

ЯВНЫЙ ФАКТОР

РЫНОК ФАКТОРИНГА В РОССИИ ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ В 2011 ГОДУ МОЩНЫЙ РОСТ — 82%. ОН ПРИВЛЕК К СЕБЕ ВНИМАНИЕ НЕ ТОЛЬКО ОПТОВИКОВ, НО И ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ, ЗАКУПАЮЩИХ СЫРЬЕ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О ТРЕНДЕ ПОСЛЕДНИХ МЕСЯЦЕВ — ИНТЕРЕСЕ СО СТОРОНЫ КЛИЕНТОВ К БЕЗРЕГРЕССНОМУ ФАКТОРИНГУ, А АНАЛИТИКИ ПРОГНОЗИРУЮТ, ЧТО РЫНОК ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ БУДЕТ РАСТИ И ДАЛЬШЕ.

ЛИЛИЯ РАЯНОВА

СПРОС НА РОСТ Факторинговые компании и подразделения банков, предоставляющие такие услуги, внедряют новые схемы и удешевляют услуги. Это позволило им в 2011 году нарастить оборот и преодолеть докризисный уровень. По данным Ассоциации факторинговых компаний, оборот российских факторов в 4 квартале 2011 года вырос на 307 млрд рублей (+35% к 3 кварталу). Российский факторинг поставил очередной рекорд по объему уступленных денежных требований (882 млрд рублей), что на 82% выше, чем по итогам 2010 года (484 млрд руб.). Доля факторинговых операций Приволжского федерального округа выросла до 6% по сравнению с 5% годом ранее. Более 50% в структуре спроса услуг факторов по России по итогам 2011 года занимают оптовые компании, далее следуют обрабатывающие производства (41,6%), розничная торговля (5,4%) и прочие производства и услуги (1,2%). В структуре спроса в регионе преобладают поставщики продуктовых сетей, за ними следуют поставщики нефтегазовой отрасли, поставщики промышленных предприятий, прочие торговые организации, рассказал Кирилл Желнин, руководитель регионального центра факторинговой компании «Лайф» в Уфе. Людмила Пензина, директор Представительства Национальной Факторинговой Компании в Башкирии, отмечает новую тенденцию: «Сегодня наши клиенты в регионе — компании, занимающиеся поставкой стройматериалов, бытовой химии, продуктов питания и фармацевтических товаров. Однако сейчас все больше очевидным становится спрос на факторинг со стороны производственных предприятий и компаний, оказывающих услуги (например, рекламные, логистические, IT), что, конечно, открывает дополнительные возможности для увеличения объемов бизнеса в регионе».

В пресс-службе ТрансКредитБанка рассказали, что «основными клиентами факторинговых организаций в 2011 г. являлись компании-производители, а также дистрибуторы продуктов питания, товаров народного потребления, электроники и бытовой техники. Кроме того, в течение 2011 года в числе новых привлекаемых клиентов увеличивалась доля производственных компаний. Данный факт свидетельствует о популяризации факторинга среди всех отраслей народного хозяйства, а не только оптовой торговли, которая традиционно наиболее активно использовала услуги факторинга».

ПЛАТИТЬ НЕЛЬЗЯ ОТЛОЖИТЬ Работать по схеме факторинга удобно оптовикам, которые хотят сразу получить деньги за отгруженный товар, и розничным торговцам, которые заинтересованы в отсрочке платежа. Фактор оплачивает до 95% стоимости отгруженного товара и может растянуть период ожидания платежа до нескольких лет. «Стоимость факторинговых услуг соответствует средней по рынку, для компаний сегмента малого и среднего бизнеса — специальные условия по совместной программе с «Рос-

сийским банком развития», — рассказывает Кирилл Желнин, факторинговая компания «Лайф». — Финансирование в размере до 95% от накладной предоставляется на срок до 120 дней». Собеседник заостряет внимание на отличии — микрофинансировании, то есть работе в сегменте микробизнеса с оборотами от 300 тыс. руб. Напомним, что коммерческие банки неохотно предоставляют кредиты предприятиям с таким оборотным капиталом.

Когда срок платежа, указанный в договоре, истекает, факторы готовы ждать еще до 50 дней. При этом к должникам не применяются штрафные санкции. Финансовые вопросы редко решаются по общим схемам. «Жестких требований к дебиторам нет, все индивидуально. Например: лимит финансирования на X5 Retail Group неограничен», — отмечает Кирилл Желнин. Подход к оценке рисков у факторов отличается от оценки банкиров: последние оценивают заемщика, а факторы — покупателей заемщика (получателя средств) — его дебиторов. Основные требования факторов: положительная деловая репутация и удовлетворительная платежная дисциплина. В Национальной Факторинговой компании основные условия начала работы по факторингу — обязательная предоставляемая дебиторам отсрочка платежа и ежемесячный оборот компании свыше 7 млн рублей. Компания должна регулярно отгружать товар или оказывать услуги и вести при этом безналичные расчеты. Тогда через 2-3 недели после подачи документов на рассмотрение компания может начать работу по факторингу. Что касается комиссии за услуги, то стоимость факторинга обычно складывается из нескольких составляющих: стоимость за пользование деньгами (сопоставима со средней стоимостью кредита в банке), за риски и за сервис (проверка покупателей, работа НФК с дебиторской задолженностью, он-лайн система контроля дебиторов). Таким образом, размер комиссии за факторинг обычно немного выше, чем стоимость обычного банковского кредита. В ЗАО «ТрансКредитФакторинг» (100% дочерняя компания ОАО «ТрансКредитБанк») требования к дебиторам стандартны: осуществление операционной деятельности не менее полугода, хорошая платежная дисциплина, отсутствие негативной информации о дебиторе на рынке.

В обороте рынка по итогам 2011 года преобладает внутренний факторинг с регрессом — порядка 70% операций проходит именно по такой схеме. В случае неуплаты долга дебитором фактор вправе потребовать от поставщика вернуть выплаченные ему средства. Факторинг без регресса стоит существенно дороже, но в этом случае факторинговая компания берет на себя все кредитные риски и сама выбывает деньги из дебитора.

ДОЛИ И РИСКИ По мнению Алексея Самсонова, управляющего филиалом ОАО Банк ВТБ в Уфе, в последнее время интерес клиентов возрастает к безрегрессному факто-

рингу, поскольку этот продукт позволяет поставщикам при расчете со своими дебиторами переложить кредитный риск на факторинговую компанию и получить финансирование. Кирилл Желнин отмечает, что основная доля факторинга — регрессный факторинг, причем большой интерес поставщиков вызывает «закрытый» факторинг с правом регресса. Он обращает внимание на то, что банковские кредиты стоят дешевле факторинга. Но в отличие от них факторинг оптимизирует, не «раздувает» баланс предприятия, не требует залога, жестко не привязан к оборотам компании, не преследует целевое использование средств, имеет ряд налоговых преимуществ. Его коллега Людмила Пензина (Представительство Национальной Факторинговой Компании в Башкирии) говорит, что все более популярным решением становится финансирование закупок и безрегрессный факторинг в виде покупки дебиторской задолженности: «Причины роста спроса на эти продукты следующие — при «Закупочном факторинге» фактор платит вместо вас поставщику до 100% стоимости товара по факту отгрузки, а вы, во-первых, получаете отсрочку платежа, а, во-вторых, закрываете кассовый разрыв. Поставщик дает дополнительные скидки, размер которых обычно превышает факторинговую комиссию. В случае же с «безрегрессом» выгоды для клиента следующие — продавая фактору образующуюся после отгрузки «дебиторку», он сразу получает денежные средства на расчетный счет и полностью снимает с себя риск возможной неоплаты товара». Компании понимают это удобство, и, выбирая между регрессным факторингом, когда риски неоплаты остаются на поставщике, и безрегрессным, естественно отдадут предпочтение «безрегрессу». Собеседница заявляет, что исключение рисков неоплат особенно актуально в условиях неопределенности.

Однако потребители не преувеличивают достоинства этой финансовой схемы. Использование факторинга — скорее вынужденная мера для компании, которая не может получить кредит в банке. Кирилл Желнин говорит, что любая торговая компания без достаточной залоговой базы и с большой долей выручки, «замороженной» в поставках с отсрочкой платежа — потенциальный клиент фактора. Стоимость факторинга включает в себя процент за предоставленные средства и комиссии компании. Ставка процента в большинстве компаний, представленных на российском рынке, достигла минимума и укладывается в диапазон 6,5–11% годовых.

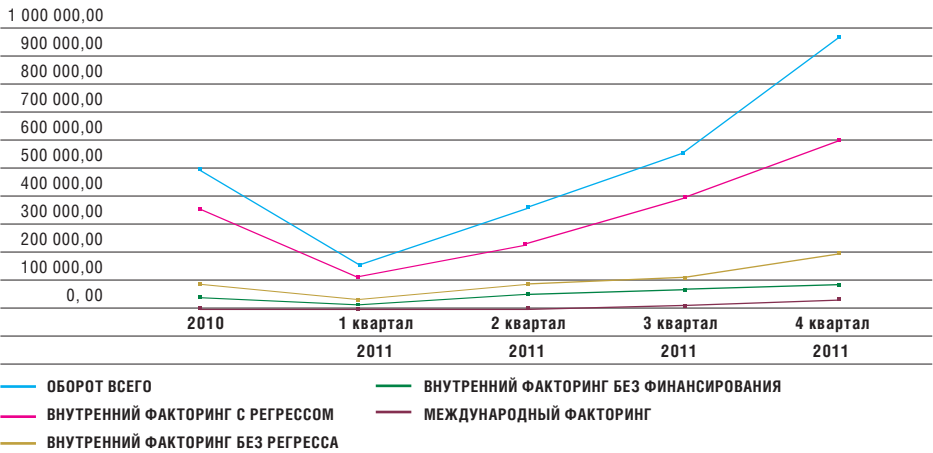
Людмила Пензина, директор Представительства Национальной Факторинговой Компании в Башкирии, говорит, что кредит предназначен для более долгосрочных инвестиций, нежели финансирование оборотного капитала. «Факторинг призван помочь комфортно осуществлять оперативную деятельность предприятия: закупать сырье для производства с отсрочкой, чтобы расплатиться за него из средств, полученных за реализацию уже готового товара; отгружать своим

покупателям столько товара, сколько им необходимо и с отсрочкой на нужный срок; обеспечить возврат платежей за отгруженный товар; в конце концов, «забыть» о существовании дебиторской задолженности, продав ее фактору и списав со своего баланса. Все-таки, кредит и факторинг — это продукты разной природы, которые призваны удовлетворять разные потребности предприятия», — резюмирует собеседница.

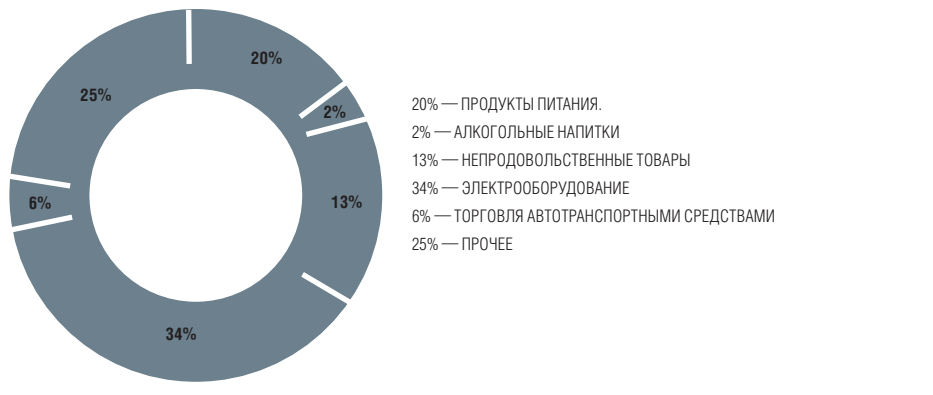
НАПРАВЛЕНИЕ ФАКТОРА По данным Ассоциации факторинговых компаний, большинство крупных игроков ожидает усиление конкурентной борьбы в 2012 году; также ожидается дальнейшее увеличение числа факторов — как банков, так и специализированных компаний. «В 2012 году темпы роста рынка факторинга снизятся, однако оборот превысит 1 триллион рублей. Наступивший год не станет исключением — по его итогам должна быть «пробита» психологически важная отметка в один триллион рублей уступленных денежных требований, что станет катализатором качественных изменений в регулировании рынка, его законодательной базы и рыночного поведения его участников. Мы прогнозируем увеличение оборота российского факторинга в 2012 г. в пределах 60% до 1 350–1 450 млрд рублей», говорится в ежегодном отчете Ассоциации.

По мнению Алексея Самсонова, управляющего филиалом ОАО Банк ВТБ в Уфе, в 2012 году рынок факторинговых услуг может вырасти еще на 40–50%: «Снижение темпов роста обусловлено, прежде всего, качественными изменениями, происходящими на рынке. 2011 год показал востребованность факторинговой услуги в Башкирии, был реализован ряд крупных проектов».

Антон Сафонов, аналитик независимого агентства «Инвесткафе», называет факторинг достаточно привлекательным инструментом, так как он позволяет поставщикам сразу получать средства. «При возможности и при развитии этого инструмента в стране темпы роста будут составлять не менее 15–20% в год, а при благоприятном сценарии значительно больше», — отмечает аналитик и добавляет, что соперничать фактор может только с коммерческим кредитом, но «условия его получения ограничены, поэтому эти два инструмента будут развиваться независимо друг от друга». Такие же положительные прогнозы дает главный экономист УК «Финам Менеджмент» Александр Осин: «Вряд ли факторинг может стать соперником кредитования в широком спектре деятельности компаний заемщиков. Ставки по факторинговым операциям сегодня снизились до уровней, близких к существовавшим в период бума, но все равно велики, порядка 18–25% годовых. Рынок факторинга может расти сравнительно активно и в текущем году, поскольку еще не восстановился после кризисного спада». ■



ДИНАМИКА ОБОРОТНЫХ ДАННЫХ РЫНКА ФАКТОРИНГА В 2011 ГОДУ, МЛН РУБ. ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ



ОПТОВАЯ ТОРГОВЛЯ: ДОЛИ ТОВАРНЫХ ГРУПП В ОБОРОТЕ В 2011 ГОДУ, %. ИСТОЧНИК: АССОЦИАЦИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ