Факторинг: риски и способы их снижения

Риски фактора, возникающие при финансировании уступленных требований, и методы их снижения

Аннотация

В статье описываются основные риски организаций, предоставляющих факторинговые услуги на российском рынке, и методы их снижения. Проводится сравнительный анализ рисков по кредитам и финансирования под уступку денежного требования.

Ключевые слова: факторинг, риски, финансирование под уступку денежных требований, факторинговые компании, банки, риски

Развитие факторинга[1] в России в последнее десятилетие идет высокими темпами. По данным Ассоциации факторинговых компаний [2], совокупный факторинговый портфель российский факторов на 30 июня 2011 г. составил 108,9 млрд руб., превысив показатель 2010 г. на 218%. С начала 2011 года российские факторы профинансировали товарооборот на сумму 287 млрд руб., что на 118% выше аналогичного показателя первого полугодия 2010 г. Отношение объема финансирования к объему уступленных требований увеличилось до 82,6%. Рост данного показателя по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (76,6%)

[1] Факторинг (от *англ.* factor – посредник, торговый агент) – услуги, предоставляемые факторинговыми компаниями или банками производителям и поставщикам при реализации товаров на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) – покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). – *Прим. ред.*

Кузнецова Анастасия Владимировна
канд. экон. наук, начальник управления корпоративного кредитования, ЗАО «Связной банк»
Kuznetsova73@ yandex.ru

составил 6%, что свидетельствует о либерализации риск-менеджмента факторов. Согласно прогнозам АФК в 2011 году исследуемый рынок вырастет на 45%, оборот достигнет 700 млрд руб. (+45% к показателям 2010 г.), за счет выхода на рынок новых факторов и предложения новых, более удобных клиентам продуктов.

Финансирование под уступку денежных требований в России предоставляют как банки, так и небанковские организации, имеющие лицензию на осуществление факторинговых операций. Причины этому – более доходный, по сравнению с традиционным кредитованием, бизнес, спрос на который в России сейчас растет. Более высокий доход, в том числе связан с более высоким риском, который принимает на себя фактор. Нами сделана попытка систематизировать информацию о рисках, которые возникают у финансового агента при начале финансирования поставок клиента. По мнению ряда зарубежных специалистов [1], факторинг является более рискованным, чем срочные банковские кредиты. В *табл.* (*см. на с. 124-125*) изложены основные причины, повышающие риски фактора.

Риски факторинга и пути их предупреждения

Принимая решение об установлении лимита факторинга того или иного вида необходимо помнить о следующем.

1. Риск мошенничества при проведении факторинговых сделок – один из самых высоких в сфере кредитования юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Для его снижения важно контролировать финансовое состояние клиента и платежную дисциплину его покупателей, а также документальную базу.

2. Клиент должен иметь все необходимые сертификаты, лицензии на торговлю, которую финансирует фактор, иначе сделка по отгрузке может быть признана недействительной.

3. Важно диверсифицировать факторинговый портфель, в целях снижения риска высокой доли просроченной задолженности по факторингу.

4. Необходимо проводить экспертную оценку ликвидности товара, которым торгует клиент (в том числе наличие обременений на этот товар (залог

...совокупный факторинговый портфель российских факторов на 30 июня 2011 г. составил 108,9 млрд руб., превысив показатель 2010 г. на 218%

и т.п.), отсутствие отрицательной динамики рыночного спроса на него, ценовую политику клиента. После начала финансирования полезно проводить регулярный мониторинг рынков, на которых работают клиенты для контроля снижения спроса на реализуемый товар.

5. Оформление поручительства собственников клиента по договорам факторинга увеличивает шансы фактора истребования задолженности по проблемным долгам.

6. Факторинг без права регресса увеличивает риски фактора. Дебитор в этом случае единственный должник фактора.

7. Скрытый факторинг увеличивает риск мошеннических операций со стороны клиента. Дебитор не уведомляется о переуступке требований и продолжает осуществлять платежи по договору поставки клиенту. Финансирование в отдельных случаях производится без верификации отгрузочных документов. Ответственность за своевременное погашении задолженности лежит на клиенте, который обязан следить за поступлением средств от дебитора и самостоятельно переводить средства фактору.

8. Использование электронного документооборота при финансировании накладных увеличивает риски мошенничества со стороны клиента. Верификация на момент финансирования в таком случае в отдельных случаях не производится фактором. В дальнейшем товар может быть не принят дебитором и соответственно не оплачен.

9. Необходимо проводить проверку договоров поставки и истории платежных отношений клиента с дебитором на предмет наличия исключений при соблюдении условий оплаты поставок, включая взаимозачет. По таким дебиторам (договорам поставки) предлагается использовать пониженный коэффициент финансирования (пропорционально доле взаимозачетов и задержек платежей в общей сумме оплаты по договору за анализируемый период).

10. При открытии лимита факторинга клиенту на дебитора, на которого ему установлен лимит у другого фактора, повышается риск мошенничества. Недобросовестный клиент может предоставить одну и ту же накладную на финансирование обоим факторам. Как вариант, такому клиенту может быть предложено заключить новый договор поставки

финансирование под уступку денежных требований в России предоставляют как банки, так и небанковские организации, имеющие лицензию на осуществление факторинговых операций

Таблица

Сравнительная характеристика рисков при факторинге и банковском кредитовании

Факторы, повышающие риски при факторинге	Банковский кредит	Факторинг	Дополнительные риски при факторинге	Методы снижения рисков фактора
Срок договора	срочный договор, срок точно определен	договор факторинга носит бессрочный характер	финансовое состояние клиента и дебиторов может ухудшиться в течение срока действия договора под влиянием изменений на рынке, проблем с налоговой, возникновения судебных исков, снижения спроса, роста конкуренции, изменении состава собственников и т.д.	регулярный мониторинг состояния заемщика и дебиторов, рынка, не менее чем 1 раз год позволит своевременно выявить отрицательную динамику финансов, проблемы в бизнесе и принять решение о приостановлении либо снижении лимита финансирования
Источник погашения задолженности	источник погашения точно определен кредитором в дату выдачи кредита (в зависимости от цели кредитования это могут быть: выручка, прибыль, средства от реализации активов заемщика и т.п.)	задолженность по договору факторинга возникает ежедневно по мере отгрузки товара, погашение задолженности производится за счет текущей деятельности дебитора (или клиента в случае регресса)	при возникновении финансовых проблем у дебитора задолженность может стать просроченной (по безрегрессному факторингу). По договорам поставки, предусматривающим зачет встречных требований, дебитор может зачесть задолженность в счет начисленных бонусов. У фактора в таком случае образуется просроченная задолженность, которая сможет быть востребована, как правило, только через суд при наличии соответствующих ограничений в договоре факторинга	– оценка финансового состояния дебитора, его платежной дисциплины и способности своевременно оплачивать товар, спроса на реализуемый товар на рынке при принятии решения об установлении лимита; – финансирование после предоставления уведомления о переуступке требования по договору поставки подписанное должностным лицом дебитора с указанными в уведомлении контактами дебитора и платежными реквизитами фактора для погашения требований; – контроль правовых рисков фактора по переуступаемому договору поставки (взаимозачет, срок действия, условия оплаты); – финансирование после верификации документов об отгрузке

Ответственность клиента за погашение задолженности	– заемщик –основной должник; – данные о просроченных платежах передаются в бюро кредитных историй и формируют кредитную историю компании перед другими кредиторами	– клиент только получает финансирование, погашение задолженности осуществляет дебитор. – клиент не отслеживает своевременность исполнения обязательств дебитора перед банком; – дебитор не является прямым контрагентом банка	– отсутствие контроля со стороны клиента и дебитора за своевременным сроком погашения задолженности может привести к задержке срока погашения; – дебитор может ошибочно перечислить клиенту средства в оплату переуступленной банку задолженности, (а не в банк), а клиент может использовать их на собственные нужды	– постоянный прямой контакт фактора с дебитором на предмет верификации требования и планируемых сроков его оплаты; – информирование клиента перед началом финансирования о том, что он обязан переводить платежи, ошибочно перечисленные дебиторами в оплату уступленных требований клиенту, в день получения таких требований на счет фактора
Обеспечение по договору	залог, поручительство собственников, требование по оборотам	требование по залогу отсутствует, обеспечением являются права требования по дебиторской задолженности	отсутствие возможности погашения задолженности за счет залогового имущества	– оформление поручительства собственников и связанных компаний, имеющих прямую выручку и активы на балансе; – в факторах-банках открытие расчетного счета клиента и установление требований по ежемесячному кредитовому обороту
Контроль кредитором целевого использования	кредит предоставляется на определенные цели, банк отслеживает его использование и источники возврата	финансирование перечисляется на счет клиенту без контроля целевого использования	финансирование может быть использовано клиентом не на увеличение оборотного капитала, а на погашение просроченных кредитов и кредиторской задолженности	– при принятии риска по факторингу важно оценивать его кредитную нагрузку клиента – она не должна быть повышенной, источники погашения текущих кредитов понятны; – запрос в бюро кредитных историй о кредитной истории клиента
Риск мошенничества		финансирование «пустых поставок» либо поставок афилированным компаниям: первые поставки гасятся, лимит увеличивается, и тогда берется уже больший объем финансирования, который перестает гаситься	отсутствие обязанности дебитора погасить требование по поставке	проверка афилированности дебиторов и клиента на этапе принятия решения об установлении лимита на дебитора, верификация требований

с дебитором на новый лимит и начинать финансирование после обязательного предоставления подписанного дебитором уведомления о переуступке требований по новому договору.

11. До начала финансирования полезно довести до сведения клиента, что ему необходимо переводить платежи, ошибочно перечисленные дебиторами в оплату уступленных требований клиенту, в день получения таких требований на счет фактора. Если требование не выполняется на этапе финансирования, рекомендуется приостановить финансирование поставок в адрес данного дебитора. После начала финансирования клиента необходимо продолжать мониторинг финансового состояния клиента и дебиторов их платежной дисциплины.

Рекомендации факторам при возникновении проблемной задолженности

При возникновении проблемной задолженности факторам можно дать следующие рекомендации.

1. Первоочередной мерой при возникновении просрочки является приостановление финансирование клиенту и его дебиторам, что позволит зафиксировать объем проблемного долга и не позволить ему расти. При появление задержек по оплате от дебиторов необходимо звонить дебиторам и уточнять факт получения товара, причины задержки оплаты.
2. При выявлении финансовых или бизнес-проблем у клиента или дебитора фактору предлагается рассмотреть вопрос о постепенном снижение лимита финансирования до приемлемого уровня.
3. При погашении проблемной задолженности и принятии решения о дальнейшем сотрудничестве в рамках действующего договора факторинга целесообразно рассмотреть вопрос о пересмотре лимитов на дебиторов с понижающим коэффициентом финансирования.
4. При банкротстве дебитора должником фактора становится клиент. Фактор может установить график ежемесячной амортизации долга, при этом источником погашения в этом случае будет чистая прибыль клиента. Практикующим кредиторам известно, что взыскание проблемной задолженности через суд долговременная и не всегда неэффективная мера. Второй способ вернуть просрочку

риска снижения

с привлечением третьих лиц – продажа коллекторским агентствам обычно не позволяет вернуть более 100% долга. Остаток фактору придется зафиксировать как убыток, а чем старее долги, тем больше будет размер убытков. В связи с этим факторам рекомендуется внимательно оценивать свои риски при принятии решения о сотрудничестве с тем или иным клиентом и дебитором.

Контроль за рисками и использование всех доступных методов для их снижения позволит снизить уровень проблемных долгов и повысить рентабельность факторингового бизнеса.

Литература

1. Jeff Callender. TOP 10 Illusions about Risk and Loss, Faulty Assumptions for Factors and Consultants – U.S.A.: Dash Point Publishing, 2008.

2. Информационный обзор российского рынка факторинга Ассоциации Факторинговых компаний за 1 полугодие 2011 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://asfact.ru/2011/08/25/associacija-faktoringovykh-kompanijj-podgotovila.html.

pn

Anastasiya V. Kuznetsova
Cand. of Econ. Sci., Head of Corporative Lending Office, Svyaznoy Bank JSC

Factor Risks Resulting from Financing Reassigned Claims and Methods of Risk Reduction

Abstract

The article describes the typical risks faced by organizations providing factoring services on the Russian market, and ways to reduce such risks. The paper also contains a comparative study of risks upon loans and concessions of money claims.

Keywords: factoring, risks, financing reassigned money claims, factoring companies, banks