

ФАКТОР РИСКА

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА ЧИСЛО КОМПАНИЙ, ПРЕДЛАГАЮЩИХ НА ОТЕЧЕСТВЕННОМ РЫНКЕ ФАКТОРИНГОВЫЕ УСЛУГИ, ВЫРОСЛО НА 47%. ОДНАКО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ НОВИЧКОВ ТРЕБУЕТ ТЩАТЕЛЬНОЙ ПРОВЕРКИ. ПРИ ВЫБОРЕ КОМПАНИИ-ФАКТОРА, В РУКИ КОТОРОЙ НЕ ЖАЛКО ОТДАВАТЬ НАРАБОТАННЫЕ СВЯЗИ С ПОКУПАТЕЛЯМИ И КОНТРАГЕНТАМИ, ВАЖНО СЛЕДОВАТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫМ ПРАВИЛАМ. ИХ РАСКРЫВАЮТ САМИ УЧАСТНИКИ РЫНКА ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ. ОЛЬГА МАКСИМОВА

СТАНДАРТ УСЛУГ С ростом бизнеса компании и увеличения числа ее контрагентов одним из важных вопросов становится управление дебиторской задолженностью. Компания-поставщик услуг или товаров может увеличить собственный штат менеджеров по работе с клиентами, в задачу которых будет входить и создание оптимальной системы сбора платежей, минимизация поставок с отсрочкой платежа. Правда в этом случае компания не решит своей главной проблемы — максимально быстрое пополнение собственных оборотных средств.

Другим вариантом взаимовыгодного сотрудничества между поставщиком и покупателем товаров/услуг может стать включение в цепочку «продавец—покупатель» третьего звена — факторинговой компании (Фактора, ФК). Однако значительное количество игроков на рынке факторинга (за последние три года число компаний выросло на 47%) требует тщательной проверки.

Казалось бы, самый простой путь при выборе компании, с которой вы планируете сотрудничать, — изучить рейтинг ФК и обратиться, например, к кому-то из первой десятки игроков. Но для начала эксперты советуют определиться, каковы потребности бизнеса именно вашей компании, и определить приоритеты будущего сотрудничества с компанией-фактором.

«Основная сложность выбора Фактора на данный момент состоит в том, что в России принято называть факторингом всю линейку продуктов коммерческого финансирования, хотя на самом деле существуют весьма ощутимые различия между ними», — отмечает первый зампредправления Национальной факторинговой компании (НФК) Роман Огоньков.

По международным стандартам, услуги ФК подразделяются на четыре группы по видам предоставляемых продуктов. К первой группе относятся финансирование и управление дебиторской задолженностью (ДЗ), включая коллекторские процедуры и страхование риска неплатежа покупателя. Этот набор услуг называют факторинг без регресса. Факторинг с регрессом подразумевает только финансирование вашей компании и управление ДЗ. Если вам требуется только финансирование без уведомления покупателей, то проще будет обратиться к Фактору, предоставляющему услуги инвойс-дискаунтинга. Наконец, существует финансирование под уступку активов, когда помимо ДЗ дополнительно могут уступаться права на другие виды активов вашей компании в качестве обеспечения.

БЛИЗОСТЬ К БАНКУ Внутренняя структура ФК, ее территориальное присутствие, опыт работы в вашей отрасли — все эта информация важна при выборе компании. «Интересно, например, сравнить количество клиентов, декларируемых Фактором, с численностью его сотрудников, — советует Роман Огоньков из НФК. — А при наличии у вас большого числа покупателей, поставки которым осуществляются с большой частотой, существенное значение имеет качество программного обеспечения Фактора». Важность технического сопровождения факторинговой сделки

НЕБОЛЬШАЯ ФАКТОРИНГОВАЯ КОМПАНИЯ СМОЖЕТ ОКАЗАТЬ ПОДДЕРЖКУ НА СТАРТЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА, НО ВСЕ-ТАКИ ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНОГО СОТРУДНИЧЕСТВА ЛОГИЧНЕЕ ВЫБИРАТЬ КРУПНОГО ФАКТОРА С БОЛЬШИМ ФИНАНСОВЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

отмечает и начальник управления факторинга «ЮниКредитБанка» Константин Овчаров: «Как правило, Факторы-новички начинают факторинг „на коленке“, используя только Excel». Кроме того, у ФК, присутствующей на рынке в течение длительного времени, найдется максимально подходящий вашей компании продукт, согласования которого не нужно будет долго ждать, добавляет эксперт.

Впрочем, сотрудничество с Фактором-новичком также может быть привлекательно. «Конечно, у старожилов факторингового бизнеса богатый опыт и отработанные технологии, — говорит начальник отдела факторинговых операций департамента кредитования Оргрзсбанка Владислав Урусов. — А при работе с новичками знайте, что вам будут предложены преференции из богатого арсенала конкурентных преимуществ. Например, уровень и сроки принятия решения о постановке на обслуживание, стоимость услуги, объем запрашиваемой документации, сроки и объемы финансирования, сервисное обслуживание и т. п.».

Крупные игроки зачастую диктуют свои условия, но всегда доступные компаниям с небольшой выручкой, отмечает начальник развития малого и среднего бизнеса Собинбанка Екатерина Писарева. «Так, например, крупные игроки рынка факторинга нередко устанавливают минимальные суммы уступаемых требований или количество дебиторов должно быть не менее 5–7, — поясняет она. — Факторы-новички в надежде завоевать свое место на рынке и расширить клиентскую базу, проявляют более гибкий подход к потенциальным клиентам и часто идут на изменение первоначальных условий, что позволяет небольшой компании начать работу по факторингу». С ней солидарен и управляющий директор факторинговой компании «Еврокоммерц» Илья Волков: «Небольшая ФК сможет оказать поддержку на старте вашего бизнеса, но все-таки для долгосрочного сотрудничества логичнее выбирать крупного Фактора с большим финансовым потенциалом».

Дополнительным плюсом ФК является ее приближенность к банковской структуре. Такая ФК имеет возможность максимально быстрого финансирования вашего бизнеса (если расчетный счет находится в том же банке, где покупаете факторинг), предоставление дополнительной информации о покупателях от банковской службы безопасности. Кроме того, ваша компания может иметь преференции при получении других кредитных продуктов в банке и получить более быстрое одобрение лимитов. «Но стоит при-

нать, что по скорости привлечения и принятия решения об обслуживании, а соответственно и по величине портфеля, ФК опережали, опережают и будут опережать банки, — признает Владислав Урусов из Оргрзсбанка. — При риске клиента ФК в первую очередь делает акцент на количество и однородность проданных продуктов, то есть, по сути, формирует портфели однородных ссуд по каждому сегменту. В банках-факторах акцент всегда делается на качество, и оценка клиента и/или его дебиторов происходит по кредитной методике банка по полной программе».

КАЧЕСТВО ОЦЕНКИ Когда выбор компании-фактора наконец сделан, будьте готовы к предоставлению значительного пакета документов. ФК желает иметь четкое представление о клиенте, который подает заявку на факторинговое обслуживание, и его предполагаемых дебиторах (ваших покупателей). В обязательный список Фактора входят учредительные документы, финансовая отчетность с расшифровками, копии договоров купли-продажи на условиях отсрочки платежа, статистика взаиморасчетов с покупателями, информация об оборотах по счетам в банках. Если ваш выбор — факторинг без регресса, то потребуются также договор страхования финансовых рисков и отчетность покупателя.

Учитывая, что активом в факторинге является дебиторская задолженность, для самой ФК очень важно оценить ее качество. «Это невозможно сделать путем оценки финансового состояния клиента и его залогов, — отмечает Илья Волков из «Еврокоммерца». — Поэтому иногда и возникает иллюзия того, что Факторы мало запрашивают основную отчетность клиента и, соответственно, ничего не проверяют. На самом деле ФК защищают себя в некотором смысле даже лучше, чем банки при кредитовании. Мы смотрим на различные аспекты торговых отношений поставщика и покупателя. В итоге даже в случае неплатежей со стороны клиентов или дебиторов мы имеем не просто надежду на то, что финансовое состояние нашего клиента не ухудшится и в будущем, и имеем не просто залог, с которым не всегда понятно, что делать. Мы имеем находящийся на нашем балансе очень ликвидный и качественный актив — дебиторскую задолженность, которой надежно обеспечено предоставляемое в рамках факторинга финансирование».

Как правило, основные параметры договора с Фактором не пересматриваются, а дополнения и изменения мо-

гут вноситься по факту накопления статистики совместной работы. «Обычно сам клиент обращается к нам по поводу увеличения закупочного лимита, — говорит Владислав Урусов из Оргрзсбанка. — И частота таких пересмотров напрямую характеризует эффективность совместного факторинга, а значит, и роста бизнеса компании». В случае если Фактор не запрашивает ничего, обратите внимание на цену его услуги, предупреждает Константин Овчаров из «ЮниКредитБанка». «Кто-то должен платить за потерянные деньги в результате предоставления факторинга всем подряд», — заметил он.

ИТОГОВАЯ СТАВКА Сами участники рынка признают, что стоимость факторинга является одним из главных подводных камней. Перед заключением договора клиенту важно определить итоговую стоимость продукта и учесть все скрытые комиссии и штрафы, предупреждает начальник управления факторинговых операций «НомосБанка» Владимир Колодяжный. Тем факторинговым компаниям, которым важен клиент, а не желание набрать портфель на какой-то период, нет смысла скрывать действительную цену факторинга, добавляет Константин Овчаров из «ЮниКредитБанка».

Стоимость услуг факторинга в первую очередь зависит от его вида. Но даже в рамках одного продукта комиссия складывается из нескольких частей. Чаще всего она зависит от оборота по факторингу, среднего срока отсрочки платежа и качества передаваемой дебиторской задолженности.

Как правило, комиссия за факторинговые услуги состоит из следующих компонентов: фиксированный сбор за обработку документов по поставке (50–100 руб.), управление активами — так называемый факторинговый сервис (0,5–2,5% от суммы поставки), стоимость факторингового финансирования (сопоставима со ставками по кредитам). В случае, когда клиент намерен переложить на Фактора риск неплатежа со стороны дебитора (безрегресный факторинг), появляется четвертая составляющая комиссии (0,8–1,5% от суммы покрытия).

Наиболее запутанным вариантом вознаграждения является схема, при которой не только общий размер комиссии, но и ставка, по которой она взимается, зависит от срока просрочки, допускаемой покупателем, предупреждает Роман Огоньков из НФК. Обычно такие тарифы выглядят очень и очень привлекательно при отсутствии просрочки как таковой, но если покупатель задерживает оплату, вступает в действие дополнительная комиссия ставка. Причем чем больше просрочка, тем ставка выше.

Рынок факторинга, пожалуй, стал единственным, где на стоимость услуг не повлиял международный кризис ликвидности, утверждает директор департамента факторинговых операций Промсвязьбанка Виктор Носов. «Связано это с тем, что появились новые игроки, которые в целях занятия позиций на рынке предлагали клиентам цены ниже среднего, — говорит он. — В то время как другие Факторы вынуждены были несколько увеличивать свои цены из-за удорожания денежных ресурсов».



ПРЕЖДЕ ЧЕМ ВЗЯТЬ ДЕНЬГИ НА РАЗВИТИЕ ТОРГОВОГО ИЛИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО БИЗНЕСА У ФАКТОРА, ПОСТАРАЙТЕСЬ РАЗГЛЯДЕТЬ ЕГО ОБРАТНУЮ СТОРОНУ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА