

ФАКТОРИНГ ДЛЯ СФЕРЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

Ковалев Владимир Иванович

канд. экон. наук, доцент ОФ АБУК МФ РФ

E-mail: kovladi@mail.ru

Ни у кого не вызывает сомнения, что для малого и развивающегося бизнеса одной из существенных задач является задача своевременного и достаточного для развития финансирования. Проблема с обеспечением оборотными средствами и поддержанием стабильного финансового положения особенно остро встает для динамично развивающихся производственных предприятий. Увеличивая объемы производства, и обеспечивая рост доходов в будущем, предприятие вынуждено часть продукции продавать в кредит, и сталкивается с задачей оперативного нахождения средств для обязательных текущих выплат. Обычное кредитование не всегда позволяет решить эту задачу. Быстрые по оформлению кредитные продукты обычно достаточно дороги. Выгодные процентные ставки сопровождаются условием достаточного залога, который есть не у всех малых предприятий.

Осуществляемое сегодня во всех регионах страны субсидирование части процентов по получаемым малыми предприятиями кредитам, во-первых, не является оперативной и доступной всем схемой, а во-вторых, не решает саму проблему получения кредита. После погашения задолженности по полученному ранее кредиту можно обратиться в фонд поддержки малого предпринимательства для частичного возмещения уплаченных в банк процентов. Учитывая недостаток бюджетных средств, выделяемых на эти нужды и временные лимиты, своевременно получить средства удастся редко[6].

Подходящий набор условий для оперативного финансирования, пожалуй, возможен только в случае овердрафта, однако последний требует стабильных в течение определенного времени оборотов по счету. Если предприятие

интенсивно наращивает объемы, то лимиты, рассчитанные из ретроспективных данных, не позволят покрывать возрастающие текущие платежи.

Одним из инструментов, который позволяет решать задачу оперативного получения средств при указанных выше условиях является факторинг. Его нормативной базой является Конвенция УНИДРУА по международным факторным операциям (факторингу) и глава 43 ГК РФ (2 часть) – Договор финансирования под уступку денежного требования [1; 3]. Факторинг (в переводе – посредничество) заключается в переуступке поставщиком его неоплаченных требований к дебиторам за проданные им товары, продукцию, работы, услуги третьему лицу. При этом третье лицо (цессионарий) берет на себя обязанность финансировать поставщика и предъявлять к оплате дебиторскую задолженность, а также возможно вести счета поставщика и защищать его от неплатежеспособности дебиторов. Слишком общая регламентация этой операции, позволяет значительно расширить варианты ее осуществления на практике. В банковском факторинге используется следующая схема:

1. Заключение договора на поставку товара, услуги.
2. Передача банку документов, подтверждающих отгрузку товаров.
3. Перечисление банком на счет поставщика части стоимости этих товаров. На сегодня эта часть составляет 80-90% от суммы переуступаемого долга.
4. Погашение покупателем всей суммы долга за поставку.
5. Перечисление банком остатка средств за вычетом комиссионных.

Комиссионные включают две составляющие. Одна часть начисляется на всю сумму уступаемого долга, а другая определяется за каждый день периода между 3 и 4 этапом и начисляется на сумму, предоставленного на 3 этапе финансирования. Поэтому, на момент уступки права требования не возможно заранее определить полную стоимость факторинга для поставщика.

Об уступке дебиторской задолженности по указанным выше нормативным документам необходимо сообщать дебитору, однако ГК РФ предполагает возможность факторинга и без такого условия. Например, дебитор погашает задолженность перед поставщиком, а банк-посредник на основании договора факторинга, переводит эти средства на свой счет в бесспорном порядке.

Если риск непогашения долга дебитором остается за поставщиком, то в условиях договора предусматривается право регресса – возврата аванса цессионарию и выплата процентов по нему. При этом посредничество сводится к минимуму и поэтому комиссионные незначительны. Если риск непогашения долга дебитором берет на себя посредник, то такой договор обычно предполагает высокие комиссионные, а регресс обычно не используется. В этом случае посредник сам занимается взысканием средств от дебитора.

Российские банки применяют обычно первый вариант факторинга. Более того, они не заключают договор в случае неплатежеспособности дебитора и уже произошедшей задержки оплаты по основному договору. Более дешевый факторинг особенно подходит для предприятий с небольшим количеством надежных дебиторов. Однако цена факторинга может быть не единственным критерием целесообразности факторинга.

Особые условия договора факторинга можно встретить при реструктурировании дебиторской задолженности. Здесь сущность уступки права требования сводится, по сути, к продаже просроченной дебиторской задолженности по цене ниже суммы первоначального долга. Цена дебиторской задолженности определяется сторонами договора с учетом экономической ситуации и будет известна сразу в момент уступки права требования.

В условиях возможного банкротства предприятия, такой вариант применения рассматриваемого договора вполне применим, но это лишь одна из не самых распространенных в мировой практике его схем. Нам кажется, что

услуги факторинга будут пользоваться широким спросом только в условиях нормальных, а не кризисных ситуаций, и только как метод управления оборотным капиталом. При этом, следует использовать первую схему, причем как с правом регресса долга, так и без него.

Для малых предприятий также может оказаться выгодным отказ от создания собственного отдела расчетов с дебиторами и передать все его функции посреднику на принципах аутсорсинга. Цена факторинга при этом возрастает, но снижаются затраты на ведение бизнеса и прежде всего на трудовые ресурсы. Это сегодня становится особенно актуальным, поскольку все субъекты малого предпринимательства стали плательщиками страховых взносов в полном объеме и с 1 января 2011 года платят их по ставке 34% [5].

Одной из проблем, до сих пор сдерживающих более масштабное использование факторинга, является наличие большого количества налоговых коллизий [2, с.196]. В настоящее время наибольшие проблемы вызывают:

- отсутствие возможности включить налог на добавленную стоимость по «стандартным» услугам факторинга в состав налоговых вычетов по этому налогу у поставщика;
- неполное включение стоимости услуг факторинга в расходы поставщика для целей налогообложения.

Сегодня факторинговые компании и банки предлагают клиентам выход из первой ситуации, что фактически создает еще одну особенную схему факторинга. В два этапа (см. п. 3 и 5 стандартной банковской схемы) посредник перечисляет поставщику все 100% суммы переуступаемого ему долга, не удерживая никакой комиссии. Затем факторинговая компания или банк выставляет поставщику счет-фактуру на свои посреднические услуги, в которой указывает сумму налога на добавленную стоимость. Эта сумма в соответствии со ст.171 НК РФ является налоговым вычетом [4].

Сложнее обстоит дело с налогом на прибыль. Налоговые службы однозначно приравнивают любой доход посредника при факторинге к разновидности процентов, начисленных по долговым обязательствам. Это автоматически приводит к тому, что в расходы для целей налогообложения поставщик может отнести только суммы, рассчитанные из предельно установленной ставки. Некоторое временное облегчение введено в период выхода из кризиса на 2011-2012 годы. Предельная ставка рассчитывается путем умножения ставки рефинансирования Банка России на коэффициент, равный 1,8. После 2012 года планируется вернуться к коэффициенту 1,1 (ст. 269 НК РФ). Но даже это не достаточно сегодня для стимулирования объективно более дорогих по сравнению с кредитованием услуг факторинга.

Для повышения эффективности этого важного для поддержки предприятий, находящихся на стадии развития, сектора услуг необходимо перейти к более мягкому налоговому режиму в отношении субъектов договора факторинга. Необходимо позволить всю стоимость услуг факторинга относить в расходы для целей налогообложения, как это допускается при лизинге.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 26 янв. 1996 г. № 14-ФЗ : принят Гос. Думой Рос. Федерации 22 дек. 1995 г. : введ. Федер. законом Рос. Федерации от 26 янв.1996 г. № 15-ФЗ // СПС Консультант Плюс, 2011.
2. Ковалев В.И. Договор факторинга: финансовый и налоговый аспект / В.И. Ковалев // Материалы межрегиональной научно-практической конференции «IV Омские торгово-экономические чтения» – Омск: ГОУ ВПО РГТЭУ Омский институт, 2007. – с. 195-197.

3. Конвенция УНИДРУА по международным факторным операциям : заключена в Оттаве 28.05.1988 // СПС Консультант Плюс, 2011.
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая от 05 авг. 2000 г. № 117-ФЗ : ввод. Федер. законом Рос. Федерации от 05 авг. 2000 г. № 118-ФЗ : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 18 июля 2000 г. // СПС Консультант Плюс, 2011.
5. О страховых взносах в Пенсионный фонд Российской Федерации, Фонд социального страхования Российской Федерации, Федеральный фонд обязательного медицинского страхования и территориальные фонды обязательного медицинского страхования : федер. закон от 24 июля.2009 г. № 212-ФЗ : принят Гос. Думой Рос. Федерации : одобр. Советом Федерации Федер. Собр. Рос. Федерации 18 июля 2009 г. // СПС Консультант Плюс, 2011.
6. Омский региональный фонд поддержки и развития малого предпринимательства / Официальный сайт / Режим доступа: http://www.fond-omsk.ru/index.php?option=com_content&view=article&id=229&Itemid=2