

# Факторинг в российских банках: обозримое будущее

Белгородский университет потребительской кооперации  
Аспирант кафедры « Финансы и кредит»  
Александрова О.Н.

Факторинг (от английского FACTOR- агент, посредник)- покупка банком денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение. Суть факторинга состоит в том, что банк покупает у своих клиентов их платежные требования к покупателям на условиях немедленной оплаты части стоимости (процента финансирования) от фактурованных поставок и оплаты остальной части, за вычетом комиссионного вознаграждения и процентов за кредит в строго установленные сроки. Примеры факторинга отмечены историками еще в XIII- XVI вв., когда торговые агенты (факторы) не только занимались реализацией товаров, произведенных принципалом, но и предоставляли им денежные авансы, а также кредитовали их производство. Постепенно факторы - торговые агенты – перешли к прямой покупке у поставщика его платежных требований.

Широкое развитие факторинг получил в начале XX века. Это было вызвано усилением инфляционных процессов, что потребовало ускорения реализации продукции и перевода капитала из торговой в денежную форму. Наибольшее распространение подобные операции получили в США в 1940-1950 г.г. Официально данные операции были признаны в США в 1963 г., когда правительственный орган по контролю за денежным обращением признал его законным видом бизнеса, осуществляемым банками или специализированными финансовыми организациями.

В России до недавнего времени факторинг не получил широкого распространения. Если в странах Западной Европы обороты по факторингу в среднем составляют 5% ВВП, а в Великобритании и Италии -10%, Восточной Европе -1,5-2%, то в России данный показатель составлял менее 0,1% в 2002 году, 0,5% в 2004 году. Сложившаяся ситуация объясняется рядом объективных причин: во-первых, отсутствием достаточной нормативной базы и ее несовершенством, включая реально действующие законы о факторинге (нормативной базой проведения факторинговых операций в настоящее время является Гражданский кодекс РФ (часть 2 гл.43) и Федеральный закон «О банках и банковской деятельности»), о бюро кредитных историй, что чревато возможностью неоднозначной трактовки законодательства в арбитражных разбирательствах с должниками; во-вторых, условием обязательного лицензирования факторинговой деятельности; в- третьих, недостаточной информированностью компаний, фирм о факторинге и его возможностях, в-четвертых, высокими процентными ставками на

уровне 18-35%, устанавливаемыми банками при совершении данных операций. Также, одной из причин существующей ситуации на российском рынке факторинга является то, что большинство банков, придерживаясь концепции «интегрированного маркетинга услуг», стараются включить в ассортимент все возможные банковские операции с целью демонстрации широты их спектра, хотя активное обслуживание клиентов производится по значительно меньшему перечню услуг, в основном по традиционному.

Однако, несмотря на ряд неразрешенных проблем правового характера, рынок факторинга в России продолжает развиваться, и в перспективе имеет возможность приблизиться к уровню европейских стран. По данным исследования, проведенного рейтинговым агентством «Эксперт РА, за прошедший 2005 год объем факторинга вырос на 80-90%, и, к настоящему моменту, составляет 5,5- 5,7 млрд. долл. Доля факторинговых сделок в ВВП по итогам 2005 года составила 0,9% (2004 г.- 0,5%, а 2002 г. -0,1%). В 2006 году наметилась тенденция роста числа банков на рынке факторинга.

По данным Центрального Банка РФ, если в 2004 году указанными операциям занимались 84 банка, то, в настоящее время, их количество насчитывает более 100, что объясняется, в первую очередь, усилившейся конкуренцией в банковском бизнесе. Несмотря на то, что количество участников – банков на рынке факторинга растет, лидирующие позиции по-прежнему занимают крупные банки, выделяющие факторинговые подразделения в самостоятельные факторинговые компании.

Лидером на рынке факторинга является Инвестиционная банковская группа ИБГ «НИКойл» (НФК «УралсибНИКойл»). Данная структура предоставляет на профессиональном уровне все виды факторинговых услуг в течение последних шести лет. Инвестиционная банковская группа «НИКойл» является единственной российской компанией, состоящей в международной финансовой организации International Factors Groups (IFG). В 2004 году Финансовая группа «НИКойл» и Банковская группа «УРАЛСИБ» объединились, создав крупнейшую Финансовую корпорацию «УРАЛСИБ». Сегодня ФК «УРАЛСИБ» предлагает своим клиентам все виды корпоративного финансового обслуживания: услуги кредитования, лизинга, факторинга, управления активами, страхования и другие. Факторинговые операции в ФК «УРАЛСИБ» осуществляет Управление факторинга. Обслуживание клиентов в Управлении факторинга проводится по двум направлениям:

- административное управление дебиторской задолженностью;
- авансирование поставщика.

За предоставленные услуги факторинга банк взимает комиссионное вознаграждение, размер которого должен компенсировать высокие риски. В структуре

платы за факторинг в соответствии с международной практикой, выделяют ряд компонентов. (Таблица 1.)

Таблица 1.

Структура платы за факторинговое обслуживание

<b>1. Комиссионное вознаграждение</b>		
1.1. Фиксированный сбор за обработку документов	1.2 Фиксированный процент от оборота поставщика	1.3 Стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика
	Большая часть этой составляющей представляет собой плату за оказание банком дополнительных услуг, таких как контроль за своевременной выплатой финансирования, за оплатой товаров дебиторами, работа с дебиторами при задержках платежей. Кроме того, эта часть комиссии включает в себя премию за принятые на себя банком кредитный, ликвидный, процентный и валютный риски поставщика. В большинстве факторинговых компаний мира эта часть факторинговой комиссии в зависимости от количества покупателей, оборота, частоты поставок, особенностей товарного рынка находится в пределах от 0.5 до 5% от оборота	
<b>2. Оплата дополнительного рабочего времени сотрудников бухгалтерии на выполнение, связанных с факторингом проводок.</b>		

Порядок формирования факторинговой комиссии в ФК «УРАЛСИБ» определяется в соответствии с рассмотренной структурой и в зависимости от вида предоставляемого обслуживания. Анализ структуры комиссионного вознаграждения за административное управление дебиторской задолженностью позволяет формализовать ее в виде схемы на рис. 1

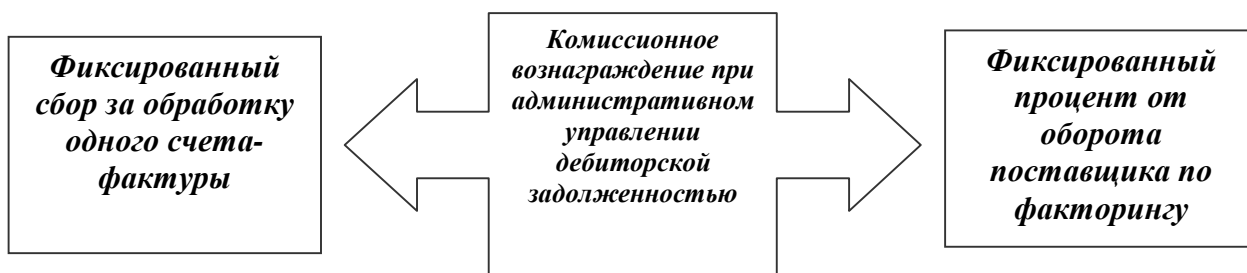


Рис. 1. Структура комиссионного вознаграждения ФК «УРАЛСИБ» при административном управлении дебиторской задолженностью.

Независимо от вида обслуживания одной из составляющих комиссионного вознаграждения является фиксированный сбор (процент) за обработку документов, который устанавливается одинаково для всех клиентов (на начало 2006 года составлял 65 рублей).

Условия расчета фиксированного процента, а также его тарифную шкалу можно представить в виде схемы на рис.2.

<b>Фиксированный процент от оборота</b>				
<i>Услуги, для оплаты которых предназначен процент от оборота поставщика</i>	<i>Тарифная шкала</i>		<i>Условия, учитываемые при расчете комиссионного вознаграждения</i>	<i>Условия, при наличии которых комиссионное вознаграждение не взимается</i>
	<i>Объем уступленной банку дебиторской задолженности, тыс. долл.</i>	<i>Комиссия, % от суммы счета - фактуры</i>		
Работа с дебиторами при задержках платежей	До 30	0,67	1. В течение первого месяца размер комиссии устанавливается по письменному заявлению клиента о его обороте за месяц, предшествующий заключению договора. 2. Поставка товара считается произведенной в том месяце, в котором был зарегистрирован соответствующий ей счет-фактура. 3. Месячный объем продаж клиента в рублях пересчитывается в доллары США по курсу, действующему на последний день месяца	1. Отгруженные документы зарегистрированы в течение первого месяца с даты заключения договора факторинга между поставщиком и банком 2. Отгрузочные документы, зарегистрированные банком, относятся к первой поставке в адрес данного клиента
	30-50	0,63		
	50-100	0,58		
Учет текущего состояния дебиторской задолженности предоставление поставщику соответствующих счетов	100-250	0,50		
	250-500	0,47		
	500-1000	0,33		
	1000-5000	0,25		
Контроль за своевременной оплатой товаров дебиторами	Свыше 5000	0,17		

Рис.2. Назначение и условия расчета фиксированного процента от оборота поставщика

Как видно из схемы, при значительном увеличении объема уступленной дебиторской задолженности, процент комиссии уменьшается почти в 4 раза (с 0,67% до 0,17%), что в значительной степени стимулирует клиентов к использованию факторинга.

Структура комиссионного вознаграждения при факторинговом обслуживании в форме авансирования продавца, представлена в виде схемы на рисунке 3.

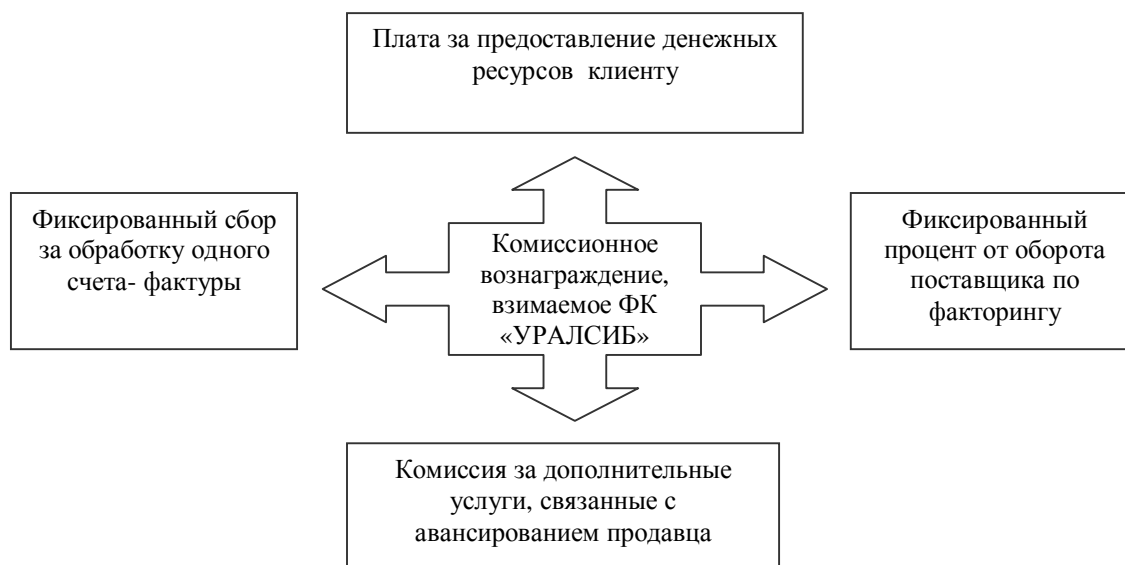


Рис. 3. Структура комиссионного вознаграждения при авансировании поставщика

Плата за предоставление денежных ресурсов клиенту, тарифная шкала которой отражена в табл.2, начисляется за каждый день с момента выплаты досрочного платежа до дня поступления соответствующих денежных средств на счет банка (но не более, чем на период отсрочки платежа, увеличенного на 30 дней).

Таблица 2

Тарифная шкала платы за предоставление денежных ресурсов

Средневзвешенная оборачиваемость уступленной банку дебиторской задолженности за предыдущий месяц	Комиссия, % от суммы досрочного платежа (в день)	
	С регрессом	Без регресса
До 7 дней	0,071	0,083
От 7 до 15 дней	0,078	0,093
От 15 до 30 дней	0,085	0,100
Более 30 дней	0,092	0,108

Как видно из таблицы 2, с комиссионного вознаграждения устанавливается скидка в размере 15% при условии, если факторинговое обслуживание в форме авансирования поставщика производится с правом регресса к клиенту.

Размер досрочного платежа клиенту определяется уровнем платежной дисциплины покупателя, в зависимости от которой он относится к определенной группе дебиторов в соответствии с таблицей 3.

Таблица 3

## Определение платежеспособности дебиторов

Группа дебиторов	1	2	3
Количество поставок клиента дебитору, оплаченных дебитором на счет банка	5	4	3
Средняя просрочка по оплате (дни)	7	14	21
Максимальная просрочка по оплате по 8 последним поставкам (дни)	14	21	29

По результатам отнесения дебитора к той или иной группе по уровню платежеспособности, с помощью таблицы 4, можно определить лимит финансирования клиента и размер досрочного платежа.

Таблица 4

## Определение лимита финансирования и размера досрочного платежа в зависимости от группы дебитора

Группа кредиторов	1	2	3
Лимит финансирования дебитора, в % от закупочного лимита	90	80	60
Размер досрочного платежа, в % от суммы счета- фактуры	90	80	60

Для расчета лимита финансирования необходимо рассчитать закупочный лимит, который равен максимальной сумме поставок дебитора, произведенных в период действия какой - либо отсрочки платежа. При расчете рассматриваются только поставки, оплаченные за счет банка ФК «УРАЛСИБ». При необходимости, закупочный лимит может быть увеличен по сравнению с расчетным.

Комиссия за дополнительные услуги банка, связанные с авансированием продавца, взимается за оказание следующих услуг:

- установка и регулярный пересмотр лимитов;
- контроль лимитов;
- принятие банком на себя ликвидного и кредитного рисков;
- поддержание банком определенного уровня ликвидности, обеспечивающего возможность финансирования продавца в любой момент времени;
- дополнительная отчетность банка перед продавцом.

Размер данной комиссии определяется на основании таблицы 5.

## Комиссия за дополнительные услуги банка, связанные с авансированием продавца

Количество постоянных покупателей*	Комиссия, % от суммы счета- фактуры	
	С регрессом	Без регресса
До 30	1,13	1,33
30-39	1,06	1,25
40-49	0,99	1,17
50-69	0,92	1,08
70-99	0,85	1,00
100-149	0,78	0,92
150-199	0,71	0,83
200-499	0,64	0,75
500-999	0,57	0,67
Свыше 1000	0,49	0,58

\*Примечание: покупатель считается постоянным, если не позднее, чем за срок, равный утроенной отсрочке платежа, оплатил на счет банка минимум одну поставку продавца.

Развитие факторинга в ФК «УРАЛСИБ» показывает, что высокая степень риска данной услуги не является препятствием для успешного ее продвижения на рынок. Высокие риски банка при факторинге могут быть минимизированы с помощью тщательно разработанной методики расчета платы за факторинговое обслуживание.

В результате анализа порядка начисления платы за факторинговое обслуживание в ФК «УРАЛСИБ», был сделан вывод о том, что с целью минимизации своих рисков банк обязан детально ранжировать клиентов в зависимости от их платежеспособности и финансовой устойчивости их покупателей.

Кроме того, услуги факторинга предлагают АКБ «Пробизнесбанк», «Промсвязьбанк», «НОМОС - БАНК», Банк «Петрокоммерц» а также ряд российских банков. Размер их участия в общем объеме факторинговых сделок представлен в таблице 6, а также на рис.4

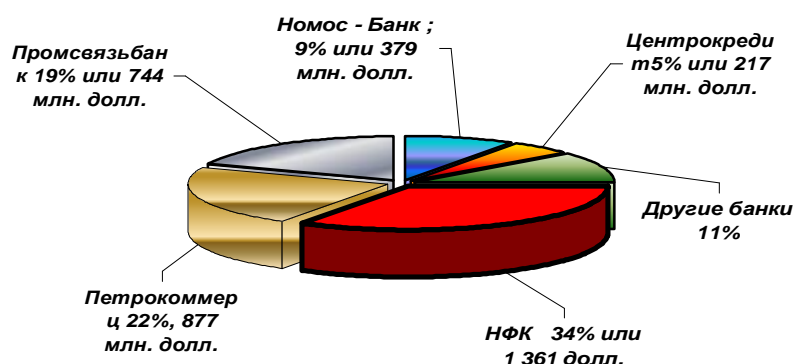


Рис.4 Доля участия российских Факторов в факторинговом обслуживании

Рэнкинг российских Факторов по объему уступленных денежных требований  
в 2005 году

Место	Фактор	Объем денежных требований, фактически уступленных фактору в 2005 г. (тыс. руб.)	Объем предоставленного Фактором финансирования в 2005 г. (тыс. руб.)	Число клиентов
1	Национальная факторинговая компания (НФК)	44 813 658	33 253 374	659
2	«Еврокоммерц»	30 552 444	26 733 389	754
3	«Петрокоммерц»	22 343 631	17 543 460	64
4	Промсвязьбанк	15 504 847	13 735 106	268
5	Номос- банк	14 040 342	9 671 237	167
6	«ЦентроКредит»	5 635 555	5 563 191	17
7	«ТрансКредитФакторинг»	5 044 429	4 542 545	28
8	Пробизнесбанк	3 098 657	2 808 205	43
9	«Еврокоммерц Стройкредит»	2 865 233	2 471 592	97
10	«Союз»	1 196 476	1 040 934	28

Источник: «Эксперт РА»

АКБ «Пробизнесбанк» является одним из крупных поставщиков факторинга в России уже в течение пяти лет в различных отраслях экономики.

Процедура предоставления факторингового обслуживания в «Пробизнесбанке» включает девять этапов:

1. обращение в банк за получением кредита, заполнение предварительной формы;
2. обсуждение сущности кредитного проекта с менеджером банка;
3. сбор документов для комплектации заявки на кредит;
4. сдача документов и заявки на кредит, регистрация заявки банком;
5. анализ представленных документов кредитным инспектором, запрос дополнительных документов (при необходимости);
6. принятие решения о возможности выделения денежных средств и сообщение решения клиенту;
7. подписание договоров;
8. уведомление дебиторов, передача в банк накладных по отгруженной продукции;
9. получение кредита.

Банком предоставляются услуги по регрессивному факторингу, что предусматривает, в случае неплатежеспособности дебитора, требовать закрытие



задолженности продавцом. При первичном рассмотрении возможности предоставления данной услуги, банк проводит анализ финансового состояния продавца и анализ действующей статистики по дебиторам. При этом формируются лимиты и проценты финансирования. В случае задержки платежа, сотрудниками банка осуществляется работа, направленная на своевременный возврат средств.

Помимо классического факторинга, банком осуществляется кредитование под уступку денежного требования. Основными преимуществами данного вида услуги является дешевая стоимость (в среднем от 17 до 23%) , отсутствие условий по обеспечению минимального количества покупателей, а также по ограничению лимита на одного дебитора. Таким образом, клиент, в результате такой схемы кредитования, получает административное управление дебиторской задолженностью и максимальное финансирование уступленных требований.

Административное управление дебиторской задолженностью включает в себя проверку деловой репутации покупателей, прием и учет документов по отгрузке продукции покупателям, контроль за своевременностью оплат поставок, установку программного обеспечения для оперативного контроля за состоянием дебиторской задолженности, формирование подробных отчетов по ставкам, специальную процедуру напоминаний при задержках платежей.

Таким образом, клиент может самостоятельно выбрать любой из вариантов факторинга для финансирования дебиторской задолженности и снижения рисков при осуществлении своей деятельности.

Среди активных банков на рынке факторинга следует отметить банк «Петрокоммерц», доля факторинговых операций которого на рынке составляет 22 %. Сумма уступленных требований банку в 2005 году составила 22343 млн. руб., объем предоставленного финансирования 17543 млн. руб. Факторинговое подразделение в банке «Петрокоммерц» функционирует с 2003 года и предлагает комплексную систему обслуживания клиентов, а также разрабатывает совместные проекты с другими подразделениями банка. На настоящий момент возможно предоставление совместных услуг с компанией «Петролизинг», которая входит в состав кредитного департамента банка. Следующим крупным проектом банка будет страхование рисков в партнерстве с компанией «Капиталь Страхование».

При осуществлении операций факторингового обслуживания, сотрудниками подразделения используется классическая схема финансирования уступленных требований. Комиссионное вознаграждение банка за совершаемые операции

устанавливается в соответствии с действующим тарифным планом на основании заключенного договора о факторинге и включает следующие составляющие:

- сбор за услуги по регистрации (обработке) каждого денежного требования в размере 10 рублей (включая НДС);
- комиссия за услуги по учету уступленных требований в процентах от суммы каждого требования (включая НДС);
- комиссия за услуги по управлению задолженностью при финансировании требования, в процентах от суммы этого требования (включая НДС);
- услуги по финансированию, в процентах годовых в день (включая НДС).

Учитывая возможность «Петрокоммерц» диверсифицировать риски в различных направлениях при сотрудничестве с клиентами, ключевыми клиентами являются крупные кредитоспособные компании, деятельность которых сопряжена с минимальным риском.

Таким образом, анализ теории сложившейся ситуации на рынке российского факторинга показывает, что, с одной стороны, банки заинтересованы во внедрении факторинга, так как данная операция приносит большой доход. С другой стороны, при предоставлении услуг факторинга, они подвержены дополнительным рискам, связанным с отсутствием единых методических рекомендаций по проведению факторинговых операций, которые могут использоваться всеми банками, заинтересованными в развитии факторинга на российском рынке.

Для совершенствования факторингового обслуживания страны необходимо проведение следующих мероприятий:

- проведение маркетингового обслуживания с целью привлечения клиентов на факторинговое обслуживание;
- разработка алгоритма взаимоотношений с клиентами в рамках факторингового сотрудничества;
- осуществление постоянного анализа эффективности факторинговой деятельности на основе системы показателей;
- разработка методики расчета тарифов за факторинговое обслуживание.

## Литература.

1. Конференция УНИДРУА по международным факторным операциям (факторингу) (заключена в Оттаве 28.05.1988)
2. Банковское дело: Учебник / Под ред. Г.Г.Коробовой. – М.: Экономистъ, 2004.
3. Волков А.Н. Некоторые аспекты реструктуризации дебиторских задолженностей промышленных предприятий посредством факторинга как направление обеспечения их экономической безопасности // Финансы и кредит, 2005.-№ 13 (181).- с. 24-29
4. Кузнецова М.В. Факторинг как средство расширения бизнеса // Банковское дело.- 2005. - №5.- с. 30-33
5. [http:// www.factoring.ru/](http://www.factoring.ru/) национальная Факторинговая компания
6. [http:// www.nomos- factor.ru/](http://www.nomos-factor.ru/) факторинг в Номос- банке.