

Факторинговые услуги в маркетинге взаимоотношений

**Маргарита
АКУЛИЧ**

Эксперт журнала

**Ахмад
САЛЕХ**

Маркетолог

Если говорить о смысле факторинга, то он состоит в оказании помощи компании-поставщику, в содействии увеличению его продаж путем предоставления клиентам возможности получить товарный кредит. Понятно, что кредит дает больше шансов на увеличение продаж товаров в сравнении с продажей на условиях предоплаты.

«ЧЕТЫРЕ В ОДНОМ»

В рамках факторинга оказываются четыре вида услуг, первая из которых – финансирование товаров и услуг. Для выполнения данной услуги финансовой компанией (фактором), с которой имеет место заключение на неопределенный срок договора по обслуживанию по факторингу, берется обязательство во всех случаях предоставления поставщиком товарного кредита клиенту обеспечивать выплату ему большей части стоимости поставки.

Услуга вторая заключается в предоставлении фактором поставщику: информационного обеспечения его деятельности (информация касается дебиторской задолженности и продаж); ведения учета, связанного с состоянием его дебиторской задолженности.

Еще одной услугой (третьей) является страхование (или хеджирование) рисков компании-поставщика. Компании заключают факторинговый договор, чтобы обеспечивать себе исключение (либо существенное сокращение) рисков, связанных с поставкой в кредит товаров, в данном случае рисков несвоевременности либо неполноты оплаты клиентами поставок, обесценения из-за девальвации национальной валюты и инфляционных процессов стоимости отгруженных покупателям товаров.

К услуге четвертой относят услугу по административному управлению дебиторской задолженностью, которая предусматривает:

- работу с дебиторами;
- осуществление контроля за своевременностью оплаты поставок;
- организацию для товаропоставщика кредитного менеджмента, в задачу которого входит установление лимитов в расчете на всех клиентов по отдельности.

Если посмотреть на характер оказываемых в рамках факторинга услуг, то они по специфике деятельности больше подходят не банкам, а факторинговым компаниям. К основной задаче обслуживания по факторингу относят задачу инкассирования дебиторских счетов компаний и получения причитающихся платежей в их пользу.

ЭТАПЫ

Обслуживание клиентуры по факторингу – поэтапное. Первый этап посвящается процедуре тщательного изучения дебиторской задолженности поставщика, чтобы принять решение о возможности его обслуживания фактором. Вначале фактор ведет с поставщиком собеседование. Затем он собирает о нем информацию и тщательно ее изучает. После этого анализируется степень риска.

Предварительное собеседование с компаниями дает фактору возможность отобрать для обслуживания подходящие компании. Процедуру предварительного отбора фактор производит с опорой на общую информацию о компаниях-поставщиках. Эта информация касается: сферы деятельности поставщика; порядка произведения платежей (платежи могут быть авансовыми либо вносимыми по мере продажи товара). Поставщики на рассматриваемом этапе знакомятся с фактором и порядком предлагаемого им обслуживания по факторингу.

Поставщиками должны быть предоставлены фактору комплекс необходимых документов, чтобы была рассмотрена возможность обслуживания дебиторской задолженности этих поставщиков. При этом сотрудники, занимающиеся факторинговыми операциями, обеспечивают контроль полноты пакета документов поставщиков, правильности оформления документов с точки зрения требований законодательства и самого фактора.

После завершения собеседования с поставщиком фактор анализирует финансовое состояние – самого поставщика и его дебиторов-клиентов, а также качество выполнения их обязательств по отношению друг к другу. Анализ может базироваться на анкетировании поставщика, в т.ч. на опросе его как по поводу рекламаций и их причин, так и по поводу его дебиторов. К изучению поставщика могут привлекаться юристы, проверяющие информацию на достоверность, они также вправе проверить юридическую чистоту его договорных отношений.

В обязательном порядке необходимо проведение анализа степени риска по операциям факторинга и принятие решений по итогам предварительной работы фактора. В факторинге к основному риску практикуется причисление риска неплатежей дебиторов. Поэтому факторы обычно особое внимание уделяют способности дебиторов полно и своевременно обеспечивать погашение своих обязательств по договорам поставки. Если дебиторы допускали просрочки платежей, фактору необходимо узнать их причины.

Решение об обслуживании поставщика принимается фактором по итогам скрупулезного анализа предоставленных поставщиком документов и иной информации. Принятие положительного решения дает фактору повод переходить ко второму этапу факторинга.

На этапе следующем (втором) оформляются документы, основным из которых является факторин-

говый договор, в котором обязательно учитываются все юридические нюансы, что является залогом эффективного проведения операций по факторингу с юридических позиций. Для поставщика важно, чтобы фактор взял на себя обязательство по обслуживанию его задолженности (всей либо конкретной). В факторинговом договоре необходимо обеспечить отражение всех моментов (являющихся общими для сделок всех видов): предмета договора, условий и порядка финансирования и передачи прав денежных требований, прав и обязанностей сторон, ответственности сторон, форс-мажорных обстоятельств, цены услуги по факторингу и порядка расчетов, срока действия договора и иных условий.

К договору по факторингу практикуется составление специальных приложений (дополнений). В них обеспечивается указание всех признаков, определяющих предмет уступки: наименования должника, документов, подтверждающих действительность денежных требований, суммы требования, срока оплаты по требованию.

На третьем этапе предусматривается проведение мониторинга сделки по факторингу, представляющего собой действия, направленные на контролирование клиентов и должников в отношении выполнения их обязательств перед фактором. Этот мониторинг весьма важен, и поэтому обязательно сопровождение им всего процесса обслуживания поставщика. Для осуществления мониторинга требуются:

- постоянная оценка размещенных в рамках факторинговых договоров активов на их соответствие условиям фактора, которые прописаны в положении о его операциях по факторингу, а также на соответствие действующим нормам и стандартам, которые разработаны органами, занимающимися регулированием факторинговой деятельности организаций;

- оценки текущего финансового положения поставщика и его клиентов (по клиентам нужно изучать также их платежную дисциплину);

- контролирование сделок, должники либо клиенты которых относятся к проблемным отраслям экономики.

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ В СРАВНЕНИИ С КРЕДИТОВАНИЕМ

Компании-поставщики, испытывающие дефицит оборотных средств, могут прибегать к использова-

нию факторинга как альтернативного краткосрочному кредитованию способа привлечения необходимых им средств, получая ряд преимуществ, одно из которых состоит в отсутствии требования залога.

Составляя и заключая договоры факторинга, факторы не требуют, чтобы поставщики предоставляли залог, и не идут на длительную проверку их платежеспособности. Факторы-банки не настаивают, чтобы поставщики (а также и их дебиторы) открывали расчетные счета в их отделениях. Факторинговое обслуживание не подразумевает, что поставщики могут оказаться должниками, из-за того что в качестве должников в данном случае выступают их клиенты (дебиторы).

Тогда как банки при кредитовании посредством залога обеспечивают свою страховку от возможности невозврата должниками их средств, факторингом предусматривается иная мера страховки, состоящая в распределении риска кредитования между многими дебиторами поставщика, что увеличивает для фактора шанс полного возвращения выданных им денежных средств поставщику.

Компании-поставщику при факторинге можно рассчитывать на сокращение рисков, т.к. фактором значительная доля рисков берется на себя (это в частности касается рисков ликвидности, процентных, валютных, кредитных рисков).

Если говорить о кредитных рисках, то при применении факторинга под такими рисками понимаются риски невозможности оплаты дебиторами (клиентами поставщика) поставок на условиях отсрочки платежа. Заключив с фактором договор по факторинговому обслуживанию и получив финансирование, компания-поставщик может рассчитывать, что фактор целиком возьмет на себя несение всех убытков, имеющих отношение к непоступлению платы от его клиентов-дебиторов. Эти убытки поставщика не коснутся из-за получения от фактора порядка 80-90% от прописанной стоимости контракта.

Факторы стремятся ограждать себя от кредитных рисков, поэтому идут на заключение т.н. договора факторинга с регрессом. В соответствии с таким договором, если имеет место в течение конкретного временного периода неоплата поставки, они получают право осуществления обратной переуступки поставщику денежного требования по ряду клиентов-дебиторов (либо по одному из них) и истребования с него суммы задолженности по со-

ответствующим дебиторам. Но это для поставщика не страшно из-за снижения стоимости факторинга примерно на 10%.

В отношении ликвидных рисков можно констатировать, что их рассматривают в качестве рисков несвоевременности оплаты дебиторской задолженности. Такие риски способны спровоцировать недостаток средств у компании-поставщика, необходимых, чтобы покрывать текущие издержки. Факторинг дает поставщику шанс на получение финансовых ресурсов от фактора очень быстро после поставки товара. Это означает взятие фактором ликвидных рисков поставщика фактически на себя.

При снижении рисков валютных у поставщика появляется возможность немедленного конвертирования в валюту полученных от фактора денежных средств. В этом случае от факторинга выигрывают те компании-поставщики, которые занимают внешнеэкономическую деятельность.

С помощью факторинга возможно избежание поставщиком рисков процентных, возникающих в ситуациях стремления компании-поставщика к восполнению недостатка оборотных средств (его вызывает отсрочка платежей) с помощью привлечения кредитных средств. Здесь уместно вспомнить наличие существенной зависимости процентной ставки по являющимся краткосрочными кредитам от такой переменной, как ситуация на рынке заемных средств, т.е. поставщик, по сути, не может ограждать себя от серьезного подорожания кредитных ресурсов. Но если поставщик заключит с фактором бессрочный факторинговый договор, фактор гарантирует ему неизменность в долговременном периоде (скажем, равном полугодию или году) стоимости предоставляемых денежных ресурсов. Поставщик, таким образом, благодаря факторингу получит дополнительное стабилизирующее для его бизнеса преимущество.

Важнейшая из причин использования факторинга поставщиком состоит в потребности иметь дополнительные оборотные средства, чтобы обеспечивать товарное кредитование клиентов (это дает данному поставщику конкурентное преимущество в сравнении с поставщиками, не идущими на такое кредитование). Ведь только благодаря факторингу можно финансировать дебиторскую задолженность.

Факторинг позволяет поставщикам не идти на ограничение числа клиентов, которым товары от-

гружаются в кредит, не идти на установление лимитов на сроки кредитования и объемы отгрузки и сроки кредитования. Это помогает увеличивать продажи и создавать новые сбытовые каналы.

С помощью факторинга возможно сокращение кредитных рисков, т.к. факторы обычно идут на регулярное отслеживание кредитоспособности клиентов поставщика и предоставляют поставщику соответствующие отчеты. Не работая с покупателями негативно оцененными факторами, поставщик сводит к минимуму свои потери из-за неплатежей клиентов.

Факторинг содействует сокращению валютных рисков поставщика, возникающих из-за товарного кредитования. Поставщик может отказаться от продаж товаров иностранного производства и не иметь задолженности в иностранной валюте. В то же время клиенты поставщика расплачиваются с ним с использованием отечественной валюты, и при перенесении срока оплаты за счет увеличения курса доллара поставщик может ожидать несение серьезных убытков. Если же использовать факторинг, можно добиться понижения валютных рисков из-за оплаты фактором преобладающей части стоимости контракта сразу после того как произошла отгрузка продукции клиенту. Подобным образом сбереженные средства поставщик может использовать для оплаты своих валютных обязательств.

Фактор при реализации факторинга не только финансирует поставки в кредит, он занимается управлением дебиторской задолженностью клиентов поставщика. Также фактор обеспечивает предоставление поставщику отчетов, касающихся:

- поставок, зарегистрированных за конкретный период;
- перевода поставщику средств;
- поступления средств от клиентов (дебиторов);
- статистики платежей всем дебиторам в отдельности;
- состояния задолженности, которая просрочена.

Если необходимо, фактор может связываться с клиентами (скажем, при истечении сроков оплаты товаров). Поэтому поставщику не нужно проводить работу, касающуюся отслеживания дебиторской задолженности.

Некоторые из клиентов не стремятся идти на работу с поставщиком с применением факторинга, если фактором является банк. Им бывает сложно

согласиться на взаимодействие с мощным банком, выступающим в качестве кредитора, они хотят работать с постоянным партнером-поставщиком. Но их согласие является обязательным, т.к. любой банк требует от клиента оформления приложения к договору поставки с фиксированием согласия клиента на перечисление денег за поставленную ему продукцию на банковский счет.

Если налог на прибыль нужно уплачивать «по реализации», т.е. с того момента, когда товар фактически отгружен, может наблюдаться нестыковка: при предоставлении компанией покупателям отсрочки платежа (коммерческого кредита) поступление средств происходит позже. Это провоцирует возникновение ситуации, когда у компании-поставщика возникновение обязательств по уплате налога на прибыль опережает поступление средств от сбыта товаров. При использовании факторинга такая ситуация элиминируется.

Факторинг имеет помимо преимуществ и недостатки, главным из которых является то, что за его использование компания-поставщик платит больше, чем при привлечении кредита. Но, заключая договор на предоставление услуг по факторингу, факторы, как правило, идут на принятие во внимание индивидуальных особенностей сотрудничающих с ними компаний. Они обеспечивают такие размеры комиссии, которые зависят от числа дебиторов компании-поставщика и суммы оборота в границах предоставления этой компании услуг факторинга.

Факторинговые услуги дорогие. И факторы стремятся придать им большую гибкость, чтобы большее число компаний-поставщиков могли ими пользоваться. Однако сегодня еще рано говорить о проявлении большой гибкости при предоставлении факторинговых услуг факторами.

Прибегая к услугам фактора, поставщики рискуют оказаться в большой от него зависимости, т.к. у фактора зачастую имеется полная осведомленность об их делах, что может содействовать подчинению поставщиков контролю и влиянию фактора. Компаниям-поставщикам поэтому рекомендуется идти на тщательный анализ всех преимуществ и недостатков факторинга, сопоставление его с кредитованием, и формирование вывода по поводу целесообразности использования факторинга для более рационального использования оборотных средств и увеличения продаж.