

ФАКТОРИНГ КРЕДИТУ РОЗНЬ

ЗАМЕТНО ПОДЕШЕВЕВШИЙ ФАКТОРИНГ ПРИВЛЕК К СЕБЕ ВНИМАНИЕ НЕ ТОЛЬКО ОПТОВИКОВ, ПОСТАВЛЯЮЩИХ В РОЗНИЦУ СВОЙ ТОВАР, НО И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ЗАКУПАЮЩИХ СЫРЬЕ И КОМПЛЕКТУЮЩИЕ. ОСНОВНОЙ ТРЕНД УХОДЯЩЕГО ГОДА — РОСТ СПРОСА НА РЕВЕРСИВНЫЙ (ЗАКУПОЧНЫЙ) ФАКТОРИНГ.

АЛЕКСАНДР СОЛОГУБ

Благодаря внедрению новых схем и удешевлению услуги факторам удалось существенно нарастить оборот и преодолеть докризисный уровень. Основными пользователями услуг факторинговых компаний пока остаются торговые предприятия. В структуре спроса доля оптовиков составляет 58%, подсчитал директор департамента факторинга банка «Петрокоммерц» Александр Морозов. Среди пользователей факторинга 58% компаний — оптовая торговля, 42% — обрабатывающие производства, при этом 40% компаний занимаются продажей или производством продуктов питания, 40% — компьютерной и бытовой техникой и 20% — прочей продукцией.

ОТЛОЖЕННЫЙ ПЛАТЕЖ Оптовики хотят сразу получить деньги за отгруженный товар, а розничные торговцы заинтересованы в отсрочке платежа. На помощь им приходит фактор, он оплачивает до 95% стоимости отгруженного товара и готов ждать от покупателя возврата денег полгода, а иногда и несколько лет. «Во втором квартале 2011 года мы провели сделку с отсрочкой платежа в два года», — вспоминает руководитель петербургского представительства «ВТБ Факторинг» Андрей Голованев. Максимальный срок устанавливается для каждого клиента индивидуально, с учетом отраслевых особенностей. «В одних отраслях максимальная отсрочка предусмотрена законом — 15 дней, в других минимальный цикл — 180 дней», — объясняет господин Голованев.

По истечении срока платежа, указанного в договоре, факторы, как правило, готовы ждать денег еще 30–50 дней, не применяя к должникам штрафных санкций. «При уступке денежного требования происходит и уступка обязательств по оплате пеней и штрафов на основании договора поставки», — объясняет петербургский представитель «ТрансКредитФакторинга» Андрей Безуглов. Но, по его словам, оплату пеней с дебитора требуют редко. Подход к оценке финансовых рисков у банкиров и факторов принципиально разный. Банкиры оценивают заемщика, а факторы — покупателя заемщика (получателя средств) — его дебиторов. «Основных требований к дебиторам у нас два: положительная деловая репутация и удовлетворительная платежная дисциплина, и значительных изменений эти требования за последние полтора года не претерпели», — говорит Александр Морозов.

Наибольшим спросом в России (почти 70% сделок) пользуется факторинг с регрессом: если дебитор не гасит долг в срок, то фактор может потребовать от поставщика вернуть выплаченные ему средства. Факторинг без регресса стоит существенно дороже, но в этом случае факторинговая компания берет на себя все кредитные риски и сама выбивает деньги из дебитора. В рамках этих основных схем факторы разрабатывают предложения, ориентированные на определенную группу клиентов, ра-



ОСНОВНОЙ ТРЕНД УХОДЯЩЕГО ГОДА — РЕЗВЫЙ РОСТ СПРОСА НА РЕВЕРСИВНЫЙ (ЗАКУПОЧНЫЙ) ФАКТОРИНГ

ботающих преимущественно с розничной торговлей или производителями, а также на поставщиков продовольствия или товаров длительного пользования. «Для поставщиков торговых сетей действует специальное предложение, которое вместе с минимальной ставкой предусматривает финансирование до 95 процентов от суммы поставки», — говорит заместитель директора департамента по работе с корпоративными клиентами петербургского филиала Промсвязьбанка Станислав Краснов. По его словам, увеличивается спрос со стороны различных производств, не связанных с продуктами питания, стремительно растет доля промышленных предприятий. «Уже в 2010 году ощущался сдвиг спроса в сторону новых продуктов. Основные причины: необходимость финансировать бизнес, который с трудом подходит для стандартного факторинга (например, предзакупочные схемы), и снизить коммерческие риски при продаже с отсрочкой и очистить баланс», — рассуждает господин Голованев. По словам петербургского представителя ЗАО «ТрансКредитФакторинг», популярность приобретает реверсивный факторинг. Его также называют закупочным, он ориентирован на сделки поставщиков с производителями, желающими приобрести сырье, материалы по минимальной цене. Закупочный факторинг востребован производственными компаниями. Например, производителю бытовой химии необходимы сырье, тара, упаковка. Приобретая все это с отсрочкой платежа (товарный кредит), производитель заплатит максимальную цену, тогда как при оплате по факту поставщик предоставит скидку с отпускной цены. «При закупочном факторинге фактор выплачивает поставщику всю сумму, а покупатель получает желанную отсрочку и уже по ее истечении платит фактору. Комиссия по закупочному

факторингу составляет в среднем два процента от суммы поставки, она может покрываться скидкой поставщика», — объясняет директор петербургского представительства Национальной факторинговой компании (НФК) Сергей Васильев.

ВЫНУЖДЕННЫЙ ФАКТОРИНГ Потребители факторинговых услуг не склонны преувеличивать преимущества этой финансовой схемы. В сравнении с традиционным банковским кредитованием она не столь выгодна, как преподносят факторы. Использование факторинга — скорее вынужденная мера для компании, которая не может получить кредит в банке. Пивоваренный завод «Дека» в 2006–2009 годах проводил широкомасштабную модернизацию производства и выводил на рынок марку «Никола». В итоге к 2008 году компания оказалась перегружена кредитами, а также обязательствами перед лизинговыми компаниями. «Потребность в оборотных средствах, резко возрастающая в начале сезона, могла быть покрыта только „под залог“ денежного потока (овердрафты) и под залог дебиторской задолженности — финансированием факторинговыми компаниями», — рассказывает исполнительный директор ОАО «Дека» Дмитрий Пинчуков. По его словам, недостатком факторингового финансирования является высокая цена услуги.

Поправки в закон о госрегулировании алкогольного рынка (171-ФЗ), вступившие в силу с 22 июля 2011 года, запретили производителям алкоголя крепостью свыше 7% переуступать права требования на товар третьему лицу. Эти меры призваны убрать с рынка серые схемы, позволяющие уклоняться от уплаты акцизов. В результате факторинговые компании не заключают новых контрактов с поставщиками алкоголя. «Но сделки, заключенные до 22 июля этого

года, не признаются ничтожными, то есть дебитор обязан оплатить все поставки на факторинговый счет», — говорит генеральный директор «Клуба профессионалов алкогольного рынка» Максим Черниговский. У большинства алкогольных компаний объем продаж в «дальние» регионы составляет более 50%. «Когда клиенты находятся в тысячах километрах от Петербурга, удобно и безопасно работать по факторинговой схеме. Она не только удобна, но и позволяет сократить накладные расходы. Отмена факторинга уже привела к увеличению общезаводских затрат в алкогольной отрасли более чем на три процента», — подсчитал господин Черниговский.

Стоимость факторинга включает в себя процент за предоставленные средства и комиссии компании. Ставка процента в большинстве компаний, представленных на петербургском рынке, достигла минимума и укладывается в диапазон 6,5–11% годовых. «На протяжении полутора лет процентная ставка непрерывно падала, опережая темпы падения ставок по банковским кредитам. Однако мы прогнозируем в ближайшем будущем смену данного тренда», — говорит Александр Морозов. Основными поставщиками финансовых ресурсов для факторов являются банки. «Одной из причин повышения ставок является удорожание стоимости финансирования на рынке для самих банков. Банки, входящие в топ-100, уже начали повышать ставки по корпоративным кредитам, рост оценивается в среднем в один-два процента», — говорит аналитик ИК БФА Олег Дорофейкин. Помимо банковского процента в расчет эффективной ставки факторинга включаются комиссии фактора — за обслуживание (процент от суммы уступленного долга) и фиксированный сбор за обработку документов. К данным комиссиям может добавиться стоимость страхования коммерческих рисков фактора.

Емкость рынка факторинга считают по сумме денежных требований (дебиторской задолженности), переданных факторинговыми компаниями. Высшей точки оборот российских факторов достиг в 2008 году — 602 млрд руб. Затем последовал кризис, и оборот сократился примерно вдвое из-за уменьшения банковского финансирования. В период кризиса с факторингового рынка ушли «Траст» и «Еврокоммерц». Наученные горьким опытом клиенты, потерявшие источник бесперебойного пополнения оборотных средств, теперь предпочитают иметь дело с надежными, финансовоустойчивыми партнерами, желательно с государственным участием. Кризисные годы показали, что госбанки вряд ли столкнутся с дефицитом денежных средств. К тому же избыток денег у госбанков позволяет им проводить агрессивную маркетинговую, ценовую политику по захвату рынка. В среднем факторы, работающие на петербургском рынке, нарастили оборот по итогам первого полугодия 2011 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года на 70%. ■