

ФАКТОРИНГ И ФАКТОРИНГОВЫЕ ОТНОШЕНИЯ В ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЕ

В статье рассмотрены место факторинга и факторинговых отношений в рамках финансовой системы, а также различные научные подходы к определению этих понятий в современной экономической науке. Исследовано влияние факторинговых отношений на субъекты различных уровней экономики и их особенности. Обосновано, что факторинг способствует развитию торговых отношений на всех уровнях экономики. Выделены особенности и преимущества факторинга как вида предпринимательской деятельности для основных участников факторинговой сделки: поставщиков, покупателей, финансовых институтов.

Ключевые слова: факторинг, рынок факторинга, факторинговые отношения, финансовая система.

В современной экономической науке существуют различные подходы к определению сущности факторинга. Определим, что представляет собой факторинг как экономическая категория¹ и часть финансовой системы (под которой, в свою очередь, понимается «..совокупность финансовых отношений, охватывающих формирование и использование... денежных доходов» [7] или «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих ее осуществлению» [10]). Факторинг, несомненно, входит в состав финансовой системы страны в рамках финансового рынка или кредитного рынка (в зависимости от трактовки самого понятия «факторинг»).

Некоторые исследователи относят факторинг к банковским операциям, другие – к финансовым услугам. Однако нет единого мнения, какого рода операцию или услугу представляет собой факторинг: комплекс финансовых услуг [4; 8], торгово-комиссионную (торгово-посредническую) [5, с. 147; 13], торгово-комиссионную, сочетающуюся с кредитованием [6], комиссионную операцию [2, с. 5].

В последнее время в рамках модернизации и развития факторинговой услуги и ее составляющих получила распространение трактовка факторинга в рамках терминов «комплекс услуг», «продукт», «инструмент».

В данной работе факторинг рассматривается именно с позиции финансового предпринимательства, т. е. деятельности факторинговой компании на рынке факторинга как особого вида бизнеса. В разных работах часто встречается термин «факторинговый бизнес», однако никто из ученых не дал определения данному

* © Емельянов В.Ю., 2014

Емельянов Владимир Юрьевич (prav@smartfactor.ru), кафедра финансов, кредита и банковского дела, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ), 119501, Российская Федерация, г. Москва, ул. Нежинская, 7.

¹ Экономическая категория – теоретическое выражение основных сторон производственных отношений, которые складываются в процессе создания материальных благ, их реализации и потребления [1, с. 104].

понятию. По нашему мнению, деятельность факторинговой компании является особым видом предпринимательской деятельности в силу своей специфики.

По мнению автора, с экономической точки зрения факторинг представляет собой комплексный финансовый продукт как с позиции клиентов, использующих его, так и с позиции Факторов (факторинговых компаний/банков, предоставляющих данный вид услуг). В этой связи в данной статье факторинг будет рассматриваться с позиции различных субъектов рынка факторинга, поскольку в рамках задач нашего исследования необходимо определить особенности факторинга именно с позиции ведения предпринимательской деятельности факторинговой компании на этом рынке. В процессе данной деятельности все ее участники вступают в факторинговые отношения.

Впервые определение данному понятию было дано М. Лаврик: «Факторинговые отношения – это отношения, складывающиеся между субъектами рыночной экономики в процессе организации и проведения факторинговых операций, направленных на оказание факторинговой услуги» [11]. М.В. Леднев дал определение термину с позиции факторинга как вида предпринимательства: «факторинговые отношения – это отношения между субъектами рынка факторинга в процессе организации факторинговых услуг и ведения факторингового предпринимательства» [12].

Автор провел анализ особенностей факторинговых отношений в зависимости от уровня экономической системы, к которому они относятся: микроуровень, макроуровень, мезоуровень, международный (мировой) уровень [3]. Основным является макроуровень, т. е. уровень национальной экономики (хозяйства). Особенности, характерные для макроуровня, относятся к рынку факторинга конкретной страны и факторинговым операциям в целом, а характерные для микроуровня – к конкретным участникам факторинговых сделок (клиентам, Факторам, посредникам).

Среди макроэкономических особенностей в первую очередь необходимо отметить перспективность и потенциал развития факторинга как сегмента финансового рынка. Российский рынок факторинга последние годы демонстрирует уверенный рост. По итогам 2012 года, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА», российский рынок факторинга вырос на 65 % и преодолел важный рубеж в 1 трлн рублей оборота, объем рынка составил 1,45 трлн руб. [17] При сравнении темпов роста видно, что рынок факторинга развивается намного динамичнее, чем другие сегменты финансового рынка (рынок страхования, лизинга, кредитования корпоративных клиентов и др., рис. 1). Среднегодовые темпы роста рынка факторинга после финансового кризиса 2008 г. и периода восстановления, т.е. за 2010–2012 гг. составили 60 % (рис. 2). Предварительные результаты по итогам 2013 г.: рост на 28 %, до 1,86 трлн руб. (по данным «Эксперт РА») [15].

Для оценки потенциала и развития рынка факторинга часто используют показатель доли рынка факторинга в ВВП страны. Он позволяет оценить, насколько значителен вклад рынка факторинга в экономику страны и сравнить его с рынками других стран. Сейчас в России эта доля составляет чуть более 2,3 % ВВП по итогам 2012 года [17]. При этом наблюдается медленный, но стабильный рост и остается большой потенциал для дальнейшего роста. Для сравнения: до 2011 года рынок факторинга составлял 0,5 % от ВВП. В Европе средняя доля рынка факторинга в ВВП – 9 %, но в каждой европейской стране складывается своя ситуация: в одних показатели выше и приближаются к 35 %, в других – держатся на уровне 4–5 % [16]. Данные показатели свидетельствуют о наличии достаточного потенциала роста рынка факторинга в России как минимум на несколько ближайших лет.

В основе факторинговых операций лежит коммерческий (товарный) кредит: предметом факторинговых операций является дебиторская задолженность, кото-

рая образуется именно вследствие предоставления отсрочки платежа поставщиком покупателю. Таким образом, факторинг наряду с другими финансовыми инструментами (кредит, форфейтинг) представляет собой форму финансирования коммерческого кредита.

Объемы сегментов финансового рынка	01.01.10	01.01.11	01.01.12	01.01.13	Темп прироста на 01.01.13 по сравнению с 01.01.12 или 2012/2011, %
Кредитный портфель банков, млрд рублей	16 116	18 148	23 266	27 709	19
В т. ч. кредитный портфель крупных корпоративных клиентов, млрд рублей	9 894	10 836	13 872	15 477	12
Объем портфеля лизинговых компаний, млрд рублей	960	1 180	1 860	2 530	36
Объем портфеля факторинговых компаний, млрд рублей	63	99	171	252	47
Оборот российского рынка факторинга (за год, предшествующий отчетной дате), млрд рублей	361	496	880	1450	65
Объем взносов страховых компаний без учета ОМС (за год, предшествующий отчетной дате), млрд рублей	514	558	665	809	22
Номинальный ВВП (за год, предшествующий отчетной дате), млрд рублей	39 101	44 491	54 369	62 357	15

Источник: Эксперт РА.

Рис. 1. Темпы роста различных сегментов российского финансового сектора



Источник: Эксперт РА.

Рис. 2. Темпы роста российского рынка факторинга

Факторинг позволяет компании, которая поставяет товары или оказывает услуги с отсрочкой платежа, то есть кредитует своих покупателей посредством товарного (коммерческого) кредита, получить от Фактора финансирование своих поставок, не дожидаясь оплаты от покупателя, а также ряд других услуг. В основе факторинговых отношений в отличие от кредитных операций (в основе которых лежит банковский кредит) лежит товарный кредит, что обуславливает их специфику. Анализ разницы между товарным и коммерческим кредитом проведен рядом авторов, в частности в работе И.Е. Покаместова [9].

Проанализируем влияние факторинговых отношений на субъекты экономики. Получая факторинговое финансирование, поставщики и покупатели могут использовать в своих торговых отношениях отсрочку платежа. Поставщики получают возможность увеличивать продажи и обороты своего бизнеса, покупатели – расширять ассортимент и качество продаваемой продукции. Применение товарного кредита, в свою очередь, стимулирует развитие торговли за счет усиления конкуренции между продавцами, которые предлагают своим покупателям все более выгодные условия оплаты с отсрочкой платежа.

Факторинговые отношения оказывают прямое воздействие на экономические субъекты всех уровней. На микроэкономическом уровне факторинг позволяет отдельной фирме как экономическому субъекту улучшить финансовые показатели (продажи, выручка, рентабельность), а также обеспечить рост бизнеса (увеличение объема продаж). Как следствие, повышается качество продукции и услуг, конечные покупатели получают доступ к более широкому ассортименту товаров. За счет улучшения финансового положения у фирмы появляется возможность модернизации производства и обновления внеоборотных активов. На национальном уровне факторинг позволяет местным экспортерам и импортерам применять конкурентные условия оплаты (отсрочку) при внешнеторговых сделках с иностранными покупателями/поставщиками, что способствует развитию международной торговли. Таким образом, факторинг способствует развитию торговых отношений на всех уровнях экономики.

Далее рассмотрим особенности факторинга с точки зрения участников факторинговой операции. Основными участниками классической операции факторинга являются клиент, Фактор и дебитор (дебиторы) [9].

Основным участником сделки выступает Фактор. Ведение факторингового бизнеса в России на данный момент возможно на базе банка или факторинговой компании. Существующая в настоящий момент практика факторинга показывает, что российские банки часто под видом факторинга предлагают клиенту кредитный продукт (кредит под дебиторскую задолженность), который пытаются преподнести как факторинг. Такой продукт обычно представляет собой только финансирование и не сопровождается качественным факторинговым сервисом, который должен включать работу с покупателями, сбор платежей, оценку покупателей, т. е. комплекс услуг, присущих факторингу. Такие банковские продукты нельзя называть факторингом, поскольку банки не обладают специализированными факторинговыми технологиями и используют в отношении факторинга такой же подход, как к другим традиционным кредитным продуктам. Поэтому «банковский» факторинг по своей сути принципиально отличается от того полноценного комплекса услуг, которые оказывают факторинговые компании. Именно последние предоставляют клиентам специализированный продукт, который можно называть факторингом. Поэтому в данном исследовании основной акцент уделяется именно изучению процессов применительно к факторинговой компании.

Для факторинговой компании или банка факторинг является направлением предпринимательской деятельности, который также имеет целый ряд преимуществ. Автором выделены некоторые основные выгоды факторинга в качестве направления финансового бизнеса:

- расширение продуктового ряда и кросс-продажи других продуктов (для банков);
- увеличение клиентской базы за счет дебиторов;
- краткосрочный характер финансирования;
- высокий спрос на факторинговые услуги (особенно в регионах);

- высокая лояльность клиентов (из-за сложности процесса перехода к другому фактору);
- высокая доходность бизнеса;
- факторинг позволяет увеличить пассивы за счет платежей дебиторов.

С одной стороны, наличие в продуктовой линейке банка такого продукта, как факторинг, позволяет банку предложить клиенту более широкий спектр услуг и еще один дополнительный инструмент для финансирования оборотного капитала, увеличить свою клиентскую базу. Поэтому банки, ориентированные на работу с корпоративными клиентами, стараются включить в свой продуктовый ряд факторинг. С другой стороны, часть клиентов обращается в банк именно с целью получить услугу факторинга, и параллельно банк может предложить им и другие свои услуги: расчетно-кассовое обслуживание, кредитные продукты и проч. (т. н. перекрестные или кросс-продажи).

В процессе факторинговой сделки фактор напрямую взаимодействует не только с клиентом, но и с его дебиторами: уведомляет об уступке, верифицирует поставки, урегулирует вопросы по погашению задолженности. Обычно дебиторов несколько, но очень часто их число в одной сделке может достигать до нескольких десятков, а то и сотен.

По нашему мнению, именно дебиторы являются одними из наиболее перспективных категорий потенциальных клиентов для фактора. Об этом свидетельствует и практика работы российских факторинговых компаний. Дебиторы имеют опыт взаимодействия с Фактором, понимают технологию работы, видят преимущества этого финансового продукта на примере своих поставщиков. Поэтому Фактору их гораздо легче привлечь на обслуживание, чем сторонних клиентов.

Факторинг предполагает краткосрочное финансирование (максимум 120–180 дней), т. е. позволяет банкам и факторинговым компаниям использовать более дешевые краткосрочные источники фондирования.

Спрос на факторинговые услуги в России все последние годы неизменно растет. С 2009 г., по данным «Эксперт РА», наблюдается постоянное увеличение числа клиентов и дебиторов, которые пользуются факторингом, а также рост числа операций в регионах (рис. 3, 4).

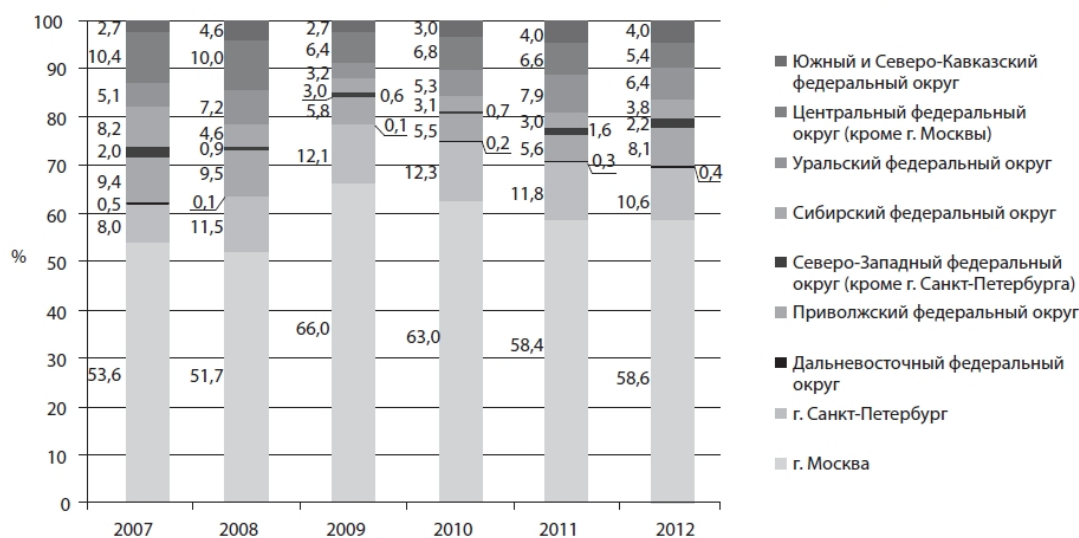
Факторинг предполагает внесение некоторых изменений в документооборот и бизнес-процессы клиента, поэтому для этого требуется определенный период времени. Это, с одной стороны, можно считать недостатком факторинга, но, с другой стороны, это преимущество, поскольку клиенту для перехода от одного Фактора к другому требуются время и затраты, а это затрудняет процесс смены Фактора.

Год	Число обслуженных по договорам факторинга компаний, шт.	Количество дебиторов, поставки, в адрес которых были переданы на факторинг, шт.
2009	3 383	16 948
2010	3 830	14 101
2011	5 463	16 874
2012	7 243	21 572

Источник: Эксперт РА.

Рис. 3 Число клиентов и дебиторов, пользующихся факторингом

Доля Москвы в структуре сделок (по объему уступленных требований) по регионам
в 2011 году сократилась на 4,6 п. п. по сравнению с 2010 годом



Источник: Эксперт РА.

Рис. 4. Региональная структура сделок на рынке факторинга

Преимуществом факторинга как вида бизнеса является его более высокая доходность в сравнении с другими стандартными банковскими кредитными продуктами. Факторинговые компании могут закладывать в стоимость более высокую маржу благодаря преимуществам, которые дает факторинг клиенту. Факторинг представляет собой более сложную комплексную услугу, которая помимо финансирования обычно включает оценку покупателей, управление дебиторской задолженностью и др. Из-за этого добавленная стоимость факторинга для клиента выше, чем кредита. При этом и себестоимость полноценного факторинга выше, чем кредита.

Факторинг обеспечивает Фактору непрерывный приток пассивов за счет того, что постоянно происходит погашение задолженности в виде поступлений от дебиторов (при условии, что портфель Фактора сбалансирован по срокам). В этом случае, если портфель оптимизирован и задолженность погашается вовремя, у Фактора не возникает кассовых разрывов и он не испытывает необходимости для привлечения дополнительного фондирования, а может финансировать существующих клиентов за счет поступления средств от дебиторов.

Автор предлагает сгруппировать преимущества факторинга для клиентов исходя из следующих основных критериев: эффективность, доступность, вариативность, технологичность.

Таким образом, актуальными для современной экономической науки стали вопросы анализа факторинга как особенного вида финансового предпринимательства, представляющего собой комплексный финансовый продукт. Кроме того, важной составляющей факторинга являются факторинговые отношения, которые формируются на разных уровнях экономической системы и применительно ко всем субъектам факторинговых сделок: Фактору, клиенту, дебитору.

Библиографический список

1. Краткий словарь экономиста. М.: Инфра-М, 2007.
2. Бурова М.Е. Факторинг. М.: А/О «Япония сегодня» и Банк «АИРБАНК», б.г.
3. Кривяков С.В. Мировая экономика: учебно-методическое пособие. Томск, 2011. 74 с.
4. Соколова Ю.А. Факторинг: учеб. пособие / под ред. Гондарчук О.В. СПб.: СПбГИЭУ, 2005.
5. Тавасиев А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов. М.: Финансы и статистика, 2005.
6. Банковское дело / под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2005.
7. Лушин С.И., Слепов В.А. Финансы: учебник. М.: Экономист, 2007.
8. Никифоров А. В., Никифорова С. В. Факторинг: учебное пособие. Санкт-Петербург, у н-т экономики и финансов, Кафедра банковского дела. СПб.: Изд-во СПбГУ-ЭФ, 2007.
9. Покаместов И.Е., Леднев М.В. Факторинг: учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2011. 89 с.
10. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / под общ. ред. А.Г. Грязновой. М.: Финансы и статистика, 2002.
11. Лаврик М.Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. М., 2005.
12. Леднев М.В. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2009.
13. Лефель А.О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. М., 2006. 200 с.
14. Покаместов И.Е. Эффективная организация факторингового бизнеса: дис. ... канд. экон. наук. М., 2006.
15. Борисяк Д. Факторинг созрел и замедлился // Ведомости. 2014. 20 января. № 6 (3510). URL: <http://www.vedomosti.ru>.
16. Данные EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry. URL: <http://www.euf.eu.com/total-factoring-volume/facts-and-figures/total-factoring-volume/menu-id-24.html>.
17. Российский рынок факторинга в 2012 году: разошлись по нишам // Эксперт РА. 2013. URL: http://raexpert.by/related_activities/researches/factoring.

References

1. Concise dictionary of economist. M., Infra-M, 2007 [in Russian]
2. Burova M.E. Factoring. M., A/O «Yaponiia segodnia» i Bank «AIRBank», n.d., p.5. [in Russian]
3. Krivyakov S.V. World economy. Study guide. Tomsk, 2011, 74 p. [in Russian]
4. Sokolova Yu.A. Factoring: schoolbook. Goncharuk O.V. (ed.). SPb., SPBGIEU, 2005. [in Russian]
5. Tavasiev A.M. Banking. Additional operations for clients. M., Finansy i statistika, 2005, p. 147 [in Russian].
6. O.I.Lavrushin (ed). Banking. M., Finansy i statistika, 2005, 120 p. [in Russian]
7. Lushin S.I., Slepov V.A. Finance: Textbook. M., Ekonomist, 2007, p. 104. [in Russian]
8. Nikiforov A.V., Nikiforova S.V. Factoring: schoolbook. Saint-Petersburg University of Economics and Finance, the Dept. of Banking. SPb., Izdat-vo SPbGUEF, 2007. [in Russian]
9. Pokamestov I.E., Lednev M.V. Factoring: schoolbook. M., INRFRA-M, 2011, 89 p. [in Russian]
10. Financial and credit encyclopedic dictionary. M.: Finansy i statistika, 2002. [in Russian]

11. Lavrik M.Yu. *Effektivnost' faktoringovykh operatsii rossiiskikh kommercheskikh bankov: avtoreferat dissertatsii na soiskanie uchenoi stepeni kand. ekon. nauk: 08.00.10* [Efficiency of factoring operations of Russian commercial banks: Extended abstract of Candidate's of Economics thesis: 08.00.10]. M., 2005.

12. Lednev M.V. *Upravlenie konkurentosposobnost'iu faktoringovoi kompanii: dissertatsiia kand. ekon. nauk: 08.00.05* [Management by competitiveness of factoring company: Candidate's of Economics thesis: 08.00.05]. M., 2009, p. 12. [in Russian]

13. Lefel A.O. *Factoring kak instrument finansirovaniia oborotnykh sredstv predpriatii: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.10*. [Factoring as a tool for working capital financing of enterprises: Candidate's of Economics thesis: 08.00.10]. Moscow, 2006, 200 p.

14. Pokamestov I.E. *Effektivnaia organizatsiia faktoringovogo biznesa: dis. kand. ekon. nauk* [Effective organization of factoring business: Candidate's of Economics thesis]. M., 2006, 172 p. [in Russian]

15. Borisyak D. Factoring matured and slowed in *Vedomosti*, no. 6(3510). 20.01.2014. Available at: <http://www.vedomosti.ru>.

16. Data of EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry. Available at: <http://www.euf.eu.com/total-factoring-volume/facts-and-figures/total-factoring-volume/menu-id-24.html>.

17. Russian factoring market in 2012: went on niches, «*Expert RA*», 2013. Available at: http://raexpert.by/related_activities/researches/factoring/.

*V. Yu. Emel'ianov**

FACTORING AND FACTORING RELATIONS IN THE FINANCIAL SYSTEM

In this article the author defines the place of factoring and factoring relationships within the financial system. Various scientific approaches to the definition of factoring in modern economics are identified. The influence of factoring relations on subjects of various levels of economy and their features are defined. It is proved that factoring promotes development of trade relations on all levels of economy. Features and advantages of factoring for principal participants of factoring transaction: suppliers, buyers and financial institutions are singled out. Advantages of factoring as a form of business for banks and factoring companies are described.

Key words: factoring, factoring market, factoring relations, financial system.

* *Emel'ianov Vladimir Yurievich* (prav@smartfactor.ru), the Dept. of Finance, Credit and Banking, Moscow State University of Economics, Statistics and Informatics, Moscow, 119501, Russian Federation.