

среднем на 5 п.п. большей, чем Росстат, то с тех пор уже два года разрыв оценок устойчиво составляет около 10% и не снижается. При этом уровень ожидаемой населением в будущем инфляции, несмотря на снижение с 2015 г. и фактической, и оцениваемой населением прошлой инфляции, снижается очень медленно: с 15,5% в среднем в 2015 г. до 12,2% в январе-феврале 2017 г. Сближение «видения» населением инфляции с реальностью, вероятно, ускорится по мере стабилизации инфляции вблизи 4% (особенно если СМИ будет уделять этому факту достаточно внимания) и отдалении кризисных 2015 и 2016 гг. Однако в 2017 г., вероятно, сохранится плавное снижение инфляционных ожиданий, что будет обуславливать и плавность снижения Банком России ключевой ставки.

Николай Кондрашов

Реальный сектор

4. Приоритеты в бизнесе: дебиторская задолженность или новые продажи

Во втором полугодии 2016 года бизнес-приоритеты российских предпринимателей поменялись: многие всерьез озаботились стагнацией в новых продажах, отодвинув вопросы, связанные с возможной реализацией кредитных рисков, на второй план. Такие выводы можно сделать на основании очередного расчета Индекса Платежной Дисциплины (ИПД), разработанного в факторинговой компании НФК³.

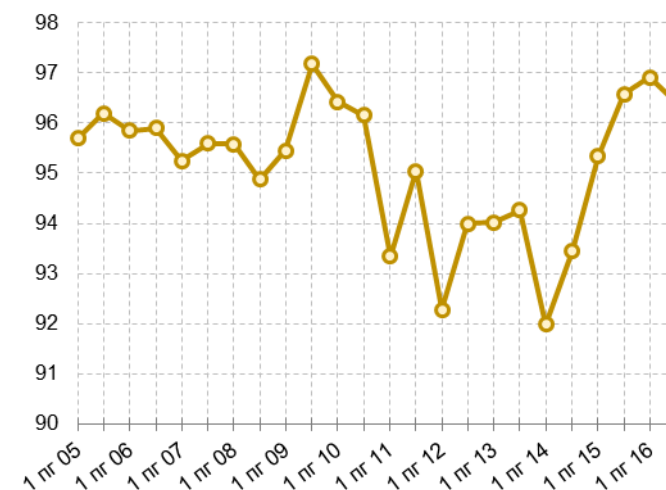
НФК рассчитывает ИПД на регулярной основе с 2015 года, однако наличие накопленной статистики по платежам компаний из различных отраслей и регионов позволило проанализировать платежную дисциплину предыдущих периодов. Если посмотреть на динамику Индекса с 2005 года (рис. 4.1) и соотнести

³ http://www.factoring.ru/research_and_analysis/

ее с ключевыми политическими и экономическими событиями, то можно увидеть определенную взаимосвязь между ними. При ухудшении экономической ситуации Индекс растет, т.е. поставщики товаров и услуг осторожничают с коммерческим кредитованием и больше внимания уделяют качеству дебиторской задолженности, поскольку сложно рассчитывать на дополнительные продажи, способные компенсировать возможные потери, в период низкой покупательской способности населения и снижения объема заказов в промышленности. В условиях же свободного доступа к источникам относительно финансирования и растущего платежеспособного спроса во главу угла встают другие задачи – в первую очередь, увеличение продаж, – а качество дебиторской задолженности уходит на второй план, и тогда Индекс снижается.

Начиная с 1-го полугодия 2014 года Индекс неизменно рос, что было естественной реакцией на негативные события в макросреде: обвал курса национальной валюты, падение цены на энергоносители, ограничения банковского финансирования, сложная ситуация на внешнеполитической арене. И поставщики, и покупатели в одночасье оказались в новой реальности, когда нет уверенности в завтрашнем дне и правил игры просто не существует. Первое, что сделали поставщики – пересмотрели свою кредитную политику и подход к управлению рисками. Многие на короткий период отказались от предоставления отсрочек по платежам либо существенно их сократили, переведя покупателей на оплату по факту или даже предоплату. Конечно, не все покупатели смогли принять новые условия игры, но поставщики были готовы жертвовать объемами продаж, главное – сохранить бизнес, не допустив серьезных финансовых потерь и утраты контроля за финансовыми потоками компании. Те, кто не мог по различным причинам отказаться от отсрочки, использовали дополнительные меры защиты от рисков неплатежа, в т.ч. услуги сторонних организаций – страховых или факторинговых. Постепенно ситуация начала стабилизироваться. Кардинально она не изменилась, но по крайней мере появилось относительное понимание, как работать дальше. А по мере появления в информационном пространстве позитивных сигналов, темпы

Рис. 4.1. Индекс платежной дисциплины в 2005–2016 гг.



Примечание. Рост индекса соответствует ужесточению платёжной дисциплины.

Источник: НФК.

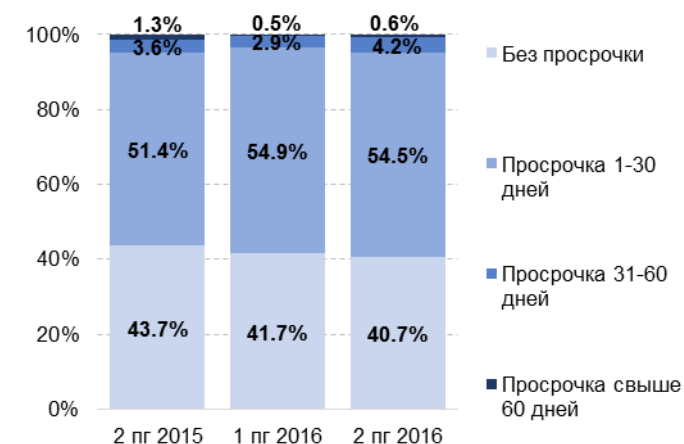
роста Индекса начали замедляться. Во втором полугодии 2016 года растущий тренд Индекса преломился, и впервые за 2 года ИПД снизился.

В основе Индекса лежит анализ поставок с отсрочкой платежа и сопоставление дат платежей по поставке: фактических и установленных в контракте. Последние несколько периодов есть тенденция, что поставщики позволяют своим покупателям допускать все более длительные просрочки в оплате (рис. 4.2 и 4.3). От периода к периоду сокращается доля вовремя оплаченных поставок. А самую значительную часть всех поставок занимают отгрузки, которые были оплачены с просрочкой до 30 дней. Такая структура позволяет делать вывод о «раскручивании» гаек поставщиками, в том числе и через условное поощрение просрочек ради увеличения объемов продаж и поддержания лояльности покупателей.

Снижение ИПД – несомненно, позитивный признак, свидетельствующий в пользу оживления реального сектора. Компании приспособились к новым условиям и уже думают не только о сохранении бизнеса, но и начинают всерьез рассматривать различные способы наращивания оборотов. Хочется надеяться, что произошел перелом в подходах к оценке и управлению рисками, связанными с товарным кредитованием, а не разовый скачок. Просрочка и лояльность поставщика к просрочке – это не плохо, напротив, это говорит об уверенности в устойчивости покупателя и в разумной оценке его возможности реализации товара конечному потребителю.

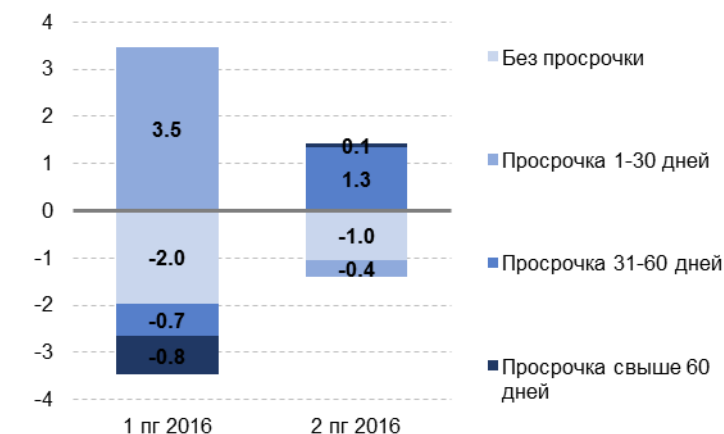
Дарья Николаевская

Рис. 4.2. Структура анализируемых поставок, в %



Источник: НФК.

Рис. 4.3. Изменение структуры анализируемых поставок по сравнению с предыдущим полугодием, п.п.



Источник: НФК.