

Современная история **факторинговой индустрии** в России насчитывает чуть более 15 лет и неразрывно связана с именем

Михаила Трейвиша

. За это время рынок проделал огромный путь от небольших отделов в структуре банковских департаментов до крупных

факторинговых компаний

с персоналом, превышающим 500 человек. На конференции, проходившей в Москве 26 марта 2013 года,

Михаил Трейвиш

отметил, что в настоящее время Москва, и Россия в целом, являются крайне важным и интересным местом на «карте

международного факторинга

». Что же позволяет считать экспертам российский рынок

факторинга

таким перспективным?

Тенденции развития российского рынка факторинга

В прошлом году факторинговый рынок в России преодолел исторический максимум по всем объемным показателям, в частности, оборот превысил 1,4 трлн. рублей, объем выплаченного финансирования – 1,2 трлн. рублей. Рост оборота по сравнению с 2011 годом, по данным АФК, составил 63%, тем не менее, отмечается снижение темпов роста за последние 3 года, в 2011 году по сравнению с 2010 годом – 82% (по данным АФК), что характерно для вполне зрелого рынка.

Одной из основных предпосылок развития факторингового рынка является дальнейшее совершенствование валютного, налогового законодательства и Гражданского Кодекса РФ. В рамках внесения поправок в ГК РФ необходимо более детально отразить факторинговую услугу и на законодательном уровне закрепить понятие «фактор». Другой важной предпосылкой является постепенное открытие новых секторов экономики, в первую очередь, факторинг в отношении подрядов, госзакупок, муниципальных заказов, где сейчас нет четких «правил игры». Во многих странах Западной Европы на госконтракты приходится значительная доля рынка факторинга, в России же существует ряд ограничений на законодательном уровне, в частности запрет на платежи третьим лицам.

В настоящее время наблюдается активный процесс появления новых факторинговых компаний, статус которых по-прежнему не может конкурировать со статусом банков. Последние обладают преимуществом в части привлечения более дешевого фондирования и доступа к различным секторам экономики. Для того, чтобы специализированные факторинговые компании в России развивались, им необходимо провести работу, связанную с самоидентификацией и донесением полученных результатов до всех сторон: контрагентов и государственных органов.

Росту российского факторинга также будет способствовать развитие международной торговли, что связано со вступлением России в ВТО и созданием на базе таможенного союза России, Белоруссии и Казахстана Единого Экономического Пространства (ЕЭП).

Высокий уровень конкуренции, отмеченный в отчете АФК за 2012 год – 3,7 по 5-бальной шкале, - и, как следствие, стоимость факторинга, сопоставимая с кредитными продуктами, а в некоторых случаях и более низкая, в 2011-2012 годах привела к перетоку клиентов из банковского кредитования в факторинг. Наиболее характерна данная ситуация для сегмента факторинговой отрасли, связанной с финансированием поставок в адрес крупных торговых сетей. Кроме того, одной из причин перетока клиентов в факторинг, явились изменения в кредитной и рисковомой политиках банков, направленные на сдерживание объемов выдаваемых кредитов.

Приток большого количества клиентов в связи с низкими ставками подтолкнул игроков к концентрации бизнеса на отдельных сегментах, отраслях. Факторы стали отказываться от работы с клиентами, которые не являлись ключевыми для их модели бизнеса, что привело в ряде случаев к сокращению портфеля клиентов, относящихся к сегменту МСБ. По мнению многих игроков, сегментация рынка приведет к концентрации кредитных рисков факторов на отдельных поставщиках и дебиторах. Решить данную проблему поможет кооперация факторов между собой, развития направления страхования дебиторской задолженности. В 2012 году в данном направлении ряд факторов достигли заметных результатов. Факторы обменивались между собой клиентами, не являющимися их целевым сегментом обслуживания, в т.ч. и за вознаграждение. С успехом был реализован ряд проектов в части обслуживания одного клиента двумя факторами, где один выплачивал финансирование, а другой – покрывал риски неплатежа дебиторов. Кооперация факторов будет способствовать сбалансированному росту рынка факторинга и снижению концентрации рисков на одном субъекте. Достижению этих целей будет также способствовать развитие сотрудничества между факторами и страховыми компаниями, предлагающими услуги кредитного страхования. Область сотрудничества, которая начала зарождаться в России в 2006-2007 годах, приостановила свое развитие после кризиса, сейчас находится в стадии оживления. В Западной Европе на базе такого сотрудничества работает большинство факторов, чем в

том числе объясняется большее распространение продуктов с принятием риска заемщика факторами по сравнению с Россией.

Другой тенденцией последних 3-х лет является развитие конкуренции в области сервисных и продуктовых технологий. От гибкости бизнес-процессов, скорости и качества принятия решений о начале работы и установления лимитов на дебиторов, а также от вариативности продуктовой линейки в конечном счете будет зависеть выбор клиента в пользу того или иного фактора.

Мировой рынок факторинга: текущее состояние

На протяжении последних 30 лет мировая факторинговая отрасль развивалась темпами в 4 раза превышающими рост мировой экономики. Доля Европы, включая Россию и страны СНГ, в общемировом обороте по-прежнему является доминирующей, и в 2012 году составила 63%. Этот показатель за последние 5 лет существенно снизился за счет бурного развития факторинговой индустрии в странах Азии, на долю которых приходится 20%. Северная Америка не столь ярко представлена на мировом рынке традиционного факторинга - всего 5% от мирового объема. Основными направлениями деятельности американских факторинговых компаний являются продукты Asset Based Lending (кредитование под обеспечение активов компании) и Invoice Discounting (дисконтирование счетов).

По данным International Factors Group (IFG) общее число факторов в мире насчитывает 2700 компаний и банков, из них 1200 зарегистрированы в США и 511 – в Бразилии. В индустрии работает порядка 40 тыс. человек, обслуживающих более 485 тыс. клиентов и 8,5 миллионов дебиторов. Оборот мирового факторинга в 2011 году составил 1 961 млрд. евро, сумма выплаченного финансирования – 304 млрд. евро.

Среди стран лидеров по развитию факторинга Великобритания – по-прежнему занимает первое место с долей 14,6% от общего оборота. На втором месте находится Китай с долей 14,1%. на третьем - Италия с долей 8,93%.

На конец 2011 года структура мирового рынка факторинга была представлена: специализированными банками (такие примеры есть и в России, например, НФК) – 38%;

факторинговыми подразделениями универсальных банков – 35% и независимыми финансовыми компаниями - 14%. Тем не менее, стоит отметить, что около 85% рынка, так или иначе, связаны с банковским сектором.

Важной тенденцией, в первую очередь, на европейском факторинговом рынке является увеличение доли закрытого факторинга. В 2011 году на долю закрытого факторинга, к которому IFG также причисляет Invoice Discounting, приходилось до 65% от общего оборота. Это связано с историей развития факторинга в Европе, где данный продукт в 60-70 годах воспринимался крупными компаниями как «инструмент последней надежды», в основном для компаний МСБ, которым не удавалось получить кредит в банке. Официальное, открытое использование факторинга в деятельности крупных компаний, могло не лучшим образом отразиться на их имидже. Именно с этого периода в странах Европы и США стали развиваться факторинговые продукты, не предполагающие подписание уведомления об уступке денежных требований. В России, аналогично Европе и США, по схеме закрытого факторинга работают крупные предприятия.

В настоящее время российские и европейские эксперты сходятся во мнении о том, что Россия играет заметную роль на мировом рынке факторинга и имеет большой потенциал для роста. Дальнейшее же развитие рынка факторинга будет в целом определяться рыночной конъюнктурой, изменениями в законодательстве, а также способностью факторов к оценке, мониторингу и управлению рисками, эффективностью бизнес-процессов и выстроенной стратегией, учитывающей внешние и внутренние параметры.

Стешина Марина, эксперт в области факторинга и торгового финансирования

Источник: [Факторинг Review](#) , №1