

Таблица 1

10.3. РАЗВИТИЕ РЫНКА ФАКТОРИНГА В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА И ВОЗРОСШИХ РИСКОВ

Елужимова Е.А., аспирант;
Илюхина Т.М., аспирант

Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ

Начиная примерно с середины 1980-х гг. факторинговая индустрия демонстрирует самые высокие темпы роста в финансовом секторе мировой экономики и является одной из наиболее устойчивых к проявлению мирового финансового кризиса, оказывающего значительное влияние на все сегменты финансового рынка.

В данной статье проводится оценка перспектив функционирования рынка факторинга с позиции мирового финансового кризиса и создания благоприятных условий для дальнейшего развития факторинга в этот непростой для экономики период.

Российский рынок факторинга отмечает в 2009 г. свое десятилетие. В истории становления и развития отрасли можно выделить несколько ключевых этапов:

- первоначальное становление в посткризисный период (1999-2002);
- быстрый рост и наплыв новых игроков (2002-2008). Со временем факторинг получил широкое распространение в качестве финансового механизма, составив 3% от валового внутреннего продукта (ВВП) Российской Федерации;
- кризис (2008-?).

Мировой финансовый кризис оказал значительное влияние на все сегменты финансового рынка, однако факторинговая деятельность — одна из наиболее устойчивых к его проявлению даже в США. Как считают многие специалисты [8], в условиях кризиса ликвидности прибыльность факторингового бизнеса не снизилась, потому что рынок был недостаточно насыщен — спрос опережал предложение.

Несмотря на подорожание, факторинг продолжал пользоваться популярностью и оставался для крупных и небольших компаний незаменимым финансовым инструментом для финансирования дебиторской задолженности и развития бизнеса. В тоже время в конце 2008 г. некоторые факторы приостановили финансирование в связи с общим ухудшением ситуации с ликвидностью дебиторов, учащением случаев просрочки платежей, а также увеличением времени опозданий со стороны дебиторов. Ведущим игрокам на рынке факторинга пришлось активно пересматривать стратегии по управлению рисками, так как многие модели, которые использовались ранее, на сегодняшний день не являются актуальными и искажают полную картину при анализе факторинговых сделок. Сложившаяся ситуация предполагает проведение индивидуальных оценок вероятности дефолта каждого заемщика.

При этом основные игроки были вынуждены повысить стоимость финансирования на 2-3% вследствие изменения рыночных условий, в частности, роста стоимости их собственного фондирования. Кризисные явления в мировой финансовой системе и резкое увеличение стоимости фондирования прервали интенсивный рост российского рынка факторинга в 2005-2008 гг., в связи с чем рынок некоторым образом замедлил свое развитие, а некоторые компании-лидеры оказались неспособными исполнить свои финансовые обязательства перед кредиторами.

ПРОГНОЗНЫЕ ОЦЕНКИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГА на 2008-2010 гг.

Наименование фактора и ФИО руководителя	Общая оценка развития рынка факторинга	Направления развития рынка факторинга
Национальная факторинговая компания, М. Трейвиш	Устойчивый рост от 30% до 70% в год на протяжении ближайших трех-пяти лет	Приоритетным направлением деятельности, помимо продаж и обслуживания, станет совершенствование системы риск-менеджмента факторинговых компаний
Банк «Система», А. Лабзенко	Динамичное развитие рынка продолжится, однако темпы роста несколько замедлятся	Рост интереса стратегических инвесторов к факторингу; намерение факторов привлечь средства на открытом рынке
МФК «Траст», Ю. Волков	Рост доли безрегрессного факторинга, увеличение отсрочки платежа в среднем до 90 дней, рост доли объема финансирования	Выделение факторингового бизнеса из банков, особенно в случае решения проблемы лицензирования факторинга; смещение работы факторинговых компаний в направлении обслуживания среднего и малого бизнеса
Московский кредитный банк, С. Крассовский	Расширение рынка факторинга за счет усиления спроса на данную услугу со стороны торговых компаний и появления новых игроков	Активное развитие факторингового финансирования в регионах; появление новых продуктов; повышение качества услуг основными игроками; развитие факторинга без регресса
Банк «Петрокоммерц», А. Морозов	Расширение рынка факторинга, ассортимента предлагаемых услуг, их качества	Сегментация рынка на определенные целевые группы в зависимости от размеров бизнеса клиентов (крупный, средний и малый бизнес)
Номос-банк, В. Колодяжный	Рост спроса на безрегрессный и международный факторинг	Потребность в квалифицированном кадровом персонале; усиление зависимости конкурентоспособности факторов от качества бизнес-процессов и эффективности риск-менеджмента; рост барьеров для входа на рынок: увеличение сумм вложений в технологию организации продаж и развитие филиальной сети
Банк Сосьете Женераль Восток, И. Покаместов	Рынок факторинга на ближайшие годы утроится и составит 3-3,5% от объема ВВП	Распространение подробной информации о факторинге, как о многофункциональном инструменте финансирования
Промсвязь-банк, В. Носов	Российский рынок факторинговых услуг ежегодно удваивается, однако потенциал рынка не исчерпан и в ближайшее время объем рынка вновь вырастет в два раза	Продвижение факторинговых услуг во все регионы страны; развитие международного факторинга; ориентирование на мелкий и средний бизнес; расширение перечня сопутствующих услуг в зависимости от потребностей клиентов

В табл. 1 [9] приведены прогнозные оценки перспектив функционирования рынка факторинга на 2008-2010 гг. с позиции мирового финансового кризиса, данные руководством основных компаний, работающих в данной сфере.

Анализ таблицы показывает, что, если при прогнозной оценке развития рынка факторинговых услуг почти все руководители отмечают дальнейшее развитие в той или иной степени, то среди направлений развития можно подчеркнуть и некоторый ряд проблем, характерный для таких сделок, которые проявлялись еще в 2006-2008 гг.:

- необходимость совершенствования системы риск-менеджмента;
- нехватка квалифицированного персонала в части менеджеров, способных вывести бизнес на достойный уровень;
- несовершенство бизнес-процессов;
- рост барьеров для входа на рынок: увеличение сумм вложений в технологию организации продаж и развитие филиальной сети.

Следует также отметить:

- несовершенство законодательной и нормативной баз, регламентирующих факторинговые операции;
- недостаток информации о факторинговых услугах;
- нехватку средств на развитие бизнеса;
- отсутствие доступа к дешевым западным финансовым ресурсам, необходимым для фондирования собственных операций.

В связи с мировым финансовым кризисом наблюдается еще ряд проблем, например:

- наметившаяся тенденция роста стоимости факторинга;
- растущий спрос и ограниченное предложение;
- проблемы региональной экспансии факторов;
- специфика ценообразования в условиях повышенной рисковости факторинговых операций.

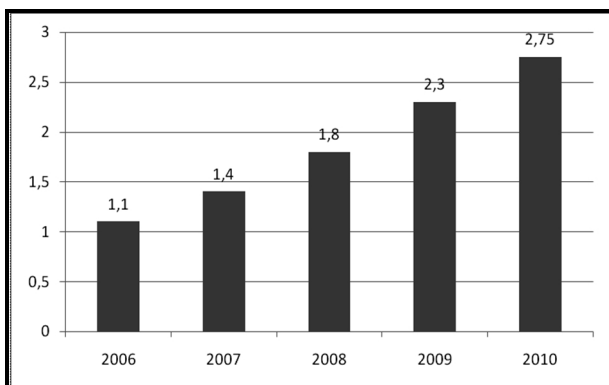


Рис. 1. Рынок факторинга, доля ВВП

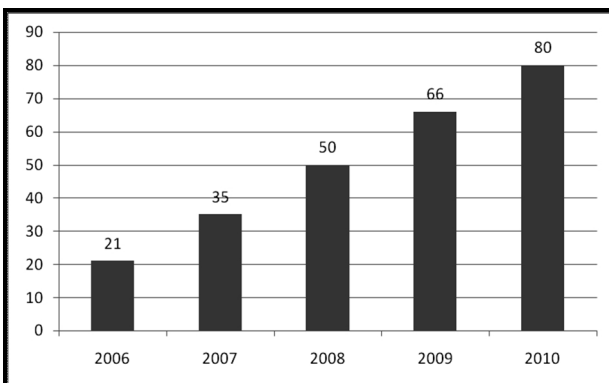


Рис. 2. Количество активных факторов

Учитывая эти характеристики, факторинговым компаниям следует сосредоточиться на решении основных проблем, которые были приведены выше. Однако, несмотря на ряд трудностей, прогнозы темпов дальнейшего развития факторинговых операций выглядят следующим образом (рис. 1, 2).

Таким образом можно отметить, что в условиях мирового финансового кризиса факторинговый бизнес остается востребованным в силу того, что российский рынок факторинга имеет значительный потенциал, обладает инвестиционной привлекательностью для потенциальных инвесторов и кредиторов, характеризуется быстрой оборачиваемостью капитала (в среднем до трех месяцев) и высокой доходностью. Отметим, что высокая оборачиваемость факторингового бизнеса позволила быстро адаптировать политику размещения и привлечения ресурсов к новым условиям и не снижать темпов роста. Компании-лидеры приняли ряд антикризисных мер еще в середине 2008 г.: существенно диверсифицировали источники привлечения финансирования, пересмотрели требования к риск-менеджменту, что в результате привело к высоким темпам роста бизнеса.

Сильные стороны	Слабые стороны
Значительная инвестиционная привлекательность, потенциал и возможности для развития	Несовершенство законодательной и нормативной баз, регламентирующих факторинговые операции
Быстрая оборачиваемость капитала	Несовершенство бизнес-процессов
Высокая доходность	Нехватка квалифицированного персонала
Возможности по наращиванию факторингового портфеля	Несовершенство риск-менеджмента факторинговых компаний
Возможности расширения клиентской базы	Недостаток информации о факторинговых услугах
Повышенный интерес стратегических инвесторов к факторингу	Отсутствие доступа к дешевым западным финансовым ресурсам, необходимым для фондирования собственных операций
Угрозы	Возможности
Нехватка средств на развитие бизнеса	Повышение качества факторинговых услуг
Рост барьеров для входа на рынок: увеличение сумм вложений в технологию организации продаж и развитие филиальной сети	Смещение работы факторинговых компаний в направлении обслуживания среднего и малого бизнеса
Растущий спрос на факторинговые услуги и ограниченное предложение со стороны факторинговых компаний	Активное развитие факторингового финансирования в регионах
Тенденция роста стоимости факторинга, влекущая снижение спроса на данные услуги	Расширение ассортимента антикризисных факторинговых продуктов, а также развитие факторинга без регресса и международного факторинга
Специфику ценообразования в условиях повышенной рисковости факторинговых операций	Расширение перечня сопутствующих услуг в зависимости от потребностей клиентов
	Распространение подробной информации о факторинге, как о многофункциональном инструменте финансирования

Рис. 3. SWOT-анализ развития рынка факторинга в 2009-2012 гг.

Для обобщения сильных и слабых сторон данного вида деятельности, а также для выявления основных угроз и возможностей для развития на рис. 3 приведен **SWOT**-анализ факторинговой деятельности.

Данные рис. 3 показывают, что благоприятные условия для развития факторинговых услуг существуют даже в условиях мирового финансового кризиса, при этом слабые стороны факторинга при грамотной политике руководства компаний могут быть превращены в возможности для его дальнейшего развития.

При анализе слабых сторон факторинга обращает на себя внимание тот факт, что лишь два фактора, связанные с правовой составляющей и доступом к западным финансовым ресурсам, являются внешними. Все остальные могут корректироваться внутри компании-фактора.

В условиях современной российской экономики растущий спрос на новые источники финансирования со стороны реального сектора ставит перед законодателями задачи по определению основополагающих правил для деятельности новых участников рыночных отношений; по разработке федерального закона о факторинге, регламентирующем также организацию экспортно-импортных факторинговых операций. Все это будет способствовать развитию промышленности, росту производства и ускорению оборота капитала.

Повышение эффективности бизнес-процессов факторинга во многом зависит от степени их автоматизации, поскольку данный бизнес имеет дело с огромным числом поставок, их учетом, оплатой в срок и многими другими факторами. В таких условиях обязательным является вопрос о программном обеспечении, которое используется в компании и позволяет фактору устанавливать более гибкие условия обслуживания, которые дают факторингу определенное поле для маневрирования, позволяют учитывать индивидуальные особенности каждого клиента, позволяют клиентам получать факторинговые услуги на основании электронных копий первичных документов, отслеживать ход выполнения операций в режиме реального времени. В качестве программного обеспечения могут выступать либо собственные разработки информационных отделов факторинговых компаний или банков, либо специализированное программное обеспечение, которое закупается для определенных целей. Отметим, что программное обеспечение специализированных факторинговых компаний включает в себя блоки по всем основным бизнес-процессам:

- операционный (обработка первичных документов и проведение основных операций);
- бухгалтерский;
- **CRM** (управление отношений с клиентами, включает преддоговорный этап);
- риск-менеджмент;
- управленческий учет;
- аналитический учет и др.

Проблема нехватки квалифицированного персонала не является неразрешимой, поскольку обучить факторингу можно практически любого человека с высшим экономическим образованием. Однако наиболее важной она становится при развитии региональной экспансии, то есть когда компания-фактор начинает работать в новом для себя регионе. Одним из возможных вариантов решения данной проблемы может быть перераспределение доходной части бюджета на развитие сети региональных офисов и представительств, подбор, обучение и должную мотивацию персонала.

Несовершенство риск-менеджмента факторинговых компаний требует применения эффективных инструментов управления факторинговыми рисками, в качестве которых могут выступать сетевые модели [3, с. 45], в рамках которых реализация факторинговых операций может быть представлена как процесс осуществления определенного набора операций, упущение или некачественное исполнение каждой из которых ведет к росту факторинговых рисков. Риски существуют на всех этапах факторинговой сделки и от того, насколько хорошо выстроена система риск-менеджмента в факторинговой компании, во многом зависит успешность факторингового бизнеса. Сетевая модель – это алгоритм или последовательность выполнения определенных процедур, увязанных между собой как технологически, так и организационно. Сетевые графики наилучшим образом показывают, какие работы должны быть обязательно завершены до начала другой работы, или где проходит «критический путь», определяющий наибольшую продолжительность работ по осуществлению факторинговых операций, или какие резервы времени необходимы для выполнения конкретных работ и где их нет совсем.

Большое влияние на подходы и методы оценки рисков оказывает «Международная конвергенция измерения капиталов и стандартов капитала: новые подходы», известная как Базель-2. Этот регулирующий акт помогает риск-менеджменту в части развития стратегии и порядка управления рисками. По данным опроса российских специалистов, в 2009 г. наиболее опасным среди присущих факторинговой индустрии рисков признан кредитный риск, являющийся основополагающим при проведении факторинговых сделок. В связи с этим Центральный банк РФ намерен ввести обязательное стресс-тестирование банков и компаний с целью повышения качества работы риск-менеджмента. Также в качестве снижения рисков многие факторинговые компании и банки используют всевозможные способы страхования и перестрахования рисков. На наш взгляд, в период финансового кризиса лучше всего использовать комбинированные методы оценки рисков, что позволяет охватить все нюансы при финансировании поставщиков и при расчетах с их дебиторами.

Недостаток информации о факторинговых услугах является серьезной, но разрешимой проблемой, в решении которой предпринимаются определенные шаги. По данным информационного портала Faktorings.ru [8], в 2008 г. всего 47% отечественных предпринимателей знали о том, что такое факторинг, а пользовались им всего 11% российских компаний. По оценкам заместителя председателя правления банка «Финсервис» И. Генкель «в настоящий момент далеко не все клиенты, для бизнеса которых использование факторинга было бы эффективно, прибегают к данной услуге, и в первую очередь – из-за недостаточной информированности». Среди способов преодоления этой проблемы отметим создание специализированных сайтов, посвященных российскому рынку факторинга, при обращении на которые потенциальный потребитель услуги может получить не только первоначальное представление о ней, но и ознакомиться с динамикой рынка, его участниками и видами факторинговых продуктов.

Отсутствие доступа к дешевым западным финансовым ресурсам, необходимым для фондирования собственных операций, является серьезной проблемой, требующей индивидуального решения для каждой факто-

ринговой компании, поскольку наличие доступного и недорогого финансирования отражает конкурентоспособность ставок данных компаний. На сегодняшний день основным источником фондирования факторинговых компаний являются кредиты банков-резидентов. Однако все более значимую роль в формировании пассивов факторов играют иностранные банки.

Принято считать, что вопрос привлечения финансовых ресурсов наиболее остро стоит для специализированных Факторов, нежели для универсальных банков, для многих из которых факторинг – это способ размещения имеющихся в достаточном объеме собственных средств. Кроме того, финансирование специализированных факторов носит строго целевой характер, в то время как у банка распределение ресурсов происходит внутри самой кредитной организации. А поскольку многие инвесторы рассматривают факторинг как значительно более рискованный бизнес, чем диверсифицированный банковский, то для факторинговых компаний привлечение финансовых ресурсов может обходиться дороже. В этой связи следует отметить и дополнительные возможные источники привлечения финансовых ресурсов, например, практику привлечения факторинговыми компаниями облигационных займов, секьюритизацию, которые активно используются банком «Национальная факторинговая компания». Как отмечается рейтинговым агентством «Эксперт», эта компания имеет рейтинг международного рейтингового агентства: банку «Национальная факторинговая компания» был присвоен рейтинг Standard&Poor's на уровне В-. Данная оценка учитывает не только риск компании-эмитента, но и страновой риск РФ.

Основные угрозы для развития факторингового бизнеса, приведенные в табл. 1, – внутренние для компаний-факторов и связаны в основном с финансовыми аспектами их деятельности, инвестиционной привлекательностью данного вида бизнеса, построением разумной и эффективной финансово-экономической политики компаний.

Литература

1. Бабичев С.Н. Проблемы развития рынка факторинговых услуг в России [Текст] / С.Н. Бабичев // Региональная экономика. – 2006. – №11. – С. 19-23.
2. Васин А.С., Лебедев А.В. Управление факторинговыми операциями с использованием маркетинговых стратегий [Текст] / А.С. Васин, А.В. Лебедев // Финансы и кредит. – 2006. – №7. – С. 34-37.
3. Кожина Л.М. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций [Текст] / Л.М. Кожина // Страховое дело. – 2007. – №4. – С. 44-46.
4. Кошкарров А. Факторинг роста [Текст] / А. Кошкарров // Экономика и жизнь. – 2006. – №17. – С. 20-22.
5. Красовский С. Практические аспекты факторинга [Текст] / С. Красовский // Финансовый директор. – 2007. – №7-8. – С. 36-43.
6. Покаместов И.Е. Международный опыт осуществления факторинговых операций [Текст] / И.Е. Покаместов // Докл. второй ежегодной конференции «Факторинг 2006»: доступное финансирование – растущему бизнесу». М., 2006.
7. Управление рисками [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.risk-manage.ru>.
8. Факторинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factorings.ru>.
9. Эксперт-РА [Электронный ресурс] : рейтинговое агентство. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru>.
10. Factors Chain International [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factors-chain.com>.
11. International institute for the unification of private law [Электронный ресурс] : официальный сайт. – Режим доступа: <http://www.unidroit.org>.

Ключевые слова

Дебиторская задолженность; кредитный риск; ликвидность; рецессия; риск ликвидности; риск-менеджмент; факторинг; факторинг без регресса; факторинг с регрессом; уступка требований.

Елуфимова Екатерина Андреевна

Илюхина Татьяна Михайловна

РЕЦЕНЗИЯ

Актуальность факторингового обслуживания для кредитных организаций в нынешних условиях подкрепляется высоким потенциальным спросом, поскольку в условиях обесценения оборотных средств для розничных потребителей практически невозможной становится закупка товара без товарного кредита. В этих условиях для поставщиков товарный кредит является единственной возможностью существенно нарастить объем продаж, что невозможно без финансовой поддержки и организационно-административного обеспечения в виде факторингового обслуживания.

Положительные стороны факторинга как инструмента финансового менеджмента для российских предприятий заключаются также в возможности расширения экспортных операций, возможности привлечения новых покупателей и предложения им льготных условий покупки, обеспечении финансовой устойчивости предприятий.

Однако, несмотря на положительные стороны, более широко распространению данного вида финансирования препятствует множество проблем. До настоящего времени существуют нерешенные проблемы в области законодательства, приводящие к разногласиям в решении различных вопросов, так или иначе связанных с деятельностью по финансированию под уступку денежного требования, которые препятствуют вступлению на рынок факторинга новых участников и ограничивают эффективность деятельности уже работающих в этой области компаний. С точки зрения решения этих проблем указанная статья обладает несомненной актуальностью.

Рецензируемая статья посвящена оценке перспектив функционирования рынка факторинга с позиции мирового финансового кризиса, а также исследованию возможностей создания благоприятных условий для дальнейшего развития факторинговых услуг в Российской Федерации. В статье обобщены прогнозные оценки развития рынка факторинга на 2008-2010 гг., данные руководством ряда финансовых организаций. Для обобщения сильных и слабых сторон, а также для выявления основных угроз и возможностей для развития, авторами был проведен **SWOT**-анализ факторинговой деятельности. Подробное внимание было уделено не только выявлению основных проблем, характерных для факторинговых сделок, но и аргументированному обоснованию предложенных авторами способов их преодоления.

В целом данная статья представляет самостоятельное научное исследование, имеющее практическую направленность, и может быть рекомендована к публикации в открытой печати.

Новрузов Р.Б., д.э.н., профессор, зав. кафедрой экономики предпринимательства Всероссийской государственной налоговой академии Минфина РФ

10.3. DEVELOPMENT OF FACTORING IN THE CONDITIONS OF FINANCIAL CRISIS AND THE INCREASED RISKS

E.A. Elufimova, Graduate Student;
T.M. Iluhina, Graduate Student

All-Russia State Tax Academy of the Ministry of Finance of Russia

Factoring show the highest increase in financial sector of economic and is one of the steadiest against the world fi-

financial crisis, which influenced on all segments of the financial market.

This article is given the estimation of prospects of the factoring market from a position of world financial crisis and creation of favorable conditions for the further development.

Literature

1. S.N. Babichev. The problems of factoring's market development in Russia // Regional economy. – 2006. – №11. – p. 19-23.
2. A.S. Vasin, A.V. Lebedev. Factoring operation's management with use of marketing strategy//The Finance and the credit. – 2006. – №7. – p. 34-37.
3. L.M. Kozhin. Efficient risk's control in factoring operations//Insurance business. – 2007. – №4 – p. 44-46.
4. A. Koshkarov. Faktoring of growth//Economy and life. – 2006. – №17. – p. 20-22.
5. S. Krasovsky. Praktical aspects of the factoring//The Financial director. – 2007. – №7-8. – p. 36-43.
6. I.E. Pokamestov. International experience of the factoring operations//Report from the second annual conference «Faktoring 2006: accessible financing - to growing business». M: – 2006.
7. www.faktoring.ru
8. www.factors-chain.com
9. www.raexpert.ru
10. www.risk-manage.ru
11. www.unidroit.org

Keywords

Accounts receivable; assignment; credit risk; factoring; liquidity; liquidity risk; non-recourse factoring; recession; recourse factoring; risk-management.