

Ещё одним существенным барьером для роста компаний является дефицит кадров. Рынка труда специалистов по факторингу на сегодняшний день практически нет. По оценкам компании «Эксперт РА», в лучшем случае он насчитывает тысячу человек. Что касается банков, то численность их факторинговых подразделений в среднем составляет от пяти до 15 человек. В специализированных компаниях работает порядка 200 человек.

КОМАНДНЫЕ ИГРОКИ Рынок кадров факторинговых специалистов сейчас действительно очень узок. С одной стороны, примерно половину работающих факторинговых бизнесов возглавляют бывшие сотрудники компании «Уралсиб-НИКОйл», ныне Национальной факторинговой компании; с другой стороны, вторая половина участников рынка — это бывшие партнеры факторинговой компании «Еврокоммерц», ранее существовавшей в виде группы компаний, созданных при участии ряда крупных банков: Международного московского банка, Транскредитбанка, «Стройкредита», «Траста». Сейчас большинство бывших партнеров компании «Еврокоммерц» ведут самостоятельный факторинговый бизнес: Транскредитбанк создал компанию «ТранскредитФакторинг», банк «Стройкредит» — компанию «СтройкредитФакторинг», «Траст» — межрегиональную факторинговую компанию «Траст» и т. д.

Серьезно настроенные на развитие факторингового бизнеса компании столкнулись с непростой проблемой: с одной стороны, на рынке нет в достаточном объеме факторинго-



вых специалистов, а новичков необходимо учить с нуля, а значит, вкладывать в них средства; с другой стороны, охота за головами специалистов ведется нешуточная. Некоторые компании на уровне высшего руководства даже договорились не переманивать друг у друга специалистов. Пред-

седатель совета директоров факторинговой компании «Траст» Юрий Волков относится к проблеме философски: «Когда будут появляться новые игроки, у нас начнут просто обрывать телефон. Я уже сейчас со страхом думаю о том, что люди, которых мы растим и которым платим приличные

деньги, могут уйти. Получается, мы растим их не для себя. А что делать? Думаю, с этим надо просто смириться».

ФОНДЫ РЕШАЮТ ВСЕ И наконец, самым существенным барьером рынка факторинга является фондирование. По сути, факторинговый бизнес очень близок обычному торговому бизнесу, только в отличие от последнего основным товаром факторинговой компании являются деньги. Соответственно, для того, чтобы иметь крепкие рыночные позиции, фактору необходимо хорошо отстроить процедуру поставки денежных средств. По мнению руководителя факторингового подразделения одного из крупных российских банков, дальнейшие темпы роста рынка займут исключительно от ресурсов и амбиций самих факторов. Потенциальная емкость рынка позволяет расти и дальше достаточно быстрыми темпами. Прошлый 2006 год стал знаковым для рынка факторинга, так как именно в это время на рынок были привлечены первые существенные зарубежные инвестиции. Ключевой инвестиционной сделкой 2006 года стала сделка ФК «Еврокоммерц» и фонда прямых инвестиций, находящегося под управлением компании «Тройка Диалог» (подробнее об инвестициях в рынок факторинга см. в рубрике «Инвесторы»).

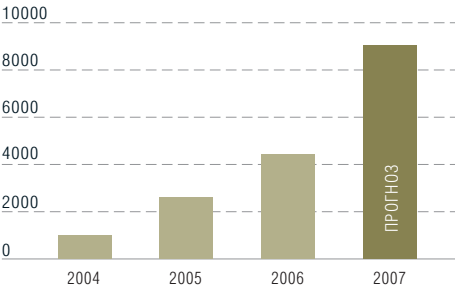
Для преодоления существующих барьеров требуются и инвестиции, и время. Сейчас же до 90% рынка приходится на компании, начавшие заниматься этим бизнесом не меньше трех лет назад. Более 70% прироста в 2006 году дали «Еврокоммерц», Промсвязьбанк и банк «Петрокоммерц», работающие на рынке факторинга далеко не первый год. ■



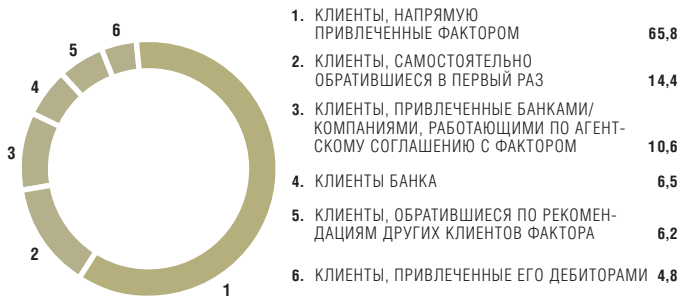
ДОЛИ КРУПНЕЙШИХ ФАКТОРОВ ПО ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ В 2006 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



ДОЛИ КРУПНЕЙШИХ ПЯТИ ФАКТОРОВ ПО ЧИСЛУ КЛИЕНТОВ В 2006 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



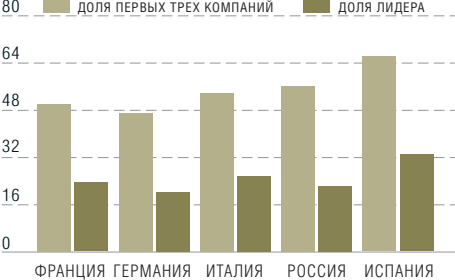
ДИНАМИКА КОЛИЧЕСТВА КЛИЕНТОВ ФАКТОРОВ ЗА 2004–2007 ГОДА (??? ЧЕЛ. ?????)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



СПОСОБЫ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КЛИЕНТОВ, ПО ОБЪЕМУ УСТУПЛЕННЫХ ТРЕБОВАНИЙ В 2006 ГОДУ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ФАКТОРИНГОВЫХ СДЕЛОК ЗА 2006 ГОД ПО РЕГИОНАМ (%)
ИСТОЧНИК: «ЭКСПЕРТ РА».



УРОВЕНЬ КОНЦЕНТРАЦИИ НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГА ПО СТРАНАМ (%)
ИСТОЧНИК: IFG и «ЭКСПЕРТ РА» (по России) за 2006 год.

СТАТИСТИКА ЗНАЕТ ВСЕ

Для стабильного существования факторинговой компании система риск-менеджмента является необходимым условием. С этим понятием тесно связан вопрос накопления статистики, или, другими словами, базы торговых отношений между поставщиками и покупателями.

До недавнего времени в финансовом мире существовало ошибочное представление, что факторинг является частью банковской индустрии и что все методики принятия решений, в том числе и в риск-менеджменте, схожи с банковскими методиками. Это не так. Сегодня можно уверенно говорить о том, что факторинг выделился в отдельную индустрию.

Как уже отмечалось, одним из барьеров выхода на рынок факторинга является наличие клиентской статистики, поэтому и такое понятие, как риск-менеджмент, в факторинге несет иную смысловую нагрузку, нежели, скажем, в банковской или страховой деятельности. Так, методики оценки рисков в факторинговой сфере отличны от

аналогичных методик в банках. Банки, принимая решения о финансировании, прежде всего интересуются финансовым состоянием заемщика, его кредитной историей, наличием залоговой базы и т. п. Для факторинговой же компании первостепенное значение имеет статистика торговых отношений между поставщиком и покупателем. Фактор финансирует не просто мелкую, среднюю или крупную компанию, а торговую цепь, в которой помимо поставщика существуют еще и покупатель, и другие игроки, для которых очень важными факторами для развития или даже выживания на рынке являются деловые отношения и репутация. Поэтому риск невозвратов не так велик, как кажется сначала.

Безусловно, неплатежи, а чаще задержки с платежами от дебиторов случаются, однако это вполне прогнозируемые риски, и с ними можно работать. «Как показывает мировой опыт, основные риски на рынке факторинга — это не риски неплатежа со стороны дебиторов, а мошенничество клиентов», — говорит зампред

правления НФК Антон Мусатов. Случаи мошенничества чаще всего связаны с фиктивными поставками в адрес существующих дебиторов или дебиторов, связанных с клиентом; с уступкой одного требования нескольким факторам. Поэтому на первом месте для любой факторинговой компании должна стоять хорошо выстроенная система риск-менеджмента. Снизить риск мошенничества клиента помогает не только тщательная проверка самого клиента, но и изучение тех компаний, в адрес которых отгружаются товары. «В нашей компании для защиты от риска мошенничества предусмотрен институт кредитных контролеров, занимающийся верификацией поставок», — рассказывает председатель совета директоров МФК «Траст» Юрий Волков. — В тот момент, когда клиент приносит документы на финансирование, специалисты проверяют, были ли в реальности осуществлены поставки, легитимен ли договор и т. д.». И здесь очень важную роль играет накопленная статистика торговых отношений между

клиентами и дебиторами, наличие которой позволяет значительно снизить риск недобросовестной сделки.

Сегодня на рынке существует несколько крупных компаний, которые успели накопить мощную статистическую базу. Среди них можно выделить «Еврокоммерц», НФК и «Траст». Остальные игроки лишь формируют базу, что позволяет лидерам стремительно набирать очки, минимизируя риски и предлагая своим клиентам все более технологичные продукты.

Говоря о продуктах, стоит выделить прежде всего безрегресный факторинг, когда фактор полностью принимает на себя кредитные риски и риски ликвидности поставщика.

На сегодняшний день в России, по данным агентства «Эксперт РА», факторинг без регресса составляет лишь небольшую долю от общего объема сделок — около 10%. Для примера: в мире безрегресный факторинг, по данным Factors Chain International, за 2006 год составил около 40%. Такой низкий процент безрегресных сде-

лок на российском рынке факторинга объясняется тем, что большинство российских факторинговых компаний полагаются на платежеспособность своих клиентов, предлагая в основном факторинг с регрессом. Этот факт обусловлен отсутствием у большинства факторинговых компаний статистической базы клиентов и дебиторов. Для того чтобы работать по «безрегрессу», факторам приходится проводить тщательный анализ дебиторов, с тем чтобы всю ответственность за произведенное финансирование несли дебиторы (факторинг без регресса). Тем не менее лидеры рынка, обладающие мощными статистическими данными, готовы работать с «безрегрессом».

Увеличение доли безрегресных сделок в факторинговой индустрии повлечет за собой и развитие новых торговых отношений, что, в свою очередь, будет способствовать развитию экономики страны в целом.

ПАВЕЛ САМИЕВ, аналитик рейтингового агентства «Эксперт РА»