

Хань Т.Ф.

студентка

3 курс, факультет «Менеджмент»

Россия, г. Москва

Научный руководитель: Абалакина Т. В.

кандидат экономических наук, доцент

доцент кафедры «Финансовый менеджмент»

Финансовый университет при Правительстве

Российской Федерации

**ФАКТОРИНГ КАК АЛЬТЕРНАТИВНЫЙ ИСТОЧНИК
ФИНАНСИРОВАНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА**

В статье рассматривается проблема развития факторинга в России как способа финансирования малого и среднего бизнеса, альтернативного кредитованию. Определены преимущества факторинга. Проанализированы динамика рынка кредитования малого и среднего бизнеса, а также рынка факторинга в данном сегменте и изменение его клиентской базы за 2013-2015 гг. Рассмотрены перспективные факторинговые сделки и определены проблемные аспекты развития рынка факторинга в России.

Ключевые слова: факторинг, кредитование, малый и средний бизнес, дебиторская задолженность, факторинговая сделка.

Tatyana Khan

student

3 course, faculty 'Management'

Russia, Moscow

Scientific adviser: Tatyana Abalakina

Candidate of Economics, Associate Professor

Associate Professor of the Department of 'Financial Management'

Financial University under the Government of the Russian Federation

FACTORING AS AN ALTERNATIVE SOURCE OF FUNDING SMALL AND MEDIUM-SIZED ENTERPRISES

The article considers the problem of development of factoring in Russia as an alternative source of funding small and medium-sized enterprises apart from bank lending. The factoring advantages are defined. The article analyzes dynamics in the small and medium-sized enterprises lending market, dynamics in the small and medium-sized enterprises factoring market and the change in its customer base for the period of 2013-2015. Promising factoring transactions are considered. Problematic aspects of factoring market development in Russia are defined.

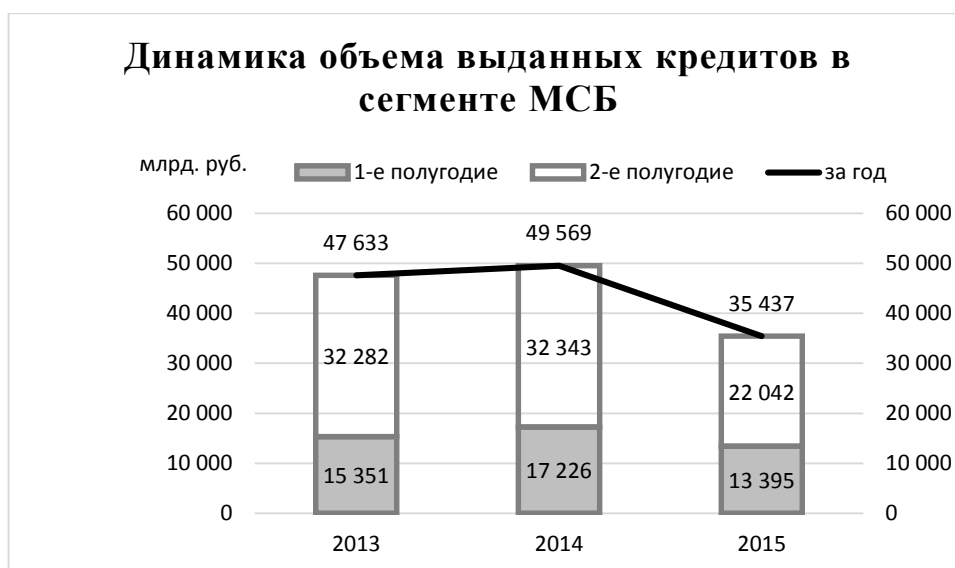
Keywords: factoring, lending, small and medium-sized enterprises, accounts receivable, factoring transaction.

Для предприятий малого и среднего бизнеса особенно важно планировать свои денежные потоки, повышать ликвидность и оборачиваемость дебиторской задолженности, минимизировать риски, связанные с отсрочкой платежа. Это обуславливает популярность факторинга – переуступки права требования дебиторской задолженности посреднику – фактору, который в сжатые сроки перечисляет, как правило, 70–90% от суммы сделки после предоставления необходимых документов об отгрузке товара или выполнении работ, услуг (накладных, актов приема-передачи и т. д.) [1]. Этот вид посредничества является одним из приоритетных пунктов Стратегии развития малого и среднего бизнеса в Российской Федерации на период до 2030 года.

Главные преимущества факторинга перед банковским кредитованием состоит в том, что он не требует залога, и, не неся с собой кредитную нагрузку, не ухудшает баланс и инвестиционную привлекательность компании. Посредник по договору факторинга может взять на себя ведение документации и контроль за поступлением платежей, тем самым освободив предприятие от администрирования дебиторской задолженности. Основной недостаток факторинга – высокая цена данного

способа финансирования. Как правило, она выше, чем стоимость кредита на сравнимую сумму.

Однако в условиях кризиса банки снизили объемы выдачи кредитов малому и среднему бизнесу (МСБ) в условиях роста просроченной задолженности субъектов МСБ, а ставки на кредитные деньги повысились. Общий объем кредитов, предоставленных субъектам МСБ в России, снизился на 29% в 2015 г. и составил 35,4 трлн. руб., а среднегодовой темп прироста за 2013-2015 гг. отрицателен и равен -10% [4]. В целом по рынку, просроченная задолженность выросла с начала года – на 2%. Ставка по кредиту для субъектов МСБ варьируется от 14,5% до 19%, в среднем составляет 17,5% годовых, тогда как западные компании кредитуются под 3-5% годовых.

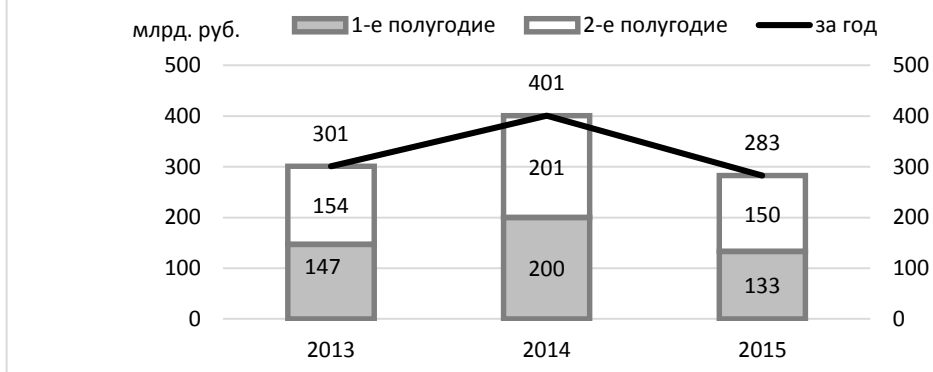


Если в докризисные 2005–2008 и посткризисные 2010–2011 гг. предприниматели брали ссуды с целью открытия и дальнейшего расширения бизнеса, то сейчас они это делают в основном для рефинансирования кредитов, взятых в 2011–2013 гг., когда происходил подъем экономики и рост продаж. В настоящее время предприниматели предпочитают отказаться от кредитов, пересмотрев структуру бизнеса. Когда в 2014 г. основатель лапшичной «Doodles» вместе с деловыми партнерами собирался получить 2 млн руб. в кредит для инвестирования в

книжное издательство, бизнесменам отказали в оформлении кредита на юридическое лицо, несмотря на то, что у фирмы имелся товарный остаток на 20 млн руб. Банк предложил бизнесмену оформить кредит на себя как на физическое лицо, на что он согласился, однако ставка составила уже не 14%, а 20%. Банки придерживаются той позиции, что при кредитовании субъектов МСБ взыскать долг с физического лица легче, в т. ч. с участием коллекторов, чем с обанкротившейся фирмы. Факторинг является ключевым инструментом финансирования экономической деятельности МСБ во время кризиса, он способен смягчить его последствия, связанные с уходом многих банков с рынка.

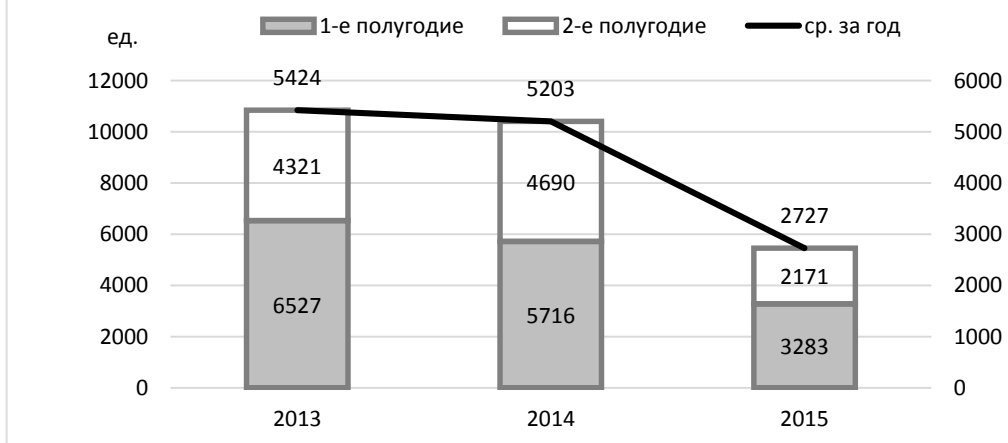
По данным АФК, оборот факторинга в сегменте МСБ снизился на 29% в 2015 г. и составил 283 млрд. руб., среднегодовой темп прироста за 2013-2015 гг. равен -1% [3]. Уход с публичного рынка компании «Лайф Факторинг» в 2014 г. сказался на отрицательной динамике. Для 2-го полугодия финансового года характерен сезонный всплеск интереса к факторингу со стороны клиентов: январь и летние месяцы характеризуются снижением деловой активности в связи с новогодними праздниками и периодом отпусков, на осень и конец года приходится пик активности по привлечению новых клиентов. Что касается доли сегмента МСБ в обороте факторинга, то за 2013, 2014 и 2015 гг. она составила 16%, 20% и 15% соответственно.

Динамика оборота рынка факторинга в сегменте МСБ



В 2015 г. факторинговыми услугами воспользовались в среднем 2,7 тыс. компаний МСБ. Клиентская база в сегменте МСБ снизилась на 48% по сравнению с предыдущим годом, ее среднегодовой темп прироста за 2013-2015 гг. отрицателен и составляет -21%. Что касается доли предприятий МСП в клиентской базе факторов за 2013, 2014 и 2015 гг., она составила 63%, 58% и 49% соответственно [3].

Динамика клиентской базы сегмента МСБ



Факторинг позволяет компаниям-поставщикам поддерживать хорошие отношения с покупателями, которым не приходится отвлекать денежные средства из оборота. Поставщики получают возможность активно увеличивать объемы продаж и выходить на новые рынки [1].

Одна из крупнейших компаний по предоставлению факторинговых услуг «ВТБ Факторинг» сотрудничает с ключевым игроком

рыбопромышленной отрасли Дальнего Востока – «Тымлатским рыбокомбинатом. С 2015 г. у комбината возникла потребность в увеличении финансирования в 2 раза до 150 млн. рублей. Дебитором комбината выступает официальный дистрибьютор, который занимается реализацией продукции в центральной части страны. Использование факторинга позволяет стимулировать производство импортозамещающих товаров, поддерживая национальные интересы. Комбинат будет иметь отличную от кредитования схему денежных потоков: притоки будут равномерно распределены во времени и составят поступления от продаж и сумму уступленной дебиторской задолженности за вычетом стоимости факторинговых услуг. В случае взятия кредита вероятность наступления риска неплатежеспособности была бы высокой, поскольку притоки в связи с поступлениями средств от реализации продукции существенно изменялись бы вследствие сезонности производства, а платежи по кредиту имели бы фиксированный размер. Факторинговые услуги позволяют предприятиям пищевой отрасли увеличивать поставки своей продукции в крупнейшие федеральные торговые сети «Пятерочка», «Перекресток», «Ашан» и др., а также наращивать объемы продаж, повышать гибкость ценообразования, включая проведение промоакций и предложения привлекательных цен на определенные товары. Факторинговое финансирование поступает пропорционально продажам. Оно не создает условия для выхода за рамки реальных возможностей, поэтому в отличие от кредитования, является малоэффективным при решении задач развития производства или выхода из финансовых затруднений.

«ВТБ Факторинг» собирается применить нетрадиционную факторинговую схему в отношении «УАЗа»: факторинговая компания будет выкупать автомобили и оставаться их собственником. Автоцентры после продажи автотехники будут рассчитываться с фактором, стоимость услуг которого составит значение ключевой ставки ЦБ – 11%, что меньше

стоимости краткосрочного кредитования. Планируется поставлять до 50 тыс. автомобилей в год дилерам по факторинговой схеме, что составит до 350 тыс. машин и 200 млрд руб. за 7 лет [5]. Данная схема поддержит дилерскую сеть «УАЗа», которая испытывает серьезные проблемы с привлечением кредитных средств для финансирования торгового оборота.

Кризисные явления на российском рынке факторинга обусловлены ограниченными возможностями факторов по привлечению новых ресурсов, ощутимым ростом их стоимости, а также ухудшением финансового состояния клиентов и дебиторов [2]. По мнению автора, АФК необходимо разработать эффективные механизмы рефинансирования как в рамках системы межбанковского кредитования, так и через внешние источники. Факторам также следует усовершенствовать систему риск-менеджмента, в т. ч. повысить квалификацию сотрудников, чтобы эффективно управлять факторинговым портфелем, диверсифицируя его риски и оптимизируя его структуру. Также важно повышать осведомленность потенциальных клиентов о факторинге, разрабатывать нестандартные факторинговые схемы с учетом особенностей клиентов.

Таким образом, факторинг является эффективным способом финансирования предприятий малого и среднего бизнеса. Факторинг позволяет компаниям-поставщикам укрепить свое положение в конкурентной среде, поскольку предоставление клиентам длительной отсрочки платежа в современных условиях является весомым конкурентным преимуществом. На российском рынке факторинга наблюдается падение оборота с 2015 г., что вызвано кризисными явлениями в экономике и уходом с рынка крупных игроков. В целях улучшения сложившейся ситуации факторинговым компаниям следует искать и создавать более выгодные источники финансирования своей деятельности, а также проводить эффективное управление факторинговым портфелем. На фоне снижения объемов кредитования малого и среднего

бизнеса и роста его стоимости факторинг остается перспективным источником финансирования малого и среднего предпринимательства.

Использованные источники:

1. Абалакина Т.В. Факторинг как современный инструмент управления дебиторской задолженностью / Т.В. Абалакина // Сборник материалов X Международной научной конференции «Инновационное развитие общества: условия, противоречия, приоритеты» / Московский университет им. С.Ю. Витте. – М.: Изд. ЧОУВО «МУ им. С.Ю. Витте», 2014. Ч.2. – 396 с.
2. Кризис факторинга или факторинг в кризис – ВАНДЕРБИЛЬД. – 2009. – №4.
3. Ассоциация факторинговых компаний [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://asfact.ru> – Аналитика. – (Дата обращения: 25.03.2016).
4. Банк России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.cbr.ru – Статистика. – (Дата обращения: 25.03.2016).
5. Факторинг ПРО [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factoringpro.ru> – ВТБ пересаживается на «УАЗы». – (Дата обращения: 30.03.2016).