

УДК.338

Алдатов Ф.С. магистрант

Гудиев А.Т. магистрант

Тарханова З.Э, к.э.н., доцент

преподаватель кафедры «экономики»

Северо-Осетинский государственный университет

г. Владикавказ

**ФАКТОРИНГ КАК ВИД ФИНАНСОВОГО ПОСРЕДНИЧЕСТВА В
ИНФРАСТРУКТУРНОЙ СОСТАВЛЯЮЩЕЙ ФУНКЦИОНИРОВА-
НИЯ РОССИЙСКОГО ИНСТИТУТА БАНКРОТСТВА**

Аннотация: Проблематика поиска сбалансированного механизма развития российского института банкротства приобретает существенную теоретическую значимость и практическую направленность, детерминируя качественные индикаторы функционирования инфраструктурно-институциональной среды, которые обеспечивают сохранение необходимого уровня устойчивости развития институтов собственности, поддержания конкурентной среды, а также применение эффективных инструментов антикризисного регулирования на всех стадиях взаимодействия участников системы отношений несостоятельности в РФ.

Ключевые слова: институциональная среда; институт банкротства; неплатежеспособность, финансовая несостоятельность, факторинг.

Aldatov F.S. undergraduate

Guidev A.T. undergraduate

Tarkhanova Z.E.

candidate of economics, associate professor

lecturer in the economics department

North Ossetian state University

Vladikavkaz

FACTORING AS A TYPE OF FINANCIAL INTERMEDIATION IN THE INFRASTRUCTURAL COMPONENT OF THE RUSSIAN BANKRUPTCY INSTITUTION

Abstract: The problem of searching for well-balanced mechanism of development of Russian bankruptcy institution gains considerable theoretical importance and practical orientation, determining qualitative indicators of infrastructural and institutional environment functioning, which provide for saving the necessary level of stability of property institutions development, maintaining competitive environment as well as applying effective tools of crisis management at all stages of interaction of property system participants.

Keywords: institutional environment; institution of bankruptcy; insolvency, financial insolvency, factoring.

Очевиден факт, что за длительный период времени, связанный с формированием и развитием современного рынка опосредованных финансовых займствований сложилась определенная классификация его участников, где в качестве основных финансовых посредников выступают: коммерческие банки, кредитные союзы, страховые компании, негосударственные пенсионные фонды, инвестиционные фонды, финансовые компании, факторинговые компании.

В России услуги, связанные с выполнением факторинговых операций, оказываются, чаще всего, коммерческими банками, а не специализирующимися на этих операциях факторинговых компаниях. Стимулом к развитию факторинга в банковском секторе стали процессы, обеспечивающие реализацию механизма управления ликвидностью ввиду того обстоятельства, что для фактор-компаний весьма актуализирована проблема, связанная с наличием риска ликвидности, обусловленного тем фактом, что оборачиваемость финансирования в факторинговых операциях сложно прогнозировать, что вынуждает факторинговые компании в постоянном режиме осуществлять поддержку значительной доли высоколиквидных,

а, следовательно, низко доходных активов, обуславливая в конечном счете рост стоимости факторинговых услуг.

Необходимо отметить, что в российском законодательстве так до конца и не прописан факторинг как вид финансового посредничества. Если считать его одной из сфер банковской деятельности, то она, как и другие банковские операции не подлежит взиманию НДС. Если, напротив, признать факторинг видом небанковской деятельности, то фактор-компании подлежат в обязательном порядке лицензированию и имеют собственный регулятор.

Российский рынок факторинга развит в недостаточной степени, если не сказать больше – налицо, фактически, полное отсутствие факторинговых услуг, которые отвечали бы адекватно требованиям рынка, тормозящее развитие российского промышленного сектора, перед которым обострена проблема ведения эффективной конкурентной борьбы с производителями других стран (и это, не смотря, на проводимую все последние годы политику импортозамещения в российской экономике, принятие которой было обусловлено введением в отношении РФ санкций со стороны части западных стран). Многие отечественные производители единственным выходом для себя считают исключительное использование собственных оборотных средств, направляемых на финансирование отсрочек по платежам, что нельзя считать условием динамичного развития хозяйствующих субъектов.

Неразвитость факторинга как одного из видов финансового посредничества, включенного в инфраструктурную составляющую института банкротства, в РФ, во многом, была обусловлена тем обстоятельством, что представляют собой процесс управления ликвидностью и отсрочка по платежам на отечественных предприятиях, так как в развитых странах мира вопросы реализации товаров с отсрочкой платежа не стоят остро и име-

ют широкую практику применения, однако, в российской экономике это представлялось долгие годы весьма проблематичным явлением.

Вместе с тем, следует признать, что изменение рыночных условий функционирования вынуждает все большее число экономических субъектов идти по принципу предоставления отсрочки платежа покупателям, что, по сути, стало определенной нормой жизни для значительного числа отечественных предприятий. К тому же, апеллируя цифрами, можно отметить, что европейская практика развития факторингового процесса свидетельствует о том, что его используют в своей финансовой деятельности 70-80 % предприятий поставщиков. Отечественная практика показывает, что использование факторинга на рынке опосредованных финансовых заимствований весьма ограничено, но спрос на эти финансовые услуги имеет устойчивую положительную динамику в виду того обстоятельства, что предоставление отсрочки платежа рассматривается в качестве одного из наиболее эффективных инструментов конкуренции и сохранения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия.

К основным выгодам, получаемым кредиторами, могут быть отнесены следующие:

- посредники диверсифицируют финансовый риск посредством распределения финансовых вложений по группам финансовых инструментов между различными кредиторами при предоставлении синдицированных (совместных) кредитов во времени и иным способом, снижающим уровень кредитного риска. Отсутствие финансового посредника увеличивает кредитный риск, связанный с невозвратом основной суммы долга и процентов. Чистый доход, получаемый финансовым посредником, рассчитывается как разница между процентной ставкой за предоставленный им кредит и процентной ставкой, под которую сам финансовый посредник берет финансовые средства, за минусом финансовых издержек, которые свя-

заны с ведением счетов, выплатой заработной платы персоналу, налоговыми платежами и т.д.;

- посредники самостоятельно формируют систему проверки платежеспособности должников и распространения своих услуг, ведущих к снижению кредитного риска и сокращению издержек, связанных с кредитованием должников;

- деятельность финансовых посредников с одной стороны позволяет обеспечивать постоянный уровень ликвидности для своих клиентов, предоставляя им возможность получать наличные деньги, а с другой стороны, сами финансовые посредники держат определенную долю своих активов в форме денежной наличности. Кроме того, для определенных типов финансовых посредников государством установлены законодательные нормы, которые направлены на регулирование степени их ликвидности. Так, например, коммерческие банки через законодательные нормативы резервирования обязаны обеспечивать поддержание минимальных остатков денежных средств на счетах в ЦБ России и в кассе.

Следует отметить то обстоятельство, что наряду с кредиторами, и должники приобретают определенные преимущества в результате осуществления процессов, связанных с финансовым посредничеством, а именно:

- деятельность финансовых посредников значительно упрощает проблеме поиска кредиторов, которые были бы готовы предоставить займы на приемлемых условиях;

- наличие финансового посредника приводит к тому, что стоимость кредита для заемщика в условиях нормального функционирования рыночной экономики значительно меньше, чем при отсутствии института финансового посредничества. Объяснение этого парадокса заключается в том, что финансовыми посредниками снижается кредитный риск для первичных кредиторов (вкладчиков) и может устанавливаться более низкая ставка по привлечению финансовых средств, которая, в совокупности со

всеми издержками финансового посредника, не так велика, чтобы нужно было увеличить размер ставки размещения выше размера ставки при прямом кредитовании;

- финансовые посредники трансформируют сроки, что приводит к нивелированию разрыва между предпочтениями в получении долгосрочных ссуд заемщиком и предпочтением сохранения высокой ликвидности кредитором, благодаря тому факту, что не все клиенты хотят вернуть свои деньги одновременно, а поступление денежных средств финансовому посреднику также распределено во времени;

- финансовые посредники способны удовлетворить спрос должников на крупные кредиты за счет аккумуляирования значительных сумм от большого числа клиентов.

Оказание факторинговых услуг сопровождается несением дополнительных затрат, связанных с управленческими расходами фактор-компания по обслуживанию клиента: расходы за так называемые периоды обязательств, которые могут возникать в процессе задержки представления документов по сравнению с датой возникновения самой задолженности, а также несение опционных расходов. Кроме финансирования оборотных средств, фактор-компания при оказании факторинговых услуг несет расходы, связанные с покрытием значительной части финансовых рисков поставщика (кредитных, валютных, рисков ликвидности и др.).

Одной из важных проблем осуществления факторинговых операций внутри самого коммерческого банка, как института финансового посредничества на рынке опосредованного финансового заимствования, становится внутренняя конкуренция с собственным кредитным подразделением. Однако, факторингу сложно вести конкурентную борьбу с кредитными продуктами, предлагаемыми самим банком, что обусловлено недостаточно четким представлением сущности самого факторингового продукта, по этому кредитный продукт банка представляется клиенту более инте-

ресным, например из-за формально невысокой процентной ставки. В этой ситуации, если факторинг не становится приоритетной сферой банковской деятельности, он всегда будет менее актуален и предпочтителен на фоне банковского, что, в конечном счете, приведет к оттоку клиентов и их переходу исключительно на приобретение кредитных продуктов, и как следствие – поглощение кредитным подразделением банка его факторингового подразделения.

Факторинг имеет явное преимущество перед обычным кредитом, которое заключается в том, что взяв кредит, предприятие, пополняя свои оборотные средства, и тем самым, получая возможности отсрочить платеж, тем не менее, функционирует с использованием прежнего механизма управления рисками дебиторской задолженности. В этой связи, многие экономические субъекты, обладающие большими возможностями для привлечения любых форм финансирования своей хозяйственной деятельности, считают, что факторинг, по сути, является финансовым инструментом, не имеющим достойной альтернативы.

Вместе с самим кредитом при проведении факторинговых операций, клиент получает набор дополнительных финансовых услуг, связанных со страхованием финансовых рисков, информационным, бухгалтерским, консалтинговым и юридическим сопровождением. Кроме того, ключевым ценовым преимуществом факторинга как финансового инструмента можно считать полное целевое использование финансовых средств.

Факторинговые операции дают возможность клиентам производить экономию финансовых средств при уплате налога на прибыль. В соответствии с российским налоговым законодательством данный вид налога должен уплачиваться с момента фактической отгрузки товара, однако, если предприятие поставщик предоставляет отсрочку платежа своим покупателям, то денежные средства за отгруженную продукцию поступят позднее, что приводит к возникновению ситуации, при которой обязательства

по уплате налога на прибыль возникнут раньше, чем поступят средства от реализации товаров.

Использование факторинга позволяет избежать подобных ситуаций. В контексте сказанного, можно сделать заключение о том, что если бы такой подход применялся, например, к установлению момента уплаты НДС, это создало бы еще один дополнительный стимул для широкого применения факторинговых операций в практике хозяйствования отечественных предприятий.

Оценивая положительные стороны факторинга как вида финансового посредничества, встроенного в инфраструктурную среду функционирования российского института банкротства, нужно также акцентировать внимание на тех ключевых недостатках, которые присущи в целом факторинговому рынку в России.

Продвижение иностранного капитала на отечественный факторинговый рынок было сопряжено с целым рядом проблем, ключевой из которых являются специфические черты, присущие деятельности отечественных фактор-компаний, способные затруднить приход иностранных участников на российский факторинговый рынок. Имеющиеся существенные различия в законодательной и налоговой базе, бухгалтерском и налоговом учете и в организации бизнеса как такового, существенным образом способны осложнить деятельность иностранной фактор-компания в России. В этой связи, приобретение западными компаниями уже созданных и эффективно функционирующих отечественных факторинговых компаний становится наиболее предпочтительным сценарием развития российского факторингового рынка в ближайшей перспективе. Рост отечественного факторингового рынка стимулирует конкуренцию, в том числе за счет появления на нем новых участников, особенно заметен этот процесс стал в крупных российских городах, прежде всего, в Москве и Санкт-Петербурге.

Вместе с тем развитие российского рынка оказания факторинговых услуг сопровождается ростом и усилением входных барьеров, обусловленных увеличением вложений финансовых средств в технологию организации продаж факторинговых услуг, прежде всего, связанных с технологией оценки рисков и качественным программным обеспечением, а также созданием и развитием филиалов факторинговой компании.

Риски, возникающие при заключении договора на оказание факторинговых услуг, отсутствие полной и достоверной информации о клиентах банка, трудности организации работы со стандартизированными кредитными продуктами в конечном счете обусловили понимание всей важности, которую представляют собой факторинговые компании, деятельность которых связана с острой необходимостью образования, функционирования и перспективного развития российского факторингового рынка, представляющего совокупность участников и наличие связей между ними, обеспечивающих процесс обслуживания экономических отношений, возникших между кредитором и заемщиком, строящихся на рыночных принципах, где в качестве товара рассматриваются только кредитные продукты, но и информация, необходимая для реализации этих отношений.

Интерес к факторинговым операциям со стороны коммерческих банков, вполне очевиден, так как рынок факторинговых услуг развивается весьма динамично, имеет высокий уровень доходности факторингового продукта, предполагая широкое использование краткосрочных кредитных ресурсов, имеющихся в наличии у российских коммерческих банков, для некоторых из них это стало своего рода стратегией развития. Часть российского банковского сектора рассматривают факторинг в качестве альтернативы рынка межбанковского кредитования, то есть финансового инструмента, в который могут быть направлены высвободившиеся краткосрочные ресурсы при сопоставимом уровне доходности.

Высокая скорость оборота факторинговых операций обусловила быструю адаптированность финансовой политики, направленной на размещение и привлечение финансовых ресурсов к новым реалиям и высокие темпы роста данного рыночного сегмента. Напряжение, сложившееся на финансовых рынках, привело к затруднению привлечения факторкомпаниями новых финансовых ресурсов. Вместе с тем, установившийся запас ликвидности обладает определенными ограничениями, поэтому развитие российского факторингового рынка и темпы его роста в значительной степени сопряжены с возможностями самофинансирования отрасли. Однако, усиление кризисных явлений, связанных с риском ликвидности хозяйствующих субъектов реального сектора экономики грозит замедлить темпы развития отечественного факторингового рынка.

В конечном счете, наибольшей проблемой для деятельности российских факторинговых компаний представляется проблема неурегулированности отечественного факторингового рынка, рассматриваемого в качестве инфраструктурного компонента развития института банкротства.

Изложенное выше позволяет сделать определенные выводы.

Во-первых, экономическая сущность факторинга, заключающаяся в комплексном подходе к управлению оборотным капиталом предприятия, включает не только процесс, связанный с кредитованием поставщика под уступку им прав денежного требования к покупателю, но и предоставление дополнительных услуг, связанных со страхованием финансовых и иных рисков, информационным, консалтинговым, бухгалтерским и юридическим обслуживанием клиента, осуществляемых на договорной и платной основе.

Во-вторых, развитие факторинга сопряжено с объективными предпосылками, обусловленными его разнообразными преимуществами для предприятий-поставщиков:

- трансформацией дебиторской задолженности в наличные денежные средства;
- получением скидок при немедленной оплате всех поставляемых товаров;
- ростом ликвидности;
- независимостью от сроков платежей дебиторов;
- улучшением системы расчетов и контролем платежной дисциплины;
- совершенствованием системы финансового планирования;
- экономией оборотного капитала;
- расширением количества оборотов и величины доходов;
- повышением показателей прибыли рентабельности.

В-третьих, изучение законодательной базы в сфере осуществления факторинговых операций в России показало несовершенство существующей правовой и нормативной документации. Кроме того, для отечественных факторинговых компаний требуется разработка и реализация государственной программы их поддержки, особенно в условиях затянувшегося финансово-экономического кризиса, несущего в себе глубокие негативные последствия для развития национальной экономики.

В-четвертых, стратегическое развитие отечественных факторинговых компаний должно предусматривать углубление процессов по диверсификации их деятельности, более полному и гибкому обслуживанию, прежде всего, субъектов малого и среднего бизнеса, что, безусловно, требует совершенствования законодательной и нормативно-правовой базы в сфере оказания факторинговых услуг и развития институциональной компоненты российского факторингового рынка как инфраструктурного элемента развития национального института банкротства и т.д.

Использованные источники:

1. Арбитражный процессуальный кодекс РФ
2. Гражданский кодекс РФ

3. Астахов П.А. Противодействие рейдерским захватам / П.А. Астахов. - М.: Эксмо, 2007. - С. 6.
4. Баранова А. Д. Основы процедуры банкротства: Учеб. пособие. - М.: ЛЕКО, 2010. С. 224.
5. Брусникин Б.С. Права и законные интересы кредиторов в конкурсном производстве.- Иркутск: ТИМ, 2014. С. 137.
6. Васильков Е.А. Правовые аспекты регулирования конкурсного производства за рубежом. - М.: СОФИТ, 2009. С. 744.
7. Витрин В.О. Регулирование несостоятельности (банкротства). - М.: Экономика, 2014. С. 384.
8. Гончарова О.Л. Процедура банкротства экономического субъекта: методология и механизмы реализации. - М.: Экономика и право, 2011. С. 312.
9. Гордеев М.Ю. Повышение эффективности механизма взаимодействия государственных и рыночных инструментов предотвращения несостоятельности экономических агентов. - М.: ПРОФИТ, 2013. С. 497.
10. Кирсанов А.Б. Рейдерство в РФ: особенности, и способы противодействия. - М.: Век, 2014. С. 202.
11. Клейнер Г.Б. Новая институциональная экономика: на пути к «сверхновой» / Г. Б. Клейнер // Российский журнал менеджмента. - 2006. - Т. 4. - № 1, С. 113-122.
12. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. — М.: Наука, 2004. С. 240.