

Покаместов И. Е., канд. экон. наук, доцент МЭСИ, генеральный директор ООО «ФАКТОРинг ПРО», г. Москва, marketing@factoringpro.ru

Леднев М. В., канд. экон. наук, МФПУ «Синергия», начальник отдела маркетинга ФК «ПОЛИТЕКС», г. Москва, pokamestov@mail.ru



КОНКУРЕНТНАЯ СРЕДА РЫНКОВ МЕЖДУНАРОДНЫХ ФАКТОРСКИХ ТРАНЗАКЦИЙ

Мировая торговля товарами и услугами развивается в последнее время ускоренными темпами. Компании из разных стран активно пользуются финансовыми инструментами торгового финансирования, которые становятся конкурентами классических банковских продуктов. В настоящей статье рассмотрены и проанализированы различные аспекты конкуренции на российском и международном рынках факторинговых операций.

Ключевые слова: факторинг, торговое финансирование, международная конкуренция, конкурентоспособность.

Введение

Международный рынок факторинга является элементом мирового рынка торговли, который объединяет различные инструменты торгового финансирования. Широкое распространение в последние годы получили продукты коммерческого финансирования (*commercial finance*), которые стали конкурентами традиционным инструментам финансирования. Для того чтобы оценить конкурентоспособность и перспективы новых продуктов, необходимо проанализировать развитие международного и российского рынка факторинга и коммерческого финансирования.

Тенденции мировой торговли

В результате анализа современного этапа развития международной торговли това-

рами и услугами можно выделить основные причины углубления международного разделения труда и, соответственно, развития международной торговли:

1. Научно-технический прогресс, который, в частности, стимулирует структурную перестройку экономики и необходимости закупки основного и оборотного капитала; ускоряет моральный износ оборудования (за последние десятилетия срок его сократился с 15 до 5 лет), что приводит к необходимости его ускоренного обновления; приводит к ежегодному обновлению номенклатуры международной торговли на 10%.

2. Концентрация производства и капитала привели к тому, что появились международные компании (например, ТНК). Их доля в мировой торговле возросла и продолжает расти.

3. Развитие интеграционных процессов, в связи с которыми страны — участницы ин-

теграционных объединений принимают меры по максимальному упрощению торговли.

4. К тому же результату приводит то, что международная торговля все больше регулируется международными организациями, такими как, например, ВТО, ЮНКТАД. Кроме того, национальные государства прикладывают все большие усилия для улучшения условий экспорта своим производителям, облегчения для них условий выхода на внешние рынки.

5. НТП происходит также в сфере услуг, что позволяет ускорить доставку товаров, включить в хозяйственный оборот новые товары, обеспечить мировую торговлю новыми услугами, чтобы торговля стала еще более быстрой и выгодной.

Далее оценим объемы международной торговли. Мировая торговля растет быстрее, чем другие показатели экономического развития. Такая тенденция представляется вполне естественной, однако надо понимать, что так было далеко не всегда, такое развитие ситуации не является обязательным. Как отмечалось ранее, даже в XX в., между двумя мировыми войнами, рост мирового производства составил 43%, а рост мирового экспорта при этом — 19%. С 1900 по 1941 г. экспорт по стоимости вырос в 3 раза, а с 1945 по 1985 гг. он вырос в 37 раз в текущих ценах.

Также в течение XX в. заметно изменилась товарная структура мировой торговли. Особенно активно изменения в ней происходят в последние три десятилетия под влиянием факторов, которые описывались авторами ранее, и прежде всего, под влиянием глобализации хозяйственной жизни.

В настоящее время главную роль в мировом экспорте занимает продукция обрабатывающей промышленности, доля которой в 2007 г. снизилась до 68%. Внутри этой группы наиболее динамичной группой являются машины, оборудование и средства транспорта, на которые приходилось в 2008 г. около 35%, хотя ранее доля этой группы превышала 40%.

Важной для нашей страны является позиция, отражающая торговлю продукцией добывающей промышленности, она составляет немногим менее 20% и в долгосрочной перспективе имеет тенденцию к уменьшению. На долю минерального топлива, которое является главным товаром в указанной позиции, приходится 15% мировой торговли, и его доля в последние годы очень значительно возросла.

Значение других групп сырьевых товаров, таких как сельскохозяйственные, продолжает уменьшаться (до 8,1%), то же происходит с текстильными изделиями (1,7%) и одеждой (2,5%).

Таким образом, сделаем вывод о том, что в условиях ускоряющегося НТП наибольшую динамику роста в международной торговле в последние годы демонстрирует обмен товарами наукоемких отраслей промышленности (так называемые высокие технологии — электроника, электрооборудование, офисное и телекоммуникационное оборудование, точные измерительные приборы, аэрокосмическая техника и т. д.) и отраслей нематериального производства (медицинское оборудование и фармацевтика).

Относительно географической структуры международной торговли следует отметить, что основные торговые державы — это экономически высокоразвитые страны, в первую очередь — страны «большой семерки» (табл. 1 и 2).

Как уже говорилось, экспорт готовых изделий, и прежде всего экспорт продукции высоких технологий, в настоящее время является важнейшей статьей мирового экспорта, а поскольку экономически развитые страны являются экспортерами, в первую очередь продукции высоких технологий, это обеспечивает им бесспорное лидерство в международной торговле.

По сравнению с 2008 г. в результате мирового финансового кризиса объемы торговли упали на 12%, что превысило самые худшие ожидания экспертов ВТО, которые не прогнозировали цифру больше 10%.

Таблица 1

Крупнейшие экспортеры в международной торговле товарами

Место в 2011 г.	Страна	Доля в межд. торговле	Годовой темп прироста, %	Место в 2007 г.	Место в 2009 г.
1	Германия	9,1	11	1	1
2	Китай	8,9	17	3	2
3	США	8,1	12	2	3
4	Япония	4,9	10	4	4
5	Нидерланды	3,9	15	6	6
6	Франция	3,8	10	5	5
7	Италия	3,3	10	7	7
8	Бельгия	3,0	10	10	9
9	Российская Федерация	2,9	33	14	12
10	Великобритания	2,8	4	8	8
11	Канада	2,8	8	9	10
12	Южная Корея	2,6	14	14	11

Таблица 2

Крупнейшие импортеры в международной торговле товарами

Место в 2011 г.	Страна	Доля в межд. торговле, 2009 г.	Годовой темп прироста, %, 2009 г.	Место в 2007 г.	Место в 2009 г.
1	США	13,2	7	1	1
2	Германия	7,3	14	2	2
3	Китай	6,9	19	3	3
4	Япония	4,6	22	6	4
5	Франция	4,3	14	4	6
6	Великобритания	3,8	1	5	5
7	Нидерланды	3,5	16	8	8
8	Италия	3,4	10	7	7
9	Бельгия	2,9	14	9	9
10	Корея	2,7	22	10	—
16	Российская Федерация	1,8	31	24	10

Сокращение спроса и, соответственно, предложения товаров, действительно, весьма серьезное. Так, Китай, основной мировой экспортер, одновременно занимающий третье место по товарообороту, снизил экспорт в прошлом году сразу на 17%. Экспорт всех стран Евросоюза упал на 16%, а импорт сократился на 23%.

Для России снижение мирового спроса на товары, безусловно, является проблемой. Однако, учитывая тот факт, что весьма значительная часть нашего экспорта — энергоносители, а спрос на них достаточно стабилен практически всегда, можно сказать, что эта проблема для нас не настолько большая, как для всего мира. Однако подобная ситуация не вечна, невозможность импортировать сравнимое с докризисными временами количество продукции в результате снижения глобального спроса и предложения действительно может стать серьезной проблемой.

Финансовые инструменты мировой торговли

В международной торговле активно используются различные финансовые инструменты, которые часто называют общим термином «торговое финансирование». Торговое финансирование — это операции коммерческих банков и финансовых компаний, связанные с финансированием операций купли-продажи различных активов в любой сфере деятельности. Все операции, связанные с торговым финансированием, как правило, имеют два источника происхождения — банковский кредит и коммерческое финансирование.

Таким образом, операции торгового финансирования сочетают аспекты двух конкурирующих продуктов, что позволяет вобрать положительный опыт и тех, и других.

Основные аспекты банковского кредитования в инструментах торгового финансирования прослеживаются в следующих операциях:

- финансирование под залог недвижимости;
- финансирование под товарно-материальные ценности;
- финансирование под залог оборудования;
- финансирование оборота в виде кредита/овердрафта;
- импортно-экспортное финансирование (в том числе под покрытие экспортно-кредитных агентств).

Черты, присущие коммерческому финансированию, прослеживаются в следующих операциях:

- факторинг;
- лизинг;
- дисконтирование счетов-фактур (*invoice discounting*);
- финансирование цепочки поставок (*supply chain finance*);
- депозитный учет (*escrow accounting*);
- форейтинг.

Операции торгового финансирования представляют собой симбиоз двух продуктов, которые сочетают финансирование как посредством предоставления денежных средств, так и посредством покупки определенных активов и передачу их в пользование клиенту, т. е. в одних инструментах видим аспекты именно кредитования, в других можем проследить исключительно финансирование. Данный факт позволяет сделать вывод о том, что торговое финансирование по сути представляет собой симбиоз и эволюцию кредита и коммерческого финансирования, т. е. является их логическим продолжением, что объясняет растущий интерес к данным операциям.

В торговом финансировании в настоящее время используется довольно широкий арсенал инструментов (от документальных аккредитивов и рамбурсных обязательств до эскроу-счетов). Некоторые из этих инструментов востребованы не только во внешнеторговых сделках, поскольку представляют интерес и для участников внутренней торговли. Нередко подразделения банков,

ответственные за торговое финансирование, организуют финансирование сделок, в которых международный элемент либо отсутствует, либо содержится в неявном виде. В частности, подобные ситуации довольно часто возникают при наличии торговых отношений между двумя резидентами российской экономики, хотя бы один из которых является компанией с иностранным капиталом. Тем не менее, торговое финансирование изначально позиционируется как банковский продукт, ориентированный на участников внешнеторговой деятельности, поэтому перспективы развития торгового финансирования будут в первую очередь зависеть от ситуации на международных рынках.

Рассмотрим операции, которые стали основой для формирования торгового финансирования.

Commercial Finance (CF) — небанковское финансирование, при котором в основу ложится не оценка финансового состояния фирмы, ее потоков, контрактной базы, а анализ того обеспечения, под которое будет проводиться финансирование или непосредственная выдача денежных средств (табл. 3). То есть если для банков в первую очередь важна способность потенциально заемщика вернуть деньги, то для CF в ос-

нову ложится способность самой финансирующей компании адекватно оценить будущий объект залога, а также возможность рационально распорядиться им в случае невозврата средств.

В коммерческом финансировании можно выделить два основных направления:

1) предоставление денежных средств под залог каких-либо активов (финансирование под дебиторскую задолженность (*factoring*), финансирование под залог недвижимости (*real estate financing*), финансирование под товарно-материальные запасы (*inventory financing*), финансирование под оборудование (*equipment financing*), финансирование оборотного капитала (*turnaround financing*), импорто-экспортное финансирование (*import/export trade finance*));

2) предоставление финансирования в виде приобретения и передачи в возмездное пользование определенных видов активов (лизинг (*equipment leasing*), финансирования под уступку будущих денежных требований (*purchase order financing*), финансирования на покупку контрольного пакета акций (*leverage buyout*), финансирования через покупку коммерческих векселей или других долговых инструментов без оборота на продавца (*forfaiting*)).

Таблица 3

Основные различия CF и банковского кредита

Критерий	CF	Кредит
Риск-менеджмент	Оценка способности компании эффективно управлять активом, который может остаться по причине невозврата средств	Оценка финансового состояния заемщика, его технологий и потоков, способность вернуть средства, а также причитающиеся проценты
Обеспечение	Базируется на том, что компания фактически выкупает объект залога	Стимул для заемщика выплатить взятые средства, так как предоставленное обеспечение, как правило, является ключевым для ведения бизнеса
Цель	Получение выгоды от использования актива, в основе — умение эффективно управлять полученным имуществом (имущественными правами)	Получение дохода от проведения кредитных сделок за счет процентов и комиссионных доходов (получение чистой маржи)

Основное различие двух групп инструментов состоит в том, что при использовании первого вида заемщик получает реальные денежные средства, а при втором — необходимый актив при финансировании со стороны *CF*-компаний.

Таким образом, предоставление финансирования в виде приобретения и передачи в возмездное пользование определенных видов активов — это коммерческое кредитование (финансирование), при котором отсутствует факт получения ссуды, она выдается номинально — для покупки определенного объекта. Яркий пример — лизинг, при котором лизингополучатель не получает реальных денежных средств, пользуясь при этом необходимым имуществом.

Предоставление денежных средств под залог каких-либо активов основывается, в отличие от классического кредита, на оценке активов, которые будут являться обеспечением по выдаваемой ссуде. Как говорилось выше, средства предоставляются исходя не из финансового состояния заемщика. При этом подобными операциями занимаются чаще финансовые компании, так как банки обязаны соблюдать нормы, регулирующие их деятельность. Следовательно, данный вид финансирования по праву можно считать альтернативой банковским кредитам, так как он позволяет предоставлять финансирование, уровень рисков которого значительно превышает банковский.

Операции коммерческого финансирования составляют конкуренцию банковскому кредиту в разрезе стратегии развития определенной компании, а также ее потребности в тех или иных продуктах. В первую очередь ресурсами *CF*-компаний пользуются фирмы, потребность в оборотном капитале которых вытекает из специфики их деятельности, — ритейлеры, перерабатывающие предприятия, которые за счет увеличения рабочего капитала могут увеличить и прибыль. В данных отраслях трудно работать банкам, так как такие заем-

щики, как правило, ничего кроме товарно-материальных ценностей предоставить не могут, так как склады они арендуют, а их автопарк находится в лизинге. Таким образом возникают широкие возможности для факторинга. Для компаний, которые занимаются капиталоемкой деятельностью, также есть операции, способные устранить необходимость в получении банковского кредита.

С другой стороны, крупные и крупнейшие клиенты банков и *CF*-компаний, как правило, диверсифицируют свой кредитный портфель посредством привлечения средств из обоих источников финансирования. В итоге можно проследить то, что две отрасли финансового рынка скорее дополняют друг друга, нежели конкурируют.

Актуальным остается вопрос, связанный с недостатком информации о факторинге. Многие компании все еще не оценили его преимуществ в связи с неправильным пониманием сущности данной услуги. Отсутствие баз данных по клиентам и их дебиторам также повышает риски фактора и мешает оценке их кредитоспособности. Тем не менее, с развитием рынка факторинга эта проблема, скорее всего, решится либо законодательно, либо с помощью саморегулирования.

Российский рынок факторинга

Рассмотрим развитие российского рынка факторинга в контексте конкуренции на нем. Рост российского рынка факторинга по итогам 2011 г. составил 77%, по оценкам «Эксперт РА»¹. Рынок восстановился после кризисного падения в 2008–2009 гг. и впервые превысил докризисные показатели. Более того, объем рынка приблизился к психологически важной отметке в 1 трлн руб., которая может быть достигнута уже по итогам 2012 г.

¹ Российский рынок факторинга в 2011 году: пока на взлете. М.: Эксперт РА, 2012.

Хорошие показатели роста в 2011 г. в первую очередь объясняются благоприятной ситуацией с банковской ликвидностью и желанием банков разместить свои активы на краткосрочной основе в форме факторингового финансирования. Многие банки охотнее выдавали своим клиентам деньги в форме факторинга, чем в виде кредитов. Развитию факторинга способствовал и тот факт, что по цене эти два продукта зачастую сопоставимы, а некоторые факторы предлагают клиентам ставки ниже, чем по кредитам. Это результат острой ценовой конкуренции на рынке, прежде всего между банковскими факторами.

В начале года аналитики агентства «Эксперт РА» считали, что в 2012 г. новой точкой роста станет международный факторинг, но его доля не превысит 3% рынка². Вступление России в ВТО не приведет к приходу иностранных игроков на рынок, но может способствовать росту международного факторинга. Оно создает возможности вовлечения России в международную торговлю, что расширяет потенциал роста международного факторинга.

Рынок же в целом вернулся к докризисным значениям и темпам роста, что вселяет умеренный оптимизм, но нужно поддерживать прогнозы макроаналитиков относительно ускорения инфляции осенью 2012 г. в связи с ростом энерготарифов и тарифов ЖКХ с 1 июня 2012 г., а значит факторинговое обслуживание будет еще более актуальным, так как коммерческий кредит будет дорожать и его рефинансирование станет более логичным.

Российский рынок услуг международного факторинга крайне узок, в *IFG* от нашей страны семь членов, но реальную активную деятельность ведут 2–3 игрока. Россия является скорее страной импортного факторинга, ибо российский экспорт, к сожалению, крайне нефакторобен.

Основным препятствием для развития операций импортного факторинга в Рос-

сии является тот факт, что существенная доля товаров импортируется в Россию по так называемым серым схемам, которые предусматривают занижение инвойсной стоимости и расчеты с использованием оффшорных компаний. Причем прежде всего речь идет об импорте товаров народного потребления (бытовая техника, электроника, одежда, отделочные материалы и т. д.), поставки которых традиционно генерируют большую часть факторингового оборота в большинстве стран мира. В факторинге прозрачность документооборота и действительность денежных требований критически важна, а в импорте зачастую сталкиваемся с ситуациями, когда данные по обороту со стороны зарубежного поставщика, мягко говоря, не сходятся с оборотом, отражаемым российским импортером.

Импортный факторинг растет более активными темпами и представляет собой большую долю такого рода факторских операций, что доказывает предположение о большей важности для развития международных факторинговых операций в России, транзакций импортного факторинга, а значит, кредитное качество российских кредитных и небанковских институтов, предоставляющих покрытие рисков по российским импортерам в рамках двухфакторной модели должно быть на высоком уровне. Также нужно отметить, что природа услуг импортного факторинга близка природе страхования торговых кредитов, а значит, возможен некий симбиоз между факторами и кредитными страховщиками. Нельзя не поприветствовать в этой связи появление в Российской Федерации Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСАР), хотя в стратегии агентства незаслуженно забыто гарантирование факторских транзакций.

Обратим внимание на типизацию дебиторской задолженности. Факторы склонны работать с текущей дебиторской задолженностью поставщика. Если начинаем иметь дело с длинными сроками коммерческого

² URL: <http://www.raexpert.ru>.

кредита, нужно применять, например, механизмы форфейтинга.

Согласно последнему исследованию компании «Атрадиус», компании стран Восточной Европы обеспокоены возможным ухудшением платежной дисциплины в регионе³.

У поставщиков, чьи покупатели находятся на территории России, также преобладает оптимистическое настроение — 85% респондентов сказали, что не ожидают ухудшения платежной дисциплины в ближайшие 6 мес. Однако половина компаний, принявших участие в исследовании, рассматривает различные инструменты повышения безопасности бизнеса. Самой популярной мерой является факторинг (37%), затем — более тщательная проверка покупателей (20%) и превентивные меры — сокращение сроков отсрочки (18%), отказ от отсрочки (8%) и предоплата (8%).

Более 80% респондентов отметили, что их покупатели допускают просрочки оплаты товара, порядка 40% признались, что сталкиваются с прецедентами неоплат. Среди причин просрочек и неплатежей в сегменте B2B можно назвать две основные причины: недобросовестность контрагентов (24%) и фактор сезонности, когда покупатели испытывают нехватку оборотных средств для расчета с поставщиками (24%).

Услуги международного факторинга предоставляются в Российской Федерации с 1999 г., когда ИБГ НИКойл вступила в *IFG*. На сегодняшний день 10 российских факторов представлены в международных факторинговых ассоциациях: *IFG* и *FCI* (хотя надо отметить существование *CFA (Commercial Finance Association)* в США и *IFA (International Factoring Association)*, которые, по сути, не являются межфакторными объединениями, а представляют собой ассоциации финансовых компаний различных типов, работающих на рынке коммерческого финансирования. Среди членов

международных факторинговых ассоциаций такие российские факторы, как Банк ЮниКредит НФК, Промсвязьбанк, РБ-факторинг (Росбанк), ВТБ-факторинг, ФК «ПОЛИТЕКС», Газпромбанк, ФакторРус, Металлинвестбанк, Русская факторинговая компания. Российские факторы — члены международных факторинговых ассоциаций *IFG* и *FCI* не могут полностью обеспечить требования нормативной базы этих организаций, предъявляемых к сделкам международного факторинга (*GRIF — General Rules for International Factoring*). Более того, Российская Федерация до сих пор не присоединилась к конвенции УНИДРУА, и ее нормы являются диспозитивными, но стороны имеют право оговорить иное правовое регулирование, что и происходит на практике.

Основная проблема российского рынка — валютное регулирование и нефакторабельность российского экспорта (табл. 4). Валютное регулирование в большей степени мешает экспортному факторингу, поэтому Россию можно назвать страной импортного факторинга, но тут вмешиваются в развитие такие негативные факторы, как политическая и макроэкономическая нестабильность, низкие рейтинги российских финансовых институтов и недостаточная транспарентность российских финансовых компаний. В результате доля импортного факторинга — 80%⁴.

Как иллюстрация темпов развития факторинговой отрасли в Евросоюзе показателен отчет Европейской Федерации по факторингу.

Нужно понимать, что факторинговые услуги для участников ВЭД, в первую очередь экспортеров, являются удобным инструментом беззалогового финансирования и защиты от рисков неплатежа. Если имеем в виду импортный факторинг, то эта услуга продается в результате межфакторного взаимодействия посредством членства факторинговых компаний и банков, осуществляю-

³ URL: <http://global.atradius.com/>.

⁴ URL: <http://www.raexpert.ru>.

Таблица 4

Валютное регулирование международного факторинга

Механизм международного факторинга	Соотношение с российскими нормами валютного регулирования
Экспорт-фактор переуступает импорт-фактору денежное требование российского экспортера к иностранному покупателю	Уступка требования, номинированного в иностранной валюте, не разрешается
Иностранец платит импорт-фактору, а тот — российскому экспорт-фактору	Валютная выручка должна поступать напрямую на счет экспортера
В случае неплатежа покупателя за него платит импорт-фактор	Платежи третьих лиц не допускаются

щих факторинговые услуги, в международных факторинговых организациях. Факторы для осуществления международных факторинговых сделок вступают в старейшую международную факторинговую группу *IFG-International Factors Group*, которая в следующем году отметит 50-летие своей успешной деятельности. В эту уважаемую международную организацию входят факторинговые подразделения таких известных мировых финансовых групп, как *Coface*, *Raiffeisen International*, *Lloyds*, *ING*, *KBC*, *Nordea*, *BNP Paribas*, *Societe Generale*. Среди российских коллег можно отметить ООО «ВТБ Факторинг» и КБ «Национальная Факторинговая Компания» ЗАО (группа «Уралсиб»), присутствуют компании и из стран СНГ — из Казахстана, Белоруссии, с Украины.

IFG-International Factors Group имеет 106 членов из 58 стран мира. За 2011 г. оборот компаний-членов по двухфакторной модели вырос на 26% и составил около 3,7 млрд евро. Обычно международный факторинг составляет 5–8% оборотов фактора в зависимости от удобства законодательства той или иной страны и факторрабелности экспортно-импортных операций. Всего в мире насчитывается около 3200 факторинговых компаний, обслуживающих более 434 000 клиентов и свыше 10 000 000 дебиторов. В этом секторе финансовой индустрии по всему миру работает около 40 тыс. человек⁵.

Также необходимо отметить, что в мире факторинговая отрасль развивается высокими темпами. Несмотря на кризисные явления в мировой экономике и торговле, за 2010 г. рост оборотов составил 22%, достигнув 1,4 трлн евро⁶.

В этой связи интересно проанализировать конкурентное взаимодействие участников рынка, общие тенденции развития конкуренции и их перспективы. Подобный конкурентный анализ, несомненно, поможет участникам рынка спрогнозировать свое развитие на ближайшие годы.

Конкуренция на рынке факторинга

Конкуренция существует как между различными типами участников российского рынка факторинга, так и среди участников одного типа. Факторинговые компании и банки конкурируют как непосредственно между собой, так и с провайдерами (операторами) услуг на рынке факторинга. В сфере продаж факторинговых продуктов конкуренция идет между всеми тремя участниками российского рынка факторинга. Таким образом, в состав субъектов конкуренции в сфере факторингового предпринимательства входят производители факторинговых продуктов, провайдеры (операторы) услуг на рынке факторинга, финансовые посредники.

⁵ URL: <http://www.ifgroup.com>.

⁶ Там же.

По итогам 2011 г. российский рынок факторинга занял первое место по обороту среди стран Восточной Европы и 11 место среди всех европейских стран. Доля европейского рынка факторинга в мировом составляет около 60%.

Данные *The Asset Based Finance Association* за 1 квартал 2012 г. свидетельствуют, что объем рынка и выплаченного финансирования продолжает расти. По итогам последнего квартала оборот компаний, использующих различные виды *ABL*-финансирования, вырос на 6% и составил 59,2 млрд фунтов стерлингов. Объем выплаченного финансирования вырос на 4% и составил 15,5 млрд фунтов стерлингов. Число клиентов увеличилось на 493 и составляет теперь 41 989⁷. Наиболее популярными отраслями стали производство и оказание услуг, а также торговля. Подавляющее число клиентов представляют малый и средний бизнес (годовой оборот до 5 млн фунтов стерлингов).

Прогноз на 2012 г. — рост 9% по оценкам *The Asset Based Finance Association*. Объем рынка должен составить по итогам текущего года более 17 млрд фунтов стерлингов, при этом число клиентов вырастет по прогнозам на 7%. Прогноз по российскому рынку на 2012 г. — около 60%. Это объясняется эффектом «низкой базы», которая обеспечивает отечественному рынку высокие темпы роста.

Международная факторинговая ассоциация *International Factors Group* ежегодно проводит подробный анализ развития индустрии факторинга в разных странах. По данным изучения рынков 62 стран в 2011 г. оборот операций факторинга и коммерческого финансирования увеличился на 25% по сравнению с 2010 г. и составил около 2 трлн евро, по сравнению с 21%-м ростом годом ранее.

Услуги коммерческого финансирования активно предлагают примерно 2700 компа-

ний, объем выплаченного финансирования составляет порядка 300 млрд евро, клиентами стали около 485 000 компаний. В России подобные услуги предлагают порядка 50 финансовых компаний и банков⁸.

Около 63% общемирового оборота приходится на Европу, преимущественно на страны ЕС, но этот процент постепенно снижается за счет роста объемов рынка в Китае и Тайване. Однако в этих странах большинство сделок можно скорее отнести к корпоративному финансированию, нежели к традиционному факторингу или коммерческому финансированию. Азия составляет порядка 19% оборота, Южная Америка — 8%, Северная Америка — 5%, Австралия и Новая Зеландия — 3%, Африка и Ближний Восток — 2%.

Доля операций коммерческого финансирования в ВВП за прошедший год выросла с 3,9 до 4,3%, средний рост по странам составил порядка 10%. Этот показатель характеризует уровень развития *ABL*-операций в стране. Наибольшая доля в ВВП зафиксирована в Тайване (23,7%), Великобритании (16,4%), Португалии (16,2%), на Кипре (15,8%), в Чили (12,8%) и Испании (10,4%).

Факторинговый и *ABL*-рынок продолжает оставаться рынком с высокой концентрацией игроков, когда пять крупнейших компаний контролируют в среднем около 89% национального рынка. Большинство игроков являются дочерними структурами банков или аффилированы с ними. Среднее число участников рынка в стране сильно размывается за счет США и Бразилии, где на рынке огромное число участников, но наиболее правдоподобным показателем можно считать 8–10 участников.

Отметим, что для развивающихся рынков крупных стран характерно большое число участников, а для развитых рынков типична их консолидация. Российский рынок относится к числу развивающихся, и на нем порядка 30 активных участников, большинство

⁷ URL: <http://www.abfa.org.uk/>.

⁸ URL: <http://www.ifgroup.com>.

из которых располагаются в столице. В последние два — три года наметилась тенденция к появлению региональных игроков, работающих в одном — двух регионах. Доля региональных операций по итогам 1 полугодия 2012 г. составила 24%.

Рассматривая российский рынок факторинга, необходимо отметить, что в 2011 г., как и в 2010 г., большинство участников отрасли связаны с банками, но среди новых компаний независимые от банков компании составляют более 65%.

Наиболее распространенным продуктом на российском рынке является факторинг с регрессом, популярность инвойс дисконтинга также продолжает расти. Довольно сильно вырос объем операций экспортного и импортного факторинга, составив 21% и 6% общего оборота соответственно⁹. Это отражает развитие факторинга как инструмента финансирования международных торговых операций.

Анализ тенденций развития российского рынка показывает, что основные тренды и вектор его развития совпадают с европейскими странами, при этом имеется особенность, связанная с молодостью российского рынка и особенностями нашей экономики. Это дает основание использовать анализ европейского опыта для прогнозирования и оценки российского рынка.

Мировой опыт показывает, что средний оборот по клиенту остается стабильным и составляет порядка 3,2 млн евро, это соответствует тому факту, что большинство предприятий-клиентов представляют малый и средний бизнес. Показатель соотношения числа клиентов и сотрудников для мировой факторинговой индустрии составляет 13 : 1, средний показатель (медиана) составляет 5 к 1. Данное соотношение доказывает, что, несмотря на большое число моделей клиентского обслуживания и стратегий у разных игроков, индивидуальный подход к кли-

ентскому обслуживанию остается очень важным, с точки зрения как сервиса и клиентской лояльности, так и минимизации рисков. Подобные показатели позволяют российским компаниям отслеживать эффективность своей деятельности и определять стратегию развития.

Общий анализ данных показывает, что как мировая, так и российская индустрия продолжают развиваться очень позитивно и полностью оправданы после кризиса 2008–2009 гг. В то время как нестабильность на мировых финансовых рынках, особенно в Европе, сохраняется, факторинг позволяет получить финансирование и защиту от рисков.

Рассмотрим также ряд качественных показателей индустрии, чтобы оценить ее перспективы и потенциал.

Одним из важных показателей для российского рынка факторинга является уровень осведомленности потребителей о факторинге как финансовом решении для бизнеса. 25% представителей отрасли оценивают осведомленность потребителей об услуге как низкую, 64% — как среднюю, и только 11% — как высокую. В то же время большинство экспертов оценивают уровень спроса на факторинговые услуги как высокий и ожидают его дальнейшего роста.

Основными видами риска для индустрии являются, по мнению экспертов, риск дебитора и риск клиента. Риск-менеджмент остается одним из важнейших элементов бизнеса для провайдеров факторинговых услуг.

Эксперты также были опрошены на предмет развития индустрии в целом. 80% оценивают перспективы нейтрально, 20% — положительно.

По данным *Factors Chain International*, объем операций факторинга за год вырос более чем на 24%, а объем международных операций — на 37%¹⁰. Эти результаты показывают, что экспортеры и импортеры в разных странах мира все больше ценят пре-

⁹ Российский рынок факторинга в 2011 году: пока на взлете. М.: Эксперт РА, 2012.

¹⁰ URL: <http://www.fci.com>.

имущества факторинга: финансирование оборотного капитала, защиту от кредитного риска, сбор долгов для экспортера. Импортёр получает возможность покупать товар без необходимости открывать аккредитив или принимать другие условия оплаты, ограничивающие покупателя.

Факторинг предлагает клиентам сервис, отличный от банковских услуг. Многие банки развивают это направление бизнеса через свои дочерние компании или специализированные подразделения и департаменты. Подход к риск-менеджменту в факторинге, как и во всей индустрии *commercial finance*, принципиально отличается от банковского. По-другому оцениваются финансовые риски. При факторинге, т. е. при покупке дебиторской задолженности, финансирование защищено лучше, чем при использовании других форм залога, традиционных для банковского кредита. В результате индустрия факторинга является продолжением банковской индустрии, в которой есть место не только для банковских, но и для независимых компаний.

Международный факторинг также активно развивается, особенно на азиатском рынке. Основной рост пришелся на внешнеторговые операции внутри азиатского региона и рост импортного факторинга в Китае, Тайване и Гонконге. В то же время страны ЕС и США остаются традиционными пользователями услуг международного факторинга.

В России импортный и экспортный факторинг также постепенно наращивают обороты, планируются законодательные изменения, которые должны поддержать этот вид финансирования международных операций. Кроме того, в свете вступления России в ВТО следует ожидать оживления внешне-торговых операций в целом ряде отраслей.

Российский рынок факторинга четко разделен на два продуктовых сегмента: факторинг как финансирование под дебиторскую задолженность («кредитный» факторинг) и факторинг с классической факторинговой составляющей в виде комплек-

са услуг по управлению дебиторской задолженностью, защите от рисков, оценке покупателей и проч. Как результат — в первом сегменте идет ожесточенная ценовая конкуренция на грани демпинга. Именно этот сегмент обеспечил рынку основной рост за счет перехода туда клиентов, ранее пользовавшихся банковскими кредитами.

Недостаток такого экстенсивного пути развития может сказаться на темпах роста рынка уже в следующем году. Основным сдерживающим моментом может стать желание многих факторов повысить эффективность своего бизнеса и перейти на интенсивный путь развития. Для этого они перейдут от стратегии наращивания клиентской базы за счет низких цен к повышению качества своих услуг и росту рентабельности. Как следствие — многие клиенты могут вернуться к банковским кредитам как средству финансирования своего бизнеса. Именно излишнюю ценовую конкуренцию участники рынка называют главным препятствием для дальнейшего качественного развития.

Заключение

Основным препятствием для роста факторинга может выступить чрезмерная ценовая конкуренция. Нельзя забывать и о возможных негативных последствиях будущих законодательных изменений. В России законы часто принимаются без учета интересов различных участников рынка и финансовых институтов. Так было, например, с новой редакцией закона о регулировании алкогольного рынка, содержащей запрет на использование факторинга. На момент написания статьи уже прошли первое чтение поправки в закон, отменяющие эту норму, но фактически всю вторую половину 2011 г. факторы не могли работать с алкогольной отраслью.

Нестабильность на финансовых рынках, которая наблюдается со второй половины 2011 г., может также сыграть отрицательную роль в росте факторинга, так как вполне

вероятен сценарий как удорожания денежных ресурсов, так и замедления темпов роста экономики и, как следствие, падения спроса на факторинг со стороны бизнеса. Если же обстановка на мировом финансовом рынке стабилизируется и покажет положительную динамику, банки снизят ставки по стандартным кредитным продуктам и смягчат кредитную политику, что приведет к возврату клиентов от факторинга к более традиционным продуктам.

Большинство клиентов до сих пор при выборе между факторингом и кредитом в первую очередь оценивают только ценовую составляющую. Потребность в дополнительном факторинговом сервисе остается низкой. Крупные компании не готовы платить за это, так как имеют собственных специалистов и ресурсы для управления и сбора дебиторской задолженности и полноценного кредитного менеджмента. Для

малого и среднего бизнеса стоимость дополнительных факторинговых услуг зачастую слишком высока, к тому же сказывается отсутствие должного понимания сути факторинговых услуг у многих руководителей небольших компаний.

Список литературы

1. Российский рынок факторинга в 2011 году: пока на взлете. М.: Эксперт РА, 2012.
2. Рубин Ю. Б. Теория и практика предпринимательской конкуренции. 6-е изд., перераб. и доп. М.: Маркет ДС Корпорейшн, 2007.
3. Factors Chain International. URL: <http://www.fci.com>.
4. International Factors Group. URL: <http://www.ifgroup.com>.
5. The Asset Based Finance Association. URL: <http://www.abfa.org.uk/>.
6. URL: <http://global.atradius.com>.
7. URL: <http://www.euf.eu.com/>.
8. URL: <http://www.raexpert.ru>.

I. Pokamestov, PhD Economics, Senior lecturer, MESI, General Director, FACTORING PRO, MOSCOW, pokamestov@mail.ru

M. Lednev, PhD Economics, MFPU «Synergy», Head of marketing, POLITEKS, Moscow, marketing@factoringpro.ru

COMPETITIVE ENVIRONMENT OF INTERNATIONAL FACTORING TRANSACTIONS MARKETS

World trade of goods and services demonstrates fast development for several years. Companies from different countries use different tools of trade finance which become competitors for bank products. Different aspects of competition at Russian and international factoring operations markets are examined in this article.

Key words: factoring, commercial finance, trade finance, international competition, competitiveness.