

Целью работы является исследование влияния экономического кризиса на рынок факторинга РФ и выявление новых тенденций развития данного рынка услуг.

Рынок факторинга, до кризиса практически ежегодно удваивавшийся в объемах, в 2008 году существенно просел. По данным экспертов, его объемы сократились на 40% в целом по России. Тем не менее, на фоне низкой активности конкурентов некоторые банки смогли усилить свои позиции и нарастить факторинговые операции.

По оценкам «Эксперт РА», объем российского рынка факторинга в 2009 г. сократился на 40% и составил 361 млрд. руб. При этом обычное для рынка соотношение объемов услуг-ленных требований по полугодиям, близкое к 1:2, было нехарактерно для прошедшего года: во втором полугодии 2009 г. объемы услуг-ленных требований лишь на 12% превысили показатели первого полугодия. Многие банки, пересмотрев риски, снизили объем финансирования и перестали работать с наиболее рискованными отраслями, такими как строительство. Кроме того, на рынке сказалось снижение объема производства и объема продаж компаний, многие из них перестали работать с опорочкой платёжей, на которых строится вся технология факторинга [1].

Несмотря на падение рынка, многие банки смогли воспользоваться ситуацией и нарастить портфели. Так, Промсвязьбанк занял первое место среди российских факторов по объему портфеля (24,7 млрд. руб., рост на 13,4% по сравнению с 2008 г.). В тройку лидеров, по версии агентства «Эксперт РА», также вошли банк «Петрокоммерц» (7,8 млрд. руб., рост 55,2%) и ЗАО «Транскредитфакторинг» (4 млрд. руб., рост 1,7%). Дочерняя компания «BSSG Факторинг» также наращивала объемы операций и по результатам исследования проведенного Ассоциацией факторинговых компаний в 2009 г. заняла пятое место по сумме выплаченного финансирования [2].

В 2009 году одной из главных тенденций стал рост объема факторинга без ретресса. Он вызвал живой интерес у компаний, относящихся к мелкому и среднему бизнесу и пресмысленно осуществляющих торговую-посредническую деятельность, что увеличивает риски банка, связанные со спецификой сферы деятельности таких компаний. Поэтому учитывалась сложившаяся экономическую ситуацию, предусмотренные банками в договорах соглашения о факторинговом финансировании ретресса на клиента является вынужденной мерой.

Кризис кардинально поменял приоритеты в факторинговом бизнесе: если раньше к факторам обращались в первую очередь представители машиностроительных предприятий, металлургическая и строительная отрасли, то теперь клиенты мелячат. Основными потребителями услуг становятся производители бюджетных продуктов питания.

Металлургическая и строительная отрасли поучаствовали на себе влияние кризиса одним из первых. Рост задолженности, которая формировалась еще в докризисные времена в расчете на продолжение быстрого развития рынка, привел многих к банкротству. Пострадали и «солнцестоящие» отрасли, в том числе банки, факторинговые и инвестиционные фирмы, которые предоставляли денежные ресурсы и не смогли вернуть свои средства.

Рынок потерял около трети от своих прошлогодних показателей за счет уменьшения числа факторобладателей отрасли – многие отказались работать с компаниями, выпускающими строительные материалы, с металлургией, с производителями машин, автозапчастей и компьютерными, с продавцами товаров длительного пользования [3].

Особое внимание уделяется нишу заняли представители тех отраслей, которых многие факторы ранее не воспринимали всерьез: начиная с первого полугодия 2009 года, набирали обороты фирмы, занимающиеся производством «бюджетных» продуктов питания – лапши быстрого

продукции, тушенки, а также традиционно востребованного в России алкоголя. Одни из-за снижения спроса на рост популярности их продукции в результате падения платежеспособного населения, другие вынуждены были обратиться к факторам из-за невозможности компенсировать отсрочку платежа при поставке своего товара в супермаркеты с помощью кредитов, как они делали ранее.

Кризис факторинга ужесточил требования к клиентам и передаваемой на факторинг информации задолженности, отказались работать с депрессивными отраслями. Но реализация кризиса привела к тому, что большинство факторов сосредоточились на обслуживании FMCG, преимущественно поставок в адрес крупных сетевых ритейлеров [4].

Кризис привел к увеличению зависимости поставщиков, особенно представителей малого и среднего бизнеса, от ритейлерских сетей. Поставщики, столкнувшись со снижением доступности кредитов, были вынуждены сокращать дебиторскую задолженность. Минимизировали они отказывали в отсрочке платежа более слабым покупателям. Однако, продолжали работать с сетями на старых условиях. Это, в свою очередь, помогало сетям добиваться от поставщиков еще больших отсрочек платежа. Более выгодное положение сетей позволило им диктовать условия не только своим поставщикам, но и факторам.

Сети запустили новый продукт – закупочный факторинг, известный на Западе как reverse factoring. Схема работы предполагает финансирование поставщика в размере 100% от стоимости поставки по факту приемки товара покупателем (обычно крупным ритейлом), с которым фактор заключает договор о его согласии направлять поставщиков на факторинговое обслуживание. Таким образом, поставщик ликвидирует кассовые разрывы, а покупатель погашает отсрочку платежа на необходимый срок и сумму.

Кризис продемонстрировал, что наряду с быстрорастущими отраслями, где работа фактора может дать быстрый результат в виде сверхприбыли, но при достаточно высоких рисках и «классические» сегменты, в которых факторинг востребован, вне зависимости от текущей ситуации в экономике.

Общий объем рынка факторинга в 2010 г. Вырос на 25 – 30% и составил около 500 млрд. руб. При этом точкой роста стал региональный рынок. Продуктовая сегментация на рынке привела к тому, что банки обзавелись дочерними небанковскими компаниями, способными поддерживать большой объем резервов на возможные потери по ссудам.

Кризис нанес серьезный удар, который факторинг получил в результате экономической нестабильности, большинство участников рынка прогнозируют положительные тенденции. Несмотря на произошедшие изменения, отечественный рынок факторинга сохраняет потенциал для роста. При устойчивом тяготении экономики к выходу из кризиса факторинг стал одной из тех отраслей, которая показывает быстрый рост. Кризис ликвидировал часть факторов, которые в погоне за долей сегмента и прибылью зачастую пренебрегали базовыми основами риск-менеджмента и недостаточно профессионально управляли бизнесом. Оставшиеся игроки, как и сам рынок факторинга, идут вслед за общей макроэкономической ситуацией, в целом пока показывая положительный тренд.

1 <http://www.eurokommerz.co.ua>.

2 Мурашова, М.С., Факторинг – готовое решение для роста продаж/ М.С. Мурашова // Финансовый ресурс]. – Режим доступа: <http://www.finansy.ru>.

3 Васин, А.С., Лебедев А.В. Управление факторинговыми операциями с использованием инновационных стратегий.// Финансы и кредит. – 2008. – №7. – С. 34 – 37.

4 Гришаев, С.П., Договор факторинга.//Деньги и кредит. – 2009. – №1. – С.56 – 58.