

Однако это было только началом. В текущем году многие банки вообще приостановили финансирование лизинговых сделок с участием грузоперевозчиков. Не говоря уже о том, что процентные ставки по все-таки выдаваемым кредитам выросли по сравнению с прошлым годом в 1,5-2 раза и достигли отметки 24-30% по белорусским рублям, 14-18% – по долларам и евро. Плюс появилось дополнительное ограничение, не позволяющее привлекать валютные кредиты для финансирования предприятий, не имеющих валютной выручки.

Единственным решением организаций, занимающихся грузоперевозками, стало обращение в те лизинговые компании, которые работают за счет собственных средств либо на условиях товарного кредита от поставщиков. От других лизингодателей их отличает большая независимость при принятии решений, а, следовательно, менее жесткие ограничения и требования к клиентам. К таким компаниям можно отнести ЧЛУП «Бизнес идея», группу «Мобильный лизинг», ЗАО «Мазконтрактлизинг», ЧЛУП «Стройдормашлизинг», ООО «Интеллект-Лизинг», ООО «СДМ-Инвест».

Таким образом, на рынке лизинга грузового автотранспорта основными стали те участники, которые используют его для собственного потребления, а не в коммерческих целях. Это, например, производственные и строительные организации, фирмы, занятые оптовой торговлей, осуществляющие доставку своей продукции, жилищно-коммунальные хозяйства и другие.

Кроме того, использование грузовой автотехники для собственных нужд напрямую не связано с получением прибыли, т.к. здесь она выступает не как источник дохода, а как сопутствующий инструмент обслуживания производства. А это значит, что уплата лизинговых платежей в таких случаях ставится в зависимость не от эффективности работы самих объектов лизинга, а от доходов фирмы в целом. И основной принцип лизинговых сделок, говорящий, что объект лизинга окупает сам себя, в этом случае не работает. Хотя этот факт и не делает лизинговые операции невыгодными, он все же ограничивает круг потенциальных лизингополучателей, т.к. влияет на их ценообразование и может привести к удорожанию производимой продукции и/или услуги.

Однако возможен и обратный вариант, когда приобретение грузового автотранспорта на условиях лизинга сокращает затраты лизингополучателя на перевозку. Это происходит, когда использование услуг стороннего перевозчика или арендованный автомобиль обходится дороже, чем лизинговый ежемесячный платеж. Поэтому, анализируя эффективность лизинговой сделки, следует сопоставлять стоимость услуг привлеченного автотранспорта и будущих лизинговых платежей, а также принимать во внимание интенсивность его использования.

Более того, для многих из таких компаний, приобретение в лизинг грузовой автотехники влечет за собой дополнительные расходы, связанные с ее хранением, обслуживанием, ремонтом. Ведь далеко не все из них имеют собственную ремонтную базу, гаражные помещения и водительский персонал. Поэтому, принимая решение о покупке в лизинг грузового автомобиля, необходимо учитывать и будущие расходы, связанные с обеспечением эффективных условий его эксплуатации.

А в нынешних условиях такое решение должно быть вдвойне взвешено и тщательно продумано, т.к. контроль платежей со стороны лизинговых компаний с наступлением кризиса значительно усилился. Если раньше критичной считалась задолженность свыше трех и более месяцев, и до этого момента к должникам штрафные санкции могли не применяться, то сейчас меры по снижению дебиторской задолженности сильно ужесточились. Поэтому, если есть сомнения в Вашей платежеспособности, лучше отложить лизинговую сделку «до лучших времен».

УДК 330.147

**Гришина А.М.**

**Научный руководитель: д.э.н., профессор Лускатова О.В.**

**УО «Владимировский государственный университет» г. Владимир**

## **ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РОССИИ В УСЛОВИЯХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА**

Факторинг - это широко распространенный в мире инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала, незаменимый для малых и средних предприятий, доступ к кредиту у которых традиционно затруднен, а ресурсов для инкассации задолженности недостаточно.

Привлекательность факторинга обусловлена тем, что данный инструмент объединяет в себе сразу несколько функций: финансирование оборотного капитала, инкассация задолженности клиента, страхование финансовых рисков. Сейчас объемы этого финансового рынка сопоставимы с такими рынками, как рынок лизинга и рынок рублевых корпоративных облигаций.

Последние годы факторинговый бизнес в России развивался темпами, превышающими динамику всех других финансовых услуг, ежегодно он увеличивался в два раза. По оценкам экспертов, до кризиса, уже к концу 2009 года, объем факторингового бизнеса должен был составить \$70-75 млрд. Но с наступлением кризисных событий в экономике данные оптимистичные прогнозы не сбылись - объем денежных требований, фактически уступленных Факторам за 6 месяцев 2009 года, составил 170 млрд. рублей, что в два раза ниже аналогичного показателя прошлого года. В первом полугодии впервые за всю историю развития российского факторинга произошло резкое сокращение объемов рынка. Это связано с двумя главными проявлениями финансового кризиса на рынке факторинга: банкротством ФК «Еврокоммерц» (лидер рынка по итогам прошлого полугодия) и общим сокращением деловой активности основных игроков. У специализированных Факторов во время кризиса возникли сложности с привлечением ресурсов: деньги стоят дороже, а доступ к ним снизился. Это привело к перераспределению сил на рынке факторинга в пользу банков. Доля банков-Факторов на рынке в зависимости от объемов уступленных требований увеличилась с 65% в первом полугодии 2008 года до 88% в аналогичном периоде 2009 года.

Россия, по результатам 2008 года, по данным Factors Chain International, заняла 17 место по объему рынка факторинга, уступив таким развитым рынкам, как Великобритания, Франция, Италия, Япония, Германия, США и Испания.

В результате кризиса одним из банков, укрепивших свои позиции в сфере факторинга стал Промсвязьбанк (лидер рынка по итогам первого полугодия 2009 года). Он сохранил и преумножил лидерство на рынке за счет меньшего падения относительно ближайших конкурентов – НФК (2 место в рэнкинге) и банка Петрокоммерц (3 место по итогам I полугодия 2009 года).

Наибольшие темпы прироста портфеля показал Металлинвестбанк (5 место). Многие специализированные факторинговые компании (в том числе с банковской лицензией) работали за счет внешних источников фондирования. Удорожание денег в условиях кризиса вынудило их существенно свернуть объемы уступленных требований. Для банков же ухудшение качества активов вызвало необходимость досоздания резервов. Идеальный вариант во время кризиса – дочерняя факторинговая компания банка: доступ к пассивной базе банка и отсутствие обязательств по резервированию (например, ФК «Лайф», Пробизнесбанк, 7 место). По прогнозам «Эксперт РА», именно у таких компаний есть шанс воспользоваться ситуацией и укрепить свои конкурентные позиции.

Условно участников рынка сейчас можно разделить на три категории – крупные игроки (объемы уступленных требований по итогам полугодия превышают 50 млрд. руб.), средние игроки (от 4 до 20 млрд. руб.) и небольшие Факторы (менее 1,1 млрд. руб.).

Высокая стоимость ресурсов Факторов требует концентрации внимания на том, что в данный момент дает устойчивый уровень рентабельности. В связи с этим некоторые факторинговые компании стали закрывать малопривлекательные представительства в регионах (НФК, Металлинвестбанк и др.). В результате региональная структура сделок в зависимости от объемов уступленных требований изменилась: значительно увеличилась доля Москвы и уменьшилась доля регионов. При этом некоторые федеральные округа (Южный и Центральный) смогли увеличить свою долю в региональной структуре сделок, хотя в абсолютном выражении даже этим регионам не удалось показать рост по сравнению с первым полугодием 2008 года. Но по пути закрытия представительств пошли не все Факторы (филиальная сеть Промсвязьбанка выросла в 2009 году до 49 филиалов). В то же время Факторами отмечается, что ставки в регионах на 3-5 п.п. выше московских - платежная дисциплина дебиторов и клиентов в регионах ниже.

Ужесточения требований к клиентам отразилось и на перераспределении рынка факторинга в пользу Москвы: НФК и ряд других Факторов ввели ограничения для клиентов, недоступных для выездных проверок. Но с уходом компаний из регионов, их место готовы занять новые игроки.

Для современного российского рынка факторинговых услуг характерна крайне высокая концентрация банков и факторинговых компаний в Центральном регионе, в основном за счет наибольшей степени развития факторинга в Москве. Безусловным лидером на 2009 год является ОАО Промсвязьбанк, занявший первое место в 2008 году в рейтинге крупнейших факторов, 11 место в списке крупнейших банков по активам. Безусловное преимущество факторингового обслуживания в Промсвязьбанке заключается в том, что банк имеет систему оценки потенциальных клиентов и дебиторов не только в России, но и за рубежом, программное обеспечение и бизнес-процессы ориентированы на быстрое принятие решений в каждом конкретном случае и позволяют осуществлять факторинговое обслуживание широкого круга клиентов.

## Динамика развития факторинга в России в 2004-2008 гг



Доля Промсвязьбанка на российском рынке факторинга по итогам 1-го полугодия 2009 года составила 31,3%, по данным рейтингового агентства «Эксперт РА». Промсвязьбанк сохранил высшую строчку в рейтинге с оборотом 53,2 млрд рублей, увеличив долю на рынке факторинга на 11,4 процентных пункта по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Лидерство Промсвязьбанка на рынке факторинга обусловлено ростом объема операций с ключевыми клиентами, повышением интенсивности продвижения услуг, а также расширением клиентской базы. В 1-м полугодии 2009 года Промсвязьбанком было заключено более 250 договоров с новыми клиентами, обработано около 330 000 поставок в адрес более чем 2 000 дебиторов. В ряде регионов России Промсвязьбанк – единственная кредитная организация, предоставляющая факторинговое обслуживание с финансированием. Не является исключением и Владимирская область, где факторинговые услуги на должном уровне предоставляют лишь ОАО Промсвязьбанк и ФК «Лайф», Пробизнесбанк.

Еще одной ведущей компанией по предоставлению услуг в Центральном регионе является банк «Национальная Факторинговая компания» - первая в России независимая профессиональная факторинговая компания. Она занимает 3-е место среди крупнейших Факторов за 2008 год и 126 в списке крупнейших банков по активам. Объем предоставленного Фактором финансирования в первом полугодии 2009 года составил 11 834 695 тыс. руб., а объем портфеля Фактора составил на 01.07.2009 года 3 569 599 тыс. рублей. Банк НКФ - единственный в России полноправный член одновременно двух авторитетных международных факторинговых ассоциаций International Factors Group и Factors Chain International, а также Восточно-Европейской Факторинговой Ассоциации и Ассоциации Факторинговых Компаний.

Так же ведущие позиции среди факторинговых компаний в Центральном регионе сохраняют КБ «Петрокоммерц»(4 место в рейтинге крупнейших Факторов 2008г.), ОАО "Газпромбанк"(9 место), ВТБ-Факторинг и т.д.

В результате кризиса изменилась и структура сделок по объему бизнеса клиентов. Доля клиентов, относящихся к малому бизнесу, по итогам первого полугодия 2009 года выросла на 16 п.п. по сравнению с первым полугодием 2008 года, и составила 55,6%. Рост числа поставщиков - малого бизнеса отразился и на увеличении объемов уступленных требований этой категории клиентов на 3,5 п.п. Значительное уменьшение как числа клиентов, относящихся к среднему бизнесу, так и объемов уступленных требований этой категории поставщиков связано с банкротством ФК «Еврокоммерц».

Так же сократился список отраслей, с клиентами которых Факторы сейчас готовы работать, и абсолютное большинство банков и факторинговых компаний видят в качестве приоритета сектор FMCG. Прежде всего, это связано со значительной непредсказуемостью финансового состояния предприятий, производящих продукцию промышленного назначения, и сложностью в оценке их дальнейших перспектив.

Средний срок сделки (по объемам уступленных денежных требований) увеличился с 67 в первом полугодии 2008 года до 71 дня в первом полугодии 2009 года, что косвенно говорит о росте просроченной задолженности в портфелях Факторов.

Сокращение доли безрегрессного факторинга в первом полугодии 2009 года с 16,5% до 12% – вполне ожидаемое явление. Оно связано с усилением риск-менеджмента Факторами

и нежеланием принимать на себя повышенные риски, связанные с неплатежами дебиторов. Ставки по безрегрессному факторингу слишком высоки для многих надёжных поставщиков, и, в то же время, недостаточно надёжным контрагентам, готовым к высоким ставкам, Факторы отказывают в силу высоких рисков. По-прежнему лидерами в сегменте безрегрессного факторинга выступают БСЖВ и НФК, доля данного вида факторинга в объемах уступленных требований этих компаний составила в первом полугодии 2009 года 78,5% и 32,9% соответственно.

До выхода экономики из кризиса, по мнениям экспертов, не ожидается роста доли как безрегрессного факторинга, так и международного факторинга. Доли закрытого и реверсивного факторинга по итогам первого полугодия 2009 года не превышают и 0,5% в объемах внутреннего факторинга. Рост данных видов факторинга наиболее вероятен при положительной динамике объемов рынка. Хотя даже 2-3 крупные сделки реверсивного или закрытого факторинга могут существенно повлиять на доли данных видов в объемах рынка факторинга в России - рынок все ещё остается развивающимся.

По прогнозам «Эксперта РА», объёмы рынка факторинга по итогам 2009 года составят 430-470 млрд. рублей (падение относительно 2008 года – 22-29%). Тенденции первого полугодия сохранятся до конца 2009 года, а рынок вернется к прежнему соотношению по полугодиям близкому к 1:2. До конца 2009 года ожидается рост рынка в пределах 5% по оптимистическому сценарию и падении в пределах 15-20% по пессимистическому. В 2010 году, если мировая финансовая система не разразится второй волной кризиса, рынок факторинга начнет набирать обороты и расти в пределах 20% в год.

Главной причиной, тормозящей развитие рынка, остаются высокие требования к клиентам и дебиторам. Ужесточение требований стало одним из мотивов роста случаев мошенничества клиентов. Для решения этой проблемы в Ассоциации Факторинговых Компаний создана рабочая группа, в которую вошли представители всех интересующихся данной темой факторинговых компаний. Создание черного списка клиентов уменьшило бы кредитные риски и операционные расходы Факторов на проверку клиентов (за счет более быстрого «отсева» заведомо недобросовестных заемщиков).

Таким образом, можно сделать вывод, что факторинг не является панацеей от кризиса и не в состоянии стимулировать спрос в условиях экономического спада, но сам рынок факторинга выстоял под ударами кризиса и готовится к росту, что само по себе неплохо.

УДК 330.34

**Зарожный А.В.**

*Научный руководитель: старший преподаватель Янович П.А.*

*УО «Белорусский национальный технический университет» г. Минск*

### **АТОМНАЯ ЭНЕРГЕТИКА В ЭКОНОМИКЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Строительство в Беларуси электростанции, работающей на ядерном топливе, уже началось в 1983 году. Нынешняя Минская ТЭЦ-5 – завершённая на 70% АТЭЦ, которой после 1986 года было свернуто. Ее мощность должна была составить 2000 МВт.

После распада СССР в 1992 г. Правительством Беларуси была одобрена программа развития энергетики и энергоснабжения до 2010 года. Впервые после аварии на Чернобыльской АЭС в ней отдельным пунктом была предусмотрена возможность строительства на территории страны атомной электростанции.

В 1998 года была создана Комиссия по оценке целесообразности развития в Беларуси атомной энергетики. Комиссию в составе 34 человек возглавил вице-президент Национальной академии наук П.А. Витязь. По результатам исследований было предложено:

1. Максимально реализовывать энергосберегающие технологии, использования альтернативных источников энергии, реконструкции и строительства парогазовых установок.

2. Беларусь не в состоянии только собственными силами развивать атомную энергетику. И в течение ближайших 10 лет в Беларуси нецелесообразно строить свою атомную станцию.

В 2008 году руководство РБ вернулось к рассмотрению возможности строительства АЭС и 31 января 2008 г. Постановлением № 1 Совет Безопасности Республики Беларусь принял решение о строительстве атомной станции в Республике Беларусь. В стране будет построена атомная электростанция мощностью 2 тыс. МВт с вводом в эксплуатацию первого энергетического блока в 2016 году, второго – в 2018 г.

Что принесет нашей стране «мирный атом», почему Беларуси все же необходима собственная АЭС, насколько она будет безопасной, как быстро начнет приносить прибыль государству...