

# Елена Молоканова («Абсолют Факторинг»): Факторинг применим абсолютно в любом бизнесе

1 марта 2024 года  
впервые  
отмечается день  
факторинга.  
Накануне  
этой даты мы  
поговорили  
с главой компании  
«Абсолют  
Факторинг» Еленой  
Молокановой



— Елена, вы одна из немногих женщин-финансистов, возглавляющих факторинговую компанию. Почему из всех финансовых направлений вы выбрали для себя именно эту сферу, ведь для многих предпринимателей факторинг все еще остается неизведанным?

— В эту сферу я попала на пятом курсе университета, случайно. Но это был счастливый случай, как выяснилось. Моя знакомая посоветовала мне сходить на собеседование в отдел факторинга одного известного банка, там набирали клиентских менеджеров. Мне поручили для начала заниматься операционкой. В дальнейшем мне это очень помогло как клиентщику, поскольку в этой сфере 20 лет назад все только начиналось, и нужно было досконально знать весь процесс, иначе не продать «неизведанный продукт». Факторинг тогда был широко известен только в узких кругах, первопроходцы несли эти знания в бизнес, занимались тотальным ликбезом, чтобы объяснить, как им удобнее пользоваться в каждом отдельном случае.

— Теперь, видимо, вы можете объяснить любой компании, что это за «зверь»?

— Во всяком случае, точно могу доказать, что факторинг сегодня применим абсолютно в любом бизнесе и в любой отрасли. С ним можно делать различные настройки под конкретные задачи. Просто надо «научиться готовить»: не все клиенты изначально верят, что факторинг может в их случае стать более выгодным и простым решением, чем, например, привычные и понятные кредитные продукты.

— Что кардинально изменилось на рынке факторинговых услуг за это время с учетом потребностей рынка и изменения экономической ситуации?

— Факторинг меняется вместе с запросами участников рынка. Изначально он состоял, по сути, из двух продуктов: факторинг с регрессом и факторинг без регресса. Ими пользовались в основном торговые компании. Привозили горы бумажных документов. За 20 лет все круто изменилось, причем не только за счет автоматизации процессов. Факторинговые компании стали появляться не исключительно внутри банков или как их дочерние компании, теперь они растут уже рядом с финтехом и большими промышленными холдингами.

— То есть катализатором для расширения факторинга стали заинтересованные лица из числа крупных производителей, промышленности и IT-компаний?

— Да, его стали развивать под понятные бизнес-задачи. Факторинг идет за потребностями клиента. По итогам 2023 года этот рынок вырос и составляет уже более 2 трлн рублей!

— Рост рынка факторинга как-то привязан к экономическим кризисам в момент роста ставок по кредитам для бизнеса?

— Я бы не проводила параллели между ростом факторинга и ставками по займам. Большую роль играет дефицит ликвидности, когда нужна отсрочка платежей или, к примеру, изменился пул игроков, например, на

том же логистическом рынке. Поэтому факторинг стал неким мостиком между новыми партнерами на этом рынке, чтобы «в моменте» выстраивать сотрудничество, получать финансирование. Вот здесь факторинг как раз получил еще один виток развития. Промышленные холдинги тоже оценили преимущества факторинга: он стал дополнительным драйвером для бизнеса их поставщиков, так как с финансовым плечом подрядчики и поставщики не сталкиваются с проблемой дефицита ликвидности и вовремя исполняют свои обязательства перед холдингом.

— Нужны ли крупным холдингам банки или им проще профинансировать своих поставщиков за счет собственных ресурсов?

— Финансовое партнерство с банками им удобнее: холдингам выгоднее направить свои финансы, например, на внутренние программы развития, инвестпрограммы, чем на развитие поставщиков.

— За 20 лет многие подразделения в структуре банков выросли в отдельные факторинговые компании. Есть конкуренция между факторинговыми компаниями и банками, у которых факторинг сохраняется в виде отдельных направлений?

— На мой взгляд, ряд процессов быстрее и проще проводить в специализированной факторинговой компании: более гибкий формат работы и больше возможностей. Поэтому на вопрос «Как лучше делать факторинг — с баланса банка или на баланс компании?» я бы ответила: на баланс компании. Но плюсы у факторинга с баланса банков тоже есть. Прежде всего с точки зрения нормативов по емкости и по привлечению фондирования. Что касается конкуренции, то рынок растет, место есть для всех. Появляются новые продукты, схемы расчетов, где можно использовать факторинг. Есть незафакторинговые отрасли, где больше простор для работы.

— В какие отрасли факторинг вошел активнее?

— Прежде всего — в логистику. Тренд прошлого года — активное подключение к факторингу производителей и продавцов транспортных средств. Часть игроков ушли с рынка, пришли новые участники, стали возникать новые цепочки поставок, понадобилось финансирование, поэтому для этого сегмента авторинка был специально разработан новый продукт. Точнее, был перенастроен действующий — ABL-факторинг — финансирование не только под залог денежных требований, но и под твердый залог, например, транспортных средств. Плюсы этого инструмента — в предоставлении дополнительной отсрочки дилеру. Как правило, производителям и дистрибьюторам деньги нужны сразу, а лучше — в виде авансирования, поэтому подобные продукты сейчас востребованы.

Еще одно направление, где активно используется факторинг, — e-com. Он представлен как

всеми известными крупными игроками — маркетплейсами, так и более мелкими. Как я уже сказала, рынок факторинга развивается вслед за клиентом. Для маркетплейсов важна бесшовная цифровая интеграция, когда все проходит без бумаги и очень быстро. Факторы подстраиваются под требования бизнеса и предоставляют цифровой факторинг: за считанные минуты принимается решение, определяется лимит, в электронном виде подписываются документы. Автофинансирование, автоверификация сейчас выходят на первый план. Они во многом определяют успех развития факторингового бизнеса в логистике и выводят его на новый этап развития. Любой факторинговый бизнес требует минимизации расходов, поэтому оцифровка внутренних процессов — одна из ключевых задач для факторов на ближайшее время.

— **На факторе все равно остаются риски?**

— Успех факторинга держится на трех «китах»: кадры, программное обеспечение и ресурсы. Для правильного управления рисками нужны высоко-технологический софт и высококвалифицированные люди.

— **Есть мнение, что факторам удобнее работать с холдингами: риски ниже, взаимодействие проще. Стоит ли вкладывать ресурсы в привлечение МСБ на факторинговое обслуживание?**

— Главный момент, готов ли фактор принимать дополнительные риски в расчете на повышенную маржу в сегменте МСБ, несмотря на сложность работы за счет более высоких рисков, можно заработать больше. «Как правильно управлять риском?» — вопрос компетенций и правильной модели принятия рисков. Это ситуация win-win: МСБ нужны деньги для развития, факторинговому бизнесу — клиенты.

— **Насколько у МСБ востребован цифровой факторинг и понятен ли им этот инструмент?**

— К примеру, взаимоотношения между поставщиками и торговыми сетями давно уже в электронном виде, поэтому для МСБ мы не открываем Америку с цифровым факторингом. Для МСБ важно успеть в нужный момент максимально быстро получить финансирование. Цифровые платформы как раз и позволяют это сделать. Поэтому мы активно движемся в этом направлении, понимаем, что для этого надо сделать. В 2023 году, например, внедрили API. Задача на этот год — автоверификация и автофинансирование, чтобы сделать сервис для клиента более интересным и максимально сократить время от подачи заявки до получения денег.

— **А какие отрасли еще не раскачали факторингом, но вы понимаете, что этот продукт мог бы быть востребованным?**

— Наверное, строительство. Здесь более сложный факторинг: в инфраструктурном строительстве много деталей, нюансов, требующих тщательной

проработки. При обслуживании компаний строительной отрасли потребуется «ручная сборка» сделок. Есть еще ряд крупных холдингов, где практически не используют факторинг, но на мой взгляд, он имеет там хорошие перспективы и был бы очень востребован у поставщиков и подрядчиков. И мы ставим себе задачу донести информацию о преимуществах и возможностях продукта.

— **Вы говорили, что финтех-компании строят свой факторинг для собственного развития. Получается, что факторам скоро придется подтягиваться по технологиям к финтех-компаниям?**

— Да, этот процесс идет по нарастающей. Важно, чтобы технологии факторов соответствовали запросам клиентов.

— **Руководители факторов сейчас получают IT-образование?**

— Необходимо не отстать, вовремя понять, что и как нужно внедрять, чтобы двигаться вместе с рынком, а лучше — впереди него.

— **То есть мелкая моторика уходит за борт?**

— Она уходит под капот программного обеспечения. Неплохо, конечно, если бы искусственный интеллект весь имеющийся массив информации посмотрел и выдал, с кем работать, а с кем нет и почему, потому что слишком высокие риски.

— **Среди МСБ стало много пользователей факторинговых услуг. Выгодно ли факторам обучать их?**

— Есть онлайн-площадки, где дают набор знаний, собирают информацию для бизнеса, куда пойти и что где использовать. Сейчас сообщество активно включилось в обучение. Одно дело — сухой текст с компьютера почитать, другое — лично пообщаться и рассказать о проблемах и задачах; для компаний очень важно получить обратную связь именно по своему вопросу.

— **В чем преимущества «Абсолют Факторинга»?**

— Мы умеем быстро, гибко и нестандартно подойти к той или иной ситуации. Бывает, что клиенту нужно прямо завтра получить финансирование или срочно принять решение на особых условиях. И не любой фактор может это сделать, несмотря на то что клиент даже готов за это переплачивать. Второе наше важное преимущество — экспертиза. Именно поэтому мы можем делать в кратчайший срок индивидуальное решение.

— **Много ли женщин стоит во главе факторинговых компаний сегодня?**

— В факторинговом бизнесе работают много женщин, поскольку здесь много операционной работы, где нужна внимательность. Аналитика, терпение, вездливость и осторожность — женские черты. Но женщин-руководителей — от силы 10–15%. Хотя в первую очередь в факторинговом бизнесе, как, наверное, в любом деле, важны профессиональные навыки. Тяжело управлять бизнесом, если ты в нем не разбираешься. **Б.О.**