

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

РЫНОК ФАКТОРИНГА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

И.Е. ПОКАМЕСТОВ

ЗАО АКБ «Банк Сосьете Женераль Восток»,
директор департамента факторинговых операций



Одним из перспективных направлений развития кредитного рынка в России является предоставление факторинговых услуг. Объем рынка факторинга за 2006 год удвоился, все большее количество банков организуют у себя факторинговые подразделения. В данной статье автор дает прогноз развития рынка факторинга в России, основываясь на анализе такого макроэкономического показателя как объем рынка факторинговых услуг в процентах от ВВП в сравнении с показателями по странам Западной и Восточной Европы. Автором предлагается модель оценки возможности предоставления факторинговых услуг предприятию. В статье также дан обзор состояния современного рынка факторинга зарубежных стран, выделены основные группы клиентов, пользующихся факторинговыми услугами.

Основной оборот факторинговых компаний мира приходится на внутренний факторинг (около 91,5%), и только 8,5% оборота составляют операции международного факторинга. И это неудивительно, ведь внутренний факторинг, как правило, прямой и обходится гораздо дешевле. Его основное развитие наблюдается в Великобритании, где на долю внутреннего факторинга приходится практически 99% всех операций (средний объем

факторингового рынка Великобритании за последние годы превышает €150 млрд). Данные по росту факторинга в различных странах приведены в табл. 1.

По данным Мирового банка, приведенным в табл. 2, доля международных факторинговых операций в различных странах мира существенно различается: от 0,9% на Украине до 100% в Южной Корее, но надо отметить, что такой показатель неординарен, и доля международ-

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Таблица 1

ДИНАМИКА РОСТА ФАКТОРИНГА ПО СТРАНАМ (ОБОРОТ В МЛН ЕВРО)

Страна	2002	2003	2004	2005	
				Итого	В т.ч. международный
Великобритания	156 706	160 770	184 520	237 205	3270
США	91 143	80 696	81 860	94 160	6010
Индия	1290	1615	1625	1990	140
Китай	2077	2640	4515	5830	1680
Польша	2500	2580	3540	3700	40
Чехия	1681	1880	2620	2885	535
Россия	168	485	1130	2540	40

Источник: Factors Chain International

ного факторинга, как правило, не должна превышать 10–15% от общего объема операций, иначе это будет свидетельствовать о серьезном перекосе в экономике страны. Также из этих данных можно сделать вывод о том, что Россия существенно отстает по объемам международного факторинга от других стран.

Резкое сокращение оборотов факторинговых операций в последние годы наблюдалось только в одной из 17 стран — признанных лидеров мирового факторинга. Примерно на 60% сократился объем операций в Мексике в 2003–2004 годах, тем не менее с 1988 года, когда эта страна только приступила к развитию подобных финансовых услуг, ее обороты возросли более чем в 20 раз. По данным же 2005 года, рынок факторинговых услуг в Мексике восстановил утраченные позиции, что в очередной раз свидетельствует об устойчивом повышательном тренде мирового факторингового рынка как в целом, так и по отдель-

ным странам в частности. (Прирост мирового рынка факторинга в 2005 году по сравнению с 2004 годом составил 18,7%.)

Самыми быстрыми темпами факторинговые операции развиваются в Южной Корее (объем операций в 2005 г. по сравнению с 2004 г. возрос здесь в 26 раз) и в других южноазиатских странах, так называемых Южноазиатских тиграх. Среди них такие страны, как Гонконг, Малайзия, Сингапур и Тайвань. Также достаточно хорошие темпы развития показывают факторинговые рынки восточноевропейских стран, что обусловлено их относительной молодостью и ненасыщенностью (например, в последние годы рынок факторинговых услуг в РФ ежегодно удваивался).

Страной, объемы факторинговых операций в которой существенно не изменились еще с 1980 года, но которая тем не менее остается одним из лидеров факторинга в мире, является Швеция.

Таблица 2

ДОЛЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В РАЗЛИЧНЫХ СТРАНАХ МИРА (ОБОРОТ В МЛН ЕВРО)

Страна	Внутренний факторинг	Международный факторинг	Доля международного факторинга, %	Доля экспорта в ВВП, % (2004 год)
Россия	2500	40	1,6	34
Франция	82 280	6740	7,6	26
Южная Корея	0	850	100	44
Италия	104 675	6500	5,9	27
Украина	330	3	0,9	61
Норвегия	8425	1190	12,4	44

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

По данным другой крупнейшей факторинговой группы IFG, среди лидеров по обороту факторинговых операций в 2005 году можно назвать Англию и Италию, по объемам международного факторинга и по темпам роста — Германию, а по степени развития международного факторинга — Нидерланды. К сожалению, ни по одному показателю страны Восточной Европы, в том числе и Россия, не фигурируют среди лидеров. Также необходимо отметить важность такого показателя, как отношение товарооборота по факторингу к ВВП, ибо этот показатель позволяет оценить степень распространения факторинговых услуг в экономике. По данным Мирового банка, приведенным на рис. 1, Россия находится в начале этого пути.

Исходя из этого важного показателя и макроэкономической оценки факторинговых услуг, автор решил предложить формулу расчета потенциального объема рынка факторинговых услуг на примере Российской Федерации.

$$\text{ВВП} \times K_{\text{рфу}} > (\text{ОРТ} - \text{Б}) \times K_{\text{рkk}}$$

где ОРТ — оборот розничной торговли;

Б — бартер;

$K_{\text{рkk}}$ — коэффициент, отражающий распространение коммерческого кредита. По оценкам автора, полученным эмпирическим путем, для РФ значение этого показателя равно 70%;

$K_{\text{рфу}}$ — коэффициент распространения факторинговых услуг. Для развитых стран этот показатель составляет порядка 10%.

Согласно данной формуле прогнозируемый объем факторингового рынка в РФ в 2007 году составит около €10 млрд.

При осуществлении факторинговых операций в разных странах наиболее популярны те отрасли экономики, где активно функционируют средние, малые и мелкие предприятия и где создаются конкурентные условия для производства и сбыта продукции. Тем более интересной становится возможность рассмотреть структуру использования факторинговых операций по отраслям экономики крупнейших «факторинговых держав» мира, где факторинг наиболее часто используется в практической деятельности коммерческих банков.

США: здесь проводится около 10% от всего мирового оборота факторинговых операций. Причем 75% от всех проведенных

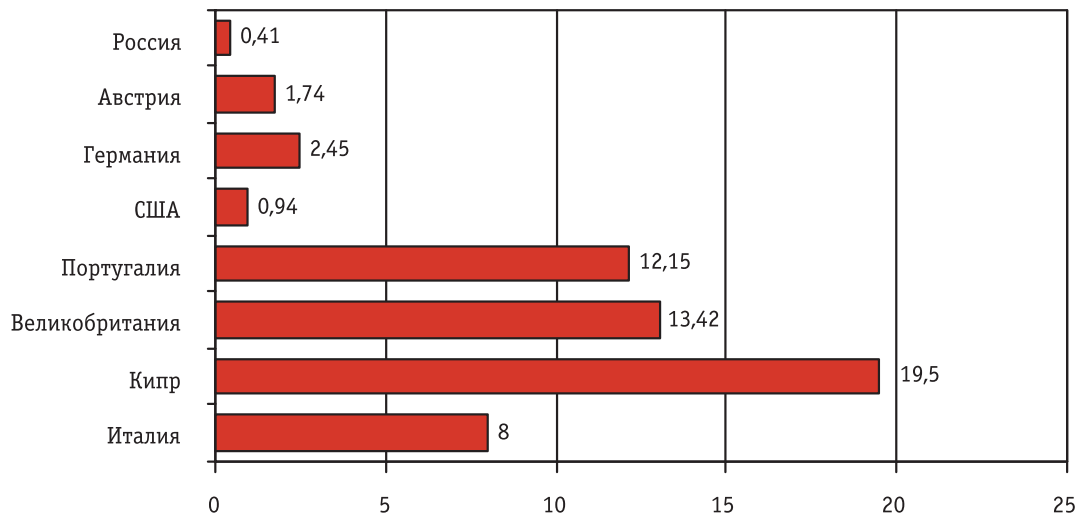


Рис. 1. Рынок факторинговых услуг, в % от ВВП (2005 год)

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

в стране операций приходится на исторически сложившиеся «факторинговые отрасли»: текстильную и легкую. На другие отрасли — производство обуви, мебели ковров, электрооборудование — приходится оставшиеся 25% операций.

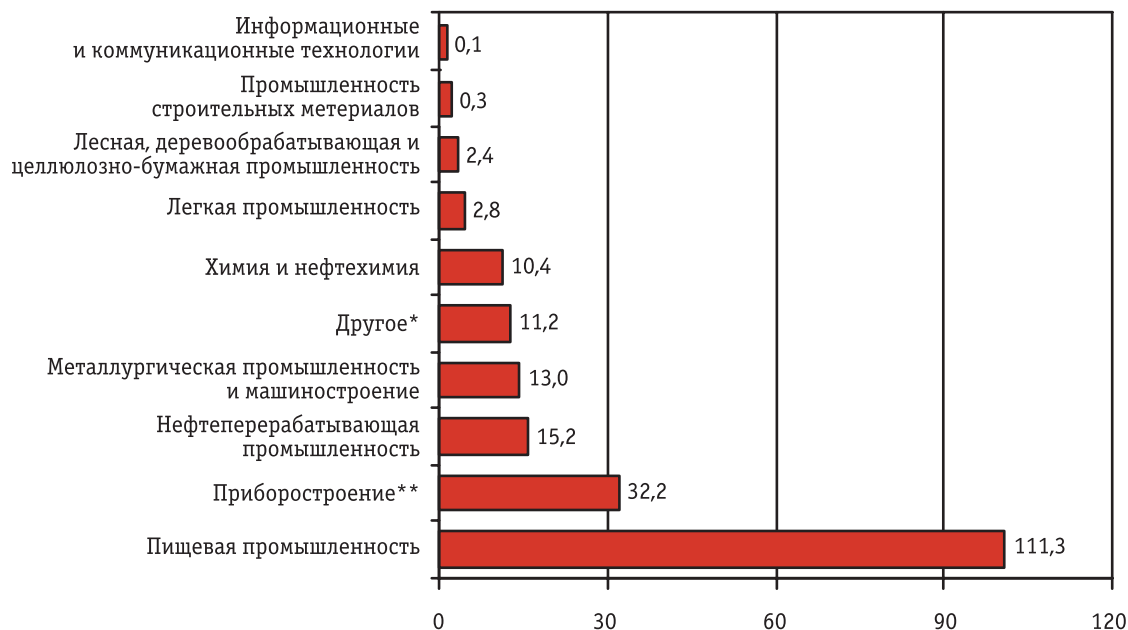
Италия: 11% от мирового оборота факторинга. Здесь в последние годы сложилось следующее распределение по отраслям: торговля — 18% всех операций факторинга в стране, электрооборудование и транспорт — каждый по 9%, металлургия и продукция обработки — 7%, продовольствие — 7%, химическая промышленность — 5%.

Великобритания: 23% от мирового оборота факторинга. Обрабатывающая промышленность — 46%, торговля — 29%, транспорт — 5%, строительство — 1%.

В подавляющем большинстве случаев основными клиентами факторов являются

производители и поставщики тканей, одежды, обуви и прочей подобной продукции. Это связано с тем, что реализация этих товаров зависит от явлений сезонности, требующих установления относительно продолжительных сроков отсрочки платежа. Хорошими примерами таких «факторабельных» отраслей являются производство игрушек, которые особенно хорошо продаются в преддверии праздников, и производство модной одежды. По тем же причинам для факторинговых компаний более приемлемым риском будут являться обязательства, связанные с продажей товаров общей номенклатуры, чем товаров, изготовленных по специальному заказу.

В России, как это показано на рис. 2, основная часть факторинговых операций проводится в пищевой промышленности (по данным 2004 года).



* Ювелирная промышленность; полиграфия; саженцы и горшечные растения

** Бытовая техника и электроника, аудио- и видеотехника, компьютеры и компьютерные комплектующие

Рис. 2. Объем факторинговых сделок, заключенных с торговыми компаниями, специализирующимися на торговле продукцией некоторых отраслей промышленности, млн долл.

Источник: «Эксперт РА»

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Можно также выделить несколько отраслей экономики, которые считаются абсолютно неприемлемыми для факторингового обслуживания. Это строительство и другие отрасли, расчеты в которых осуществляются частичными платежами в течение длительного периода времени. Для факторинга неприемлемы также такие отрасли экономики, в которых покупатель может задерживать платеж до момента исполнения обязательств со стороны третьих лиц (такие расчеты характерны в различных отраслях перерабатывающей промышленности).

У банка часто возникают проблемы при проведении факторинговой операции, когда поставщик предлагает покупателям большую номенклатуру скидок, зависящих от объема покупаемой у него продукции. Скидки значительно усложняют схему расчетов, делают неясной точную сумму дебиторской задолженности и сроки ее погашения, что не позволяет фактору установить оптимальные лимиты финансирования.

Опыт зарубежных факторинговых компаний показывает, что факторингу подлежат расчеты по таким видам продукции, цена за единицу которых относительно низка. Например, средняя сумма счета-фактуры, сопровождающего поставку продукции, подлежащую

факторинговому обслуживанию, составляет, как правило, около \$20 тыс. При этом на практике наиболее часто встречаются счета-фактуры с диапазоном сумм от \$10 до \$100 тыс. По некоторым данным, максимальный ежегодный торговый оборот компаний, пользующихся услугами факторинга, редко превышает \$5 млн. Если брать данные FDA (Великобритания), приведенные в табл. 3, можно сделать вывод, что наибольшее количество клиентов британских факторинговых компаний скорее можно отнести к мелким компаниям.

Также в этой связи интересен опыт крупнейшей компании Германии — Deutsche Factoring Bank. По приведенной статистике оборота факторинговых услуг получается, что основная масса клиентов приходится на малые и мелкие предприятия, в то время как наибольший стоимостный объем операций приходится на линии средних предприятий.

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ ВОЗМОЖНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ ПРЕДПРИЯТИЮ

Коммерческие банки, приступающие к факторинговому обслуживанию клиентов, могут использовать следующую модель крите-

Таблица 3

Анализ объемов финансирования и количества клиентов в зависимости от ежегодного торгового оборота клиента

Ежегодный торговый оборот клиента	Количество клиентов на конец квартала (по всем продуктам)	Объем финансирования, в млн фунтов стерлингов на конец квартала (по все продуктам)
£0–£500,000	17,967	533
£500,001–£1,000,000	7,547	599
£1,000,001–£5,000,000	14,734	3,296
£5,000,001–£10,000,000	3,655	2,099
£10,000,001–£50,000,000	2,622	3,659
£50,000,001–£100,000,000	236	1,029
Более £100,000,000	154	2,416
Итого	46,915	13,651

Источник: Factors&Discounters Association (4 квартал 2006 года)

риев «факторабельности» коммерческой деятельности предприятия, которая основана на результатах сбора и анализа получаемой информации со всего мира в течение последних 30 лет.

1. На обслуживание может быть принята небольшая фирма, учредителями которой являются крупные промышленные предприятия, производящие продукцию, пользующуюся постоянным платежеспособным спросом. Такое малое предприятие не обязательно должно производить такую же продукцию, как и его учредитель. Это может быть сопутствующая продукция, запасные части, полуфабрикаты, продовольственные товары для работников предприятия.

2. Показатели финансовой отчетности вновь созданного или уже некоторое время функционирующего производства должны рассматриваться под углом зрения соответствия основных его показателей уровню запрашиваемой линии. Большое значение должно уделяться истории взаимоотношений малого предприятия со своими дебиторами: опыту погашения задолженности, задержкам в расчетах, используемым вариантам взаимозачетов и регулирования взаимных претензий. Все это позволит максимально четко установить уровень риска покупки дебиторской задолженности того или иного качества, оценить возможный размер линии факторингового обслуживания и предложить соответствующий уровень процентных ставок, связанный со степенью риска непогашения дебиторской задолженности.

3. Характер оценки качества менеджмента небольшой фирмы часто значительно отличается от оценки руководства крупного предприятия. В малых компаниях, как правило, руководящие должности занимают молодые предприниматели с небольшим опытом руководящей и коммерческой деятельности, уровень компетенции и надежности которых мало кто может подтвердить. По-

этому оптимальными руководителями «факторабельного предприятия» будут опытные предприниматели, квалификация которых позволяет, по крайней мере, оценить и понять эффективность проведения факторинговых операций в отношении своей компании. Документы, подтверждающие позитивный опыт работы руководителей малого предприятия в иных учреждениях, не должны иметь белых пятен и сомнительных или подозрительных деталей.

4. Количество занятых человек на предприятии не должно быть меньше 20, а трудовой коллектив должен состоять не менее чем на 50% из опытных и квалифицированных сотрудников.

5. Характер задолженности, передаваемой банку на рефинансирование, должен быть неоспорим. Для этого необходима постоянная проверка подлинности счетов-фактур, уступочной документации, наличие подтверждения со стороны дебитора о том, что он уведомлен об уступке и соглашается перечислить банку средства, причитающиеся ранее поставщику, в соответствии с условиями заключенного между ними контракта.

6. Для окончательного решения вопроса о возможности обслуживания коммерческой деятельности клиента посредством факторинга банк должен определить возможные максимальные сроки погашения дебиторской задолженности каждого конкретного клиента, сравнить их со средними сроками задержек платежей в отрасли, где действует предприятие, а также со средними сроками погашения дебиторской задолженности другими клиентами банка, и оценить собственные возможности организации финансирования данного клиента.

Практика показывает, что для факторингового обслуживания оптимальными являются сроки отсрочки, не превышающие 60 дней (рис. 3). В то же время слишком короткие сроки отсрочки — до 7 дней (такие от-

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

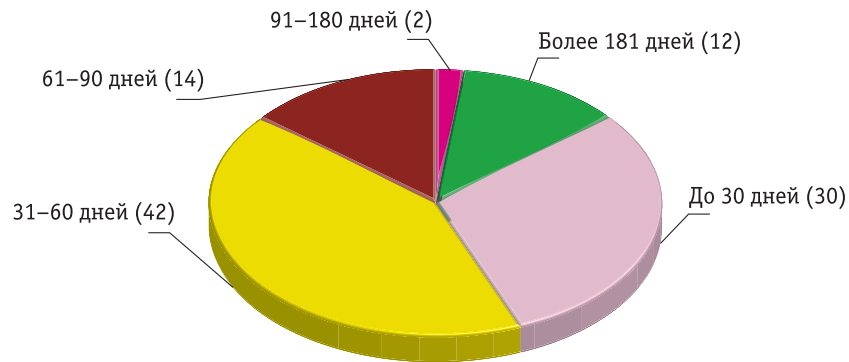


Рис. 3. Сроки факторинговых сделок, взвешенные по стоимости в 2004 г., %

Источник: «Эксперт РА»

сроки используются в торговле скоропортящимися продовольственными товарами) или слишком долгие (свыше 180 дней, что рассматривается как финансирование нескольких оборотов или как инвестиционное финансирование) являются в равной степени неэффективными при проведении факторинговой операции.

ФАКТОРИНГОВЫЕ ОПЕРАЦИИ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ ТУРЦИИ

Характерно, что сроки отсрочек по операциям внутреннего факторинга значительно ниже, чем по операциям международного факторинга. Это связано с тем, что в разных странах мира характерны не только свои сроки отсрочки платежа, но и свои средние сроки задержек в погашении обязательств. Все приведенные выше данные о международном факторинговом рынке как нельзя лучше подтверждаются на примере одной страны — Турции, которая, в отличие от стран Западной Европы, имеет не столь большой опыт проведения факторинговых операций. Также этот пример показателен тем, что в 2001 году в Турции произошел банковский кризис, который в том числе затронул и факторинговые компании. Несмотря на это, Турция уже добилась значитель-

ных результатов в этой области как на внутреннем, так и на мировом рынке факторинговых услуг.

Число фирм, предлагающих посреднические и финансовые услуги при сбыте товаров, в Турции по сравнению с другими странами сравнительно велико. По данным государственного секретариата по делам казначейства, на конец 1997 года в стране их насчитывалось 61. В качестве важнейшей причины, вызвавшей рост числа финансово-посреднических фирм, специалисты называют трудности создания нового банка. Поэтому многие предприятия, желающие включиться в бизнес по оказанию подобных услуг, сначала подают заявку на создание факторинговой фирмы. Разрешение выдается без препятствий, а заявителю не приходится брать множество ведомственных барьеров. Другая причина относительно высокого числа посредников заключается в том, что в большинстве случаев банки сами создают посреднические общества. Примерно у одной трети факторинговых фирм Турции доля банков в каждом случае составляет более 50%.

Хотя первые факторинговые фирмы появились в Турции в 1990 году, законодательные акты в отрасли были приняты лишь в 1994 г. Это «Законодательное положение о предоставлении займов» и «Положение о порядке создания и деятельности факторин-

говых обществ». В качестве минимального капитала для них закон устанавливает 75 млрд турецких лир и соотношение выданных займов и собственного капитала как 15:1. Семнадцать предприятий отрасли, на которых приходится 90% факторингового оборота, образовали турецкое «Объединение факторинга», 12 из них являются действительными членами международной открытой сети «Factors Chain International».

Около 2/3 всего оборота отрасли приходится на ее лидеров — «Актиф», «Факто», «Демир», «Япикреди». Оборот факторов в 1996 году составил 172 659 млрд турецких лир или \$1,95 млрд. Из них \$1,5 млрд были получены в результате финансово-посреднических операций внутри страны и \$450 млн — в результате таких же операций за рубежом. Подобная тенденция свидетельствует о существенном отличии турецких предприятий от фактор-фирм во всем мире, у которых бизнес в своей стране играет куда более значительную роль.

Специалисты факторинговой отрасли указывают, что объясняется это двумя причинами: во-первых, во время спада 1994 года посредники увидели, что их шанс не пойти ко дну заключается в том, чтобы держаться за растущий экспорт. Во-вторых, факторинг внутри страны не имеет страхования кредитов, нет у него и надежной информации о получателях займов. Поэтому почти весь объем факторинговых услуг внутри страны должен финансироваться на рынке капиталов. Такое финансирование по большей части осуществляется через банки, так что цена, назначаемая посредником, в конечном счете оказывается выше, чем та, которую предприятие выплачивало бы банку. Не устранено и двойное налогообложение (5% при получении посредником кредита в банке и такая же величина при получении от него средств предприятием, прибегающим к его услугам). Кроме того, существует отчисление в размере 6% в «Фонд использования ресурсов», взима-

емое со средств, предоставляемых на срок не менее двух лет. Чтобы тем не менее не утратить конкурентоспособность по сравнению с банками, посредники делают ставку на «точечный», своего рода блочный факторинг с твердыми сроками уплаты. Экспортные сделки проще для факторов, на 70% они осуществляются без использования внешних форм финансирования.

В начале 90-х годов наибольший интерес к услугам фактор-фирм проявляли крупные фирмы, но по мере усиления конкуренции между фирмами, а также между ними и банками посредники все активнее занимаются мелкими и средними предприятиями. Наиболее важным сектором, который пользовался факторинговыми услугами, была промышленность — ее доля составляла 75%, за ней следовала сфера услуг — 25%. В перерабатывающей промышленности факторингом преимущественно пользовались отрасли, производящие текстиль и готовую одежду, а также транспортные средства. Затем следовало производство машин, оборудования, запасных частей. В сфере услуг преобладала торговля, затем кино, реклама и телевидение, пассажирские и грузовые перевозки. Среди экспортных отраслей лидировали производство тканей и готовой одежды, продовольствие. В данный момент факторинговый рынок Турции сделал значительные шаги вперед, о чем свидетельствует существенное увеличение объема рынка (по итогам 2005 года он составил около €12 млрд).

Посмотрев, как складывается ситуация на международном рынке факторинговых операций и как развиваются финансово-посреднические операции на одном конкретном национальном рынке Турции, необходимо провести сравнительный анализ полученной информации с факторинговой практикой в России и установить свои закономерности и особенности, а также факторы, сдерживающие развитие факторинга в РФ.

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

ПОЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В РОССИИ

На сегодняшний день рынок классических факторинговых услуг значительно вырос в качественном и в количественном отношении по сравнению с этапом его зарождения во второй половине 90-х годов XX века. Если по итогам 1999 года до 70% этого рынка контролировалось АБ «ИБГ НИКойл» (ныне НФК) и продуктовый ряд был невелик, то в дальнейшем развитие рынка шло по пути расширения продуктового ряда, повышения качества обслуживания и увеличения количества операторов.

Рынок факторинговых услуг в РФ на данный момент находится на этапе становления. Существует более 15 факторинговых компаний, но львиная доля рынка приходится на пять основных игроков (Еврокоммерц, Национальная Факторинговая Компания, Петрокоммерц, Промсвязьбанк, Номос-банк).

Факторинговое обслуживание является привлекательным бизнесом для многих финансовых структур в РФ. Очевидно, что с ростом экономики потребность в продукте будет возрастать. Клиенты сами будут подталкивать своих финансовых партнеров к необходимости реализации факторингового обслуживания. Поэтому в ближайшее время можно ожидать появления на рынке факторинговых услуг новых операторов.

После кризиса 1998 года произошли значительные позитивные изменения в экономике страны, которые выразились в некотором росте рентабельности производства и торговли. В связи с ростом потребительско-

го спроса возросли торговые наценки. Несмотря на это, потенциальный клиент в первую очередь руководствуется, оценивая целесообразность внедрения факторинга в свой бизнес, не теми преимуществами, которые дает факторинг (беззалоговое финансирование, информационная система, работа с дебиторами и т.п.), а стоимостью финансовых ресурсов, предоставляемых банком.

Объем рынка факторингового обслуживания в России в 2006 году по оценке экспертов составил не менее \$7 млрд.

Целью факторингового обслуживания является создание для поставщиков товаров и услуг условий для беспрепятственного (как с точки зрения обеспечения оборотными средствами, так и решения возникающих организационных проблем и различного рода рисков) товарного кредитования покупателей. Для решения этой задачи в мире создана и действует факторинговая индустрия, насчитывающая около 1100 факторинговых компаний и банков. Можно с уверенностью прогнозировать дальнейший рост мирового факторингового рынка в целом (как было сказано выше, по данным 2005 года прирост составил 18,17%) и его международной составляющей (прирост 26,69%), причем объемы международного факторинга будут расти более динамичными темпами. При этом в ближайшие годы в развитии факторингового рынка будут наблюдаться следующие тенденции: стандартизация продукта (обусловлено консолидацией рынка), снижение рентабельности (обусловлено ростом числа компаний), замедление темпов роста (насыщение и «взросление» рынка). **R**