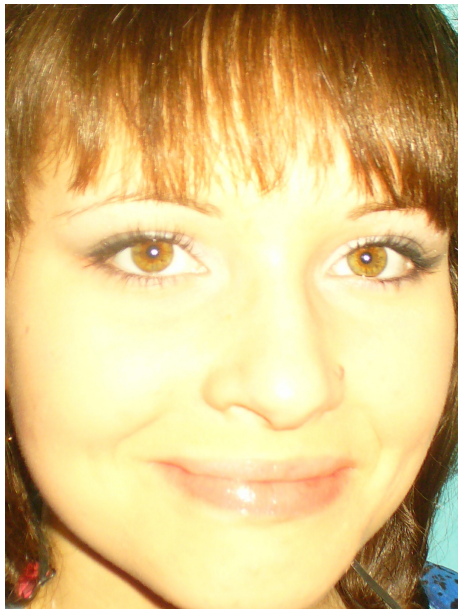
Основные направления совершенствования факторинговой деятельности в России



Семенова Ольга Олеговна

Развитие рынка факторинга в России на ближаший год будут определять повышенная стоимость заемных средств, падение потребительской активности населения и усиление проблем финансового характера у бизнеса. В зоне особого риска – компании, занятые в сферах строительства, торговли электроникой, бытовой техникой, автомобилями. Основным приоритетом Факторов в этих условиях станет ужесточение риск-менеджмента, что вынудит их сократить число универсальных предложений и чаще принимать решения индивидуально. По оценкам экспертов ожидается, что участники рынка с невысокими риск- аппетитами будут в основном бороться за клиентов, занятых в сегменте торговли товарами повседневного спроса, поскольку их кризис затронет в меньшей степени. Именно обслуживание таких предприятий поддержит объемы рынка.

Поддержат рынок ожидаемая активизация работы ООО «Сбербанк факторинг» и сделки с МСБ, спрос на факторинг со стороны которого будет оставаться повышенным на протяжении всего 2015 года. Номинальному росту объемов рынка поспособствует повышенная инфляция. Прогнозы оправдаются при сохранении геополитической напряженности, сокращении реального ВВП и ухудшении показателей внутреннего и внешнего торгового оборота.

Если рассматривать дальнейшие перспективы (при условии удачного преодоления сложившегося кризиса со сторого полугодия 2014 года), то можно обозначить следующие направления:

1. Развитие электронного факторинга. Были приняты изменения в Закон об электронной цифровой подписи, которые позволили запустить электронный факторинг с юридически значимой электронно-цифровой подписью (ЭЦП). Электронный факторинг дает клиентам и дебиторам три основных преимущества: значительное снижение сроков документооборота, снижение затрат на производство, оборот и хранение документов, защита информации.

2. Повышение интереса к реверсивному факторингу. Его также часто называют обратным или закупочным, и ориентирован он не напоставщиков, а на покупателей. Он дает возможность покупателю оптимизировать и повысить эффективность процесса закупок за счет получения отсрочки платежа от своих поставщиков.
3. Развитие «полного» факторинга. Предоставлени факторинговыми компаниями полного комплексф факторинговых услуг: оценку и анализ покупателей, управление дебиторской задолженностью, взыскание задолженности, поручительство за покупателя.
4. Рост конкуренции. Высококонкурентная среда держит ставки на факторинг, сопоставимые с кредитными продуктами, что приводит к оттоку клиентов из банковского сектора в факторинг. Это особенно заметно в компаниях- факторах, финансирующих поставки в крупные торговые сети.
5. Увеличение спроса на рынке факторинга со стороны малого и среднего бизнеса.
6. Дальнейшее совершенствование валютного, налогового законодательства и Гражданского Кодекса РФ. В рамках внесения поправок в ГК РФ необходимо более детально отразить факторинговую услугу и на законодательном уровне закрепить понятие «фактор». Другой важной предпосылкой является постепенное открытие новых секторов экономики, в первую очередь, факторинг в отношении подрядов, госзакупок, муниципальных заказов, где сейчас нет четких «правил игры». Во многих странах Западной Европы на госконтракты приходится значительная доля рынка факторинга, в России же существует рад ограничений на законодательном уровне, в частности запрет на платежи третьим лицам.

Появление новых факторинговых компаний, статус которых по-прежнему не может конкурировать со статусом банков. Последние обладают преимуществом в части привлечения более дешевого фондирования и доступа к различным секторам экономики. Для того, чтобы специализированные факторинговые компании в России развивались, им необходимо провести работу, связанную с самоидентификацией и донесением полученных результатов до всех сторон: контрагентов и государственных органов.