Курсовая работа

на тему:

###### Конъюнктура рынка факторинга

Чита-2006

Оглавление

[Введение 3](#_Toc153911987)

[I. Понятие, классификация и особенности факторинговых услуг 4](#_Toc153911988)

[II. Факторинговые компании 9](#_Toc153911989)

[III.Структура и динамика спроса на факторинговые услуги 11](#_Toc153911990)

[III.Структура и динамика спроса на факторинговые услуги 12](#_Toc153911991)

[IV. Ценообразование 17](#_Toc153911992)

[V. Тенденции мирового рынка факторинга 19](#_Toc153911993)

[VI. Тенденции российского рынка факторинга 21](#_Toc153911994)

[VII. Проблемы и перспективы развития факторинга в России 24](#_Toc153911995)

[Заключение 27](#_Toc153911996)

[Список литературы 29](#_Toc153911997)

# Введение

Несколько лет назад для финансистов большинства российских компаний факторинг (финансирование под уступку денежного требования) был понятием из экономической теории, далеким от пов­седневной практики. Сегодня российский рынок факторинга стремительно растет - в последние два года объем факторинговых сделок ежегод­но утраивался. Факторинг как услуга имеет свои особенности. Он обеспечивает эффективный производственный процесс и реализацию продукции. Факторинг обеспечивает не только оборотность стоимости, но и такие условия общественного производства, как реализация продукции, поддержка поставок предприятия необходимым сырьём и материалами, предоставление производителям информации о состоянии и структуре спроса на их продукцию, введение бухгалтерского учёта поставщика.

Таким образом, актуальность данной темы заключается в необходимости изучения особенностей развития достаточно нового для России рынка факторинговых услуг.

Объектом исследования является российский рынок факторинговых услуг. Цель данной работы – выделить наиболее важные особенности, а также выяснить основные тенденции развития российского рынка факторинговых услуг.

В работе рассматриваются наиболее распространенные формы факторинговых операций, их классификация в зависимости от принимаемых фактором на себя рисков, участники рынка, функции факторинга, сфера наиболее эффективного применения, его значение, рассматриваются крупнейшие факторинговые объединения, цели их создания, а также анализируются основные проблемы в российской практике факторинга.

Источником фактического материала для анализа послужили официальные документы, законодательные акты, данные статистики, публикации в периодической печати.

# I. Понятие, классификация и особенности факторинговых услуг

В общем виде факторинг можно охарактеризовать как процесс переуступки факторинговой компании (банку) неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), которые возникают между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита в соединении с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика.

В факторинговых операциях берут участие три стороны:  
1. Факторинговая компания (отдел банка) – специализированная организация, которая покупает счета у клиентов.   
2. Клиент (поставщик товара, кредитор) – предприятие, которое заключило договор с факторинговой компанией.   
3. Предприятие (заёмщик) – фирма-покупатель товара.

Поставщик

Покупатель

Фактор-фирма

1

2

3

4

6

5

7

1. заключение внешнеторгового соглашения
2. поставка товара покупателю
3. передача долговых требований фактор-фирме
4. оплата части стоимости сделки (80-90%)
5. поступление денежных средств от покупателя
6. выплата остатка за вычетом вознаграждения (7)

Почти все руководители факторинговых компаний и банковских факторинговых подразделений проводят грань между просто кредитованием под уступку денежного требования и «классическим» факторингом. При кредитовании под уступку денежного требования сама уступка денежного требования рассматривается лишь как дополнительное обеспечение сделки (то есть ставится цель гарантировать возврат кредита, а не получить сумму по денежному требованию, получив прибыль с дисконта между ценой приобретения и полученной суммой). Эта практика широко применяется в банках, поскольку механизм факторинга в данном случае позволяет снизить юридические риски банка.

В то же время в банках имеет место тенденция постепенного перехода от кредитования под уступку денежного требования к чистому факторингу. Факторинг технологичнее, его методика более основательная, и он позволяет снизить риски, в частности операционные и рыночные, по сравнению с другими схемами, связанными с уступкой денежного требования, «классический» же факторинг характеризуется, прежде всего, тем, что фактор предоставляет поставщику комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. Теоретически факторинговая сделка может вообще не предполагать предоставление финансирования. Главное, что должен включать факторинг — это кредитное страхование и комплекс услуг по управлению дебиторской задолженностью. У многих банков процентная ставка по факторингу состоит из двух частей - это ставка за финансирование и ставка за административное управление дебиторской задолженностью. Часто факторинговая сделка оформляется при помощи двух договоров — о предоставлении кредита и об управлении дебиторской задолженностью. Это вызвано налоговыми соображениями: проценты по кредитному договору не облагаются НДС.

Другая традиционная черта факторинга — то, что денежные требования приобретаются фактором с целью получить по ним причитающиеся суммы, получив прибыль с разницы между ценой покупки и полученной суммой.

Ключевым преимуществом факторинга является то, что фактически этот инструмент — беззалоговый в традиционном понимании, он доступен широкому кругу малых и средних компаний. В этом заключается основное идеологическое отличие факторинга от банковского кредитования: размер факторингового финансирования зависит от будущих доходов компании, а размер кредита зависит от прошлых доходов, выраженных в виде предмета залога и общего благополучного финансового состояния заемщика. Размер кредита всегда ограничен размером залога (причем стоимость залога может раза в два превышать размер кредита), а размер факторингового финансирования зависит от объемов продаж и поэтому факторинг способен обеспечить ресурсами самые амбициозные планы увеличения продаж.

Благодаря этой важной характеристике факторинговое финансирование становится доступным широкому кругу малых и средних российских предприятий, для которых недоступны другие источники финансирования. Неудовлетворенный спрос на финансирование со стороны таких компаний становится залогом быстрого развития факторинга в России на ближайшие годы.

Следующим преимуществом факторинга является то, что это целевой инструмент для увеличения объемов продаж. Он позволяет предоставлять клиентам отсрочку платежа, что является одним из важнейших ресурсов конкурентоспособности продаж компании, потому что на высококонкурентных рынках, когда дальнейшее снижение цены уже невозможно, именно отсрочка платежа становится единственно возможным конкурентным преимуществом.

Другим важным, хотя и не очевидным, преимуществом факторинга является его стоимость. Стоимость факторингового финансирования составляет 18%-21% годовых. На стоимость факторингового обслуживания в первую очередь влияют те услуги, которые входят в портфель клиентов. Кроме этого, влияние на уровень ставки оказывают величина бизнеса клиента и оценка качества передаваемой дебиторской задолженности.

В мировой практике в процессе развития производства и рыночных отношений выделились определенные виды факторингового обслуживания.

Факторинг может быть как открытый (конвенционный), так и закрытый (или конфиденциальный). При открытом факторинге дебитор уведомлен о том, что в сделке участвует фактор и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки. В случае закрытого факторинга дебитор не ставится в известность о наличии договора факторингового обслуживания и продолжает осуществлять платеже поставщику, который в свою очередь направляет их в пользу фактора. В России ст.830 ГК РФ безоговорочно определяет конвенционный тип факторинговой сделки, при условии, что должнику предоставляется право потребовать от финансового агента доказательства о переуступке ему требования, которое должник обязан оплатить.

По страновому признаку операции факторинга подразделяются на внутренний и международный факторинг. **Внутренний факторинг** проводится факторами при условии, что продавец и покупатель находятся в одной стране и все расчеты между ними осуществляются в валюте этой страны. **Международный факторинг**, напротив, обслуживает расчеты между партнерами из разных стран. Такие расчеты могут осуществляться в разных валютах.

Другое деление, которое применяют по отношению к операциям факторинга, это выделение экспортного и импортного факторинга. **Экспортный факторинг** включает в себя: финансирование экспортера сразу после отгрузки товара на экспорт; страхование риска неплатежа иностранного дебитора; административное управление дебиторской задолженностью; услуги по оценке платежеспособности иностранных дебиторов. Экспортный факторинг позволяет поставщикам предоставлять своим клиентам отсрочку до 120 дней; проверить надежность иностранных контрагентов в связи с особенностями законодательства за рубежом; эффективно собрать задолженность.

**Импортный факторинг** в чистом виде предполагает выставление платежных гарантий за импортера финансовой компанией, клиентом которой он является, а также инкассирование фактором контрактной выручки и своевременный перевод ее на счет экспортера. Интерес фактора в данном случае представлен в виде комиссионного вознаграждения за выдачу гарантий и инкассо документов.

При этом один и тот же фактор может проводить одновременно импортный и экспортный факторинг. Такая объединенная операция называется «прямой факторинг». При его проведении фактор самостоятельно финансирует экспортера на условиях переуступки выручки, которая причитается ему по контракту с импортером. Фактор сам осуществляет инкассирование выручки и самостоятельно страхует себя на случай невыполнения импортером своих обязательств по контракту.

Но международный факторинг, как правило, является «двуфакторным», что предполагает участие экспортера и его фактора в одной стране, а также импортера и его фактора в другой стране. При этом предусматривается взаимодействие обоих факторов, каждый из которых обслуживает только одну из сторон контракта (только экспортера или только импортера).

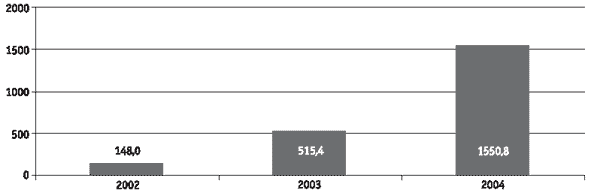
По объему принимаемых фактором на себя рисков выделяют факторинг с правом или без права регресса, т.е. обратного требования к поставщику. Факторинг с регрессом - пакет услуг, включающий в себя финансирование до 90% от суммы поставки, административное управление дебиторской задолженностью и информационно-аналитическое обслуживание в режиме *on-line.* Срок выплаты финансирования - в течение суток с момента предоставления отгрузочных документов.[[1]](#footnote-1) В случае если покупатель задерживает оплату поставки, устанавливается период ожидания погашения задолженности, который составляет 14 календарных дней с момента начала просрочки, после истечения которых предъявляет регресс.

Факторинг без регресса – это новый вид услуг, впервые предложенный на российском рынке в 2004г, при котором финансовый агент приобретает у клиента право на все суммы, причитающиеся от должника. При невозможности взыскания в полном объеме сумм с должника финансовый агент терпит убытки. В России это первый случай фактического страхования кредитного риска при факторинге, которое осуществляется по общепринятой в мире схеме “non-recourse factoring”. Фактор несет ответственность по покрытию убытка в размере выплаченного аванса (до 90% суммы поставки) в случае невыполнения покупателем обязательств. Комплекс услуг по данному продукту также включает в себя административное управление дебиторской задолженностью и информационно-аналитическое обслуживание в режиме *on-line.* Срок выплаты финансирования по договору – любой удобный день, включая день предоставления отгрузочных документов, но не позднее предпоследнего дня оплаты дебиторской задолженности.

В особых случаях возможен факторинг с частичным регрессом, при котором фактор и поставщик делят между собой кредитные риски в определенной пропорции, как по всему обороту, так и по отдельным покупателям (условия соглашения определяются по договоренности).

# II. Факторинговые компании

Фактор — факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование под уступку денежного требования. Рынок уже поделился на два лагеря – специализированные факторинговые компании ( часть из которых имеет банковскую лицензию) и банки, выделившие департаменты факторинга в своей структуре. В любом случае рынок факторов с каждым годом растет. В 2004 году объем предоставленных факторами услуг составил 1550,8 млн. долл., в 2003 г. 515,4 млн. долл., в 2002 г. 147,9 млн. долл. Темпы прироста финансирования в 2004 г. — 200%, в 2003 г. — 248% (см. рис. 1).



**Рис. 1 Динамика объемов финансирования, предоставленного факторами под уступку денежных требований в 2002-2004 гг., млн долл.**

В 2005г. рост рынка был обусловлен нара­щиванием оборотов прежде всего компаний, появившихся на рынке до 2003 г. и занимаю­щих в последние годы лидирующие позиции. По сравнению с прошлым годом рэн­кинг первой десятки практически не изме­нился. Правда, в 2005 г. в рэнкинг попала ком­пания «Еврокоммерц», которая не вошла в предыдущее исследование в силу специ­фики своей деятельности.

Тенденция увеличения числа Факторов проявившаяся при анализе рынка за 2004г. получила дальнейшее развитие. На рынок активно выходили и банки, и специализиро­ванные факторинговые компании. Если на начало 2005г. факторингом занима­лось 84 банка, то на конец года их число дос­тигло 110. Тем не менее рынок все еще оста­ется высококонцентрированным. Совокупная доля крупнейших пяти компаний по итогам 2005г. осталась на уровне 86% .

**Табл.1 Рэнкинг российских факторов по объему уступленных денежных требований в 2005 г.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Место | Фактор | Объем денежных требований, фактически уступленных фактору в 2005г, тыс. руб. | Объем предоставляемого Фактором финансирования в 2005г, тыс. руб. | Число клиентов |
| 1 | Национальная факторинговая компания (НФК) | 44818658 | 33253374 | 659 |
| 2 | Еврокоммерц | 30552444 | 26733389 | 754 |
| 3 | Петрокоммерц | 22343631 | 17543460 | 64 |
| 4 | Промсвязьбанк | 15504847 | 13753106 | 268 |
| 5 | НОМОС-БАНК | 14040342 | 9671237 | 167 |
| 6 | ЦентроКредит | 5635555 | 5563191 | 17 |
| 7 | ТрансКредитФакторинг | 5044429 | 4542545 | 28 |
| 8 | Пробизнесбанк | 3083657 | 2808205 | 43 |
| 9 | Еврокоммерц Стройкредит | 2865233 | 2471592 | 97 |
| 10 | Союз | 1196476 | 1040934 | 28 |
| 11 | Средневолжская Факторинговая Компания | 660645 | 528516 | 61 |
| 12 | Роспромбанк | 5096803 | 391619 | 26 |
| 13 | Региональная Факторинговая Компания | 415725 | 374153 | 5 |
| 14 | Вятка-банк | 87653 |  | 5 |
| 15 | Казанский банк | 85032 | 70968 | 16 |
| 16 | Северная Казна | 76165 | 62133 | 10 |
| 17 | Система | 40925 | 36750 | 5 |
| 18 | ВИП-БАНК | 40175 | 30979 | 6 |
| 19 | Вологжанин | 11606 | 11224 | 2 |
| 20 | Фактор фирма Энергия | н/д | н/д | 139 |

В ближайшей перспективе новые игроки вряд ли смогут оказать решающее влияние на расстановку сил на рынке по нескольким причинам.

Во-первых, факторинговый бизнес высо­котехнологичен. Бизнес-процессы должны быть ориентированы на массовое и очень быстрое принятие решений по каждому клиенту. А это, в свою очередь, требует хорошо налаженной системы оценки потен­циальных клиентов и их дебиторов.

Во-вторых, новым факторам потребуется вре­мя для организации собственной филиаль­ной сети, ведь дефицит факторинговых ус­луг острее всего ощущается в регионах. В Москве конкуренция слишком высока. В регионах, несмотря на то, что все основ­ные игроки сейчас активно развивают свои филиальные сети, никого, кроме НФК (по признанию самих участников рынка), потребители не знают.



# Рис. 2.Распределение рынка между факторами по объему предоставляемых услуг III.Структура и динамика спроса на факторинговые услуги

Схема факторинга применима в таких отраслях торговли как оптовая торговля и необходим производителям, а также тем компаниям, которые принципиально работают на условиях отсрочки платежа. Во-вторых, факторинг выгоден, когда речь идет о любых регулярных поставках широкому кругу постоянных покупателей. Это могут быть продукты питания, товары народного потребления (бытовая химия, парфюмерия и косметика, бытовая техника и так далее), лекарства, расходные материалы для офисов, напитки и многое другое. Факторинг подходит предприятиям, осуществляющим регулярные поставки товаров, потому что лишь в этом случае наиболее ценны услуги фактора по управлению дебиторской задолженностью. В-третьих, факторинг применим к поставкам не только товаров, но и услуг (например, услуг связи, транспортных, туристических и других).

Факторинг выгоден для развивающейся компании, ведь при динамичном росте дополнительный доход от увеличения объемов продаж существенно превышает затраты на вознаграждение факторинговой компании. Кроме того, факторинг – это способ поддерживать свою ликвидность постоянно. Коммерческие банки, развивая факторский кредит, получают дополнительную возможность расширять свои операции, увеличивать размеры прибылей и усиливать связи с клиентами.

Применение факторингового обслуживания наиболее эффективно для малых и средних предприятий, имеющих перспективы увеличения объемов производства и сталкивающихся с проблемой временной нехватки денежных средств из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и трудностей, связанных с производственным процессом.

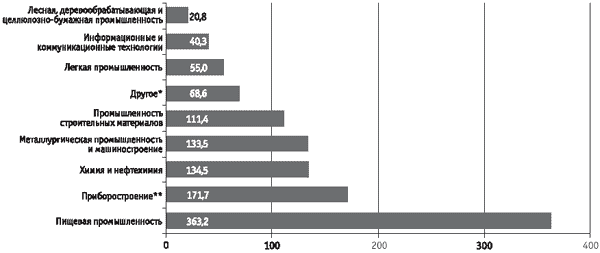
Факторинговому обслуживанию не подлежат предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой; предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции; строительные или другие фирмы, работающие с субподрядчиками; предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные сделки; предприятия, заключившие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи). Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятий.

Структура спроса на сегодняшний день такова, что 81% принятой на обслуживание дебиторской задолженности принадлежит производственным компаниям, соответственно лишь 19% — торговым (см. рис.3). Такое неравномерное распределение, возможно, объясняется тем, что в составе промышленных холдингов часто присутствуют собственные торговые компании.

**

**Рис. 3 Соотношение объемов факторинговых сделок в сфере производства и торговли, %**

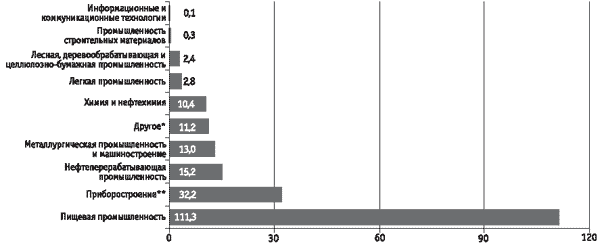
На рисунке 4 приведено распределение объемов факторинговых сделок по отраслям промышленности клиентов факторинговых компаний. Более трети потребителей факторинга являются производителями пищевой продукции, при этом чуть менее половины — это производители алкогольной продукции. Больше половины сделок (66%) заключены с компаниями — производителями товаров народного потребления: пищевой промышленности — 33%, приборостроения (сюда входит бытовая техника и компьютеры) — 16%, химии и нефтехимии (сюда входит бытовая химия) — 12%, легкой промышленности — 5%.



\* Товары народного потребления  
\*\* Бытовая техника и электроника, аудио- и видеотехника, компьютеры и компьютерные комплектующие

**Рис. 4 Объем факторинговых сделок, заключенных с производственными компаниями следующих отраслей промышленности, млн. долл.**

На рисунке 5 приведено распределение объемов факторинговых сделок, заключенных с торговыми компаниями. Из 21 участника проекта лишь 6 предоставляют услуги только торговым компаниям, но их объемы незначительны в общем объеме уступленных денежных требований. Как и в случае клиентов — промышленных компаний, здесь доминируют сделки с компаниями, торгующими товарами народного потребления. Привлекательность факторинга для торговых компаний обусловлена, прежде всего, тем, что обычно такие компании, даже довольно крупные, не располагают имуществом, которое могло бы быть передано в залог под кредит.



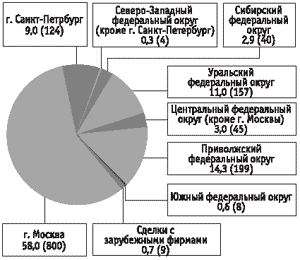
*\* Ювелирная промышленность; полиграфия; саженцы и горшечные растения  
\*\* Бытовая техника и электроника, аудио- и видеотехника, компьютеры и компьютерные комплектующие*

**Рис. 5 Объем факторинговых сделок, заключенных с торговыми компаниями, специализирующимися на торговле продукцией следующих отраслей промышленности, млн. долл.**

Факторинг особо востребован в пищевой отрасли, где сильны западные компании — как производители, так и торговые компании. Эти компании оценивают стоимость отсрочки платежа на российском рынке довольно высоко, поскольку вообще считают российский рынок высокорисковым. В такой ситуации обращение к факторинговой компании становится спасением для западного поставщика. Российская факторинговая компания на месте имеет больше возможностей для оценки подобных рисков и обычно оценивает их значительно ниже, поэтому такие сделки очень выгодны и для западных поставщиков, и для российских факторинговых компаний.

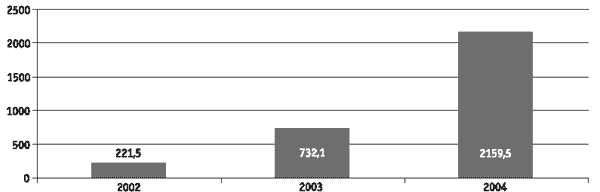
Размер предприятия-клиента не оказывает существенного влияния на привлекательность для него факторинга. Таким образом, факторинг является привлекательным инструментом для всех групп предприятий независимо от размера. Для малых — поскольку позволяет им получать финансирование без залога. Для средних предприятий в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью. Крупным предприятиям факторинг позволяет уменьшить дебиторскую задолженность без увеличения кредиторской, что особенно актуально, если предприятие намерено привлечь инвесторов. Кроме того, для крупных предприятий всегда актуален вопрос избавления от дебиторской задолженности.

Данные о распределении объема сделок по регионам демонстрируют, что большая часть факторинговых сделок заключается в Москве (58%), далее идут Приволжский и Уральский ФО (см. рис.6). Наиболее активны в регионах банки, располагающие большой филиальной сетью.



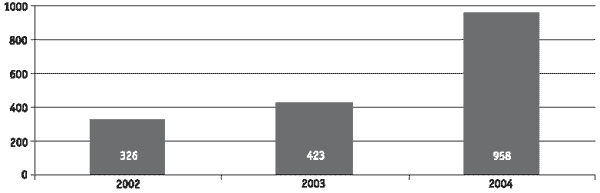
**Рис. 6 Распределение объема факторинговых сделок за 2004 г. по регионам, в % и млн долл.**

Что касается динамики спроса, то в 2003 году объем факторингового рынка составил 732,1 млн долл. США, прирост за 2003 г. — 230%. При объеме 3 млрд долл. в 2004 году доля «рыночных» факторинговых сделок в ВВП составила 0,5%. Сейчас объемы этого финансового рынка сопоставимы с такими рынками, как рынок лизинга (5 млрд. долл.), рынок рублевых корпоративных облигаций (5 млрд. долл. — объем новых эмиссий в 2004 году).



**Рис. 7 Динамика денежных требований, уступленных факторам в 2002-2004 гг., млн долл.**

За 2002-2004 гг. спрос на факторинговые услуги увеличился почти в 3 раза, при этом более 80% прироста пришлось на 2004 год (см. рис.8).



**Рис. 8. Динамика количества клиентов факторов за 2002-2004 гг.**

Сейчас рынок факторинговых услуг является одним из самых высокодоходных и развивающихся рынков России. Его прирост в 2005 году составил от 80 до 120%, а объем - $3-5,7 млрд.

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

* Особенность структуры спроса на факторинговые услуги - наибольший сегмент принадлежит производственным компаниям (81%), как среди производственных компаний, так и торговых доминируют компании пищевой отрасли и приборостроения;
* Размер предприятия-клиента не оказывает существенного влияния на привлекательность для него факторинга. Для малых компаний факторинг является привлекательным поскольку позволяет им получать финансирование без залога, для средних в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью, крупным предприятиям факторинг позволяет уменьшить дебиторскую задолженность без увеличения кредиторской, что особенно актуально, если предприятие намерено привлечь инвесторов.
* Темпы роста российского рынка факторинга увеличиваются с каждым годом. В среднем прирост составляет 250%. Объясняется это тем, что этот инструмент, который фактически является беззалоговым финансированием, доступен широкому кругу малых и средних компаний. Если в ближайшие два-три года достигнутые темпы расширения рынка сохранятся, то к концу 2008-го его оборот составит не менее $40 млрд., а это уже сопоставимо с показателями европейских стран.

# IV. Ценообразование

Поскольку правовой основой взаимоотношений факторинговой компании с клиентом является договор, определяющий обязательства и ответственность сторон, в нем оговариваются вид факторинга, размер факторингового кредита и процентная ставка за этот кредит, величина комиссионного вознаграждения по всем видам комиссионно-посреднических услуг, гарантии выполнения взаимных обязательств и материальная ответственность за их невыполнение, порядок оформления документов и другие условия по усмотрению сторон.

Стоимость факторингового финансирования, как правило, составляет 18%-21% годовых. На стоимость факторингового обслуживания в первую очередь влияют те услуги, которые входят в портфель клиентов. Кроме этого, влияние на уровень ставки оказывают величина бизнеса клиента и оценка качества передаваемой дебиторской задолженности.

Уплачивая более высокую ставку, клиент получает набор услуг по управлению дебиторской задолженностью и страхованию связанного с ней риска. «На Западе стоимость факторинга превышает стоимость кредита в 4 раза, но нельзя говорить о том, что это деньги стоят в 4 раза дороже»[[2]](#footnote-2). Во-первых, фактор берет на себя всю техническую работу по инкассации дебиторской задолженности и информированию клиента о состоянии его дебиторской задолженности, благодаря чему освобождается соответствующий ресурс бухгалтерии клиента. Кроме того, фактор может предоставлять клиенту независимую информацию о платежеспособности его дебиторов. Оплачивать в комплексе все услуги получается дешевле, чем каждую в отдельности.

В соответствии с общепринятой международной практикой в структуре вознаграждения за оказа­ние факторинговых услуг выделяются следую­щие три основных компонента:

**1**. Фиксированный сбор за обработку документов.

**2.** Фиксированный процент с оборота поставщика (комиссия).

Большая часть этого компонента комиссии представляет собой оплату оказываемых фактором услуг, а именно:

• контроль за своевременной выплатой финансиро­вания;

• контроль за своевременной оплатой товаров деби­торами;

• работа с дебиторами при задержках платежей;

• учет текущего состояния дебиторской задолженно­сти и предоставление поставщику соответствую­щих отчетов.

Кроме того, сюда также включается премия за принятые на себя фактором риски:

• риск несвоевременной оплаты поставок (риск ликвидности);

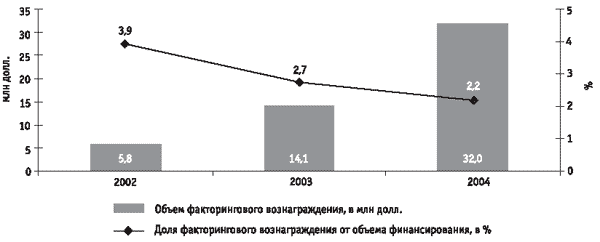
• риск неплатежеспособности дебиторов (кредит­ный риск);

• риск резкого изменения стоимости кредитных ресурсов (процентный риск).

В большинстве факторинговых компаний мира данный компонент факторинговой комиссии в зависимости от количества покупателей, оборота, частоты, поставок, находится в пределах от 0,5% до 5% от оборота.

**3.** Стоимость кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика.

Факторинговая комиссия в процентах от общего объема финансирования с каждым годом сокращается, что, несомненно, повышает доступность факторинга (см. рис. 9).



**Рис. 9.Объем факторингового вознаграждения и его доля в объеме предоставленного финансирования**

Уменьшение доли факторинговой комиссии от объема предоставленного финансирования связано, прежде всего, с быстрым ростом объемов финансирования, то есть эффектом масштаба, кроме того, с приобретением опыта отрабатываются схемы ведения этого бизнеса и находятся возможности оптимизации бизнес-процессов.

# V. Тенденции мирового рынка факторинга

За 2005 г. рынок вырос более чем на 18,7% и составил 1,0 трлн евро. Самые высокие темпы роста наблюдаются в странах Восточной Европы: Венгрии (59% ежегодные темпы роста за 2000-2005 гг.), Румынии (58%) и Польше (54%).

Факторинг динамичнее всего растет **в странах с развитой международной торговлей**: Япония, Тайвань, Англия. Темпы роста международного факторинга (27%) выше темпов роста внутреннего (17,4%), при том, что его доля — менее 10%, по итогам 2005 г. На внутреннем рынке сейчас происходит снижение маржи, обусловленное ростом числа компаний.



Рис.10 Темпы роста рынка факторинга, %

**Основная тенденция мирового рынка факторинга — стандартизация продукта**. До конца XX века было очень мало сетевых факторинговых компаний, т.е. компаний которые имели бы в разных странах своих офисы. Сейчас крупные компании начали скупать более мелкие за рубежом и открывать свои филиалы. Соответственно, вслед за зарубежной экспансией из основных центров факторингового мира происходит распространение знаний и ноу-хау.

**Факторинговый бизнес на сегодняшний день один из самых рентабельных**, темпы роста по всему миру колоссальные. Факторинговые компании с мировыми именами сейчас активно осваивают рынки стран Восточной Европы. Эти компании большое внимание уделяет страновым рискам региона, в котором планируют создать дочернюю компанию.

В России до сих пор не сняты противоречия в Гражданском Кодексе относительно субъекта факторинговых операций. Россия не ратифицировала ни одну международную конвенцию о факторинге. Вряд ли в ближайшем будущем иностранные факторинговые компании начнут осваивать **российский факторинговый рынок**. Причиной тому является отсутствие законодательного регулирования факторинговой деятельности и неразвитость судебной системы. Ряд российских банков с иностранным участием проводят факторинговые операции, но они носят единичный характер и в основном проводятся в интересах клиентов материнского банка.

Другой тенденцией развития факторинга в мире является появление неких ответвлений от стандартного факторингового продукта. Рынок факторинга, в котором ключевой услугой является финансирование под уступку денежного требования, в Западной Европе, можно сказать, уже поделен. Поэтому дальнейшее развитие происходит в двух направлениях. Первое — **финансирование под другие активы** — это так называемый **asset based landing**. Это финансирование, например, под товары, оборудование, здания и так далее. Это отличается от кредитования тем, что здесь идет по-прежнему выкуп активов или покупка опциона на активы. А другое направление — это развитие других услуг, связанных с поставками товаров: страхование кредитных рисков, логистика.

Факторинг применяется в разных странах мира, при этом степень его распространенности значительно колеблется. На Западную Европу приходится 70% факторингового рынка. В Восточной Европе факторинг развивается бурными темпами, но пока составляет всего 1,5% от Западной Европы. Рынок находится в начальной стадии развития. Наиболее конкурентоспособный из стран Центральной и Восточной Европы рынок в Польше и Чехии.

В этом году **ЕБРР начал программу по развитию факторинга в разных странах Восточной** Европы. Организация финансирует услуги консультантов. На каждую страну выделено по 200 тысяч евро. Между консультантами проводится тендер за право консультировать банк или того, кто хочет создать факторинговую компанию. Для последних — это бесплатно, но они должны предоставить обоснование своего стремления развивать факторинг в своей компании. Однако деньги связанные, так если на Украину выделяются деньги голландского правительства, то, соответственно, консультантами должны быть голландцы, на Сербию — итальянского, соответственно, там должны быть итальянцы. Пока речь идет об Украине, Казахстане, Сербии. На очереди — Грузия, Молдавия, Россия.

В Соединенных Штатах Америки или Японии, которые являются экономически мощными странами, факторинг менее развит. Ситуация с факторингом в разных странах Западной Европы различается. Разные продукты и услуги являются локомотивами, движущими силами. Есть страны, где **международный факторинг превалирует над внутренним**. Есть страны, где факторинг без регресса превалирует над факторингом с регрессом. В некоторых странах центральные услуги — страхование кредитов и рисков, в других, наоборот, центральные услуги — финансирование. Это связано с тем, что факторинг — молодая отрасль и во многом зависит от лидера рынка. В каждой из стран есть ярко выраженные одна-две-три компании, которые, в общем-то, ведут за собой всех остальных. В Великобритании — это Royal Bank of Scotland, Lloyds TSB, во Франции — Eurofactor, GE Factofrance. В нашей стране —[НФК](http://www.raexpert.ru/database/companies/investitsionno-bankovskaya_gruppa_nikoil/), ["Еврокоммерц"](http://www.raexpert.ru/database/companies/evrokommerts/).

# VI. Тенденции российского рынка факторинга

В России наблюдается та же тенденция, что происходит и во всем мире: международный факторинг растет темпами, превышающими темпы роста внутреннего факторинга.

В условиях ненасыщенного внутреннего спроса поставщики факторинговых услуг в России пока предпочитают развивать внутренний факторинг. **Всего три Фактора, входящие в международные ассоциации (FCI и IFG) предоставляют услуги международного факторинга**: НФК, ["Промсвязьбанк"](http://www.raexpert.ru/database/companies/promsvyazbank/), БСЖВ.

Однако полугодовые данные показывают, что **международный факторинг растет темпами, превышающими темпы роста внутреннего факторинга.** Похожие процессы происходят и на мировом рынке факторинга. Хотя доля международного факторинга в общем объеме не превышает 9%, темпы роста выше, чем темпы внутреннего факторинга, 27% против 17% за 2005 г. Объем международного факторинга, предоставляемого российскими Факторами, при сохранении тех темпов роста, которые наблюдались за последние полгода, за 2006 год вырастет почти в три раза. Доля в общем объеме сделок составила 1,8% (0,8% в 2005 году). Совокупный объем международного факторинга двух Факторов: НФК и "Промсвязьбанка" за первые 6 месяцев 2006 года составил 1,7 млрд руб. (1,1 млрд руб. за 2005 год).

**Низкое вовлечение российских Факторов в международный факторинг** связано не только с ненасыщенным внутренним спросом и соответственно с большой емкостью внутреннего рынка, но также с существующими законодательными проблемами. На сегодняшний день российское валютное законодательство не позволяет Факторам заниматься международным факторингом. На российском рынке при проведении операции, которую называют "международным факторингом", **не производиться уступка требований к иностранному дебитору**. Данный псевдофакторинг проводится банками путем предоставления кредита, обеспеченного правом безакцептного списания экспортной выручки с валютного счета клиента. Это обычная кредитная операция, которая продается по завышенной ставке. Данная ситуация также может подорвать доверие потенциальных клиентов к факторингу.

**Проблема развития импортного факторинга** также заключается в том, что большая часть импортеров в России — посредники, что исключает возможность работы с ними как с дебиторами. Экспортный факторинг имеет больше перспектив, хотя во многом его будущее зависит от структуры российского экспорта, если она будет по преимуществу сырьевая, то объемы будут не столь большими.

Доля импортного факторинга будет расти, стимулируемая рыночной активностью крупных российских игроков и увеличением количества более мелких независимых компаний, специализирующихся на импорте и нашедших свою нишу в работе с крупными торгово-производственными сетями или розничными магазинами международных брэндов. Доля экспортного факторинга будет также увеличиваться, по мере того как малые и средние предприятия начнут развивать международный бизнес. Учитывая то, что **Российское Правительство намерено всерьез поддерживать рост малых и средних предприятий,** экспортный факторинг может стать отличным инструментом для достижения этой цели.

Сейчас становится все больше **Факторов, готовых принимать на себя кредитные риски**. Это происходит благодаря тому, что факторинговые компании и банки разрабатывают и на практике применяют методики, позволяющие оценивать риски по все большему числу компаний (это не только классический кредитный анализ: финансовое состояние, баланс — это, скорее, скоринговые методики оценки). Раньше организации, которые занимались факторингом, не могли достаточно адекватно оценить риски своих контрагентов, поэтому работали в основном с крупными компаниями или компаниями-дебиторами, являвшимися клиентами банка.

В перспективе большая доступность и разработанность методик оценки компаний-поставщиков и компаний-покупателей даст дополнительный импульс развитию "полного" факторинга. Ведь смысл факторинга как раз и заключается в предоставлении комплекса услуг. Поставщик в результате **передачи своей дебиторской задолженности на аутсорсинг при классическом факторинге**, развитом в Европе, получает финансирование, сбор, страхование от невозвратов — вот ниша факторинга.

**Регрессный факторинг, финансирование под уступку дебиторкской задолженности**, по большей части является аналогом краткосрочного кредитования, хотя, конечно, имеет своего потребителя, имеет свои плюсы по сравнению с другими кредитными продуктами, но фактически — это тот же самый кредитный продукт. У каждого кредитного продукта, будь то проектное финансирование, короткие кредиты или овердрафты, есть свои потребители. И они не пересекаются.

Факторы рассматривают все более широкий круг потенциальных потребителей этой услуги. При этом Факторы (это относится, прежде всего, к банкам) готовы подстраивать свои схемы под запросы клиентов, хотя это касается преимущественно VIP-клиентов. При этом некоторые Факторы принимают на себя большие риски.

Все больший интерес к российскому рын­ку проявляют влиятельные иностранные игроки. Во многих странах мира (в особенно­сти в странах Центральной и Восточной Европы) факторинговая индустрия пережива­ет период роста. Объем международного рынка факторинга в 2004 г. составил 860 млрд евро, увеличиваясь ежегодно на 11-13%. Од­нако по сравнению с Россией такие темпы ро­ста кажутся более чем умеренными. Именно поэтому отечественный рынок становится все более привлекательным для иностран­ных Факторов. Их главное конкурентное преимущество - мощные финансовые ре­сурсы, недоступные пока для подавляюще­го большинства российских компаний

Вместе с тем экспансия иностранного ка­питала на отечественный факторинговый рынок сопряжена с определенными пробле­мами. Немаловажным обстоятельством, затрудняющим выход на него иностранных участников, является специфика операци­онной деятельности факторинговых компа­ний в России и за рубежом. Различия в за­конодательной базе, налоговом учете, биз­нес-культурах и в ведении бизнеса как такового могут существенно осложнить де­ятельность иностранной компании в рос­сийских условиях. Поэтому покупка инос­транными компаниями уже существующих и успешно работающих российских Факто­ров представляется наиболее вероятным сценарием развития этого рынка в ближай­шие годы.

В недалекой перспективе российский рынок факторинга (финансирования под уступку денежного требования) по объемным показателям может вплотную приблизиться к уровню европейских стран. Объем бизнеса факторин­говых компаний и банков составля­ет порядка $5,5-5.7 млрд. За 2005г. рынок факторинговых операций вырос почти в два раза.

Если в ближай­шие 2-3 года достигнутые темпы расшире­ния рынка сохранятся, то к концу 2008г. его оборот составит не менее $40 млрд, а это уже сопоставимо с показателями европейских стран(рис.11).



**Рис. 11. Динамика и перспективы развития рынка**

Конечно, пока Россия достаточно сильно отстает от них - как в относительном, так и в абсолютном выражении. Однако на фоне других финансовых рынков (страхование жизни, банковское кредитование, коллек­тивные инвестиции) позиции отечественных компаний выглядят совсем небезнадежно. В России доля факторинга в ВВП составила в 2005 г. 0,9%. В большинстве стран Цент­ральной и Восточной Европы этот показа­тель колеблется от 1 до 1,5%. Так что рос­сийские Факторы имеют реальные шансы стать крупными игроками в Восточной Ев­ропе. Взоры большинства участников рынка факторинга сейчас устремлены в регионы, поскольку там рынок в основном остается неохваченным. Доля филиалов в портфеле факторинговых операций в течение 2006 г. выросла с 14 % до 27 %. Некоторые компании стремятся выйти за рамки территории России - на рынки стран СНГ, где собираются стать лидерами.

На многих рынках лидирующие компании все больше начинают работать с отсрочкой платежа. По мере укрупнения бизнеса, повышения их устойчивости и надежности, все больше компаний будет требовать отсрочку платежа, и все больше компаний будет соглашаться их давать. А это ниша для факторинга и, соответственно, фактор роста.

# VII. Проблемы и перспективы развития факторинга в России

Многообразие игроков факторингового рынка объясняется тем, что вопрос о субъекте факторинга не урегулирован до конца законодательно. Гражданский кодекс Российской Федерации в ст. 825 гл. 43 устанавливает, что «в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида». Лицензирование различных видов деятельности осуществляется на основании Федерального Закона РФ № 128-ФЗ от 08.08.2001 «О лицензировании отдельных видов деятельности», который не содержит требования о лицензировании деятельности по предоставлению финансирования под уступку денежных требований. А в статье 18 указанного закона говорится о том, что федеральные законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие порядок лицензирования отдельных видов деятельности, действуют в части, не противоречащей Закону о лицензировании, и подлежат приведению в соответствие с Законом о лицензировании[[3]](#footnote-3).

Таким образом, ГК РФ, введенный в действие соответствующим федеральным законом, не должен противоречить Закону о лицензировании и подлежит приведению в соответствие с последним.

Кроме того, ст. 10 Федерального Закона РФ № 15-ФЗ от 26.01.1996 г. «О введении в действие части второй ГК РФ», говорит о том, что до установления условий лицензирования деятельности финансовых агентов (статья 825 ГК РФ) сохраняется существующий порядок осуществления их деятельности. Однако «существующий порядок осуществления деятельности финансовых агентов» не был определен российским законодательством и после введения в действие второй части ГК РФ.

Таким образом, хотя на основании ГК РФ и Закона о лицензировании на данный момент фактически нет необходимости в каком-либо лицензировании факторинговой деятельности, Факторы предпочитают не вступать в конфликт с решениями судебной власти. В связи с этим все Факторы, предоставляющие финансирование располагают банковской лицензией, кроме одного — Средневолжской факторинговой компании.

В то же время нерешенность этого вопроса связана, во многом и с тем, что среди участников рынка отсутствует однозначная позиция относительно юридической формы факторингового бизнеса. При этом рассматриваются два варианта: факторинговый бизнес должен вестись в составе банка или, по крайней мере, должен быть оформлен как банковский бизнес (при помощи банковской лицензии), или же факторинговые компании могут действовать самостоятельно, на основе специальных лицензий. Соответственно, в первом случае надзор за их деятельностью должен осуществлять ЦБ РФ, во втором случае — Минфин России.

В пользу того, что факторинговый бизнес должен развиваться в рамках банков говорят, прежде всего, соображения по управлению ликвидностью. Для факторов особенно актуален риск ликвидности, поскольку оборачиваемость финансирования в факторинге довольно сложна для прогнозирования. Вследствие этого, самостоятельные факторинговые компании вынуждены постоянно поддерживать значительную долю высоколиквидных, а, следовательно, низкодоходных активов. В конечном итоге это увеличивает себестоимость факторинговой услуги. В банке, для которого факторинг — не основной бизнес, риски ликвидности фактора практически незаметны и легко покрываются ликвидными активами банка.

Во-вторых, факторинг в настоящее время является очень привлекательным инструментом для большинства банков, поскольку он предполагает использование краткосрочных кредитных ресурсов, которых у российских банков в избытке.

Главной проблемой осуществления факторинговой деятельности в банке является отличная от кредитного подразделения банка система принятия решений. В частности, работа с факторинговыми рисками требует специфического подхода, прежде всего скоринговых систем оценки. В большинстве банков такой системы нет, используется система оценки, близкая к кредитной. Другая проблема факторинга внутри банка — внутренняя конкуренция с кредитным подразделением. То есть факторинговые компании — прямые конкуренты банков. И поэтому внутри банка факторинг не может развиваться.

В перспективе и в России объективные условия складываются в пользу того, чтобы факторинг развивался в рамках специализированных компаний. Дело в том, что сейчас факторинг является приоритетным инструментом лишь для небольших банков, которым для конкуренции с крупными нужно развивать какие-то новые направления. И именно эти малые банки в контексте общей тенденции укрупнения банковской системы вытесняются с рынка.Сам тот факт, что факторинговая деятельность должна лицензироваться (банковской или собственной лицензией) и находиться под надзором определенного регулятора не вызывает сомнений у сторонников как «банковского», так и «самостоятельного» факторинга.

# Заключение

Подводя итоги, можно сказать, что факторинг является сравнительно новой для нашей страны системой улучшения ликвидности и снижения финансового риска при организации платежей. Факторинг- весьма эффективная форма кредитования оборотных средств поставщиков, так как по своей сути он включает инкассирование дебиторской задолженности поставщика, гарантию от кредитных рисков, от появления сомнительных долгов.

Мировая практика в области проведения факторинга выработала множества вариантов факторинговых соглашений, использование которых зависит от специфики факторинговых компаний и их клиентов.

В России факторинг не достиг того уровня, который имеется в ряде стран с развитой рыночной экономикой, но уже в настоящее время российский рынок стремительно растет. В последние два года объем факторинговых сделок ежегод­но утраивался.Объем бизнеса факторин­говых компаний и банков составля­ет порядка $5,5-5.7 млрд.

Развитие факторинга в нашей стране столкнулось с множеством проблем, например, отсутствие ясного законодательства в отношении субъекта факторинга. Факторинговые компании и банки могут развиваться еще быстрее. Главное противоречие связано с лицензированием факторинговой деятельности.

Успех распространения этой формы торгово-финансовой деятельности будет зависеть не только от общей экономической ситуации в стране, но и от интенсивности исследовательского поиска в области методологии банковского дела, от того, насколько активно будут происходить популяризация и усвоение необходимых знаний.

Ключевым преимуществом факторинга является то, что он доступен широкому кругу малых и средних компаний.

Наиболее популярен факторинг у торговых компаний, которые используют его в основном из-за постоянно возникающего кассового разрыва и для привлечения новых клиентов-покупателей. Также к факторингу испытывают интерес предприятия с очень жесткой дисциплиной расчетов со своими поставщиками (как правило, иностранными или крупными российскими компаниями). Для них факторинг позволяет выстроить абсолютно четкую и прогнозируемую систему платежей.

Идеальная среда для использования факторинга — торговля потреби­тельскими товарами, причем восполь­зоваться этими услугами могут как непосредственные производители, так и опто­вые компании. Среди промышленных компаний более трети потребителей факторинга — это производители пищевой продукции, чуть менее половины из них — производители алкогольной продукции. Одна из причин того, что факторинг особенно востребован в пищевой отрасли, заключается в том, что там наиболее силь­ны позиции зарубежного бизнеса — как производителей, так и торговых компа­ний. Эти компании оценивают стоимость отсрочки платежа на российском рынке довольно высоко, поскольку вообще счита­ют российский рынок высоко рискованным.

Из-за отсутствия совокупной статистики о деятельности компаний и информационной закрытости эксперты затрудняются говорить о раскладе сил на рынке факторинга. Несмотря на закрытость и малую долю Сибирского федерального округа в общем количестве факторинговых сделок России (около 3% в 2005 году), в регионе наблюдалась тенденция стремительного увеличения объемов факторинговых операций.

Таким образом, можно выделить основные факторы роста рынка факторинга:

* Благоприятная экономическая ситуация
* Ненасыщенный спрос, прежде всего в регионах
* Ненасыщенный спрос на нефинансовые (сервисные) составляющие факторинга
* Неудовлетворенный спрос на международный факторинг

Сдерживающими факторами стали непонимание большинством потенциальных клиентов сути факторинга, инерционность мышления (тяжело перестраиваемый российский менталитет), противоречивое законодательство, противоречивая судебная практика, дефицит кадров.

Главными тенденциями развития рынка становятся расширение отраслей, ранее не обслуживавшиеся по факторинговым операциям, например, энергетика, лесная отрасль; рост рынка, но более медленными темпами, чем в прошлом году; развитие "полного" факторинга, что видно на примере роста безрегрессного факторинга; рост срока отсрочки платежа.

# Список литературы

1. К.Р. Адамова «Юридическая трактовка экономической сущности факторинга в международном и российском законодательствах» //Финансы и кредит – 2000.-№9
2. К.Р. Адамова «Факторинговые операции коммерческих банков: виды и особенности регулирования, учет и анализ доходности» //Бухгалтерия и банки – 2000.-№3
3. А.С. Васин, А.В. Лебедев «Учет динамики платежей при анализе факторинговых операций» //Финансы и кредит – 2004.-№22
4. О. Гришина, В. Кашкин «Деньги для больших амбиций» //Эксперт – 2005.-№15
5. Ю.А. Кувшинова «Этапы развития факторинга: история и современность» //Финансы и кредит – 2004.-№30
6. М.Ю. Лаврик «Работа с клиентами в процессе факторингового обслуживания» //Банковское дело – 2005.-№2
7. А. Минеев «Операции факторинга. Мировой опыт и российская практика» //Финансовый бизнес– 1996.-№11(37)
8. Г. Писцов «О налогообложении факторинга с регрессом» // Бухгалтерия и банки – 2004.-№10
9. В.М. Савельев «Факторинг- форма обслуживания малого и среднего бизнеса» //Финансы– 2004.-№2
10. www. RBP.ru
11. [www.standardandpoors.com](http://www.standardandpoors.com)
12. [www.raexpert.ru](http://www.raexpert.ru)

1. -Ю.А. Кувшинова: Факторинг// Финансы и кредит.-№30, 2004г [↑](#footnote-ref-1)
2. [Эксперт РА](http://www.raexpert.ru/) - 2005г.- "№15 [↑](#footnote-ref-2)
3. -[Эксперт РА](http://www.raexpert.ru/) - 2005г.- "№15 [↑](#footnote-ref-3)