



Гульмар'ым Хисамутдиновна АЗНАБАЕВА,
к.э.н., доцент, Уфимский
государственный нефтяной
технический университет



Эльвира Радиковна ВАЛИАХМЕТОВА,
студентка (магистр)
Уфимского государственного
нефтяного технического
университета

Ключевые слова: факторинг, финансовая устойчивость, рынок факторинга в РФ.

АКТУАЛЬНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА КАК СПОСОБ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ НЕСТАБИЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ В РФ

В настоящее время, в условиях возросшей глобальной военной и социально-экономической нестабильности, эффективность и устойчивость экономической системы все больше начинает зависеть от финансового состояния всех хозяйствующих субъектов. Данная ситуация обязывает компании искать более эффективные пути повышения финансовой устойчивости. Все большую популярность в решении данной проблемы приобретает факторинг, посредством которого происходит управление дебиторской задолженностью хозяйствующих субъектов. Факторинг позволяет покрывать риски поставщика, при этом поставщик в это время может сосредоточить свое внимание на развитии компании.

Под факторингом принято понимать финансовые операции, обусловленные необходимостью финансирования текущей хозяйственной деятельности предприятий за счет выкупа у них долговых обязательств покупателя. Последние обычно представляют акцептованные счета-фактуры, тратты, а также векселя и другие финансовые расчетные инструменты. Базой факторинговых операций служат взаимоотношения между партнерами, при которых продавец при отгрузке продукции не требует от покупателя предоставления долговых обязательств. Это предполагает доверие между партнерами.

Факторинговые операции опираются на коммерческий кредит или кредит поставщика, поскольку факторинговое обслуживание расчетов между контрагентами имеет предпосылкой согласованную отсрочку платежа по контракту. Предметом факторинговых операций служит приобретение срочных обязательств клиентов, отсрочка по которым не превышает полугод. В случае, когда обязательств покупателя погасить задолженность по окончании срока отсрочки платежа, установленного в контракте, не хватает, финансовые компании намерены выкупить у продавцов задолженность их партнеров лишь

Таблица 1

Особенности факторинга и кредита

Кредит	Факторинг
Выдача конкретной суммы клиенту	Размер суммы финансирования может увеличиваться по мере роста продаж клиента
Заемщик возвращает кредит банку	Факторинговое финансирование погашается из денег, выплачиваемых дебиторами клиента
Выдается на определенный срок	Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа
Выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара
Требует обеспечения	Обеспечение не требуется
Нет точной гарантии получения нового кредита у данного банка	Бессрочное продолжение факторингового финансирования
Затраты на уплату процентов по банковскому кредиту относятся на себестоимость в пределах ставки рефинансирования ЦБ РФ +3%	Факторинговое финансирование полностью относится на себестоимость

после получения платежных гарантий от коммерческих банков в виде гарантийных писем, а также в форме авалья на векселях и траттах.

Факторинг включает в себя элементы колл-лекторского и страхового бизнеса, комплекс услуг по финансированию дебиторской задолженности и управлению рисками клиента. Все эти услуги так или иначе представлены на рынке: банки финансируют, страховщики страхуют, колл-лекторские агентства собирают долги, консалтинговые компании предоставляют информационный сервис. В Российской Федерации факторинговые отношения регулируются Ст. 824 ГК РФ, где приводится описание проведения финансирования под уступку денежного требования.

Механизм осуществления факторинга можно описать следующим образом: сразу же после получения документов по поставке, произведенной с отсрочкой платежа, банк (фирма-фактор) выплачивает поставщику от 60% до 85% от суммы поставленного товара и оказанной услуги. Покупатель оплачивает поставку на специальный транзитный счет банка (фирма-фактора). Банк погашает выплаченное поставщику финансирование, удерживает комиссию, а остаток платежа перечисляет на расчетный счет поставщика. Обычно комиссия составляет 1,5%–3% за обработку каждой поставки.

Помимо этого в цену комиссии включается стоимость по управлению дебиторской задолженностью, что позволяет продавцу снизить

расходы на работу в области контроля сроков оплаты поставок, анализа отчетности, а также на напоминание покупателям об оплате. Поставщик также имеет возможность наблюдать через программную систему за поступлениями платежей от покупателей и состоянием просроченной задолженности.

При обеспечении стабилизации производства, а также повышения ликвидности многие предприятия стоят перед выбором применения различных форм финансирования. В основном выбор состоит в следующем: стоит ли брать кредит или же использовать факторинг? Наиболее значимые отличия отображены в таблице 1.

Отличительной особенностью применения факторингового финансирования являются категории предприятий (рис. 1).

Исходя из того, что структура баланса подобных предприятий может не соответствовать требованиям, которые предъявляют банки к заемщикам (кредитный статус не позволяет получить доступ к банковскому кредиту) при запросе на кредит, то посредством факторинга возможно решить данную проблему намного быстрее и эффективнее.

Из вышеперечисленных данных можно сделать вывод, что факторинг обладает рядом преимуществ по сравнению с другими аналогичными продуктами. Да, стоимость факторинговых операций намного выше по сравнению с другими финансовыми услугами, однако его примене-

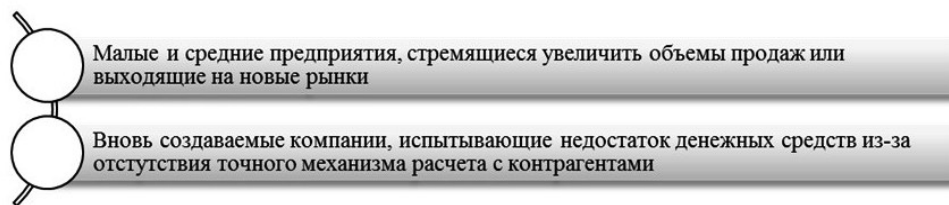


Рис. 1. Категории предприятий

ние предполагает то, что клиент получает пакет дополнительных операций, которые повышают эффективность возврата его дебиторской задолженности (рис. 2).

Тем не менее, несмотря на то, что данная услуга имеет столько положительных моментов в использовании, стоит учитывать, что есть некоторые ограничения, которые устанавливают фактор-фирмы для своих клиентов:

- ♦ большинство фактор-фирм (банков) согласны осуществлять финансирование на сумму не ниже 3 миллионов рублей;
- ♦ факторинг не может быть использован, если на отгруженный товар не дается отсрочка платежа;
- ♦ невозможен в отраслях, где предоплата выступает в основе взаиморасчетов;
- ♦ факторинговое обслуживание не распространяется на поставки филиалам, дочерним компаниям и зависимым обществам.

Стоит отметить, что несмотря на данные ограничения рынок факторинга в 2016 г. (а именно за первое полугодие) вырос на 11% (920 млрд руб. уступленных Факторам) по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. Однако,

исходя из оценки рейтингового агентства RAEX (Эксперт РА), рынок вырос лишь на 6,5% (без учета данных лидера — ООО «ВТБ Факторинг»).

Лидирующие позиции на российском рынке факторинга в 2016 г. занимают ООО ВТБ Факторинг, ПАО «Промсвязьбанк», АО «АЛЬФА-БАНК», Группа ГПБ и ПАО Банк «ФК Открытие» [6].

Наиболее положительный эффект на величину рынка был произведен за счет сделок лидеров-факторов в производственной сфере (объем вырос со 157 млрд руб. до 228 млрд руб., то есть на 45%). Помимо этого рост был также продемонстрирован в сфере торговли электрооборудованием. За период с 2014 по 2016 гг. заметно выросло использование электронного факторинга (с 24% в 2014 г. до 50% в 2016 г.).

Негативным фактором, который наиболее существенно влияет на развитие рынка факторинга, стала сложившаяся по отношению к фактор-фирмам судебная практика, а также законодательная база, которая нуждается в доработке в части описания механизма работы факторинговых операций. Помимо этого было выявлено, что сдерживающее влияние оказывает и кон-



Рис. 2. Преимущества использования факторинга

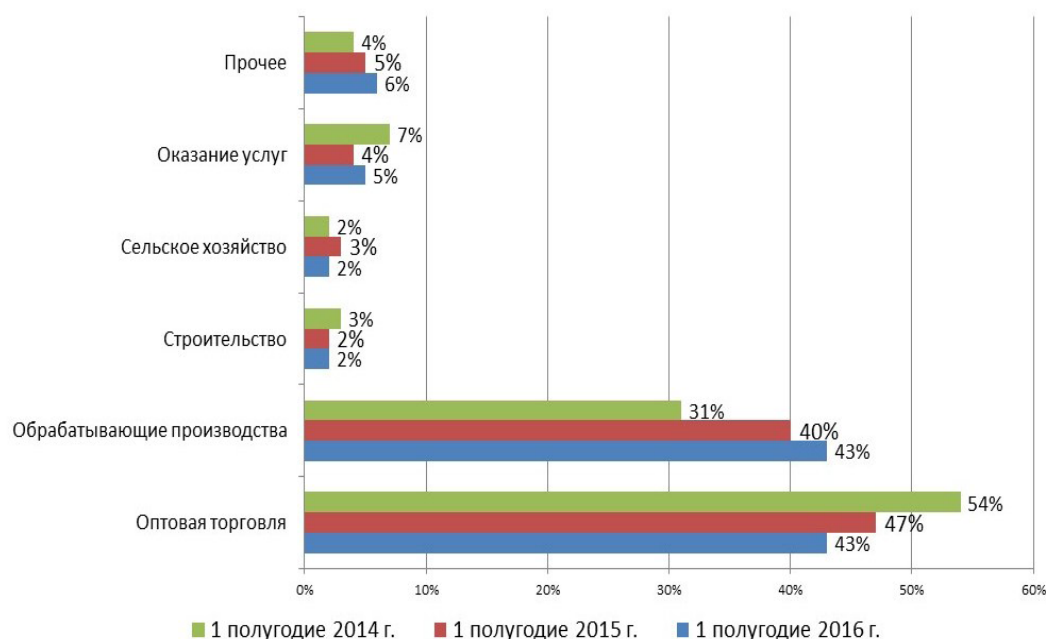


Рис. 3. Структура рынка факторинга в по отраслям

сервативный подход в ведении бизнеса (к примеру, выход из сделок с высоким уровнем риска; сокращение клиентов, которые обслуживаются по договорам факторинга, а также их дебиторов, которые финансируются за счет фактор-фирм).

Величина экспортного факторинга за первое полугодие 2016 г. составила 2,6 млрд руб. против 2,7 млрд руб. за аналогичный период 2015 г. По оценкам участников сегмента, в значительной мере спрос на экспортное финансирование генерируют поставщики несырьевой высокотехнологичной продукции в страны Латинской Америки, Западной Европы и СНГ. По итогам 2015 г. Россия заняла 12 место в Европе по факторинговому обороту, что на 2 позиции ниже, чем в 2014 г.

Структура рынка факторинга в разрезе клиентов претерпела изменения. Произошел рост сделок с крупным бизнесом на 5,5%, по сравнению с предыдущим годом (на них пришлось около 62% совокупного оборота рынка), однако произошло снижение объема факторинговых операций в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) на 5,5%.

Что касается отраслевой принадлежности клиентов, то тут обстановка сложилась следующим образом (рис. 3).

За первое полугодие 2016 г. произошло снижение объема сделок в оптовой торговле на 3%, по сравнению с предыдущим периодом. Вклад

оптовой торговли и сферы обрабатывающих производств в общий оборот рынка составил по 43%. Как и в 2015 г., основной рост сделок в сегменте обрабатывающих производств пришелся на крупные фактор-фирмы.

Таким образом, можно сделать вывод, что рынок факторинга в Российской Федерации за первое полугодие 2016 г. продемонстрировал рост, по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. На рынке появились новые игроки, однако консервативное отношение крупных участников способствует сохранению текущей динамики. Можно также сказать, что развитие электронного факторинга (EDI-технологий) будет способствовать расширению рынка (в особенности для МСБ), так как это позволит факторам менее жестко подходить к вопросам установления цен и лимитов для своих клиентов.

Литература

1. Каранова С. О. Факторинг в российских банках: тенденции, проблемы и перспективы развития// Глобальные проблемы модернизации национальной экономики. Материалы IV Международной научно-практической конференции (заочной). Главный редактор В. М. Юрьев, ответственный редактор А. А. Бурмистрова. — Издательство: Тамбовская региональная общественная организация «Общество содействия образованию и просвещению «Бизнес — Наука — Общество», 2015. — С.135—142.

2. *Лецев С. В.* Факторинг как стратегия повышения конкурентоспособности цепей поставок// Экономические системы. — Издательство: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2016. — С. 33–35.

3. *Саранулова В. В.* Факторинг в развитии бизнеса// Система ценностей современного общества. — Издательство: ООО «Центр развития научного сотрудничества» (Новосибирск), 2016. — №47. — С.84–88.

4. *Синицина Е. А.* Факторинг как инструмент финансирования бизнеса// Наука и бизнес: пути развития. — Издательство: Фонд развития науки и культуры (Тамбов), — 2015. — С. 67–70.

5. <http://asfact.ru> — Сайт ассоциации факторинговых компаний.

6. <http://raexpert.ru> — Рейтинговое агентство RAEX («Эксперт РА»).

© Азнабаева Г. Х, Валиахметова Э. Р.

Gulmarm H. AZNABAEVA,

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor at the Department of The Finance and Credit in Ufa State Petroleum Technological University, Institute of Economics and Service, Russia

Elvira R. VALIAKHMETOVA,

graduate student of Ufa State Petroleum Technological University

THE RELEVANCE OF USING FACTORING AS A WAY OF BUSINESS DEVELOPMENT IN PRECARIOUS SOCIO-ECONOMIC SITUATION IN RUSSIA

At the present time, in the face of increasing global military and socio-economic instability, the economic system's effectiveness and sustainability is beginning to depend on the financial condition of all spheres of business. In such situation all the companies begin to looking for the most effective ways of maintaining and improving financial stability. Factoring is one of the priorities of financial products which helps to control the receivables. Factoring allows companies to quickly build up their cash flow, which makes it easier for them to pay employees, handle customer orders and add more business.

Keywords: *factoring, financial sustainability, the Russian factoring market.*