

## **Факторинг - хит на рынке банковских услуг**

Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII веке Дом факторов (House of Factors). В то время крупные европейские торговые дома имели свои представительства в колониях-фактории, которые возглавляли факторы (торговые посредники по сбыту товаров на незнакомых иностранным производителям рынках). Перед фактором, знавшим товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны, ставились задачи поиска надежных покупателей, хранения и сбыта товара, а также последующего инкассирования торговой выручки. Большое количество факторинговых компаний возникло в конце XIX века в США.

Они являлись агентами "дель-кредере" немецких и английских поставщиков одежды и текстиля, а в силу больших расстояний между населенными пунктами в Америке и различий в законодательствах разных штатов предоставляли услуги местным производителям. (Del credere agent - торговый агент, гарантирующий оплату всех товаров, которые он продает от имени своего принципала, если его клиент окажется неплатежеспособен. В качестве компенсации риска неплатежа он взимает дополнительное комиссионное вознаграждение.) С ростом факторинговых компаний к вышеперечисленным услугам добавилась функция финансирования поставщика.

В начале 60-х годов началась экспансия американских товаропроизводителей в Западную Европу, что привело к активизации деятельности европейских факторинговых компаний. Уже к середине 60-х годов были созданы две крупнейшие факторинговые ассоциации: IFG (International Factors Group) и FCI (Factors Chain International). Объем факторинговых операций неуклонно возрастал, увеличивалось количество факторинговых компаний, работающих как на внутреннем, так и на международном рынках. Этот процесс продолжается и по сей день. По данным IFG (и далее используются данные IFG), мировой оборот факторинговых операций вырос в 1999 г. по сравнению с 1998-м на 52%, составив 615,78 млрд. евро, причем объем международного факторинга увеличился за этот период на 30%, составив 35,16 млрд. евро. Эта факторинговая ассоциация насчитывает 61 факторинговую компанию из 35 стран мира. На ее членов приходится четвертая часть всех факторинговых операций.

В России факторинг был внедрен в 1988 г. в качестве эксперимента Промстройбанком и Жилсоцбанком СССР. Из-за полного отсутствия на тот момент какой-либо методической литературы и невозможности получить доступ к мировому опыту, сущность этой услуги была несколько извращена.

Факторинговым отделам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем поставщику гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок без обеспечения комплекса страховых, информационных, учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом. 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. Сегодня одним из крупнейших операторов факторинговых услуг в России является АБ "ИБГ НИКойл". Специалисты компании начали заниматься факторингом в 1995 г. в банке "Российский кредит". После августовского кризиса этот бизнес продолжил свое существование в НИКойле. Эта динамично развивающаяся инвестиционно-банковская группа осуществляет на рынке банковских услуг стратегию "финансового супермаркета". Одним из продуктов, пользующихся стабильным спросом, за последний год стал факторинг.

НИКойл стремится иметь диверсифицированный факторинговый бизнес и поэтому в данный момент начинает оказывать услуги факторинга поставщикам услуг в области туризма и связи, изучает другие перспективные рынки.

НИКойл работает не только с крупными поставщиками, но и с небольшими компаниями, ибо на факторинговое обслуживание могут быть приняты поставки даже на небольшие суммы. Предъявляется лишь требование к наличию у потенциального клиента диверсифицированной дебиторской задолженности, то есть к наличию хотя бы десятка постоянных покупателей. Естественно, торговля производится с отсрочкой платежа (договор о консигнации товаров не подойдет). Оплата поставок дебиторами должна осуществляться в безналичной форме.

Сотрудничество с АБ "ИБГ НИКойл" по факторингу не накладывает на клиента обязательства об открытии расчетного счета в этом банке. На поставщика открывается лицевой счет на балансовом счете банка 47401 "Расчеты по факторинговым, форфейтинговым операциям", куда в последующем поступают платежи дебиторов по поставкам. Для открытия этих лицевых счетов от поставщика не требуется предоставления всевозможных справок и т.д., как при открытии, например, ссудного счета. Финансирование и перевод остатков платежей может производиться в любой российский банк, который будет указан в договоре о факторинговом

обслуживании поставок товаров (услуг). Этот договор заключается между Поставщиком и Фактором на неопределенный срок и действует пока обе стороны удовлетворены взаимным сотрудничеством. В рамках договора поставщик имеет возможность передавать фактору новых дебиторов и поставки в их адрес без дополнительной бумажной волокиты. Для принятия банком на факторинговое обслуживание поставок в адрес нового дебитора клиенту необходимо представить ксерокопию договора поставки, краткую информацию о покупателе и уведомить его о переуступке долга. Процедуру уведомления предусматривает ст. 43 ГК РФ. В принципе, уведомить дебитора может и фактор, но получение уведомления от поставщика логичнее и психологически вернее. Некоторые поставщики перед принятием решения о переходе на факторинговое обслуживание беспокоятся о том, что работа банка может отразиться на их клиентской базе. На самом деле конфликт между клиентом и дебитором в первую очередь невыгоден банку, потому что его вознаграждение зависит от оборота поставщика. Для покупателя изменяются лишь реквизиты платежного поручения, более того, поставщик, использующий факторинг, имеет возможность расширить ассортимент товаров, предоставлять более длинные отсрочки платежа, за счет получаемого от фактора финансирования поставок. На данный момент НИКойл успешно контактирует с более чем 1500 дебиторами. Среди них ТЦ "Рамстор", ООО "Фелма" (сеть универсамов "Копейка"), ГУМ, ЦУМ, другие крупные универмаги и супермаркеты. Работа Управления факторинга ни разу не стала причиной потери покупателя у клиента.

**Факторинговое обслуживание** - кратчайший путь к решению этой проблемы, ибо фактор имеет возможность выплачивать авансовый платеж в размере от 50% до 90% от суммы акцептованного счета-фактуры в день передачи ему документов по совершенной поставке. Процент финансирования зависит от платежной дисциплины дебитора. Оставшиеся же 10% перечисляются поставщику после получения платежа от дебитора, за вычетом комиссионного вознаграждения фактора, которое, как правило, состоит из платы за обслуживание и платы за финансирование, если оно предоставлялось. Факторинговое обслуживание с правом регресса к поставщику несколько снижает риски фактора, что отражается на комиссионном вознаграждении его понижением.

Значительное преимущество факторинга для малых и средних компаний, а также фирм, выбравших банковские лимиты кредитования в том, что факторинг - это беззалоговая форма финансирования. Нельзя не отметить важности информационной составляющей факторингового обслуживания. При взаимодействии клиента и банка по

факторингу последний берет на себя учет продаж поставщика и отслеживание платежной дисциплины дебиторов. Объемы информации между поставщиком и фактором немалые, потому что один крупный поставщик может иметь до нескольких сотен покупателей только в Московском регионе. У поставщика бесплатно устанавливается специальное программное обеспечение - клиентский модуль программы NIKFactor. Клиент ежедневно по мере осуществления операций снабжается подробнейшими отчетами о зарегистрированных поставках, удержанной комиссии, состоянии дебиторской задолженности. Эта программа позволяет автоматизировать процесс работы факторингового подразделения банка, обеспечивая высокотехнологичное и многофункциональное информационное сопровождение клиентов в любом регионе Российской Федерации. Объем факторинговых операций в России неуклонно растет. Все больше банков декларируют желание заниматься факторингом, но дальше осуществления разовых операций без предоставления широкого спектра факторинговых услуг на должном уровне дело не движется. Из международной практики можно сделать вывод о том, что на рынке в отдельной стране работает 5-7 факторинговых компаний. Исключением является, например, Турция, насчитывающая десятки компаний, занимающихся факторингом, кстати, большинство из них имеют к банкам лишь опосредованное отношение.

Число и состав участников рынка факторинговых услуг в России определится в ближайшем будущем, но нужно понимать, что не каждому новому кредитному институту, решившему поставить факторинговую технологию на поток, будет под силу выдержать конкуренцию на этом, пока небольшом рынке. Предоставление качественных факторинговых услуг на уровне мировых стандартов требует наличия опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения как для работы самого факторингового подразделения, так и для информационно-учетного сопровождения поставщика. Все это требует значительных инвестиций.

Можно сделать вывод, что факторинг действительно хит на рынке современных банковских услуг.