

## Особенности развития факторинга в России в современных условиях

© 2009 Р.Б. Семенихин

Московский государственный университет экономики,  
статистики и информатики (МЭСИ)

Рассматривается понятие факторинга, представлены классификация его функций и этапы развития в России. Особое внимание уделяется современному этапу.

*Ключевые слова:* факторинг, функции факторинга, этапы развития факторинга.

Усиление конкуренции на рынках товаров и услуг заставляет многих поставщиков предоставлять своим клиентам льготные условия оплаты в виде отсрочки или рассрочки платежа, т.е. выступать в качестве кредитора и принимать на себя валютный, процентный и кредитный риски. Данное отвлечение оборотных средств негативно влияет на показатели финансовой отчетности. Одним из способов уменьшения сроков погашения дебиторской задолженности и высвобождения оборотных средств является факторинг.

Слово “факторинг” произошло от английского factor, что переводится как комиссионер, агент, посредник. Производное от factor слово factoring означает комиссионно-посредническую деятельность в широком ее понимании без выделения особенностей непосредственно факторинга.

В классическом понимании факторинговая операция заключается в уступке денежного требования продавцом финансовому агенту с целью незамедлительного получения большей части платежа (до 90% от суммы задолженности). По наступлении срока оплаты по договору купли-продажи финансовый агент взыскивает долг с покупателя.

Операции факторинга законодательно были признаны в 1963 г. в США. Примерно в это же время они стали проводиться и в Европе. Начиная с середины 1980-х гг., в период экономического подъема в западных странах, рынок факторинга демонстрировал самые высокие темпы роста в финансовом секторе мировой экономики, что отражено, в частности, в динамике роста количества факторинговых компаний (см. таблицу).

За 20 лет количество факторинговых компаний значительно увеличилось, что свидетельствует о признании факторинга неотъемлемым элементом финансово-кредитной системы большинства стран.

В 1988 г. была принята Конвенция о международном факторинге, подготовленная Международным институтом частного права (УНИДРУА), определившая “факторинговый контракт” как контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (финансовым агентом), в соответствии с которым:

1) поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего пользования;

2) финансовый агент выполняет, по крайней мере, две из следующих операций:

- финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж;
- ведение учета по причитающимся суммам;
- предъявление к оплате денежных требований;
- защита от неплатежеспособности должников.

Анализ специальной литературы позволяет выделить следующие функции факторинга.

*Эмиссионная* функция проявляется в том, что с помощью факторинга восстанавливается объем

Динамика роста факторинговых компаний в мире

Год	Количество факторинговых компаний
1979	136
1986	316
1989	454
1999	979
2008	1 809

Источник: [www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com).

оборотных средств поставщика, которые были отвлечены на коммерческое кредитование покупателей.

**Стимулирующая** функция является следствием эмиссионной и заключается в ускорении оборачиваемости оборотных средств поставщика, а именно в ускорении оборачиваемости дебиторской задолженности. По мнению автора, в рамках данной функции факторинг можно рассматривать как целевой инструмент для увеличения объемов продаж, а также для развития малого и среднего бизнеса в нашей стране.

**Контрольная** функция факторинга проявляется в упорядочении взаимоотношений между поставщиками и их покупателями.

**Информационная** функция факторинга позволяет накопить информацию о платежной дисциплине компаний в тех странах, в которых плохо развит институт бюро кредитных историй и рейтинговых агентств.

Функция **страхования рисков** связана с поставкой товаров с отсрочкой платежа, в том числе с риском неполучения платежа от покупателя в срок, из-за чего у продавца могут возникать проблемы с недостатком денежных средств для расплаты с его собственными поставщиками.

В связи с развитием международных экономических отношений автор предлагает отдельно рассматривать **экспортную** функцию факторинга, которая проявляется в использовании факторинга при выходе российских компаний на международные рынки, поскольку может частично решить проблему установления доверительных отношений с новыми контрагентами.

Наряду с экспортной функцией, по мнению автора, также следует выделять отдельно **налоговую** функцию. В соответствии с гл. 25 НК РФ налог на прибыль должен уплачиваться “по реализации”, т.е. по методу начисления. В случае предоставления компанией коммерческого кредита своим контрагентам средства за реализованную продукцию поступают через определенный промежуток времени. Таким образом может возникнуть ситуация необходимости уплаты налога на прибыль до момента получения денежных средств от продажи товаров. В данном случае факторинг позволяет избежать такой ситуации и становится инструментом налогового планирования.

Исходя из вышеизложенного, можно выделить несколько причин значительного роста факторинга в XX в.:

1) активное использование коммерческого кредитования в связи с ростом конкуренции на товарных рынках;

2) беззалоговая природа факторинга. В этом заключается принципиальное отличие факторинга от классического кредита: размер финансирования определяется объемом продаж и ожидаемым уровнем доходов компании, в то время как лимит традиционного финансирования банком зависит от прошлых доходов и определяется наличием ликвидного залога и устойчивого финансового состояния заемщика;

3) гарантия от просроченной и безнадежной дебиторской задолженности при использовании факторинга без регресса;

4) глобализационные процессы в мировой экономике и развитие международной торговли;

5) развитие международных факторинговых ассоциаций.

В процессе становления факторинга в нашей стране выделают следующие этапы.

**1. Этап внедрения факторинга на российский рынок (1988-1994 гг.).** Началом этого этапа и соответственно всей истории факторинга в России стал эксперимент Ленинградского Промстройбанка. Однако существующая в то время нормативно-правовая база не соответствовала экономической сущности факторинга, так как предусматривала переуступку банку только просроченной дебиторской задолженности. Кроме того, банки гарантировали платежи поставщику путем кредитования его покупателей и осуществляли только разовые сделки факторинга без предоставления комплекса дополнительных услуг.

**2. Этап развития факторинга и приспособления к российским условиям (1994-1998 гг.).** Данный этап начался с принятия в 1994 г. Тверь-универсалбанка в международное факторинговое объединение Factors Chain International (позже участником FCI стал Мосбизнесбанк). К 1995 г. факторинговые отделы были созданы во многих банках (“МЕНАТЕП”, “ОНЭКСИМ БАНК”, “Альфа-банк”, “Российский кредит”, “Московский международный банк” и т.д.). Однако, несмотря на благоприятные условия для развития факторинга, многие банки активно занимались спекулятивными операциями на финансовом рынке в ущерб менее прибыльной работе с реальным сектором.

**3. Послекризисный этап (1998-2000).** В течение данного периода активную деятельность по факторинговому обслуживанию осуществлял только акционерный банк “Инвестиционно-банковская группа НИКойл”, который в 1999 г. стал членом International Factors Group, а в 2001 г. - ее полноправным партнером. Другие банки в этот период не стремились развивать высокорисковое факторинговое обслуживание, так как после финансового кризиса 1998 г. их усилия были

направлены на минимизацию внешних и внутренних рисков.

**4. Этап формирования современного факторингового обслуживания (2000–2008 гг.).** В силу того, что поставщики не могут отказаться от предоставления отсрочки платежа своим клиентам (так как это может привести к сужению круга потенциальных покупателей и сокращению объемов продаж), они сталкиваются с проблемой финансирования оборотных средств, в результате чего у них возникает потребность в факторинговом обслуживании. По этой причине коммерческие банки, заинтересованные в расширении спектра своих услуг, начинают активно предоставлять факторинговое финансирование. Это период значительного роста факторинговых портфелей, а также этап формирования системы риск-менеджмента и системы оценки дебиторов факторами, расширение спектра предлагаемых продуктов и создания региональной сети факторингового обслуживания.

**5. Этап качественного развития рынка факторинговых услуг (конец 2008 г. – по настоящее время).** Мировой финансово-экономический кризис 2008 г. внес существенные коррективы в развитие рынка факторинга в России. Кризис 1998 г. не имел серьезных последствий для факторинговой отрасли ввиду ее неразвитости. Поэтому кризис 2008–2009 является первым серьезным препятствием в развитии факторинговой индустрии в России.

По мнению автора, период времени с конца 2008 г. следует рассматривать как очередной этап в развитии факторинга в России, связанный, в первую очередь, с его качественным развитием. Особенности данного этапа состоят в следующем.

**Сокращение числа факторов.** Известный специалист в области факторинга М.И. Трейвиш высказывает мнение, что “конечное число игроков на российском рынке будет составлять 5–6 факторов. Есть общеевропейская тенденция: в европейских странах на тройку крупнейших игроков в среднем приходится 84% рынка. Также будет в России”<sup>1</sup>. М.И. Трейвиш продолжает: “Через какое-то время начнется процесс, скажем так, “естественного отбора”, когда в первую очередь отсеются те, кто не сможет обеспечить фондирование; далее те, у кого будут маленькие обороты, потому что у них будет недостаточная экономическая эффективность; и, самое главное, отсеются те, у кого риск-менеджмент будет в ненадлежащем состоянии, а в таком состоянии система управления рисками будет у всех тех, кто не инвестирует в нее большие деньги”<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Интервью с М.Ю. Трейвишем. URL: <http://www.raexpert.ru/editions/article132/>.

<sup>2</sup> Там же.

Если принимать во внимание тот факт, что свое развитие в современном виде факторинг получил во время мирового кризиса 1929–1933 гг., то, по мнению автора, финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. может послужить переломным этапом в развитии факторинговой отрасли и толчком к структурным изменениям на рынке факторинговых услуг, среди которых уже можно выделить следующие:

- покупку ВТБ факторингового подразделения (МФК) банковской группы “ТРАСТ”. По данным агентства “Эксперт РА”, на начало 2008 г. МФК среди российских факторинговых компаний занимала 5-е место по объему предоставленного финансирования (17,6 млрд. руб.) и 4-е место по числу обслуженных компаний (794). Региональная сеть МФК насчитывает более 60 представительств в 55 регионах России;

- в декабре 2008 г. в связи с финансовыми проблемами лидер на рынке факторинга по состоянию на начало 2008 г. компания “Еврокоммерц” вынуждена была сменить акционера. По словам советника гендиректора компании Григория Карповского, часть кредиторов потребовала досрочного погашения задолженности, вследствие чего ФК перестала рефинансировать бизнес своих контрагентов. По оценкам участников рынка, “Еврокоммерц” использовала политику агрессивного роста за счет заемных средств и повышенной доходности операций. Но кризис не дал возможности дальнейшему развитию такой стратегии. В результате компания оказалась на грани банкротства.

Независимые факторинговые компании, у которых нет возможности привлечения финансирования, не выдержат конкуренции и уйдут с рынка, а в лидеры выйдут банковские группы. Более того, существенное влияние на рынок оказала отмена лицензирования факторинговой деятельности в апреле 2009 г. В связи с этим дочерние компании банков, имеющие доступ к финансированию при отсутствии обязательств по резервированию, могут воспользоваться ситуацией и укрепить свои конкурентные позиции на рынке.

**Пересмотр системы риск-менеджмента.** В условиях кризиса факторинговые компании ужесточают требования к потенциальным клиентам, вводят отраслевые ограничения, устанавливают лимиты на одного клиента или дебитора, консервативнее рассматривают новых клиентов или прекращают финансирование, требуют дополнительного обеспечения, например, залога или поручительства реальных владельцев бизнеса, повышают стоимость финансирования. При оценке финансового состояния контрагентов суще-

ственно возрастает роль показателей ликвидности и оборачиваемости.

Ключевым моментом финансовой стабильности в условиях кризиса является диверсификация портфелей и ориентация на клиентов с положительной кредитной историей, что дает возможность минимизировать потери организации при неблагоприятной рыночной конъюнктуре. Следует также подчеркнуть, что факторы практически перестали предоставлять своим клиентам безрегрессное финансирование.

*Усиление контроля над рисками мошенничества.* Антон Мусатов, заместитель председателя правления банка НФК, говорит: "... на протяжении всей истории существования факторинга во всех странах наибольшие убытки факторы терпели не от реализации кредитного риска - неплатежей дебиторов, нежелания клиентов отвечать по своим обязательствам, то есть риска, которым управляют сегодня факторы, а от мошенничества клиентов - то есть риска, который большинством российских факторов практически не учитывается... Если подходить к мошенничеству как к фактору, провоцирующему неплатежи клиента (просрочку платежа), то в рамках применяемой банками методологии управления кредитным риском предотвратить или хотя бы выявить мошенничество практически невозможно"<sup>3</sup>.

Более того, в условиях кризиса и нехватки ликвидности для выполнения текущих обязательств

компании могут прибегнуть к мошенничеству. Их наиболее типичные и распространенные недобросовестные действия заключаются в подделке накладных и попытке получить двойное финансирование, т.е. по одной накладной у разных факторов.

По мнению автора, перечисленные тенденции развития факторинга являются наиболее очевидными. Однако следует также выделить такие направления развития, как:

- сегментация факторов: закрепление в той или иной рыночной нише;
- совершенствование ИТ-системы, переход на электронный документооборот между фактором и его клиентами;
- диверсификация источников финансирования факторинговых операций;
- продолжение развития региональной сети;
- развитие международного факторинга и выход крупных российских факторов на международный уровень;
- развитие страхования факторинговых операций.

В заключение хотелось бы отметить, что финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. предопределил направление развития рынка факторинговых услуг в России на ближайшую перспективу, а наличие возможности привлечь дешевое финансирование и отлаженная система оценки контрагентов открывают для факторов широкие возможности для роста в текущих рыночных условиях.

*Поступила в редакцию 06.11.2009 г.*

<sup>3</sup> Факторинг - 2008: новые горизонты: материалы IV Ежегод. проф. конф. URL: <http://www.raexpert.ru/conference/2008/factoring/program/>.