

Рынок факторинга как альтернатива краткосрочного кредитования малого и среднего бизнеса

Е. М. Толмачева¹

¹ Алтайский институт экономики — филиал Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, Барнаул, Россия

В исследовании проведен анализ результатов развития факторинговых операций в России за последние два года.

Цель. Структурировать основные составляющие по предоставлению факторинговых услуг кредитными организациями.

Задачи. Определить главные причины и мероприятия по развитию факторинговых услуг в России.

Методология. Сегодня при повсеместно принятом скоринговом методе достаточно остро встает вопрос о предоставлении альтернативных способов кредитования банками клиентов — юридических лиц. «Недотягивание» показателей деятельности организации до общепринятых критериев, балльная либо коэффициентная модель расчета платежеспособности потенциальных клиентов приводят к массовым отказам от выдачи кредитов. При индивидуальном подходе к кредитованию возможно найти выход из создавшегося положения и поддержать предпринимателей. Поэтому факторинг становится все более необходимой банковской услугой.

Результаты. В развитии факторингового кредитования в Российской Федерации (РФ) просматривается специфика, связанная прежде всего со слабой нормативной базой регулирования факторинга. В частности, до сих пор не существует четкого понимания вопроса о том, относится ли данный комплекс услуг к банковским операциям или нет. Этим объясняется разделение проблем на проблемы небанковского и банковского факторинга.

Выводы. Факторинг может являться одним из перспективных направлений по кредитованию малого и среднего бизнеса и, как следствие, инструментом развития экономики в целом.

Ключевые слова: факторинг, процентная маржа, фактор, контрагенты, торговые агенты.

Для цитирования: Толмачева Е. М. Рынок факторинга как альтернатива краткосрочного кредитования малого и среднего бизнеса // *Экономика и управление*. 2020. Т. 26. № 1. С. 94–99. <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-94-99>

Factoring Market as an Alternative to Short-Term Lending for Small and Medium Enterprises

E. M. Tolmacheva¹

¹ Altai Institute of Economics — branch of St. Petersburg University of Management Technologies and Economics, Barnaul, Russia

The presented study analyzes the results of development of factoring operations in Russia over the past two years.

Aim. The study aims to structure the main components of factoring services provided by credit institutions.

Tasks. The authors determine the major prerequisites and measures for the development of factoring services in Russia.

Methods. With the scoring method being used universally, it becomes critical to provide alternative ways for banks to lend money to legal entities. If the performance of an organization falls below generally accepted criteria, a scoring model based on scores or coefficients leads to mass loan rejection. A more personalized approach to lending would make it possible to find a way out of the current situation and support entrepreneurs. This makes factoring an increasingly crucial banking service.

Results. One of the primary distinctive features of the development of factoring loans in the Russian Federation is the weak regulatory framework of factoring. Specifically, there is still no precise understanding of whether these services can be considered as banking operations or not. This explains the division of problems into non-bank and bank factoring problems.

Conclusion. Factoring can be a promising direction of lending for small and medium enterprises and, as a consequence, a tool for the development of the economy as a whole.

Keywords: *factoring, interest margin, factor, counterparties, commercial agents.*

For citation: Tolmacheva E.M. Factoring Market as an Alternative to Short-Term Lending for Small and Medium Enterprises. *Ekonomika i upravlenie = Economics and Management*. 2020;26(1): 94-99 (In Russ.). <http://doi.org/10.35854/1998-1627-2020-1-94-99>

Сегодня при повсеместно принятом скоринговом методе более острым становится вопрос о реализации альтернативных способов кредитования банками клиентов — юридических лиц. «Недотягивание» показателей деятельности организации до общепринятых критериев, балльная либо коэффициентная модель расчета платежеспособности потенциальных клиентов приводят к массовым отказам в выдаче кредитов. Очевидно, что при индивидуальном подходе к кредитованию можно было бы найти выход из создавшегося положения и поддерживать предпринимателей. Именно поэтому, по нашему мнению, факторинг становится все более востребованной банковской услугой [1].

В случае кредитования под факторинг банки могут рассматривать кредитные заявки «проверенных» клиентов с минимальным риском отказа в выдаче кредита. Речь не идет о ведении высокорисковой политики по кредитованию. Во-первых, факторинг позволяет минимизировать риски, связанные с вероятной неоплатой товаров и услуг, изменениями курса валют, а также неопределенностью и финансовой нестабильностью рынка. Во-вторых, данный вид кредитования дает возможность предпринимателю снижать риск невозврата дебиторской задолженности. В-третьих, благодаря факторингу, возможно увеличение оборотов компании за счет грамотного взаимодействия с другими контрагентами с помощью кредитных организаций [2; 3].

Финансирование под уступку денежного требования или факторинг (от англ. factor — «посредник, торговый агент») — это, как правило, комплекс финансовых услуг для хозяйствующих субъектов, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа при непосредственной поддержке кредитной организации. В основе факторинга лежит процесс краткосрочного кредитования путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности. В результате заключения договора факторинга предприниматели оперативно получают доступ к финансам до момента наступления обязательства контрагента рассчитаться по сделке [4].

Термин «договор факторинга» в России в настоящее время в законодательстве не используется. Однако в главе 43 Гражданского кодекса

Российской Федерации (ГК РФ) представлено аналогичное понятие «договор финансирования под уступку денежного требования» (ст. 824 ГК РФ), определяемое как сделка, согласно которой одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент, в свою очередь, уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование [5].

Иными словами, в данной сделке всегда участвует три выгодоприобретателя: клиент, получающий финансовую поддержку; должник, который по условиям договора с клиентом обязан удовлетворить денежное требование клиента; финансовый агент — коммерческий банк, предоставляющий клиенту финансирование, фактически «покупая» у него денежное требование к должнику. Федеральным законом от 5 мая 2014 г. № 86-ФЗ Россия с 1 марта 2015 г. присоединилась к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям, которая определила порядок взаимодействия участников в такой финансовой сделке.

С 1 июня 2018 г. вступили в силу изменения, внесенные в главу 43 ГК РФ Федеральным законом от 26 июля 2017 г. № 212-ФЗ, которые с учетом положений указанной Конвенции упрощают процедуру оформления факторинга и уточняют основную сферу применения, а именно: закреплены понятия «договор факторинга», «фактор» (финансовый агент); факторинг дает возможность приобретения финансовыми агентами денежных требований клиента к должнику посредством приобретения этих требований либо возмездного оказания фактором услуг, предоставления займа (кредита); факторинг рассматривается как разновидность уступки требования [6]. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) предоставила следующие данные о развитии факторинга в сегменте малого и среднего бизнеса во втором полугодии 2019 г. В результате проведения анкетирования установлено, что 14 факторов за полгода выдали денежные средства двум тысячам

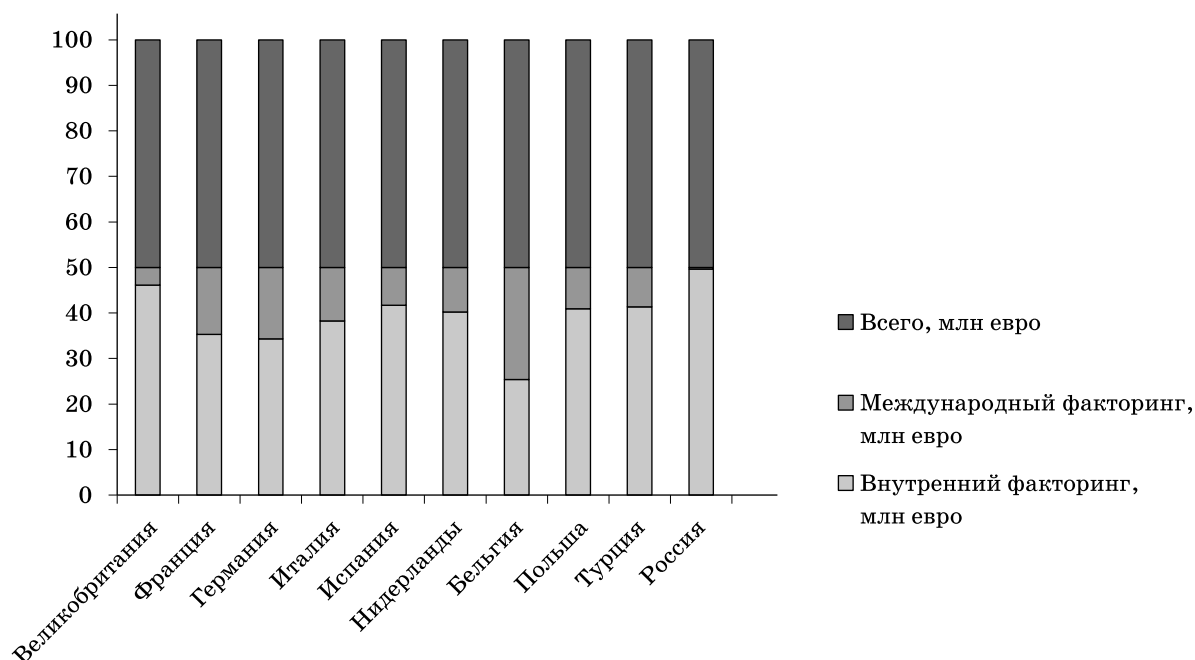


Рис. 1. Рейтинг стран Европы по факторинговому обороту в 2019 г., %

компаний на общую сумму 241 млрд рублей. Доля активов субъектов малого и среднего предпринимательства в совокупном портфеле факторинга на 1 ноября 2019 г. выросла до 17,5 % (против 13 % на 1 января 2019 г.). В итоге совокупный объем выглядит следующим образом: 14 % за 2018 г., 18 % и более за январь–ноябрь 2019 г.

За первое полугодие 2019 г. по договорам факторинга субъектам малого и среднего предпринимательства (МСП) выплачено 67 % от объема, выплаченного за 2018 г. (361 млрд рублей), портфель сделок с субъектами МСП с 1 января по 1 ноября 2019 г. увеличился на 10 %. В портфелях факторов-респондентов сделки с субъектами МСП в сфере торговли составили 49 %, в сфере обрабатывающих производств — 44 %, в сфере услуг — 7 %. В объеме выплаченного финансирования отрасли распределены в следующей пропорции: 55 % — торговля, 39 % — производства, 6 % — услуги. География факторингового портфеля респондентов: доля Москвы — 33 %, Центральный федеральный округ — 17,2 %, Сибирский федеральный округ — 15 % [7].

На наш взгляд, наблюдается отставание в развитии рынка факторинга в России. Так, удельный вес факторинговых операций во внутреннем валовом продукте (ВВП) не выходит за пределы 2 %, тогда как в Европе данный показатель составляет 5 %. По данным «ЭкспертРА», в 2019 г. Россия заняла десятое место в Европе по факторинговому обороту. Сравнительные данные представлены на рисунке 1.

Рассмотрим более подробно современное состояние рынка факторинговых услуг в РФ.

Совокупный портфель российского факторинга по состоянию на 2019 г. составил 610 млрд рублей. Рост измеряемого факторингового портфеля в 2019 г. по отношению к 2018 г. составил 40 %. Объем выплаченного финансирования в 2019 г. составил 2,6 трлн рублей. Российские факторы профинансировали товарооборот на сумму свыше 2 646 млрд рублей, что на 811 млрд рублей больше, чем в аналогичный период прошлого года (+44 %). Лидерами рынка являются ПАО «Банк ВТБ», ПАО «Сбербанк», ПАО «Промсвязьбанк», АО «Альфа-Банк», как видно на рисунке 2.

Количество клиентов в портфеле факторов по состоянию на 1 декабря 2019 г. составляет 4,5 тысячи компаний. Таким образом, в 2019 г. по сравнению с 2018 г. прослеживается рост на 18 % (до 6 345 организаций). При этом важно отметить, что развитие факторинга в регионах неравномерное. Так, например, в Москве наблюдается снижение доли в совокупном портфеле на семь процентных пунктов (п. п.) — до 36,5 %, уменьшение числа клиентов на 15 п. п. — до 34,8 %. В число лидеров по выдаче финансов по операциям факторинга входит Уральский и Центральный федеральные округа. Наиболее существенный рост клиентов банков по факторинговому кредитованию наблюдается в Приволжском (доля 14,7 %; +4,6 п. п. за год) и Центральном (14,5 %; +4,1 п. п.) регионах. Если речь вести о Сибирском регионе, то данная доля составляет не более 3 % [8].

Рисунок 3 иллюстрирует, что организации, занятые в сфере производства, активно пользуются факторингом. Раздел «кредитный риск прочих секторов» достиг 116,5 млрд рублей

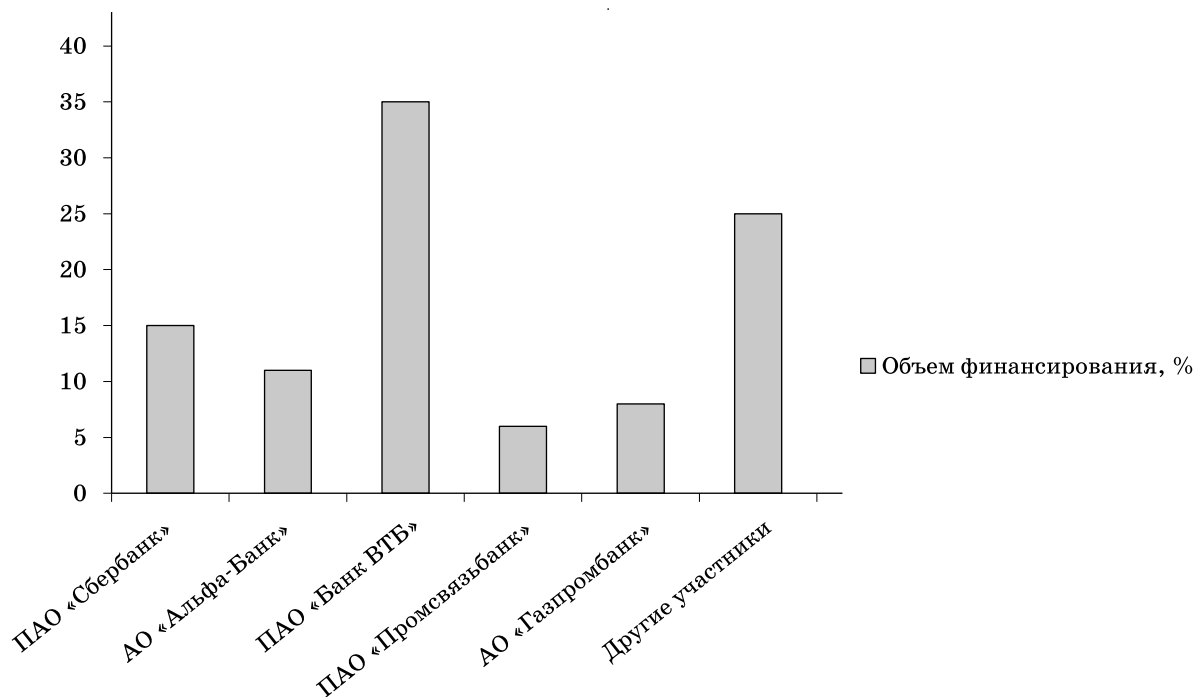


Рис. 2. Факторинговый портфель по состоянию на 1 декабря 2019 г.

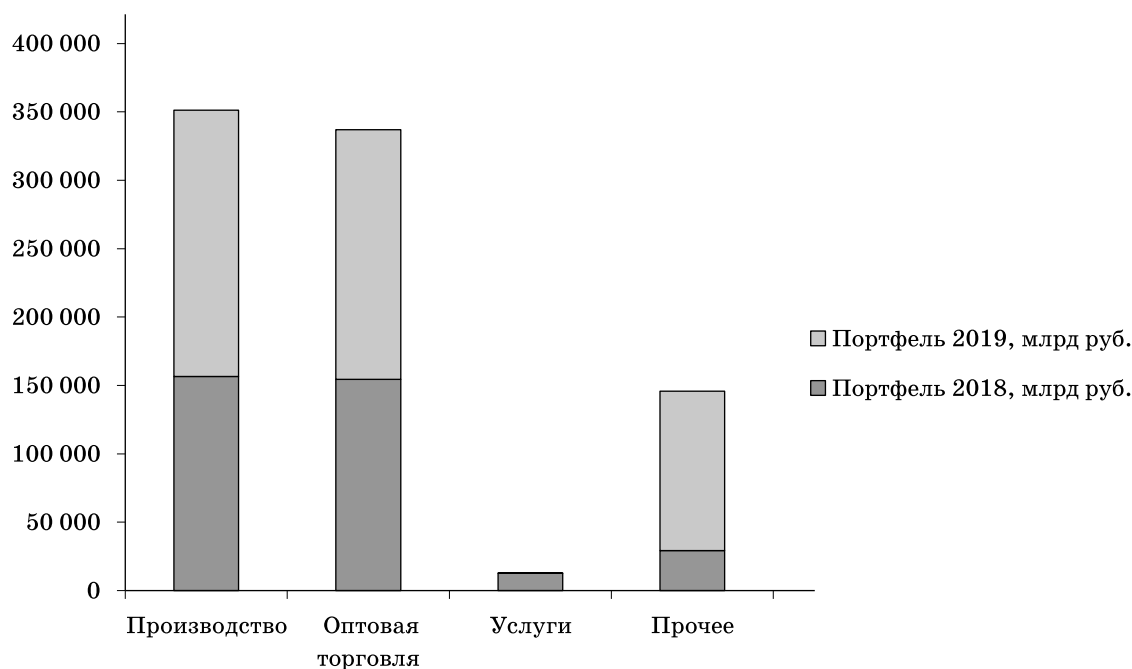


Рис. 3. Отраслевая структура портфеля факторинга в России [9]

(в сравнении с 29 млрд рублей годом ранее), что указывает на открытие факторами в 2019 г. лимитов на новые отрасли, ранее не занимавшие весомую долю в портфелях.

В 2019 г., по информации кредитных организаций, комиссионные и другие виды доходов от факторингового кредитования составили (без учета НДС) 39 566 млн рублей, что превысило показатели 2018 г. Так, в третьем–четвертом кварталах 2019 г. сумма дохода составила 14,5 млрд рублей в сравнении с 11 млрд рублей в аналогичный период 2018 г.

В российской практике риск организации субъективно оценивается по минимальным и максимальным прогнозам доходов от вложенных средств в бизнес. Чем больше данная процентная маржа при равных условиях, тем выше степень риска. Приняв на себя обязательства, предприниматель должен дополнительно оценить политические и экономические риски. Чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем выше и степень риска. Особенно важно в таких условиях определить ситуацию с дебиторской задолженностью в организации,

так как поступление средств от дебиторов напрямую связано с погашением кредиторской задолженности.

Главной проблемой в процессе развития в России факторингового кредитования, по нашему мнению, является слабая нормативная база регулирования факторинга. До сих пор отсутствует четкое понимание того, относится ли факторинг к банковским операциям или нет. Именно из этого вытекает разделение проблем на такие проблемы небанковского факторинга и банковского, как:

- отсутствие банковских сообществ и ассоциаций, которые могли бы просчитать риски мошенничества и потерь всех участников сделки;
- наличие и необходимость формирования резервных фондов под необеспеченные кредиты (кроме счетов-фактур на руках у кредитора) приводит к тому, что при аккумулировании денежных средств приходится выводить денежную массу из оборота;
- проблемы с налоговым законодательством, в части уплаты НДС с комиссионных доходов;
- сложный и трудозатратный учет операций в банке по факторингу.

Сегодня в связи с ухудшением финансового положения у юридических лиц отсутствуют альтернативные способы получения кредитных средств. На современном рынке факторинга спрос превышает предложение.

Однако отказ от коммерческого кредитования организацией своих контрагентов может привести к таким более негативным последствиям, как снижение показателей ликвидности организаций и уменьшение клиентской базы. Существенной проблемой является отказ кредитных организаций в подобном виде кредитования. В отечественной практике факторинг, как правило, относят к дисконтным операциям, что кардинально противоречит реалиям. Факторинг — это далеко не основная, и даже не второстепенная часть банковского дела. Факторинг воспринимают как разовую сделку, а не постоянную, что увеличивает риски для банков и повышает затраты организации.

Другая, не менее значимая проблема для банков в России заключается в отсутствии краткосрочных инвестиций в реальный сектор экономики. Речь идет не столько о предоставлении «быстрых денег», сколько о достаточно затратном «нулевом цикле», в котором необходимо организовать дело и который даже при наличии высококвалифицированных специалистов займет от полугода до года [10].

Подводя итоги, можно отметить, что перспектива факторингового кредитования очевидна. Однако без объединения банков в сообщества, без нормативной поддержки государства данное направление долго будет находиться в зачаточном состоянии, фирмы-посредники станут неправомерно наживаться на этом.

Литература

1. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: федер. закон принят Государственной Думой 16 июля 1998 г. № 146-ФЗ (в ред. от 29 сентября 2019 г.) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (дата обращения: 23.11.2019).
2. Ивасенко А. Г., Никонова Я. И. Факторинг. М.: КноРус, 2017. 224 с.
3. Синица Е. А. Эволюция факторинга: инструменты, институты: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2016. 172 с.
4. Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М.: Статут, 2003. 494 с.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) [Электронный ресурс]: федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 18 июля 2019 г.) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (дата обращения: 04.12.2019).
6. Об акционерных обществах [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ (в ред. от 15 апреля 2019 г.) // КонсультантПлюс. URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (дата обращения: 04.12.2019).
7. Центральный банк Российской Федерации [Электронный ресурс]: офиц. сайт. URL: https://www.cbr.ru/today/cbrf_itm/cbrf_sub/ (дата обращения: 04.12.2019).
8. Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. Факторинг. М.: Маркет ДС, 2015. 208 с.
9. Толмачева Е. М., Довбыш С. А. Особенности формирования политики кредитования в Алтайском крае // Общество. Экономика. Культура: актуальные проблемы, практика решения: сб. науч. ст. В 2-х ч. Ч. 1. Барнаул: Изд-во Санкт-Петербургского университета технологий управления и экономики, 2018. С. 129–131.
10. Балюкова М. А., Толмачева Е. М. Информационная безопасность дистанционных банковских операций // Экономическая безопасность: государство, регион, предприятие: сб. ст. Междунар. науч.-практ. конф. Барнаул: Изд-во гос. техн. ун-та им. И. И. Ползунова, 2017. С. 210–215.

References

1. Tax Code of the Russian Federation (part one). Federal Law adopted by the State Duma on July 16, 1998 No. 146-FZ (as amended on September 29, 2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_19671/ (Accessed on 23.11.2019). (In Russ.).
2. Ivasenko A. G., Nikonova Ya. I. Factoring. Moscow: KnoRus; 2017. 224 p. (In Russ.).
3. Sinitsa E. A. Factoring evolution: Tools, institutions. Cand. econ. sci. diss. St. Petersburg: St. Petersburg State Univ.; 2016. 172 p. (In Russ.).
4. Novoselova L. A. Assignment transactions (claims) in commercial practice. Factoring. Moscow: Statut; 2003. 494 p. (In Russ.).
5. Civil Code of the Russian Federation (part one). Federal Law of November 30, 1994 No. 51-FZ (as amended on July 18, 2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/ (Accessed on 04.12.2019). (In Russ.).
6. On joint stock companies. Federal Law of December 26, 1995 No. 208-FZ (as amended on April 15, 2019). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_8743/ (Accessed on 04.12.2019). (In Russ.).
7. Official website of the Central Bank of the Russian Federation. URL: https://www.cbr.ru/today/cbrf_itm/cbrf_sub/ (Accessed on 04.12.2019). (In Russ.).
8. Babichev S. N., Labzenko A. A., Podlesnova A. Yu. Factoring. Moscow: Market DS; 2015. 208 p. (In Russ.).
9. Tolmacheva E. M., Dovbysh S. A. Features of the formation of a lending policy in the Altai Territory. In: Society. Economy. Culture: Actual problems, practice of solving. Coll. sci. pap. (in 2 pts.). Pt. 1. Barnaul: St. Petersburg Univ. of Management Technology and Economics; 2018:129-131. (In Russ.).
10. Balyukova M. A., Tolmacheva E. M. Information security of remote banking operations. In: Economic security: State, region, enterprise. Proc. Int. sci.-pract. conf. Barnaul: Polzunov State Technical Univ.; 2017:210-215. (In Russ.).

Сведения об авторе

Толмачева Елена Михайловна

кандидат экономических наук, доцент

Алтайский институт экономики – филиал
Санкт-Петербургского университета технологий
управления и экономики
656011, Алтайский край, г. Барнаул, пр. Ленина,
д. 106е, Россия

(✉) e-mail: alt-ime@mail.ru

Поступила в редакцию 16.12.2019

Подписана в печать 17.01.2020

Author information

Elena M. Tolmacheva

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor

Altai Institute of Economics-branch of St. Petersburg University of Management Technologies and Economics

Lenin Ave 106e, Barnaul, Altai Krai, 656011, Russia

(✉) e-mail: alt-ime@mail.ru

Received 16.12.2019

Accepted 17.01.2020