

Ключевые слова:

финансово-кредитные услуги,
лизинг, факторинг, форфейтинг,
аутсорсинг, банковский кредит,
коммерческий кредит,
смешанный кредит, кризис

И. Д. Котляров, к. э. н.,

доц. кафедры менеджмента и маркетинга
Санкт-Петербургского института гуманитарного образования
(e-mail: ivan.kotliarov@mail.ru)

Аутсорсинг капитала как инновационная форма финансирования

Инновационные формы финансирования, к которым относятся лизинг, факторинг и форфейтинг, играют важную роль в финансировании предпринимательской деятельности в современных условиях. Однако активное внедрение этих форм в повседневную практику пока не повлекло за собой столь же интенсивного осмысления их сущности.

Безусловно, на сегодняшний день существует ряд пособий, посвященных эффективному использованию перечисленных инструментов, кроме того, по данной проблематике регулярно ведутся и успешно защищаются диссертационные исследования как кандидатского, так и докторского уровня. Однако все эти работы имеют ярко выраженный практический характер¹ и призваны, в конечном счете, помочь либо фирмам в эффективном применении этих инструментов в своей хозяйственной деятельности, либо специализированным финансовым структурам — в активном продвижении соответствующих услуг. Анализа сущности этих принципиально новых форм финансового предпринимательства как экономических феноменов указанные работы не содержат.

Чтобы не путать читателя, поясним, в каком значении выше использовались термины «инструмент», «услуга» и «форма финансового предпринимательства». Под инструментом мы понимаем практический механизм финансирования предпринимательской деятельности. В качестве услуги выступает предоставление внешним оператором возможности использовать соответствующий инструмент заинтересованному в нем предприятию. Наконец, под формой финансового предпринимательства подразумевается разновидность финансового предпринимательства, связанная со

¹ См., например: Ачкасов А. И. Операции «а-форфэ». Общая характеристика и техника совершения. — М.: Издательство АО «Консалтбанк», 1994; Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. Факторинг: учеб. пособие. — М.: Маркет ДС, 2010; Кирилловых А. А. Правовые основы лизинга: учеб.-практ. пособие. — М.: Юстицинформ, 2009; Кремлева Н. А. Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия // Организатор производства. — 2009. — № 43.

специализацией на оказании соответствующей услуги. По сути дела, речь идет о трех ипостасях одного и того же экономического явления.

В предлагаемой статье делается попытка раскрыть сущность лизинга, факторинга и форфейтинга с двух точек зрения: финансово-кредитной и экономико-организационной. Отметим, что решение этой задачи важно не только с теоретической, но и с практической точки зрения, т. к. это даст возможность точнее описать деятельность каждого из участников соответствующей сделки, выявить его права и обязанности и, как следствие, защитить его интересы благодаря отражению этой информации в договоре.

Следует оговориться, что в специализированной литературе различают два вида лизинга: финансовый и операционный. При финансовом его объект становится (по окончании действия договора) собственностью лизингополучателя, тогда как при операционном — возвращается лизингодателю. В данной статье под термином «лизинг» подразумевается исключительно финансовый.

ГЕНЕЗИС ЛИЗИНГА, ФАКТОРИНГА И ФОРФЕЙТИНГА

Очевидно, что возникнуть и успешно развиваться новые виды финансовых услуг могли только при соблюдении двух условий:

- соответствие их природы потребностям поставщиков и покупателей;
- наличие заинтересованности поставщиков капитала в их оказании (за счет их меньшей рискованности и/или большей доходности по сравнению с традиционным банковским кредитом).

Ниже будет показано, что оба эти условия на сегодняшний день выполняются.

Спрос на лизинг, факторинг и форфейтинг со стороны фирм объясняется тем, что поставщик и покупатель какого-либо товара различаются диаметрально противоположным подходом к срокам оплаты за поставленный товар. Продавец стремится получить платеж в полном объеме как можно раньше (в идеале — не позднее момента оплаты им своим собственным поставщикам стоимости товаров, необходимых для выполнения заказа) и желательно не позднее момента отгрузки (чтобы не нести риск неплатежа). В свою очередь покупатель заинтересован в отсрочке платежа до того момента, пока он сам не получит выручку от коммерческого использования купленного им у поставщика товара (т. е. перепродает его или изготовленную на его основе продукцию своим собственным клиентам и получит от них полную оплату). Удовлетворение пожеланий контрагента (т. е. предоставление поставщиком покупателю отсрочки платежа или внесение покупателем поставщику полной предоплаты) связано для стороны, пошедшей на уступку, с изъятием собственных средств из оборота. Разумеется, каждый из участников сделки желает избежать этого, а зачастую лишен возможности совершить такое изъятие по причине недостаточности средств. В этом случае может быть выбран один из трех основных вариантов привлечения внешнего финансирования:

1) Банковский кредит — кредитование покупателя, который получает в банке недостающую для совершения покупки сумму.

2) Коммерческий кредит — сводится в конечном счете к отсрочке платежа за поставленный товар.

3) Смешанный кредит — малоизученный, но очень интересный с теоретической точки зрения способ финансирования; экзотический по сути, но достаточно распространенный в современных условиях рынка покупателей вариант, когда у продавца отсутствует возможность предоставить коммерческий кредит из собственных средств, а покупатель по каким-либо причинам не может самостоятельно оплатить поставку или обратиться за кредитом в банк. В этом случае в банк обращается продавец, и за счет полученных средств он предоставляет покупателю коммерческий кредит. Эта форма кредитования, как легко убедиться, представляет собой преобразование банковского кредита в коммерческий, совершаемое продавцом в интересах покупателя.

Наглядно формы финансирования предпринимательской деятельности представлены в табл. 1.

Таблица 1

Формы финансирования предпринимательской деятельности

| Участник сделки, предоставляющий финансирование | Источник финансирования | |
|---|---|------------------------------------|
| | Собственные средства | Заемные средства |
| Покупатель | Единовременная оплата товара покупателем из собственных средств (по предоплате или по факту отгрузки) | Банковское кредитование покупателя |
| Поставщик | Коммерческий кредит | Смешанный кредит |

Источник: составлено автором.

Недостатки данных способов кредитования приведены в табл. 2.

Таблица 2

Недостатки разных форм кредитования для участников сделки и для банка

| | Банковский кредит | Коммерческий кредит | Смешанный кредит |
|---------------------------|---|--|---|
| Неудобство для поставщика | Большой срок ожидания оплаты из-за длительности процедуры получения кредита и, как следствие, длительное замораживание оборотных средств в готовом для поставки товаре | — Поставщик вынужден изымать собственные средства из оборота, что угрожает его финансовой стабильности. — Выполнение непрофильной функции (предоставление кредита) вынуждает поставщика отвлекать организационные и людские ресурсы и замораживать собственные средства | — Необходимость оплачивать банку использование его финансовых ресурсов, что снижает рентабельность сделки. — График платежей по банковскому кредиту никак не привязан к графику поступления платежей в счет поставки от покупателя. — Длительные сроки оформления, что может привести к отказу клиента от заказа. — В случае неисполнения дополнительных требований заемщику может быть отказано в кредите |
| Неудобство для покупателя | — Длительные сроки оформления, что ведет к задержке оплаты и поставки товара, а в том случае, если поставщик не готов ждать, чревато срывом заказа. — В случае неисполнения дополнительных требований заемщику может быть отказано в кредите. — Заемщик должен своевременно вносить платежи по кредиту независимо от того, получена ли прибыль от использования товара, на приобретение которого был получен кредит | | Длительные сроки оформления кредита и, как следствие, ожидания подтверждения и оплаты заказа |
| Неудобство для банка | Высокий риск из-за отсутствия контроля над направлением использования кредита. Банк стремится снизить эти риски путем проверки заемщика и выполнения им определенных дополнительных требований | Банк не участвует в финансировании сделки и не может получить прибыль от оказания соответствующих услуг | Хотя в договоре кредитования это явно не указывается, банк принимает на себя двойные риски. В этой форме кредитования фактическим получателем кредита выступает покупатель, а не номинальный заемщик |

Источник: составлено автором.

Таким образом, традиционные формы кредитования оказываются неудобными как для банка, так и для продавца и покупателя. Проанализируем интересы субъектов хозяйственной деятельности в случае каждого из описанных выше видов кредитования:

- **Банковское кредитование покупателя.**

Пожелания банка: гарантия целевого использования предоставленного кредита и залог приобретаемого товара. В идеале, чтобы обеспечить свои интересы и минимизировать риск, банк предпочел бы, чтобы приобретаемое заемщиком оборудование или товары с малым сроком оборачиваемости (ТМСО) до момента полного погашения кредита находились у банка в залоге, а еще лучше — в собственности. Это, с одной стороны, позволило бы банку немедленно перепродать данное оборудование или ТМСО другому предприятию в случае срыва графика кредитных платежей, а с другой — дисциплинировало бы заемщика, который в случае просрочки рисковал бы лишиться нужных ему активов. Однако суть деятельности банка — продажа денежных средств, а не владение основными производственными фондами, и тем более сырьем и комплектующими, и не их покупка.

Пожелания покупателя:

- простота оформления кредита;
- отсутствие дополнительного обеспечения (кроме залога самого приобретаемого товара);
- привязка графика платежей по кредиту к графику поступления доходов от перепродажи товара;
- в случае ТМСО — отсутствие регулярных платежей и единовременное погашение кредита в конце срока его предоставления;
- максимально низкая ставка кредита (для поддержания рентабельности бизнеса).

- **Коммерческое кредитование покупателя поставщиком.**

Пожелание банка: участие в осуществлении кредитования с целью получения дохода.

Пожелание поставщика: скорейшее получение полной суммы платы за поставку.

Вариантом, позволяющим удовлетворить пожелания обоих участников сделки, может стать переуступка задолженности покупателя перед продавцом банку с дисконтом, однако для последнего такая сделка связана с необходимостью тщательной проверки не своего клиента (поставщика), а сторонней организации (покупателя), что в ряде случаев технически сложно сделать и не соответствует профилю деятельности банка.

- **Смешанное кредитование.**

Пожелания поставщика:

- простота и быстрота получения кредита;
- отсутствие требования дополнительного обеспечения;
- привязка платежей по кредиту к графику поступления платежей от покупателя.

Пожелание покупателя: простота и быстрота получения кредита поставщиком (во избежание задержек с отгрузкой товара).

Пожелание банка: защита от двойного риска неплатежа или его компенсация (например, за счет более высокой процентной ставки по кредиту).

Все это означает, что банк в силу своей специализации и организационных особенностей не может обеспечить достижения ни одной из целей, нужных ему (владение объектом сделки при кредитовании покупателя), поставщику (проверка добросовестности покупателя и выкуп его задолженности с дисконтом — при коммерческом кредитовании, а также увязка графика платежей по банковскому и коммерческому кредитам — при смешанном кредитовании) или покупателю (увязка графика платежей по кредиту с предпочтениями покупателя при банковском кредитовании). Однако потребность в решении этих задач есть, как и готовность фирм оплачивать более высокую стоимость финансово-кредитных услуг в том случае, если они лучше соответствуют их потребностям.

Эта готовность хорошо сочетается с заинтересованностью банков в повышении рентабельности своей деятельности, а за предоставление перечисленных выше услуг они вполне могли бы взимать комиссию (поскольку эти услуги являются для банка непрофильными и должны по этой причине оказываться за отдельную плату).

Таким образом, существуют объективные условия для деятельности независимых финансовых организаций, специализирующихся на оказании данных услуг, которые аффилированы с банками для обеспечения доступа к необходимым финансовым ресурсам. Это привело к возникновению новых форм финансового предпринимательства (собственно, и состоящих в предоставлении этих услуг):

1) Лизинг — приобретение на самостоятельно привлеченные средства (в интересах определенного пользователя у согласованного с ним поставщика) основных фондов и владение ими до их полной оплаты пользователем (т. е. кредитование лизингополучателя). Интересно отметить, что, хотя право собственности на приобретаемые основные фонды служит в конечном счете для защиты интересов аффилированного с лизингодателем банка, никакой комиссии за это с банка не взимается — все затраты несет лизингополучатель².

2) Факторинг — выкуп (с дисконтом) у поставщика на самостоятельно привлеченные средства краткосрочных прав требования к покупателю (как правило, в форме счетов за поставку), возникших вследствие продажи ТМСО, и проверка платежеспособности покупателя. При этом покупатель расплачивается с фактором в сроки, оговоренные с поставщиком (т. е. пользуется отсрочкой платежа), и не выплачивает ему ничего сверх стоимости поставки (доход фактора складывается исключительно из дисконта)³.

3) Форфейтинг — выкуп (с дисконтом) на самостоятельно привлеченные средства среднесрочных долговых обязательств (векселей и тратт) покупателя перед поставщиком дорогостоящего оборудования и проверка платежеспособности покупателя. Как и в случае с факторингом, никаких дополнительных выплат с покупателя не взимается. Сроки выплат форфейтинговой компании совпадают со сроками, указанными в долговых обязательствах⁴.

ФИНАНСОВОЕ, ЭКОНОМИЧЕСКОЕ И ОРГАНИЗАЦИОННОЕ СОДЕРЖАНИЕ НОВЫХ ФОРМ ФИНАНСОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Из описания лизинга, факторинга и форфейтинга явствует, что функции финансовых организаций, занимающихся оказанием этих услуг, радикально отличаются от функций банков. Банк, предоставив заемщику кредит, не контролирует его использование, и речь идет о двух независимых, не связанных друг с другом сделках:

- Банк кредитует заемщика (покупателя — при банковском кредитовании, поставщика — при смешанном).
- Заемщик либо приобретает товар у поставщика (при банковском кредитовании покупателя), либо предоставляет покупателю коммерческий кредит (при смешанном кредитовании).

При новых формах финансового предпринимательства оказывающая соответствующие услуги финансовая структура становится не просто поставщиком денег для одной из сторон сделки купли-продажи, а полноправным участником сделки между поставщиком и покупателем. При лизинге лизингодатель приобретает объект лизинга у поставщика, а при факторинге и форфейтинге фактор и форфейтинговая компания взыскивают сумму задолженности не со своего клиента (поставщика), а с покупателя

² Философова Т. Г. *Лизинг*. — М.: Юнити-Дана, 2008.

³ Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. *Факторинг: учеб. пособие*. — М.: Маркет ДС, 2010.

⁴ Ачкасов А. И. *Операции «а-форфэ»*. Общая характеристика и техника совершения. — М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1994.

и принимают на себя риск неоплаты. Таким образом, на смену двум независимым двусторонним сделкам приходит одна трехсторонняя сделка «поставщик — финансовая структура — покупатель», в которой поставщик и покупатель взаимодействуют не напрямую, а через посредство финансовой структуры. Такую форму финансирования сделки можно назвать посреднической. Задача финансового посредника — согласовать интересы поставщика и покупателя, у которых отсутствуют собственные свободные финансовые ресурсы и по каким-либо причинам нет возможности обратиться за традиционным банковским кредитом. Именно такова организационная сущность этих форм ведения бизнеса.

Теперь рассмотрим их подробнее.

В случае лизинга лизингодатель⁵ привлекает заемные ресурсы для приобретения нужного лизингополучателю оборудования. Затем в течение срока действия договора лизингополучатель поэтапно возмещает лизингодателю его затраты с возможным последующим переходом оборудования в собственность первого (или, точнее, поэтапно возмещает лизингодателю заранее оговоренную долю от стоимости оборудования, после чего оно по остаточной стоимости либо переходит к лизингополучателю, либо остается в распоряжении лизингодателя). Легко убедиться, что возмещение этой доли происходит на условиях коммерческого кредита.

При факторинге и форфейтинге⁶ финансовая компания привлекает заемные (банковские) средства для выкупа у поставщика обязательств покупателя перед ним. Впоследствии поставщик расплачивается с финансовой компанией. По сути дела, он переуступает финансовой компании права требования по предоставленному покупателю коммерческому кредиту.

Итак, при использовании всех трех новых форм финансового предпринимательства финансовая компания сначала на условиях банковского кредитования привлекает денежные средства для финансирования единовременной выплаты поставщику стоимости проданного товара, а затем получает в счет компенсации своих затрат выплаты от покупателя. Это позволяет сделать вывод, что перечисленные услуги представляют собой преобразование финансовым посредником банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя. Именно такова, на наш взгляд, финансово-кредитная сущность лизинга, факторинга и форфейтинга. Важное отличие первого от последующих: лизинг предполагает, что объектом сделки владеет лизингодатель, тогда как при факторинге и форфейтинге права собственности на объект сделки переходят к покупателю.

Отметим, что в лизинге часто отмечают наличие черт банковского кредита и продажи в рассрочку. Предложенное выше его определение позволяет примирить две эти характеристики.

Что же касается экономической сущности этих явлений, то отметим следующее:

- При лизинге лизингодатель аккумулирует в интересах лизингополучателя, но по своему усмотрению и из своих источников, средства для оплаты покупки нужного последнему оборудования, а затем владеет объектом лизинга в течение всего срока действия договора. За свои услуги лизингодатель получает от лизингополучателя плату в виде комиссионных, включаемых в лизинговые платежи. При этом оборудование приобретает у указанного лизингополучателем поставщика. Иными словами, лизингополучатель передает лизингодателю функции финансирования покупки объекта лизинга и владения им, т. е. лизингодатель сначала

⁵ Философова Т. Г. *Лизинг*. — М.: Юнити-Дана, 2008.

⁶ Ачкасов А. И. *Операции «а-форфэ»*. Общая характеристика и техника совершения. — М.: Издательство АО «Консалтбанк», 1994; Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. *Факторинг: учеб. пособие*. — М.: Маркет ДС, 2010.

привлекает в интересах лизингополучателя капитал в денежной форме, а затем предоставляет ему в пользование капитал в физической форме (оборудование).

- При факторинге и форфейтинге финансовая структура аккумулирует заемный капитал в интересах поставщика для единовременной оплаты стоимости продаваемого покупателю товара. За эту услугу она получает от поставщика плату в виде дисконта от стоимости переданных ему прав требования. Таким образом, поставщик передает финансовой структуре функцию взимания платежа за поставленный товар с покупателя (и, шире, функцию финансовых отношений с покупателем, т. к. финансовая структура должна провести проверку его платежеспособности и т. д.).

Все вышесказанное позволяет утверждать, что **в случае лизинга, факторинга и форфейтинга мы имеем дело с аутсорсингом капитала**. При лизинге — в денежной и физической форме в интересах лизингополучателя (покупателя), а при факторинге и форфейтинге — в денежной форме в интересах поставщика. Речь идет не о кредите или займе, т. к. отношения оператора (соответственно, лизингодателя, фактора и форфейтинговой компании) и заказчика (лизингополучателя при лизинге, поставщика при факторинге и форфейтинге) удовлетворяют требованиям, предъявляемым к аутсорсингу⁷. В частности, характеристики услуги (сумма сделки, размеры и график платежей, в случае лизинга — объект сделки) полностью адаптированы под требования заказчика, а не являются стандартизированными. В течение периода действия договора оператор фактически выступает внешним независимым подразделением заказчика, полностью беря на себя соответствующую функцию (при лизинге — покупку и владение объектом лизинга, при факторинге и форфейтинге — финансовые отношения с покупателями).

Обращаясь в специализированные компании (к лизингодателю, фактору или форфейтеру), предприятие стремится получить доступ к капиталу на более льготных условиях, чем оно само бы получило при прямом сотрудничестве с финансовой организацией (банком).

Сделанные утверждения могут быть систематизированы в следующем виде (табл. 3).

Таблица 3

Содержание лизинга, факторинга и форфейтинга

| | Лизинг | Факторинг | Форфейтинг |
|-------------------------------------|--|---|--|
| Организа- ционная сущность | Посредническое финансирование купли/продажи основных фондов | Посредническое финансирование купли/продажи товаров с малым сроком оборачиваемости | Посредническое финансирование купли/продажи дорогостоящих и уникальных основных фондов |
| Финансово- кредитная сущность | Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах лизингодателя и поставщика с получением прав собственности на объект лизинга | Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя | Преобразование банковского кредита в коммерческий в интересах поставщика и покупателя |
| Экономи- ческая сущность | Аутсорсинг капитала в физической и денежной форме в интересах лизингополучателя | Аутсорсинг капитала в денежной форме в интересах поставщика | Аутсорсинг капитала в денежной форме в интересах поставщика |

Источник: составлено автором.

⁷ См.: Аникин Б. А., Рудая И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009; Карашевич В. Е. От подряда к аутсорсингу — первые шаги // Инновации. — 2008. — № 1 (111). — С. 125–128; Кремлева Н. А. Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия // Организатор производства. — 2009. — № 43. — С. 72–75.

Основные характеристики изучаемых форм финансового предпринимательства представлены в табл. 4.

Таблица 4

Характеристики новых форм финансового предпринимательства

| | Лизинг | Факторинг | Форфейтинг |
|--|---|---|---|
| Продолжительность финансирования | Средне- и долгосрочное | Краткосрочное | Средне- и долгосрочное |
| Объект сделки | Основные фонды | Дебиторская задолженность | Долговые обязательства покупателя |
| Товар, покупаемый в ходе сделки | Основные фонды | Товары с малым сроком оборачиваемости | Основные фонды (дорогостоящие или уникальные) |
| Цель привлечения финансирования | Приобретение основных фондов лизингополучателем | Пополнение оборотных средств поставщика | Пополнение оборотных средств поставщика |
| Оператор (организация, финансирующая сделку) | Лизингодатель | Фактор | Форфейтинговая компания |
| Гарантии оператора | Право собственности на объект лизинга | Возможность регресса на поставщика | Природой сделки не предусмотрены; могут привлекаться банковские гарантии и поручительства |
| Число сторон в сделке | Три — поставщик, лизингодатель, лизингополучатель | Три — поставщик, фактор, покупатель | Три — поставщик, форфейтинговая компания, покупатель |
| Сторона, оплачивающая услуги оператора | Лизингополучатель | Поставщик | Поставщик |
| Возможность регресса на поставщика | Невозможен (противоречит самой природе сделки, т. к. право собственности на объект лизинга переходит к оператору) | Возможен (но необязателен) | Запрещен |

Источник: составлено автором.

ЭВОЛЮЦИЯ ФОРМ ФИНАНСОВОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Эволюция анализируемых форм финансового предпринимательства заключается в изменении формата оказываемых услуг в силу необходимости их адаптации к посткризисной ситуации. Это в первую очередь касается лизинга и факторинга (форфейтинг пока является в России достаточно экзотическим продуктом).

Интересно отметить, что торможение российского рынка лизинга и факторинга, имевшее место в ходе экономического кризиса 2008–2009 гг., было обусловлено не только ростом просрочки платежей. Рост стоимости кредитов, связанный с увеличением кредитных рисков банков, вынудил лизингодателей и факторов повышать стоимость своих услуг, что оттолкнуло от них традиционных клиентов. В свою очередь, нежелание поставщиков товаров массового спроса предоставлять в условиях кризиса своим традиционным клиентам отсрочку платежа (из-за усиления потребности в ликвидности) во многом подкосило факторинговый бизнес.

Прежде всего, следует указать на изменение клиентской аудитории лизингодателей и факторов. Если до кризиса в качестве лизингополучателей выступали предприятия, нуждавшиеся в обновлении своих основных фондов, а поставщиками были производители соответствующего оборудования, то кризис привел к резкой нехватке наличных средств у потенциальных лизингополучателей и к их отказу от приобретения новой техники. В этой ситуации основной причиной, позволившей лизинговым компаниям заключать в течение 2009 г. новые сделки, стало использование возвратного лизинга: фирма-собственник и пользователь оборудования переуступает его лизинговой компании, а затем берет его у нее в лизинг. Благодаря этой модели лизингополучатели получили возможность частично удовлетворить свою потребность в финансовых средствах, а лизингодатели смогли отчасти нивелировать падение продаж своих услуг.

Аналогичная тенденция характерна и для рынка факторинга. Классические клиенты факторов — поставщики товаров массового потребления с быстрым сроком оборачиваемости. Однако в условиях кризиса эти компании стали отказываться от поставки своих товаров в кредит во избежание риска неплатежа и с целью немедленного получения средств за поставленную продукцию (из-за усиления потребности в ликвидности). По этой причине факторинговые компании вынуждены переориентироваться на других потребителей, а именно на крупные сетевые розничные компании, нуждающиеся в отсрочке платежей. Предложенная им факторами услуга носит название закупочного факторинга. При ее использовании поставщик получает полную стоимость поставки (что выгодно отличает ее от традиционного факторинга), а выплата комиссии за услуги фактора осуществляется покупателем. Хотя эти условия менее привлекательны для покупателей, чем традиционный факторинг, они позволяют им получить необходимую в условиях кризиса отсрочку платежа. Таким образом, покупатели избегают замораживания денежных средств, а факторы получают возможность продолжать вести свою деятельность.

Кроме того, распространение получают финансовые продукты с более низкой стоимостью (что соответствует ориентации заказчиков на снижение затрат), выполняющие сходные функции. К числу таких продуктов можно отнести инвойс-дискантинг, при котором банк возмещает поставщику общий размер дебиторской задолженности (а не по каждой отдельной поставке, как при «классическом» факторинге), но при этом не берет на себя функции проверки платежеспособности покупателя, взыскания задолженности и т. д. Их поставщик выполняет самостоятельно, что и обуславливает более низкую стоимость данной услуги. Отметим, что эта форма финансирования поставщика, будучи внешне схожей с факторингом, радикально отличается от нее по содержанию и в определенной степени представляет собой шаг назад по уровню обслуживания.

Наконец, нельзя не упомянуть тот факт, что на деятельность факторов негативно повлияло принятие закона о торговле, в соответствии с которым введены ограничения на отсрочки платежа по товарам, поставляемым в торговые сети. В ряде случаев эти отсрочки стали настолько непродолжительными, что у поставщиков исчезла заинтересованность в привлечении факторингового финансирования, и более выгодной стратегией оказалось ожидание выполнения покупателем своих обязательств.

Подводя итог, можно констатировать, что основные тенденции развития компаний, специализирующихся на оказании современных финансовых услуг, — это переориентация на новый сегмент потребителей и включение в ассортимент более дешевых финансовых продуктов.

С теоретической точки зрения особый интерес представляет выявление у проанализированных форм финансово-кредитных услуг (лизинг, факторинг и форфейтинг) аутсорсинговой составляющей. Что же касается практического аспекта, то важно, что в каждой из соответствующих сделок задействованы не две, а три стороны. Однако если в отношении лизинга на это указывается однозначно (в т. ч. и в нормативных актах), то в случае факторинга и форфейтинга внимание на этом не акцентируется, вследствие чего природа этих форм предпринимательства и обязательства участников сделки окончательно не проясняются (хотя на практике многие факторинговые компании фактически рассматривают сделку факторингового финансирования как трехстороннюю). На наш взгляд, этот вывод мог бы стать основой для дальнейшей разработки мер по законодательному регулированию соответствующих сделок.

Библиография

1. Аникин, Б. А., Рудая, И. Л. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: Учебное пособие. — М.: ИНФРА-М, 2009. — 320 с.
2. Ачкасов, А. И. Операции «а-форфэ». Общая характеристика и техника совершения. — М.: Издательство АО «Консалтбанкир», 1994. — 48 с.
3. Бабичев, С. Н., Лабзенко, А. А., Подлеснова, А. Ю. Факторинг: учеб. пособие. — М.: Маркет ДС, 2010. — 208 с.
4. Карашевич, В. Е. От подряда к аутсорсингу — первые шаги // Инновации. — 2008. — № 1 (111). — С. 125–128.
5. Кирилловых, А. А. Правовые основы лизинга: учеб.-практ. пособие. — М.: Юстицинформ, 2009. — 112 с.
6. Кремлева, Н. А. Обеспечение конкурентных преимуществ производства и реализации продукции на основе аутсорсинговой модели организации бизнеса предприятия // Организатор производства. — 2009. — № 43. — С. 72–75.
7. Философова, Т. Г. Лизинг. — М.: Юнити-Дана, 2008. — 192 с.