

НАКОПЛЕННЫЙ ОБОРОТ ПО РАЗЛИЧНЫМ ФАКТОРИНГОВЫМ ОПЕРАЦИЯМ ВСЕХ ЧЛЕНОВ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЦЕПИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ (FCI; МЛН ЕВРО)						
ПОКАЗАТЕЛЬ	2002	2003	2004	2005	2006	РОСТ 2006/2005 (%)
ИНВОЙС-ДИСКАУНТИНГ	74,815	77,516	97,543	160,141	193,829	21,04
ФАКТОРИНГ С РЕГРЕССОМ	63,830	73,169	89,808	116,626	139,978	20,02
ФАКТОРИНГ БЕЗ РЕГРЕССА	156,510	177,173	191,467	232,683	247,818	6,50
ВОЗВРАТНОСТЬ	15,640	12,836	15,549	13,120	12,604	-3,93
ВСЕГО ПО ВНУТРЕННЕМУ ФАКТОРИНГУ	310,796	340,694	394,367	522,569	594,229	13,71
ЭКСПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ	14,649	21,606	32,405	42,073	59,302	40,95
ИМПОРТНЫЙ ФАКТОРИНГ	8,069	8,915	11,160	13,190	14,944	13,30
СОВОКУПНЫЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ	22,718	30,521	43,565	55,263	74,247	34,35
ОБЩИЙ ИТОГ	333,514	371,215	437,932	577,832	668,476	15,69
СОВОКУПНЫЙ МИРОВОЙ ВНУТРЕННИЙ ФАКТОРИНГ	681,281	712,657	791,950	930,061	1,030,598	10,81
СОВОКУПНЫЙ МИРОВОЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ	42,916	47,735	68,265	86,486	103,690	19,89
ВСЕГО В МИРЕ	724,197	760,392	860,215	1,016,547	1,134,288	11,58%

ИСТОЧНИК: FACTOR CHAIN INTERNATIONAL.

Б. Р.: Развитие и рост факторинга на Западе идет, конечно, меньшими темпами, нежели это происходит в России, потому что это уже развитые рынки. Хотя есть и исключения, в некоторых странах этот рост составляет 10–20% в год. Основная причина этого роста связана с политикой банков в отношении кредитования малого и среднего бизнеса. Например, рост факторингового сектора в Германии составляет примерно 20% в год. В Британии рынок растет на 10–12% в год, но на самом деле этот рост образовывается из финансирования под уступку денежного требования (invoice discounting) — продукт, которому теперь отдают предпочтение предприятия малого и среднего бизнеса.

В прошлом году объем дебиторской задолженности, уступленной по факторингу, и финансирование под уступку денежного требования в Великобритании составили \$276 млрд. Рост факторинга в чистом виде составляет 6%, тем временем как финансирование под уступку денежного требования возросло приблизительно на 14–15%.

ВГ: В России предпринимаются попытки принятия закона о факторинге. Какие основные положения вы бы посоветовали законодателям прописать в этом законе с позиций вашего 30-летнего опыта работы на Западе и уже более чем трехлетнего в России?

Б. Р.: Во-первых, по моему глубокому убеждению, не нужно принимать никаких специальных законов, связанных с факторингом.

ВГ: Может быть, необходимо лицензирование, получение факторинговой компанией банковской или страховой лицензии? Как, кстати, это происходит в Великобритании?

Б. Р.: «Лицензирование» — именно так, в кавычках, пожалуй, требуется только для банковского факторинга: поскольку банк лицензирован, и поэтому факторинг тоже будет включен в эту лицензию. Банки резервируют средства для страхования рисков, де-факто эти средства замораживаются, что мешает расширению бизнеса. Кроме того, требуется ведение специальной отчетности по каждому дебитору. Представьте себе такую ситуацию. У факторингового подразделения банка есть, скажем, 500 клиентов, и у каждого из этих клиентов десятки или сотни покупателей. Соответственно, это уже несколько тысяч дебиторов, и по каждому нужно вести отчетность, а это просто нереально. Сами банки делать это не мотивированы, но они вынуждены согласно требованиям ЦБ. Такое противоречие мешает развитию рынка и росту управления факторинга в банке. У независимых небанковских (нелицензированных) компаний такой проблемы не возникает, этим объясняется их огромный рост.

Что касается Великобритании, то позиция британского правительства такова, что вопросы регулирования от-

расли должны рассматриваться на принципах саморегулирования, работать по своим внутренним высоким стандартам. Ведь денежные потоки все равно так или иначе идут через банки, а уже банковская система, конечно, регулируется. В то же время если бы факторинг подлежал тотальному госрегулированию, то мы бы не увидели такого его роста.

К тому же в Британии существует FDA (Factoring Discounting Association), куда входят около 95% факторинговых компаний и которая ведет диалог с правительством по тем или иным аспектам развития факторинга в стране.

NO COMMENT СВОБОДУ ИНВОЙСАМ

Зачастую компании среднего размера, получая большое число заказов, преждевременно радуются росту объема бизнеса. Потом им приходится огорчаться, ведь это приводит и к росту числа дебиторов, что существенно ограничивает движение денежных потоков компании и, следовательно, затрудняет дальнейшее развитие бизнеса. Владельцы среднего бизнеса нередко задаются вопросом, как не упустить контроля над задолженностями и при этом гарантировать своевременную оплату всех счетов без ущерба для потоков наличных средств.

По мнению Кейт Шарп, главы Ассоциации факторов и дискаунтеров (Factors and Discounters Association), в Великобритании с этими проблемами сталкиваются многие компании среднего бизнеса. В то время как скачок в объеме заказов, безусловно, является хорошей новостью, ее последствием, омрачающим радость, неизменно будет дополнительное давление со стороны возросшего числа дебиторов. Веселья не добавит и то, что придется тратить время на поиск средств для покрытия новых неплатежей, а не на развитие бизнеса. Большее число дебиторов также означает и увеличение отсрочек платежей, если компания не имеет излишков для оплаты счетов. В зависимости от сектора отсрочки платежей могут составить от 60 до 90 дней, в то время как в распоряжении компании, как правило, имеются бюджетные средства только на 30 дней. Это, разумеется, тут же отражается на объеме оборотных средств.

Решение проблемы, по рекомендации Кейт Шарп, в данном случае может быть следующим. Необходимо высвободить средства оттуда, где они меньше всего используются, — из инвойсов. Это довольно распространенная ситуация для транспортных компаний, именно поэтому более 2 тыс. компаний этого сектора в Великобритании используют инвойс-финансирование для высвобождения оборотных средств и поддержания развития бизнеса.

В течение многих лет инвойс-финансирование было основной финансовой опцией для компаний в различных секторах экономики Объединенного Королевства, обеспечивая рентабельное фондирование для компаний всех размеров. Основное преимущество инвойс-финансирования заключается в том, что компании могут получать платежи с более высоким процентом (обычно 80–90%) от продажной стоимости в течение 24 часов. Две ключевые продуктовые линии инвойс-финансирования — это факторинг и инвойс-дискантинг. Разница между ними состоит в том, что факторинг выносит функцию кредитного регулирования на аутсорсинг, в то время как инвойс-дискантинг позволяет компании сохранить контроль над кредитной книгой. Другим преимуществом инвойс-финансирования является то, что, в отличие от традиционных методов, применяя его, компания может увеличить наличные средства параллельно росту продаж. Это также позволяет избежать неблагоприятного периода перезаключения договора, как с другими видами фондирования, что часто отнимает немало времени и стоит недешево.

Рост числа покупателей — хорошее подспорье бизнесу только в том случае, если они платят. Работая с фактором, можно рассчитывать на его быстрый совет о качестве потенциальных клиентов и таким образом избежать проблемных долгов, что даст возможность сфокусироваться на росте бизнеса в нужном направлении. Кроме того, инвойс-финансирование подходит для любого этапа развития компании: от старт-апа до развитого бизнеса.

По материалам FINANCIAL TIMES

КЛАССИЧЕСКИЙ ФАКТОРИНГ

Согласно конвенции УНИДРУА «О международном факторинге», факторинговая услуга должна содержать не менее двух из четырех операций, а именно: финансирование поставщика, ведение учета по правам требования, инкассацию дебиторской задолженности, защиту от неплатежеспособности дебитора.

ИНВОЙС-ДИСКАУНТИНГ (INVOICE-DISCOUNTING)

Предполагает финансирование исключительно под уступку прав денежных требований на основании оценки торгового оборота клиента без оказания услуг по административному управлению дебиторской задолженностью и кредитному менеджменту. В рамках инвойс-дискантинга поставщик передает фактору весь портфель дебиторской

задолженности, под который осуществляется финансирование. Обычно при инвойс-дискантинге дебиторов не уведомляют об уступке. Данный инструмент предназначен для привлечения относительно дешевого финансирования на беззалоговой основе.

ПРЕДПОСТАВОЧНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ

Фактор предоставляет финансирование компании-постав-

щику не по факту отгрузки, а по факту наличия заказа на поставку товара. Использование этого продукта позволяет поставщику точнее планировать cash-flow и более оперативно решать вопросы, связанные с ликвидностью. В России данная услуга пока отсутствует, в то время как на Западе она активно развивается.

ганизаций, и объединения не получается. На мой взгляд, важно иметь здоровую конкуренцию между двумя организациями. Я за то, чтобы было две организации.

ВГ: В настоящее время в России обсуждается тема создания российской факторинговой ассоциации. Каков ваш прогноз — это будет единое объединение или «расцветут все цветы»?

Б. Р.: Судя по текущему развитию событий, в России возможно возникновение двух-трех организаций факторов. Но в будущем, скорее всего, они объединятся, либо одна прекратит свою деятельность. И это, по моему мнению, будет правильно.

ВГ: В чем же преимущество именно одной организации?

Б. Р.: Например, в том, что существуют большие возможности по лоббированию интересов факторинговых компаний в правительстве и где-либо ещё. Повторюсь, в Великобритании правительство имеет дело с одной организацией — FDA, и это дает возможность вести эффективный диалог. Одна крупная организация имеет гораздо больше возможностей влияния, нежели множество мелких.

ВГ: Что вы понимаете под возможностями лоббирования интересов факторинга в правительстве, если он не является предметом госрегулирования? Какие вопросы могла бы лоббировать факторинговая организация и посредством какого механизма?

Б. Р.: Признаться, я лично в этом процессе никогда не участвовал. Могу только сказать, что в Великобритании в министерстве торговли есть специальный департамент, который ведает делами компаний малого и среднего бизнеса, и FDA ведет непосредственный диалог с этим департаментом. Учитывая, что факторинг в 13% ВВП — это очень значительная цифра как в абсолютных, так и в относительных показателях, то как только возникает инициатива принятия какого-либо законодательного акта, который может повлиять на малый и средний бизнес или бизнес в целом, министерство торговли консультируется по этому вопросу с FDA.

ВГ: И последний вопрос. Господин Роджерс, почему вы приняли решение работать в России?

Б. Р.: Я уже 35 лет проработал на развитых, насыщенных рынках, и в какой-то момент мне это стало неинтересно. Россия, как и любой развивающийся рынок, в профессиональном плане мне гораздо интереснее. Рынок здесь гораздо более динамичный, и всё быстро меняется. Работу в России я воспринимаю как шаг вперед в своем профессиональном развитии. Бизнес в России требует принятия очень быстрых стратегических решений. У России великое будущее в аспекте мировой ведущей динамичной экономики. Я очень рад быть здесь, в стране, которую я полюбил и которой восхищаюсь.

Интервью взял ВИТАЛИЙ БУЗА



ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ