
Секция 2

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

ОБЗОР РЫНКА ФАКТОРИНГА

А.И. Андреева

УрГИ, экономический ф-т, 4-й курс

Науч.рук.: Н.Л. Савченко,

к.э.н. доцент

Как известно, факторинг – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) – покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путем выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование счет-фактур или других платежных документов путем выплаты клиенту 60–90% стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги [1]. По оценкам Ассоциации факторинговых компаний (АФК), в 2010 году рынок факторинга начал восстанавливаться. Так, в первом полугодии 2010 года объем российского рынка факторинга составил 185,5 млрд рублей. Для сравнения: за последние 9 месяцев 2009 года эта цифра была в районе 190 млрд рублей, что в сопоставимых цифрах (за полугодие) составляет около 127 млрд рублей. При этом нужно учесть сезонность факторингового бизнеса – второе полугодие традиционно приносит факторинговым компаниям больше денег, чем первое. И по данным АФК, по итогам 2010 года оборот российского рынка факторинга достиг 500 млрд рублей против 361 млрд по итогам 2009 года. Год назад рынок факторинга был рынком продавца – многие компании пытались передать «дебиторку» факторам и, как правило, получали отказ. Теперь это рынок покупателя, так как количество клиентов сократилось [2]. Не так давно факторинг перестал быть лицензируемым видом деятельности – этого ждали долго, в 2009 году решение было отменено. Как отмечают в АФК, изменения, внесенные в статью 825 ГК РФ, открыли рынок для коммерческих организаций любого типа. Однако данный шаг был во многом продиктован логикой антикризисных мер. В тех условиях ключевой проблемой небанковских факторинговых компаний стал доступ к средствам. С середины 2008 года фондирование таких операций оказалось доступно только банкам, то есть организациям, подлежащим лицензированию и регулируемым ЦБ. Факторинговые операции в Уральском федеральном округе составляют 5% от общероссийского уровня, для сравнения – только на Москву приходится 64% от этого рынка. Наиболее крупным участником регионального рынка является ОАО «Промсвязьбанк», его доля составляет 27% от общего объема факторинговых операций в регионе. Закономерно также, что конкуренция значительно выше в Екатеринбурге, чем в других городах Урала и Сибири. И хотя новые участники появляются ежемесячно, с ходу представить серьезный продукт им сложно – необходимо быть включенным в списки акцептованных факторов крупных федеральных ретейлеров, что для молодой региональной компании нереально.

Сейчас основной продукт рынка – так называемый факторинг с регрессом. Его суть в том, что, несмотря на предоставление финансирования поставщику, компания-фактор не несет риска невозврата средств. Доля такого факторинга в обороте рынка составляет 76 процентов. Факторинг без регресса – занимает 14% рынка, остальное приходится на международный факторинг и другие не очень распространенные его виды. На 2011 год факторинговые компании дают благоприятные прогнозы, предвещая общий рост рынка до 25 процентов от прошлогоднего объема [3].

Литература

1. Деньги. Кредит. Банки: учебник / под ред. Г.Н. Белоглазовой. – М.: Высшее образование, 2009. – С. 163.
2. <http://www.factorings.ru/article/46/>.
3. <http://www.factorings.ru/article/45/>.