факторингу, его доля в ВВП весьма высока. Например, в Великобритании и в Португалии по 10% от ВВП составляют именно средства, предоставляемые компаниям в рамках режима факторинга, в Эстонии - 20%. А в России эта доля составляет всего полпроцента. В Правительстве надеются, что после принятия законопроекта она быстро достигнет хотя бы 3%.

Факторинговому сообществу нужна своя ассоциация

В дополнение к тому, о чем говорил А.В. Шаронов депутатам Госдумы, имеет смысл обратить внимание и на некоторые другие аспекты ситуации на рынке факторинга, обусловленные особенностями действующего законодательства. Как отмечают в одном из своих недавних исследований аналитики рейтингового агентства "Эксперт РА", в наших законах пока нет термина "факторинг". Для его обозначения в гл. 43 ГК РФ используется следующее определение - "финансирование под уступку денежного требования". Финансовый характер этой услуги, связанный с высокой степенью риска, обусловил на определенном этапе развития факторинга вливание банковского капитала. Банки обладают достаточной степенью капитализации и налаженной системой контроля за движением капитала. На начальном этапе развития финансовых отношений в нашей стране (и факторинга - в частности) этого было достаточно, чтобы заниматься данной деятельностью. Но по мере совершенствования финансовых инструментов стало очевидно, что факторинг отличается от традиционных банковских услуг. Тем не менее из-за существующих в законодательстве противоречий некоторые компании, специализирующиеся на факторинге, предпочитали получать банковскую лицензию. Но пока в соответствии со ст. 825 гл. 43 ГК РФ деятельность по финансированию под уступку денежного требования подлежит лицензированию.

Против отмены лицензирования факторинга выступает банковское сообщество, которое, по сути, лишается монополии. Глава Ассоциации российских банков Г.А. Тосунян даже направил в Правительство письмо, в котором протестует против вывода факторинга из режима лицензирования. АРБ опасается, что в результате вывода факторинга из-под надзора ЦБ возрастет число недружественных поглощений путем скупки долгов. Возникновение таких ситуаций, полагают аналитики "Эксперт РА", можно предотвратить внесением соответствующих изменений в Гражданский кодекс, а именно - установлением запрета на переуступку факторинговым компаниям просроченной задолженности.

По мнению большинства участников рынка, для развития факторинговой индустрии сейчас более важно общее усовершенствование законодательства страны. А оно пока никак не стимулирует развитие факторинга и зачастую делает его гораздо более рискованным, чем это могло бы быть. Позитивное влияние на развитие отрасли могли бы оказать и те изменения в законодательстве, которые не имеют прямого отношения к договорам уступки прав денежного требования, и те, что непосредственно регулируют налогообложение участников, валютное поведение и т.д. Нерешенными остаются вопросы налогообложения факторинговой комиссии факторов в части уплаты НДС, налогообложения резидентов в части зачета НДС при проведении международного факторинга, а также проблемы валютного регулирования международного факторинга. Отмена лицензирования сейчас не относится к числу факторов, стимулирующих развитие отрасли. По мнению М.И. Трейвиша, оно могло бы повлиять на рынок, если бы было принято лет пять назад.

В будущем для специализированных компаний может быть создан регулирующий орган, занимающийся, в частности, выдачей лицензий, как это сделано в Украине. Однако в мировой практике есть примеры развитых факторинговых индустрии и без какого бы то ни было законодательства по факторингу. Роль регулирующего органа берет на себя некая общественная организация. В Великобритании, например, это общественная организация Factors Discounting Association (FDA), которая выработала определенный кодекс поведения участников факторинговой индустрии. Ее роль настолько высока, что порицание ею действий того или иного фактора существенно влияет на его поведение. "Некоторые отечественные факторинговые компании понимают, что для нормального развития отрасли нужен "кодекс чести", которому бы все следовали, - утверждает М.И. Трейвиш. - К примеру, есть риск неоднократной переуступки одного и того же денежного требования. В западной практике абсолютно нормально информировать об этом друг друга, если это становится известно одному из факторов. Нечто подобное может быть создано и у нас".

А.В. Бородулин считает, что факторинговому сообществу необходима некая организация факторинговых компаний по типу Ассоциации российских банков, которая будет отстаивать общие интересы в законодательных, исполнительных, налоговых и других государственных органах власти. Кроме того, она могла бы заняться выработкой общего механизма оказания факторинговых услуг и обучением специалистов, ведь их пока крайне мало на рынке.

В рейтинговом агентстве "Эксперт РА" отмечают, что альтернативой создания саморегулирующейся организации может стать принятие закона "О факторинге", где были бы четко определены все основные понятия и правила, касающиеся использования этого финансового инструмента. Многие страны мира при разработке внутренних норм и правил регулирования факторинговой деятельности опирались на Конвенцию о международном факторинге, разработанную Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА), и принятую в 1988 г. на международной конференции в Оттаве. Принятие этой Конвенции на основе опыта правового регулирования отдельных государств было направлено на выработку ряда унифицированных правовых норм, касающихся отношений сторон в рамках факторинга. А также на включение в нее отдельных положений, не разработанных национальными правовыми системами. В частности, применительно к уступке требования в рамках факторинга были решены вопросы о действительности уступки всех текущих и будущих требований, о действии договорных условий о недопустимости уступки и пр. Конвенцию ратифицировали более 50 стран, включая и Украину. России среди них пока нет.

Факторинг - услуга постиндустриального общества

Говоря о предпосылках возникновения товарного кредита, руководитель "Центральной" дирекции Национальной факторинговой компании "Уралсиб-НИКойл" А.М. Аршакуни отметил, что нынешняя ситуация в продажах характеризуется постоянным ростом требований, предъявляемых к поставщику: требований широкой известности торговой марки, стабильности ассортимента, своевременности доставки, уникальности продукта.

Все это требует от поставщика грамотного предварительного позиционирования продукта, тщательно выстроенной системы логистики, эффективного финансового планирования, обеспечивающего своевременность производства. Крайне важны здесь и стабильность расчетов с грузоперевозчиками, а также прогнозирование спроса и наличия свободного оборотного капитала.

Продукт должен быть нужен покупателю. Этот интерес подразумевает предоставление отсрочки платежей на достаточный срок, а нередко - и выплаты за выход в сеть, предоставление ритейлору скидок и бонусов (если дело касается сетевой торговли).

Выполняя все требования, компания-поставщик оказывается в затруднительном положении в связи с резким увеличением дебиторской задолженности, возникновением кассовых разрывов и рисков - инфляционных, валютных, процентных. Вместе с тем работа на конкурентном рынке без предоставления товарного кредита сегодня просто невозможна. Как раз в этих условиях и повышается роль факторинга, - считает А.М. Аршакуни.

Простейшее финансирование при классическом факторинге предусматривает следующее:

- поставку товара на условиях отсрочки платежа;

- уступку права требования долга по поставке банку (или фактору);

- финансирование (до 90% от суммы поставленного товара) сразу после поставки;

- оплату за поставленный товар;

- выплату остатка средств по поставке за минусом комиссии фактора.

Кроме этого, факторинг обеспечивает защиту поставщика от риска несвоевременной оплаты (ликвидные риски), риска наступления неплатежеспособности покупателя (кредитный риск), инфляционных рисков и т.д.

Эффект от использования факторинга для клиента весьма ощутим. Ведь отличие факторинга от других форм финансирования состоит в том, что он не требует залогового обеспечения и оформления большого количества документов. Факторинговое обслуживание продолжается бессрочно, размер выплат не ограничен, а само финансирование погашается из платежей дебиторов.

Отличием факторинга от страхования является отсутствие периода ожидания, предоплаты страховой премии, а также наличие возможности выбора клиентом форм страхования по каждому дебитору.

Для поставщиков факторинг является необходимым инструментом, способствующим увеличению продаж, устранению кассовых разрывов и улучшению общего финансового положения компании.

Касаясь мирового опыта, А.М. Аршакуни отметил, что факторинговые услуги уже успели занять свою нишу на рынках большинства развитых стран. Бурный рост этого вида бизнеса на западе пришелся на минувшее десятилетие: если в конце 80-х годовой оборот мирового факторингового рынка не превышал 100 млрд долл. США, то в настоящее время он составляет более 800 млрд долл. США. Иными словами, факторинг - услуга не раннеиндустриального, а постиндустриального общества.

Отмена лицензирования, по сути, предрешена

Идея законопроекта не вызвала у депутатов каких-либо серьезных возражений. Выступивший от имени Комитета Госдумы по гражданскому, уголовному, арбитражному и процессуальному законодательству депутат Д.В. Еремин полностью поддержал А.В. Шаронова. По его словам, этот закон позволит увеличить производство товаров и услуг, будет способствовать экономическому развитию.

Депутат Н.И. Сапожников обратился с вопросом к А.В. Шаронову. Его интересовали факторы, стимулирующие рост факторинга за рубежом и увеличение его доли в ВВП. А.В. Шаронов отметил следующую закономерность: чем либеральнее режим осуществления факторинга, тем больше доля средств, предоставляемых компаниям через механизм факторинга, в валовом внутреннем продукте. До сих пор осталась только одна страна из стран ОЭСР, которая сохранила лицензирование факторинговой деятельности, - это Австрия. Там доля средств, предоставляемых по факторингу, составляет в ВВП порядка 1,5%. Остальные страны, либерализовавшие факторинговый режим (где разрешено не только банкам, но и любым компаниям заниматься этой услугой), существенно увеличили долю факторинга в ВВП. Больше свободы - больше и желающих заниматься данной деятельностью.

По мнению аналитиков Минэкономразвития, отмена лицензирования факторинговой деятельности не грозит интересам ни государства, ни компаний.

В ходе голосования концепцию проекта федерального закона "О внесении изменения в статью 825 части второй ГК РФ и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона "О введении в действие части второй ГК РФ" поддержали 358 депутатов, против были только 10.

Разумеется, в процессе дальнейшей работы над законопроектом в его текст могут быть внесены те или иные поправки, не противоречащие уже одобренной концепции. Но, судя по всему, каких-то серьезных осложнений не возникнет, и вскоре он будет принят окончательно.

Кроме того, в будущем ожидается разработка и принятие федерального закона "О факторинге", в котором будут прописаны четкие и прозрачные правила проведения факторинговых сделок. Назрела необходимость внесения изменений в Гражданский кодекс, налоговое и валютное законодательство. Усовершенствование правовой базы, видимо, не приведет к значительному росту числа игроков, зато позволит уже имеющимся развивать свой бизнес за счет новых возможностей.

Литература

1. Учет лизинговых операций в соответствии с МСФО
"Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 5
2. Долги и кредиты: учет и налоги
"Московский бухгалтер", 2006, N 16
3. Проблемы применения Инструкции о текущих счетах правоохранительных органов
"Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 4
4. Доступность жилья как основной фактор спроса на банковские ипотечные кредиты Окончание
"Банковское кредитование", 2006, N 4
5. Три составные части и три источника информационной безопасности в кредитных организациях. Часть 3
"Управление в кредитной организации", 2006, N 4
6. Об учете и налогообложении инвестиционного налогового кредита
"Налоговый вестник", 2006, N 8
7. Способы снижения процентной ставки по кредиту
"Предприниматель без образования юридического лица. ПБОЮЛ", 2006, N 7
8. Изменения в МСФО
"Внедрение Международных стандартов финансовой отчетности МСФО в кредитной организации", 2006, N 4
9. Три составные части и три источника информационной безопасности в кредитных организациях. Часть 2 Продолжение
"Управление в кредитной организации", 2006, N 3
10. Кредитный консалтинг
"Финансовая газета", 2006, N 20
11. Проектное финансирование в российских банках
"Юридическая работа в кредитной организации", 2006, N 2