

Лашевский П.А.

УДК 336.71

ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИЙ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РОССИИ

Факторинговое обслуживание требует высокого уровня корпоративной культуры, так как факторинговые компании или факторинговый отдел банка, кроме собственно факторинга, оказывают обычно еще и ряд сервисных услуг, таких как постановка бухгалтерского учета для предприятий-клиентов, ведение дебиторской бухгалтерии, аудит, подготовка разнообразной статистики.

Факторинг важен в первую очередь для мелких и средних предприятий и организаций, стремящихся увеличить объемы своих продаж или заинтересованных в освоении новых рынков сбыта своей продукции (хотя от него не отказываются и крупные предприятия и организации). Услуги факторов привлекательны и для предприятий, в общем торговом обороте которых удельный вес экспорта невелик и которым в силу этого невыгодно держать специальный штат работников, занятых обработкой внешнеторговой документации, заниматься вопросами получения выручки от поставленных товаров на экспорт и валютными проблемами. Кроме того, мелкие и средние предприятия и организации часто испытывают трудности в получении банковских кредитов. Для них использование факторинга может оказаться приемлемым способом решения их финансовых проблем.

Финансовый агент может либо принимать, либо не принимать на себя риск неплатежа в случае нарушения должником своих обязательств. Фактор (банк) обычно сразу выплачивает часть суммы дебиторской задолженности (от 70 до 90%) от фактурированных поставок, придерживая оставшуюся часть на покрытие риска неоплаты. После поступления платежа блокированная сумма возвращается за вычетом процентов и комиссионных.

Факторинг конвенционный, или широкий, – это система финансового обслуживания клиентов банками (специализированными факторинговыми компаниями), когда они принимают на себя не только кредитование до возврата долга и получение самого долга, но и бухгалтерское, сбытовое, рекламное, страховое, кредитное обслуживание клиентов. Конвенционный факторинг выступает как система финансового обслуживания клиента, в которую входит бухгалтерский учет, расчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование. Узкий, или ограниченный, факторинг предусматривает ограниченный перечень услуг (обычно ограничивается учетом счетов-фактур).

Другими видами факторинга являются открытый факторинг, когда плательщик (должник) клиента осведомлен о факторинговой сделке между поставщиком и банком, указанным в расчетных документах как получатель денег, и закрытый (конфиденциальный) факторинг, когда контрагенты клиента не осведомлены о кредитовании его продаж фактором.

В зависимости от кредитного риска выделяют факторинг с правом регресса и без права регресса. Вообще регресс – это право фактора (банка), который финансирует поставщика в рамках факторингового обслуживания, на осуществление обратной переуступки денежного требования поставщику по данной поставке и востребования с него суммы оказанного по этой поставке платежа при неоплате последней покупателем по истечении определенного срока.

Таким образом, при регрессном факторинге финансовый агент (банк) приобретает право на все суммы, причитающиеся от должника, однако в случае невозможности взыскания в полном объеме сумм с должника клиент, переуступивший долг, обязан возместить финансовому агенту недостающие денежные средства.

Практика показывает, что большая часть сделок заключается по регрессному факторингу, в то время как в безрегрессном заинтересованы лишь 3–5% клиентов.

Еще одна классификация факторинга связана со способом выплаты суммы клиенту. Здесь возможны варианты с дроблением суммы или без дробления. Обычно применяется факторинг с немедленной оплатой значительной части (до 60–90%) дебиторской задолженности клиента, то есть причитающихся ему средств от должника. Оставшаяся часть суммы требований клиента за вычетом процентов за кредит и комиссионных может уплачиваться двояким образом:

- либо в определенный срок независимо от времени поступления средств от должника;
- либо после перечисления им этих средств, т.е. когда оплата за поставленный товар будет реально произведена. Период отсрочки платежа обычно невелик – в пределах 1–2 месяцев, но не более 90 дней.

Это так называемый факторинг с уплатой и финансированием.

Есть и другая разновидность факторинга – факторинг с уплатой, часто называемая еще административным управлением дебиторской задолженностью. Такое управление задолженностью включает не только получение самого долга, но и принятие на себя риска неплатежей и передачу средств по мере того, как они выплачиваются покупателем-должником

Хочется отметить, что наиболее распространенным пока является неполный факторинг в варианте финансирования под уступку денежного требования с регрессом, то есть с условием, что риски принимает сам клиент факторской компании.

Положительные стороны факторинга как инструмента финансирования деятельности российских предприятий заключаются в следующем:

- обеспечивает решение проблемы пополнения оборотных средств и ускорения их оборачиваемости;
- активно способствует «расшивке» неплатежей и ускорению расчетов;
- эффективно способствует расширению экспортных операций и увеличению товарооборота;
- выступает важной предпосылкой обеспечения финансовой устойчивости предприятий;

- существенно усиливает взаимную ответственность сторон сделки;
 - выступает в качестве перспективной области использования для малых и средних предприятий, испытывающих нехватку денежных средств не только из-за несвоевременности расчетов с дебиторами, но и из-за проблем, обусловленных особенностями производственного цикла;
 - во многих случаях может служить единственным средством пополнения бюджета предприятий, укрепления их финансового благосостояния;
 - способствует упрощению планирования денежного оборота и росту доходов.
- Однако при этом факторинг не лишен и серьезных недостатков, например:
- высокий уровень риска факторинговых операций;
 - как следствие, высокая стоимость факторинга;
 - зависимость предприятий-поставщиков от условий, диктуемых финансовыми агентами;
 - ограничения в использовании факторинга в зависимости от типа производства, количества дебиторов предприятия, видов обязательств и т.п.;
 - факторинг выгоден далеко не всем предприятиям, а лишь тем из них, бизнес которых способен быстро расти.

Наиболее часто к факторингу прибегают предприятия, работающие в пищевой отрасли, фармацевтике, торговле парфюмерией, косметикой, бытовой химией, детскими товарами, горюче-смазочными материалами, автозапчастями.

При рассмотрении стоимости факторинга нельзя не отметить мировую практику стоимости факторинговых услуг и методы установления предельных сумм.

При установлении предельных сумм используются следующие методы:

1) определение общего лимита. Каждому плательщику устанавливается периодически возобновляемый лимит, в пределах которого факторинговый отдел автоматически оплачивает переуступаемые ему платежные требования. Если сумма задолженности плательщика перед поставщиком превысит сумму лимита, то, согласно положению факторингового договора, в случае неплатежеспособности плательщика все платежи в счет погашения долга покупателя перед поставщиком должны в первую очередь поступать факторинговому отделу до тех пор, пока он не компенсирует себе сумму платежей, ранее осуществленных в пользу поставщика, и только затем деньги начинают поступать на счет самого поставщика;

2) определение ежемесячных лимитов отгрузок. В данном случае устанавливается сумма, на которую в течение месяца может быть произведена отгрузка товаров одному плательщику. Если поставщик не превышает лимита, он застрахован от риска появления сомнительных долгов. Иногда лимит устанавливается не по месяцам, а по неделям;

3) страхование по отдельным сделкам. Этот метод используется, когда специфика производственной или сбытовой деятельности продавца предполагает не серию регулярных поставок товаров одним и тем же покупателям, а ряд отдельных, разовых, «штучных» сделок на крупные суммы с поставкой товаров на определенную дату. Тогда предельная сумма представляет собой полную стоимость каждого заказа.

В мировой практике стоимость факторинговых услуг складывается из двух элементов: комиссии и процентов, взимаемых при досрочной оплате представленных документов.

Комиссия устанавливается в процентах от суммы счета-фактуры (обычно на уровне 1,5–2,5%). Соответственно, с увеличением объема сделки растет и сумма комиссии.

Процентная ставка за кредит в виде досрочной оплаты, как правило, на 1–2% выше ставок денежного рынка (рынка краткосрочных кредитов).

В коммерческих банках США эти операции рассматриваются не просто как одна из форм кредитования: банк покупает у своего клиента дебиторские счета (чаще всего без права обратного требования с него) и, помимо предоставления денежных средств, оказывает ряд услуг, пока счета не будут окончательно погашены. В число этих услуг входит изучение кредитоспособности, ведение конторских книг, инкассация и принятие на себя риска.

Банк оценивает кредитоспособность сегодняшних и потенциальных должников клиента и заранее устанавливает предельный размер аванса поставщику по его платежным требованиям в порядке предварительной оплаты. Дебиторы получают указание осуществлять платежи непосредственно банку (в который поступают копии счетов-фактур), а проценты за кредит и комиссионные удерживаются с поставщика.

Обычно банк оплачивает единовременно 80–90% от стоимости счета-фактуры. Резервные 10–20% необходимы на случай возврата или недопоставки товаров, либо иной критической ситуации. В конце каждого месяца банк подсчитывает причитающиеся ему комиссионные и проценты, а также выявляет остаток неинкассированных фактур, на который выписывается счет и передается клиенту.

Американские банки, покупающие право на взыскание долга, получают вознаграждение в виде комиссионных за услуги плюс ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против неинкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Комиссионные зависят от торгового оборота клиента, степени риска и объема необходимой конторской работы.

На степень риска, принимаемого на себя банками, оказывает влияние платежеспособность должников клиента, тогда как объем конторской работы связан, при данном торговом обороте, в основном со средней величиной фактурных сумм. И если, например, ставка комиссионного вознаграждения составляет 1,5%, а

период оборачиваемости дебиторских счетов 30 суток, то только комиссионные достигают 18% годовых от величины задолженности (1,5% x 12 мес. = 18%).

С точки зрения российских специалистов, стоимость факторинговой услуги складывается из двух элементов: комиссионного вознаграждения и процентов за кредит. При этом комиссионное вознаграждение состоит:

- из фиксированного сбора за обработку каждого документа;
- комиссии за факторинговое обслуживание (взимается в процентах от суммы уступленной задолженности).

На стоимость факторингового обслуживания влияют:

- объем уступаемой задолженности;
- количество дебиторов;
- срок отсрочки платежа;
- вид соглашения (регрессное или безрегрессное);
- местонахождение дебитора.

Факторинг дороже кредита, и это вполне объяснимо. Во-первых, фактор освобождает предприятие от учетных операций, издержек по обслуживанию дебиторской задолженности и расходов по инкассированию средств. Во-вторых, факторинг не требует оформления залога. В-третьих, факторинг можно использовать при поставках на любую, даже самую незначительную сумму.

Принципиальная формула для определения платы за факторинговый кредит (Ц) такова:

$$Ц = С \times (Д \times П \times Т + К),$$

где С – сумма платежного документа (уступленного денежного требования); Д – величина кредита по отношению к сумме счетов, доли единицы; П – ставка банковского процента, доли единицы; Т – средний срок оборачиваемости средств в расчетах; К – размер комиссионных за услуги, доли единицы по отношению к сумме счетов-фактур.

На наш взгляд, наиболее рациональным подходом к оптимизации стоимостных параметров факторинговой сделки является изменение резервной политики банка. Это позволит сделать факторинговую операцию более привлекательной для клиента.

Источники и литература:

1. Бабичев С. Н. Использование реверсивного факторинга в повышении эффективности бизнеса / С. Н. Бабичев // Региональная экономика. – 2004. – № 12. – С. 36-39.
2. Лабзенко А. Роль факторинга в развитии бизнеса / А. Лабзенко, О. Филипчук // Управление сбытом. – 2004. – № 6. – С. 66-85.
3. Соколова Ю. А. Проблемы развития факторинговых операций в России / Ю. А. Соколова // Актуальные проблемы финансов и банковского дела : сб. науч. тр. – СПб. : СПбГИЭА, 2008.
4. Ивасенко А. Г. Факторинг : учеб. пособие / А. Г. Ивасенко. – М. : Кнорус, 2009.

Лей В.А.

УДК 483.1

ПРАКТИКО-ОРИЕНТИРОВАННЫЙ ПОДХОД В ПРЕПОДАВАНИИ ДИСЦИПЛИНЫ «ОСНОВЫ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ»

Постановка проблемы. Различные виды и формы туризма, типы клиентов и технологии организации туристической деятельности требуют от менеджеров туризма соответствующих знаний, умений и навыков.

Развитие турбизнеса характеризуется появлением нового поколения специалистов, призванных удовлетворять разнообразный спрос на путешествия, отдых и развлечения. Увеличение спроса в свою очередь предъявляет повышенные требования к организации обслуживания, планированию маршрутов и туров.

В таких условиях преподавание специальных дисциплин студентам специализации «Гостиничный и туристический бизнес» целесообразно насыщать практическим материалом, использовать оптимальные формы организации обучения, приближающие будущих работников турпредприятий к профессиональному мастерству.

Анализ основных исследований и публикаций, выделение нерешенной части проблемы.

Практико-ориентированный подход к организации гостиничного и туристического бизнеса нашел отражение в учебной литературе таких авторов, как М.Б. Биржаков, И.И. Бутко, А.П. Дурович, Т.И. Елисеева, Н.И. Кабушкин, В.А. Квартальнов, А.Б. Косолапов, Д.С.Ушаков и др. Исследованием проблемы качества профессионального образования будущих турменеджеров занимались И.И. Булыгина, О.Н. Головки и др.

В данной статье рассматривается практико-ориентированный подход применительно к дисциплине «Основы туристической деятельности».

Цель статьи – раскрыть практическую направленность преподавания курса «Основы туристической деятельности».

Изложение основного материала. В соответствии с учебным планом Севастопольского филиала Саратовского государственного социально-экономического университета студенты третьего курса очного