редается в факторинговую компанию. А большинству компаний в российских условиях интересно получать деньги до наступления сроков платежа. Как только произошла уступка права собственности на товар, соответственно, поставщик хочет получить финансирование. Наши бизнесмены используют факторинг для собственного развития, для того, чтобы пополнить свои оборотные средства и не потерять покупателей, которые просят об отсрочке.

FINANCE. В списках клиентов факторинговых компаний есть компании сотовой связи. Как они могут использовать факторинг?

ОЛЕГ ХАРСЕЕВ | КОММЕРСАНТЪ

ВИКТОР БЕККЕР

РЕДАКТОР FINANCE ВОРОНЕЖ

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Мне приходилось работать с такими компаниями. Планировались переуступки денежных требований по счетам пользователей сети. Речь, конечно, о требованиях корпоративных клиентов. Потому что корпоративный клиент получает какой-то кредитный лимит, в рамках которого он оплачивает свои обязательства. Кроме того, выставляется счет. Срок его оплаты от 15 до 30 дней. Используя факторинг, компания сотовой связи получает деньги раньше. В роли товара, таким образом, выступают услуги сотовой связи.

FINANCE. Что изменилось в связи с кризисом? Увеличилось ли количество клиентов? Появились ли новые услуги?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Кризис поспособствовал росту спроса на услуги покрытия риска неплатежа покупателей. Потому что бизнес столкнулся с вопросом, как выжить, сохранив покупателей, не потеряв долю рынка и не став жертвой необдуманной политики коммерческого кредитования. Безрегрессный факторинг или поручительство фактора за покупателей клиента – гарантия того, что, если покупатель все-таки не осуществит оплату поставки, ее произведет за него фактор.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. Кризис потребовал ужесточения процедуры оценки рисков. Как следствие, с рынка практически исчезли более рискованные факторинговые продукты, такие как закрытый и безрегрессный факторинг.

FINANCE. Какие существуют способы взыскания факторинговыми компаниями задолженностей с должников?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. В первую очередь коллекшн. Если коллекторская служба с задачей не смогла справиться, то юридический способ воздействия только один – через суд. В Черноземье у нас пока таких проблем не возникало.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. В рамках действующего законодательства – гражданского, уголовного и арбитражного, силами соответствующих компетентных подразделений. Так как мы только начали работу в Воронеже, такой проблемы у нас, к счастью, не было.

Однако, учитывая предыдущий опыт других факторинговых компаний, сегодня у нас уделяется серьезное внимание превентивным мерам, способствующим формированию качественного портфеля уступленной дебиторской задолженности. Появился ряд стоп-факторов для компаний – потенциальных клиентов и дебиторов. С одной стороны, они ограничивают поле деятельности менеджеров по продажам, а с другой – снимают риск привлечения слабых или откровенно недобросовестных клиентов.

ИРИНА КОЗИНСКАЯ. Для начала следовало бы разобраться с тем, что такое должники. Дело в том, что в факторинговой схеме, например в схеме с регрессом, есть такая вещь, как предотвращение появления задолженности, если ее создает непосредственно дебитор. Регрессный факторинг позволяет погасить долг за счет средств поставщика. В целом в факторинговой схеме два должника. Если один из них становится проблемным, сама схема предполагает погашение задолженностей за счет другого. Ну а если речь идет о действительно проблемной задолженности, которая доводится до какой-то критической точки, то ситуация разрешается в рамках действующего законодательства. У нас уже были прецеденты, когда приходилось решать проблему в суде.

FINANCE. Каковы условия, препятствующие тому, чтобы вы стали работать с клиентом?

АНАСТАСИЯ ПЫШКИНА. Лучше я скажу, с кем бы мы стали работать. Факторинг интересен компаниям, имеющим с дебитором договор на регулярные поставки, в рамках которого осуществляются отгрузки. Речь о постоянно действующих контрактах при регулярности поставок не реже, допустим, чем раз в три месяца. Ежемесячный оборот должен составлять не менее 3 млн рублей. Клиент должен иметь положительную репутацию. И дебитор, и клиент должны работать на рынке не менее года.

АЛЕКСАНДР ДУЛЕВИЧ. У нас требования более жесткие. Чтобы стать нашим клиентом, компания должна работать на рынке b2b, осуществляя поставку товара с отсрочкой платежа и имея

ГЛОССАРИЙ

ФАКТОР. Так иногда сокращенно именуют факторинговую компанию.

РЕГРЕССНЫЙ ФАКТОРИНГ. Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника, однако в случае невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме клиент, переуступивший такой «недоброкачественный» долг, обязан возместить фактору недостающие денежные средства. Если же с должника получен излишек по сравнению с причитающейся фактору суммой, то излишек возвращается клиенту.

БЕЗРЕГРЕССНЫЙ ФАКТОРИНГ. Фактор приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания с должника сумм в полном объеме финансовый агент потерпит убытки. По сути, ситуация означает полный переход права собственности на право требования клиента к должнику.

ИНВОЙС-ДИСКАУНТИНГ. Финансирование дебиторской задолженности, учет счетов-фактур. Для российского рынка понятие новое. До недавнего времени никто не разделял факторинг и инвойс-дискаунтинг. Однако между ними существуют значительные различия. Инвойс-дискаунтинг в основном представлен универсальными коммерческими банками, где созданы так называемые отделы факторинга.

Суть продукта заключается в непрерывном беззалоговом финансировании компании, осуществляющей поставки с отсрочкой платежа или, другими словами, в кредит. Пользуясь инвойс-дискаунтингом, поставщик получает до 95% от суммы поставки сразу.

Основное отличие инвойс-дискаунтинга заключается в отсутствии профессионального управления и сбора дебиторской задолженности, страхования кредитных рисков. Соответственно, все бизнес-процессы клиент осуществляет самостоятельно, и как следствие стоимость услуг инвойс-дискаунтеров существенно ниже, чем стоимость классического факторинга.

Дополнительным преимуществом инвойс-дискаунтеров в ряде случаев является конфиденциальность факторинга, когда покупатель (дебитор) не знает о том, что его задолженность уступлена банку. Механизм финансирования клиента почти такой же, как и при факторинге.

РЕВЕРСИВНЫЙ ФАКТОРИНГ. Вид безрегрессного факторинга, разработанный специально для покупателей товаров и услуг, желающих получить или увеличить отсрочку платежа. Реверсивный факторинг нацелен на финансирование закупок покупателя, но стороной по договору в рамках продукта все равно выступает поставщик. Фактор заключает партнерское соглашение с покупателем (обычно в качестве покупателей выступают крупные ритейлеры) о его согласии направлять своих поставщиков на факторинговое обслуживание. Последние заключают договор факторинга, в рамках которого фактор финансирует поставщика. ■