

Подлеснова Аделя Юрьевна

аспирантка факультета международных экономических отношений
и мировой экономики, Дипломатическая академия МИД России, г. Москва
APodlesnova@yandex.ru

конкурентоспособность отечественных факторинговых услуг и пути ее повышения

Аннотация

В статье проведен анализ конкурентоспособности отечественных факторинговых услуг, исследованы потенциал и недостатки российского факторинга, представлены возможности кластерного подхода для развития конкурентоспособности факторингового бизнеса.

Ключевые слова: факторинг, конкурентоспособность факторинговых услуг, российский рынок факторинга

Анализируя наличие факторных условий на отечественном рынке факторинга, прежде всего, необходимо остановиться на рассмотрении наличия и качества людских ресурсов. В настоящее время профессионализм и компетентность сотрудников является одним из решающих конкурентных преимуществ компании вне зависимости от ее отрасли и размеров. В факторинге грамотное решение кадрового вопроса составляет, по меньшей мере, 1/3 успеха компании на рынке.

Рынок кадров факторинговых специалистов в России достаточно узок, на сегодняшний день – это немногим более 3000 специалистов и около 100 менеджеров высшего звена с более чем 5-ти летним опытом в факторинге. Проблематика данного вопроса

заключается в молодости самого рынка. И есть три основных аспекта, характеризующих текущую кадровую ситуацию в факторинге:

– достаточный кадровый резерв специалистов с опытом еще не успел сформироваться;

– система высшего образования, за некоторым исключением, слабо отвечает потребностям рынка труда в отрасли (кадровый потенциал – вчерашние выпускники ВУЗов в большей своей массе не готовы к работе). В большинстве ВУЗов факторинг не выделен в самостоятельную дисциплину, более того, изучение данного инструмента торгового финансирования сводится лишь к ознакомлению с определением и схемой работы, что в итоге приводит к отсутствию корректного и полноценного представления либо

вовсе ошибочному восприятию сущности факторинга выпускниками вузов; – профессионалы стоят дорого.

Инфраструктура факторинга

Оценивая инфраструктуру, ее значимость и влияние на факторинг, необходимо отметить слабую развитость кредитных бюро. Отсутствие полноценной базы данных по российским предприятиям негативно сказывается не только на скорость принятия решения о начале сотрудничества фактора с клиентом, но и влечет значительные риски и трудозатраты при самостоятельной оценке кредитоспособности дебиторов клиента. На сегодняшний день на рынке создано Бюро факторинговой информации – общее информационное поле, где факторы могут обмениваться данными о клиентах и дебиторах, получать информацию из «списков неблагонадежных контрагентов». Однако данный проект пока не заработал с полную силу, факторы неохотно делятся статистической информацией друг с другом.

Технологические ресурсы как совокупность применяемых программных

продуктов в целом развиты недостаточно. А между тем, существование факторинговой компании невозможно без качественной ИТ-платформы. Факторинговое обслуживание – высокотехнологичный процесс, требующий обработки колоссального массива информации. Сейчас на рынке представлено менее 10 отечественных программных продуктов, однако ни одна платформа не отвечает требованиям рынка в полной мере, все они требуют существенной доработки под конкретного заказчика. Иностранские компании, разрабатывающие программное обеспечение для факторов, обладают большим практическим опытом, а, следовательно, зарубежный софт более качественный. Однако в виду высокой стоимости и существенных временных затрат на локализацию зарубежного программного обеспечения, единственным способом, который позволяет в приемлемые сроки адаптировать платформу к требованиям рынка, изменениям в законодательстве и внутренних методических документах, является приобретение отечественного софта как базовой платформы и последующее его оснащение необходимым функционалом собственными силами.

По сути, факторинговый бизнес близок обычному торговому бизнесу, однако в отличие от последнего, основным товаром факторинговых компаний являются деньги. Соответственно, грамотно выстроенная процедура поставки денежных ресурсов, обеспечивает крепкие рыночные позиции. Российский финансовый сектор стремительно растет на базе усовершенствованного законодательства и растущего присутствия иностранных компа-

в настоящее время

профессионализм

и компетентность

сотрудников является

одним из решающих

конкурентных преимуществ

компании вне зависимости

от ее отрасли и размеров

ний. Это та сфера, где экономическая политика государства достигла существенных успехов. Программа финансовой поддержки субъектов малого и среднего бизнеса через факторинговые компании, проводимая государством с 2009 года, обеспечивает факторов стабильным потоком денежных ресурсов в приемлемом стоимостном эквиваленте.

Стоит отметить, что при оценке факторных условий большое значение играют темпы создания факторов и механизмы их совершенствования. В этой связи российскую почву можно оценить как благоприятную. За последние годы значительно возрос интерес к факторингу: стали проводиться круглые столы, ежегодные и промежуточные исследования, активно печатаются публикации, посвященные факторингу, на регулярной основе выходят тематические номера в периодических изданиях, появились учебные материалы, адаптированные к российской действительности, в ряде вузов началось изучение факторинга как самостоятельной дисциплины. Все эти мероприятия позволяют популяризировать факторинг, открывая доступ к информации широкому кругу специалистов, инвесторов, клиентов.

Спрос на факторинговые услуги на внутреннем рынке

Еще одним важным аспектом является спрос на внутреннем рынке. Представляется, что именно внутренний спрос, подвергающийся воздействию различных внутренних и внешних факторов, имеет самое серьезное влияние на развитие отечественных факторинговых услуг.

Рассматривая данный показатель, наибольшее значение стоит уделить

...существование
факторинговой компании
невозможно
без качественной
ИТ-платформы

не объему рынка, а его качеству. Как правило, наличие искушенных и требовательных местных потребителей заставляют компании искать способы удовлетворения повышенных требований. Однако наследие плановой экономики до сих пор влияет на требовательность отечественных предприятий к качеству предлагаемой им услуги. Незначителен спрос на факторинг – как на комплексный продукт. Российскому клиенту важно лишь дешевое финансирование, и его не интересует сервисная составляющая (управляет ли фактор рисками, а главное боится ли он себя, а следовательно, и самого потребителя от проблемной задолженности).

Стоит отметить, что улучшение отечественных факторинговых услуг происходит за счет и под влиянием местных обстоятельств и ценностей. Среди таких особенностей стоит выделить:

- наличие характерной для российской экономики проблемы неплатежей, больших объемов просроченной дебиторской задолженности;

- недостаточно высокую культуру финансовых и коммерческих отношений;

- серьезные пробелы в законодательстве и противоречивую судебную практику.

Значительным стимулом усовершенствования предоставляемых факторинговых услуг является внешнетор-

по сути, факторинговый
бизнес близок обычному
торговому бизнесу, однако
в отличие от последнего,
основным товаром
факторинговых компаний
являются деньги

говая деятельность отечественных компаний, экспортирующих и импортирующих товары на российский рынок, то есть потенциальных клиентов факторов. Иностранцы покупатели и зарубежные факторинговые компании предъявляют высокие требования к качеству обслуживания, конечному продукту и структуре взаимодействия.

Стратегии и конкуренция на внутреннем рынке

Следующим детерминантом являются типы стратегий, выбираемые фирмами при ведении конкурентной борьбы, а также степень интенсивности конкуренции на внутреннем рынке.

На отечественном рынке сложилась жесткая конкуренция в сегменте факторинга с минимальным сервисом, интенсивность внутренней конкуренции на рынке качественного комплексного факторингового обслуживания невысока, а по продукту международный факторинг и вовсе незначительна. Факторингом в настоящее время занимаются около 35 компаний и банков, однако несмотря на продолжающийся рост числа игроков, уровень концентрации в отрасли остается высоким, между тем, региональная

конкуренция по-прежнему незначительна.

Одна из причин ограниченного соперничества заключается в специфике российского законодательства. Стоит отметить и высокие входные барьеры в отрасль. В итоге, конкуренция часто сводится к появлению аналогичного продукта, конкурирующего по цене, а не по качеству обслуживания. Новым, более эффективным компаниям трудно попасть на рынок, где они сталкиваются с конкурентами, устанавливающими нерыночные цены на фоне предельных затрат.

Необходимо подчеркнуть, что сейчас в факторинге ярко выражена конкурентная борьба не только за раздел рынка, но и за людей, и, что, возможно, имеет самое большое значение – за «право похвалиться достигнутыми результатами».

Четвертым условием эффективного развития является наличие конкурентоспособных компаний и организаций родственных, сопутствующих и поддерживающих отраслей. Для факторинга в качестве таковых можно выделить компании в области информационных технологий, банковской и финансовой сферы, коллекторские агентства, страховые компании. Однако необходимо отметить недостаточный уровень развития отечественной страховой отрасли и информационного обеспечения.

Включение факторингового бизнеса в промышленные и финансовые кластеры

Подводя итог, стоит отметить, что серьезное влияние на развитие и становление отечественных факторинговых услуг оказывает специфика ведения бизнеса, правила, нормы, особенности, характерные российской экономи-

ке. Для повышения конкурентоспособности факторингового бизнеса автор считает необходимым рассмотреть возможность создания кластера, где факторинговые компании могут выступать в двух ролях:

– как компании, обеспечивающие народное хозяйство конкурентоспособными факторинговыми услугами, благодаря созданию финансового кластера;

– в качестве эффективного и бесперебойного источника инвестиционных ресурсов и инструмента обеспечения риск-менеджмента, благодаря включению факторинговых компаний в промышленные кластеры.

Включение факторинговых компаний в промышленные кластеры означает для факторов наличие платежеспособного рынка, заинтересованного в привлечении факторинговой компании в качестве инструмента бесперебойного финансирования и защиты от предпринимательских рисков.

Что касается финансового кластера, включение факторинговых компаний в его состав позволит последним выстроить четкую цепочку фондирования. Кроме того, итог совместной деятельности с банками внут-

ри финансового кластера приведет к обоюдному увеличению кредитного портфеля и клиентской базы, расширению перечня услуг и повышению их качества.

Литература

1. Мировая экономика и международные экономические отношения: учебник / под ред. А.С. Булатова, проф. Н.Н. Ливенцева. – М.: Магистр, 2011. – 656 с.
2. Факторинг: учебное пособие / Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю. – М.: Маркет ДС, 2010. – 208 с.
3. Факторинг: учебное пособие / Покаместов И.Е., Леднев М.В. – М.: ИНФРА-М, 2012. – 88 с.
4. Логвинов М. Программный фактор // Деловой еженедельник «Компания». – 2011. – № 22 (659).
5. Логвинов М. Фактор качества // Деловой еженедельник «Компания». – 2011. – № 7 (644).
6. Факторинг Про (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.factoringpro.ru>.
7. Информационный портал factorings.ru (Электронный ресурс). – Режим доступа: <http://www.factorings.ru>.

рп

Adelya Y. Podlesnova

Postgraduate Student, Faculty of International Economic Relations and World Economy, Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of the RF, Moscow

Competitiveness of Domestic Factoring Services and the Ways to Improve It

Abstract

The paper analyzes competitiveness of domestic factoring services, studies the potential and limitations of Russian factoring and presents the possibilities of cluster approach to the improvement of competitiveness of the factoring business.

Keywords: factoring, competitiveness of factoring services, Russian factoring market