

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

ПОДЛЕСНОВА АДЕЛЯ ЮРЬЕВНА

**РАЗВИТИЕ РЫНКА УСЛУГ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В
РОССИИ**

Специальность 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель -
доктор экономических наук, профессор
Бунич Галина Алексеевна

Москва - 2017

Оглавление

ВВЕДЕНИЕ	4
Глава 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА	11
1.1 Экономическое содержание и значение международного факторинга	11
1.2 Механизм рынка услуг международного факторинга	27
1.3 Особенности инфраструктуры рынка услуг международного факторинга	44
Глава 2 АНАЛИЗ РЫНКА МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ	61
2.1 Состояние и тенденции развития мирового рынка международного факторинга	61
2.2 Факторы и условия развития рынка международного факторинга в России	78
2.3 Стратегические направления развития рынка международного факторинга в России	95
Глава 3 РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ РАСШИРЕНИЯ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ УСЛУГ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В РОССИИ .	109
3.1 Формирование системы бизнес-процессов международного факторинга	109
3.2 Разработка модели оценки рисков по сделкам международного факторинга	124
3.3 Обоснование алгоритма оценки и выбора импорт-фактора в двухфакторной модели	136
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	151
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	156
Приложение А Динамика объемов рынков факторинга в страновой и региональной сегментации.....	178
Приложение Б Доля факторинга в ВВП в странах Европы.....	182

Приложение В Отношение количества финансовых агентов (факторов) к объемам рынков факторинга в мире	183
Приложение Г Отношение объемов международного факторинга к внутреннему факторингу на различных факторинговых рынках	185
Приложение Д Расчетные таблицы	189
Приложение Е Расчетные таблицы	193
Приложение Ж Расчетные таблицы	197
Приложение З Методика оценки степени надежности импорт-фактора	200

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Экономика Российской Федерации переживает сложный период. Финансовые кризисы, стагнация мирового рынка энергоносителей, санкции стран Евросоюза и США привели к необходимости возрождения национального производственного сектора и развитию финансового рынка России.

Инновации в реальном секторе экономики и импортозамещение являются сегодня приоритетными направлениями. Для решения поставленных задач требуются масштабные финансовые вложения, новые инструменты и формы ресурсообеспечения деятельности компаний. Особую актуальность это приобретает для экспортоориентированных российских предприятий.

Экспорт товаров российских товаропроизводителей сопряжен с рядом трудностей: налоговые и таможенные барьеры, санкционные ограничения, риски дебиторской задолженности, юридического сопровождения и поиска покупателей. Но важнейшими проблемами являются наличие кассовых разрывов, замедление оборачиваемости капитала компаний, и как следствие, недостаток оборотного капитала и снижение рентабельности деятельности хозяйствующих субъектов, приводящее к банкротству.

Эффективным инструментом содействия развитию экспорта является международный факторинг. Он включает финансирование торговой деятельности товаропроизводителей, управление их кредитными рисками, учет прав денежного требования и инкассирование дебиторской задолженности. Согласно исследованию Всемирной торговой организации увеличение объемов факторинга в мире на 10% приводит к увеличению объема торговых потоков (главным образом экспортных) на 1% (данный показатель является стабильным как в периоды экономического роста, так и в периоды кризиса)¹.

¹ Auboin M., Smythe H., Teh R. WTO. Supply Chain finance and SME: Evidence from International Factoring Data // World Bank : Official site. Систем. требования: PDF. URL:

Российский рынок факторинга характеризуется незначительным объемом услуг международного факторинга: являясь одной из крупнейших экономик мира по размеру ВВП, формирует лишь 1,2% мирового рынка факторинга, при этом менее 0,04% сегмента международного факторинга².

В современных условиях динамичной интеграции России в мировой рынок и развития несырьевого экспорта, международный факторинг, как механизм ресурсообеспечения и снижения рисков, становится жизненно необходимым для российских товаропроизводителей. Таким образом, анализ рынка международного факторинга в России и определение направлений его совершенствования для повышения эффективности и расширения практического применения услуг международного факторинга относятся к ряду актуальных и практически значимых задач развития экономики России.

Степень разработанности проблемы. Большой вклад в постановку, осмысление и разработку общетеоретических, методологических и практических проблем развития услуг международного факторинга внесли зарубежные исследователи Беккер М., Клаппер Л., Селинджер Ф., Тартер К., Хатсон Т. Дж. В отечественной литературе научному анализу международного факторинга посвящено ограниченное число научных трудов и публикаций. Среди них следует выделить работы Гаврилова А.А., Леднева М.В., Лопатиной Д.А., Минеева А.Д., Подосенкова Н.С., Покаместова И.Е., Пятанова В.И., Чижа М.Д.

Судя по имеющимся публикациям по проблематике исследования, теория и практика применения международного факторинга в основном получили в российской экономической литературе обзорный характер и не являлись предметом фундаментальных исследований. Работы российских авторов посвящены, как правило, отдельным аспектам факторинга:

– историко-хронологический анализ развития факторинга проводится в трудах Елуфимовой Е.К., Колобанова Д.Е., Синици Е.А., Чижа М.Д.;

<http://pubdocs.worldbank.org/en/210701480467903739/2-Auboin-Smythe.pdf> (дата обращения: 05.10.2016).

² Factoring turnover by country 2016 // FCI : Official site. Систем. требования: XLS. URL: <https://www.fci.nl/en/about-factoring/statistics> (дата обращения: 18.05.2016).

– общие вопросы факторинга и его видов изложены в трудах Котлярова И.Д., Лаврушина О.И., Орехова С.А., Слепова В.А., Стародубцевой Е.Б., Тавасиева В.А., Тихомирова Е.В., Трошина А.Н., Фомкина В.И.;

– правовые основы факторинговых операций исследованы в работах Александровой Ю.А., Людвиг С. Д., Новоселовой Л.А., Овсейко С.В., Приходько А.А., Соколовой Ю.А., Тымчук Н.Б.;

– исследованию методов и механизмов снижения рисков факторинговых операций посвящены работы Кожиной Л.М., Лебедева А.В., Никоноровой М. Е., Трейвиша М.И.;

– проблематика организации и проведения факторинговых операций, повышения эффективности деятельности финансовых институтов на рынке факторинговых услуг выступает объектом исследования в работах Докукиной Е.В., Емельянова В.Ю., Лаврик М.Ю., Леднева М.В., Покаместова И.Е.

Актуальность развития международного факторинга в России при недостаточной научной разработанности понятийного аппарата, а также вопросов, касающихся моделей международного факторинга и их адаптации к российской практике, определили цель и задачи данного исследования.

Цель исследования состоит в разработке теоретических положений и практических инструментов развития российского рынка услуг международного факторинга.

Для достижения данной цели в ходе исследования были поставлены следующие **задачи**:

– определить категориальный аппарат международного факторинга;

– выявить специфику российского рынка факторинга, в частности, сегмента международного факторинга, и провести оценку емкости рынка услуг международного факторинга в России;

– сформировать алгоритм реализации сделок международного факторинга в однофакторной и двухфакторной моделях;

– предложить модель оценки риска сделок международного факторинга в однофакторной и двухфакторной моделях для экспорт-фактора и импорт-фактора;

– разработать алгоритм выбора экспорт-фактором иностранного финансового партнера - импорт-фактора.

Объектом исследования является рынок международного факторинга в России.

Предметом исследования выступает система экономических отношений, возникающих в процессе развития рынка международного факторинга в Российской Федерации.

Область исследования диссертационной работы соответствует требованиям Паспорта ВАК Минобрнауки РФ по специальности 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» (экономические науки), а именно: п. 3.6 «Отраслевые финансы», п. 9.3 «Развитие инфраструктуры кредитных отношений, современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования».

Теоретической и методологической основой исследования послужили научные работы зарубежных и российских ученых, посвященные факторингу и, в частности, специфике международного факторинга. Методологическая база исследования основана на принципах диалектического подхода и базируется на общенаучных методах познания: абстракции, сравнения, аналогии, обобщения, синтеза, экспертных оценок, а также на количественных методах исследования: экономическо-статистические, графические, математические, методы группировок и моделирование экономических процессов.

Информационно-эмпирическую основу исследования составили положения Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям (UNIDROIT Convention on International Factoring), а также правила проведения операций международного факторинга (GRIF); статистические и аналитические материалы Росстата, Федеральной таможенной службы, Центрального банка России, Всемирного банка, Всемирной торговой организации, российского рейтингового агентства «Эксперт РА», международных, региональных и национальных факторинговых ассоциаций (АФК, IFA, FCI, EUF, ABFA) за 2006-2016гг.; нормативно-правовые документы Российской Федерации; публикации в

руссииских и зарубеежных периодических изданиях, информационные ресурсы сети Интернет за 1989-2016гг.

Научная новизна исследования состоит в разработке теоретико-методических положений и практических рекомендаций, направленных на развитие и эффективное внедрение международного факторинга в деятельность русских финансовых институтов в целях решения стратегических задач Руссиской Федерации по развитию стимулирующей экспорт финансовой институциональной среды, инструментов и механизмов, обеспечивающих продвижение отечественной продукции на внешний рынок.

Наиболее существенные новые научные результаты, полученные лично автором и выносимые на защиту:

– уточнен категориальный аппарат исследования, развивающий теорию финансов и кредита, в части трактовки понятия «международный факторинг» как услуги и финансового инструмента комплексного обслуживания дебиторской задолженности, возникающей в результате поставки товара, выполнения работ или оказания услуг экспортером в адрес импортера по внешнеторговому контракту, права денежного требования по которому уступлены финансовому агенту (фактору) с целью удовлетворения финансовых и коммерческих потребностей в оптимизации дебиторской задолженности и управлении рисками, связанными с предоставлением товарного кредита при осуществлении внешнеторговой деятельности;

– определено современное состояние рынка услуг международного факторинга в России с учетом микро- и макросреды, предложена методика расчета его емкости, основанная на разделении подходов к оценке экспортных и импортных сделок факторинга, что позволяет определить перспективы развития рынка;

– разработан алгоритм осуществления операций международного факторинга, конкретизирующий во временной последовательности действия и функциональную нагрузку участвующих в сделке субъектов (экспорт-фактор,

импорт-фактор, страховая компания), позволяющий финансовому агенту оптимизировать процедуры факторинга, и обеспечить их эффективность;

– предложена модель оценки риска сделок международного факторинга для финансовых институтов, основанная на балльно-рейтинговой методике, учитывающей основные параметрические характеристики сделки в системе «клиент-дебитор», которая позволяет определить степень риска обслуживания торговых отношений, а также снизить издержки финансового агента за счет сокращения времени, затрачиваемого на анализ каждой потенциальной сделки;

– разработан алгоритм выбора иностранного финансового партнера, включающий оценку степени его надежности по интегральному показателю, учитывающему риск неисполнения импорт-фактором обязательств перед экспорт-фактором, что позволяет ему обеспечить безопасность сотрудничества с импорт-фактором при вовлечения его в процесс обслуживания.

Теоретическая значимость диссертации состоит в систематизации и развитии знаний в области международного факторинга посредством: данной в диссертации трактовки понятия международного факторинга, определения структуры рынка факторинга, выявления особенностей предоставления услуг и факторов развития рынка международного факторинга. Результаты исследования призваны внести вклад в научное обоснование развития рынка услуг международного факторинга.

Практическая значимость диссертации состоит в возможности использования алгоритма осуществления операций международного факторинга, модели оценки риска сделок международного факторинга, а также алгоритма выбора иностранного финансового партнера, предложенных в диссертации, российскими финансовыми институтами в процессе реализации и внедрения услуг международного факторинга, а также совершенствования внутренних процессов операционного обслуживания. Полученные результаты могут быть использованы органами власти при решении вопросов развития финансовой институциональной среды, инструментов и механизмов поддержки экспорта.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные результаты

диссертации прошли апробацию и использовались в практической деятельности ООО «ПОЛИТЕКС».

Основные положения и выводы исследования докладывались на научно-практических конференциях: «Инновационное развитие российской экономики» - МЭСИ (Москва, 9 декабря 2013 г.), «Инновационное развитие российской экономики» - МЭСИ (Москва, 17 ноября 2014 г.), «Международные Плехановские чтения» (Москва, 11 февраля 2016 г.) – ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», «Сегодня и завтра банковского сектора России» (Москва, 19-20 октября 2016 г.) – ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова».

Основные положения диссертации прошли апробацию в учебном процессе в федеральном государственном бюджетном образовательном учреждении высшего образования «Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова».

Основные положения исследования опубликованы в 19 научных работах общим объемом 19,65 п.л. (авторских 10,2 п.л.), в том числе 6 статей общим объемом 2,75 п.л. – в журналах, включенных в Перечень ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, определенный ВАК.

Структура работы обусловлена целью, задачами исследования и состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы и приложений.

Глава 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА

1.1 Экономическое содержание и значение международного факторинга

В последние годы в России наблюдается усиление интереса научного мира и бизнес-сообщества к факторингу и, в частности, услугам международного факторинга. Данную тенденцию можно объяснить общими экономическими изменениями и вызовами рынка как внутреннего, так и внешнего:

1. Стремительное развитие интеграционных процессов, усиление глобализации торговых и финансовых рынков, проходящие на фоне геополитической нестабильности и расширения санкционных режимов стран Евросоюза и США, негативной динамики цен на нефть и другие российские экспортные товары обострили внимание к необходимости модернизации отечественной экономики с целью ее эффективной интеграции в глобальную мировую экономику. В комментариях к Федеральному закону «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» Горохов А.А., Вавулин Д.А. и Емельянов А.С. отмечают, что «на сегодняшний день вполне очевидно, что без развития индустрии финансовых услуг невозможно решение задачи инновационного развития экономики в том числе ускорения темпов экономического роста»³. При этом «для развития конкурентного финансового рынка необходимо комплексное развитие различных финансовых отраслей – фондового рынка, банковского сектора, лизинговых компаний, рынка факторинговых услуг и прочих»⁴;

³ Горохов А. А., Вавулин Д. А., Емельянов А. С. Комментарий к Федеральному закону «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (постатейный) [Электронный ресурс] // Деловой двор, 2012. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

⁴ Крылов А. А., Макаров В. А. Практические вопросы финансирования реального сектора российской экономики. Научная монография // СПб. : Изд-во Политех. Ун-та, 2016. С. 174.

2. В конкурентной борьбе, особенно в условиях экономического кризиса, все большую роль играют не традиционные факторы – цена и качество товара, а возможность предоставления торгового кредита, его размер и период отсрочки. Большинство отечественных хозяйствующих субъектов, в том числе во многих ключевых отраслях экономики, не способны конкурировать по критерию «условия оплаты». Попытки конкурировать по данному критерию отрицательно сказываются на финансовой устойчивости российских экспортеров, вынуждая направлять денежные потоки на покрытие кассовых разрывов в ущерб инвестированию в производство и качество продукции. Члены ВТО регулируют около 97% мирового товарооборота, более 65% которого осуществляется на условиях отсрочки платежа, при этом средний срок отсрочки составляет 90 дней. В таких условиях одним из факторов удержания позиций на рынках ключевых экспортных товаров и расширение рынков сбыта является внедрение и широкое применение конкурентоспособных, соответствующих мировой практике инструментов стимулирования торговой активности.

3. Формирование общего финансового рынка в рамках интеграционного взаимодействия государств-членов Евразийского экономического союза⁵, укрепление сотрудничества России со странами Азиатско-Тихоокеанского региона, чему способствовало введение США и странами ЕС торговых эмбарго и принятие Россией ответных мер, открывают новые возможности для российских предприятий и финансовых институтов, требующие готовности работать в иной институциональной среде. В этой связи необходимо внедрение и развитие инструментов адаптации к современным условиям: механизмы торгового финансирования, поддержки экспорта и страхования рисков, системы расчетов.

Подводя итог вышесказанному, можно отметить, что в настоящее время развитие экономики связано с активным развитием инструментов и механизмов, обеспечивающих конкурентные условия деятельности национальных

⁵ Финансовая политика в рамках Евразийской интеграции [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) : [Официальный сайт]. [2015]. Систем. требования: PDF. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_finpolit_150629_2.pdf (дата обращения: 15.07.2015).

производителей на внутреннем и внешнем рынках. В своей работе Гончаров В.В. подчеркивает, что факторинг «входит в состав тех банковских нововведений, которые позволяют предложить клиентам новые финансовые услуги, более подходящие к процессам эволюции рынка и экономики»⁶. Как отмечает Тартер К.А. «предоставляя необходимую защиту экспортерам, а также увеличивая возможности расчетов по открытому счету для импортеров, международный факторинг устанавливает солидную основу развития новых прибыльных торговых отношений, способствуя, таким образом, развитию коммерческих отношений в целом»⁷.

Международный факторинг стал общепризнанным финансовым инструментом, развитие которого поддерживается как на уровне отдельных стран, центральных банков и институтов развития, так и на уровне международных организаций. Вместе с тем международный факторинг: его сущность, преимущества, технология предоставления услуг недостаточно исследованы в России. Попытка восполнить данный пробел представлена ниже.

Исходным пунктом исследования сущности международного факторинга служит раскрытие понятия «факторинг» и анализ специфики его международного и внутреннего характеров, это позволит выделить сущностные черты международного факторинга, что, в свою очередь, послужит условием определения исходных концептуальных моментов для последующего анализа его развития.

С этимологической точки зрения современный термин «факторинг» («factoring») произошел от английского «factor» – «агент, посредник», которое было заимствовано в XVIII в. либо из польского «factor», либо из французского «facteur», а первоисточником является латинское «facere» – «делать»⁸.

Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям раскрывает сущность факторинга через «факторинговый контракт». Приведем

⁶ Гончаров В. В. В поисках совершенства управления. М, 1996, 133 с.

⁷ Tarter K. A. International Factoring: An Effective Financial Strategy // Business America. 1997. № 10. P. 42.

⁸ Этимологический словарь русского языка. URL: <https://how-to-all.com/значение:фактор> (дата обращения: 10.08.2012).

определение полностью: «В целях настоящей Конвенции под «факторинговым контрактом» следует понимать контракт, заключенный между поставщиком (с одной стороны) и финансовым агентом (с другой стороны), в соответствии с которым поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров между поставщиком и его клиентами (дебиторами), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного или домашнего использования, ... при этом фактор должен выполнять, по меньшей мере, две из следующих функций:

- а) финансирование поставщика, включая займы и авансовые платежи;
- б) ведение счетов, относящихся к дебиторской задолженности;
- в) инкассация дебиторской задолженности;
- г) защита от неплатежеспособности дебиторов»⁹.

Для целей данного исследования отметим три ключевых момента, вытекающих из контекста Конвенции:

- факторинг – это комплекс услуг (при этом финансирование не является обязательной услугой);
- факторинг – это сделка купли-продажи (в рамках которой покупается право денежного требования к дебитору, а продается комплекс финансовых услуг по обслуживанию дебиторской задолженности по данному требованию);
- факторинг – это предпринимательская деятельность, связанная с предоставлением финансовым агентом комплекса услуг хозяйствующим субъектам, осуществляющим коммерческую деятельность.

Трактовка факторинга как сложной финансовой сделки, состоящей из совокупности услуг, связанных с уступкой финансовому агенту производителем (поставщиком или продавцом) действительных и неоплаченных счетов по поставленным на условиях коммерческого кредита товарам (выполненным работам или оказанным услугам) и прав получения платежа по ним, разделяется и

⁹ Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям [Электронный ресурс]: Оттава, 28 мая 1988 г. Официальный перевод Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

большинством отечественных ученых и практиков. Вместе с тем, относительно того, какие именно услуги образуют (могут образовывать) данную комплексность, отмечаются различия:

– «... кредитование предприятия-поставщика под уступку права взыскания его дебиторской задолженности, а также оказание услуг, направленных на сокращение косвенных потерь, возникающих в результате коммерческого кредитования покупателей»¹⁰;

– «... инкассирование дебиторской задолженности клиента, кредитование и гарантию от кредитных и валютных рисков»¹¹;

– «... финансирование поставщика, административное управление, инкассирование задолженности, а также элементы информационного, страхового, бухгалтерского, юридического и прочего обслуживания»¹²;

– «... финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате»¹³;

– «... аутсорсинг в части управления дебиторской задолженностью, ее юридического сопровождения и формирования политики кредитования дебиторов»¹⁴;

– «финансирование в счет уступленных прав требования и управление дебиторской задолженностью (оценка кредитоспособности покупателей, учет и инкассация их задолженности, принятие на себя риска неплатежа)»¹⁵;

¹⁰ Соколова Ю. А. Факторинг: учеб. пособие / под ред. Гончарук О. В. СПб.: СПбГИЭУ. 2005. С. 43.; Соколова Ю. А. Формирование механизма факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками в Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2001. 501 с.

¹¹ Бурова М. Е. Факторинг. М.: А/О «Япония сегодня» и Банк «АИРБАНК». 1996. С. 15.

¹² Колобанов Д. Е., Кальсин А. Е., Парфенова Л. Б. Теоретические и практические аспекты использования факторинг в российской и зарубежной практике : монография. Ярославль, 2009. С. 16.

¹³ Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. С. 14.

¹⁴ Трейвиш М. И. Банковская судьба небанковской услуги // Банковское дело. 2006. №3. С. 28-30.

¹⁵ Сеница Е. А. Эволюция факторинга: инструменты, институты : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2016. С. 25.

- «финансирование, страхование кредитных рисков, управление задолженностью ...»¹⁶;
- «... ведение счетов, взыскание задолженности с клиентов и судебное разрешение споров с ними ...»¹⁷;
- «... аутсорсинг кредиторской и коллекторской деятельности»¹⁸;
- «финансирование и администрирование дебиторской задолженности...»¹⁹.

Анализ представленных выше взглядов различных исследователей на совокупность услуги, образующие факторинг, позволяет заключить, что по своей сути все представленные определения отражают один и тот же функционал, заключающийся в передаче на аутсорсинг задач и функций, связанных с администрированием дебиторской задолженности. Разница представленных взглядов заключается лишь в степени детализации услуг по обслуживанию неоплаченных долговых требований. Управление дебиторской задолженностью - достаточно объемное понятие, которое при детальном описании заключается и в учете задолженности, и в непосредственном мониторинге состояния задолженности, и в оценке возможного размера данной задолженности, и в контроле за платежной дисциплиной, и в мероприятиях по обеспечению своевременного выполнения дебиторами обязательств перед поставщиком, и в сборе проблемной задолженности, и т.п.

В мировой практике факторинг классифицируется на «внутренний факторинг» («domestic factoring») и «международный факторинг» («international factoring»).

¹⁶ Леднев М. Д. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании : монография. М.: Экон-информ, 2011. С. 12.

¹⁷ Толковый экономический и финансовый словарь. Французская, русская, английская, немецкая, испанская терминология: в 2т. / под общ. ред. Л. В. Степанова; ред. В. Б. Рыбаков. Москва: Международные отношения, 1994. 786 с.

¹⁸ Симченко Э. Е., Шабаль Ю. А. Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси // Иппокрена. 2016. № 1 (28). С. 7.

¹⁹ Гаврилов А. А. Поддержка экспортной деятельности российских компаний : дис. ... канд. экон. наук. М., 2011. С. 73.

В отечественной научной литературе отсутствует однозначный аналог, используемый для перевода термина «international factoring», встречаются следующие варианты:

1) «внешний» или «внешний (международный)» факторинг (в исследованиях Докукиной Е.В.²⁰, Ильясова С.²¹, Киселевой М.С.²², Колобанова Д.Е.²³, Лефель А.О.²⁴, Никифорова А.В.²⁵, Новоселовой Л.А.²⁶, Семиной Е.В.²⁷, Солдатовой А.О.²⁸);

2) «международный» факторинг (в работах Киселевой М.С.²⁹, Минеева А.Д.³⁰, Покаместова И.Е.³¹, Соколовой Ю.А.³², Чижа М.Д.³³).

Несмотря на различия в переводе термина «international factoring», по своей сути они описывают одно и то же понятие, а, следовательно, встречающиеся в отечественной литературе термины «внешний факторинг», «внешний (международный) факторинг», «международный факторинг» - являются

²⁰ Докукина Е. В. Факторинговые услуги: вопросы классификации // Научный журнал СЕРВИС Plus. 2008. № 2. С. 10.

²¹ Ильясов С. Факторинг в российских банках // Аналитический банковский журнал. 2011. № 5-6 (191). С.63.

²² Киселева М. С. Секьюритизация факторинговых активов : дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. С. 55.

²³ Колобанов Д. Е., Кальсин А. Е., Парфенова Л. Б. Теоретические и практические аспекты использования факторинг в российской и зарубежной практике : монография. Ярославль, 2009. С. 101.

²⁴ Лефель А. О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий : автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. С. 9.

²⁵ Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. С. 8.

²⁶ Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М. : Статус, 2003. 494 с.

²⁷ Семина Е. В. Методы и модели управления рисками факторинговой компании : дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. С. 29.

²⁸ Солдатова А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов : учеб. пособие. М. : Высшая школа экономики, 2013. С. 51, 58-59.

²⁹ Киселева М. С. Секьюритизация факторинговых активов : дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. С. 67.

³⁰ Минеев А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук. М., 1998. С. 16.

³¹ Покаместов И.Е. Организация факторингового бизнеса: процессы и технологии : монография. М., 2011. С. 64-74.

³² Соколова Ю. А. Факторинг : учеб. пособие / под ред. Гончарук О.В. СПб.: СПбГИЭУ, 2005. 107 с.

³³ Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. С. 29-34.

эквивалентными.

Отметим, что в англо-русском толковом словаре по финансовому менеджменту термин «international factoring» переводится как «международный факторинг»³⁴, что обосновывает оправданность его использования автором в рамках данного исследования.

Определим, что такое «международный факторинг» и чем он отличается от «внутреннего факторинга».

В Конвенции УНИДРУА в качестве критерия, придающего договору факторинга международный характер, закрепляется трансграничная природа дебиторской задолженности: «права требования, уступленные по договору факторинга, возникают из договора купли-продажи товаров, заключенного между поставщиком и дебитором, которые являются резидентами различных государств»³⁵.

Приведем определения, встречающиеся в отечественной научной экономической литературе и публицистике:

- международный факторинг - это вид факторинга, когда поставщик (продавец) и покупатель (должник) являются резидентами разных стран³⁶;
- «международный факторинг - это комплекс финансовых услуг, оказываемых факторинговой компанией клиенту в обмен на уступку денежных требований, вытекающих из международных контрактов купли-продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг (т.е. таких контрактов, стороны которых –

³⁴ Новый Англо-Русский толковый словарь по финансовому менеджменту. URL: <http://slovar-vocab.com/english-russian/new-financial-management-vocab/international-factoring-1110113.html> (дата обращения: 05.03.2012).

³⁵ Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям [Электронный ресурс]: Оттава, 28 мая 1988 г. Официальный перевод Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

³⁶ Докукина Е. В. Факторинговые услуги: вопросы классификации // Сервис Plus. 2008. № 2. С. 7-11.; Киселева М. С. Секьюритизация факторинговых активов : дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. С. 112.; Минеев А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: дис. ... канд. экон. наук. М., 1998. С. 17.; Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. С. 23-36.; Покаместов И. Е. Организация факторингового бизнеса: процессы и технологии : монография. М., 2011. С. 64.; Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. С. 25-42.

поставщик (клиент факторинговой компании) и покупатель (должник) – являются резидентами разных государств)»³⁷;

– «международный факторинг - это вид факторинговой операции, обеспечивающий расчеты и сервисное сопровождение финансирования поставок товаров и услуг с отсрочкой платежа в условиях, когда поставщик и покупатель являются резидентами разных государств»³⁸.

По представленным определениям можно заключить, что будучи видом факторинга, сущность международного факторинга не отличается от внутреннего факторинга, особенность кроется в территориальной нацеленности торговой деятельности потребителя факторинговых услуг. Однако, учитывая специфику внешнеторговой деятельности, можно заключить, что критерий «местонахождения» сторон контракта купли-продажи формирует отличительные черты в части обслуживания дебиторской задолженности, возникающей по данному контракту и передаваемой на факторинг.

Имеет смысл конкретизировать, что именно отличает международный факторинг от внутреннего факторинга (Таблица 1).

Учитывая множественность выполняемых функций и возможность их комбинаций, важным теоретическим вопросом является вопрос классификации международного факторинга. Анализ работ Докукиной Е.В.³⁹, Никифорова А.В.⁴⁰, Покаместова И.Е.⁴¹, Чижа М.Д.⁴² позволяет автору типологизировать услуги международного факторинга по следующим критериям:

– количество субъектов факторинговых отношений;

³⁷ Лопатина Д. А. Международный факторинг как инструмент финансирования: основы правовой регламентации // Банковское право. 2009. № 1. С. 11.

³⁸ Портал внешнеэкономической информации. Министерство экономического развития Российской Федерации. Официальный сайт. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/ (дата обращения: 05.03.2012).

³⁹ Докукина Е. В. Формирование рынка факторинговых услуг в России : дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 154 с.

⁴⁰ Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. 143 с.

⁴¹ Покаместов И. Е. Организация факторингового бизнеса: процессы и технологии : монография. М., 2011. С. 47-74.

⁴² Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 184 с.

– субъект обслуживания.

Таблица 1 – Сравнение международного и внутреннего факторинга

	Критерий	Международный факторинг	Внутренний факторинг
Отличие	Характер, уступаемой дебиторской задолженности	Международный	Внутренний
	Валюта расчетов	Валюта внешнеторгового договора (контракта)	Валюта страны размещения самого фактора и его клиента
	Правовое регулирование	Нормы международного частного права, нормы права стран участников контракта купли-продажи, а также нормы, установленные международными факторинговыми ассоциациями	Правовые нормы одной страны
	Основные товарораспорядительные документы, подтверждающие наличие задолженности по отгруженному товару, выполненным работам, оказанным услугам	Инвойс и международный товарораспорядительный документ (в зависимости от формы перевозки товара: CMR ⁴³ , Bill of Lading ⁴⁴ , Railway Bill ⁴⁵ , Airway Bill ⁴⁶). В зависимости от условий контракта к перечисленным документам могут добавиться: грузовая таможенная декларация, упаковочный лист, отгрузочная спецификация и т.п.	Универсальный передаточный документ (УПД) (ранее счет-фактура, товарная накладная или товарно-транспортная накладная, акт об оказании услуг, выполнении работ)
Сходство	Перечень услуг (функции финансового агента)	<ul style="list-style-type: none"> – финансирование; – учет уступленных денежных требований; – инкассация дебиторской задолженности; – страхование кредитного риска. 	

Источник: разработано автором

По количеству субъектов факторинговых отношений различают однофакторную (прямую) модель международного факторинга и двухфакторную модель международного факторинга. Однофакторная модель международного факторинга превращает двухсторонние отношения «экспортер» - «импортер» в

⁴³ Международная товарно-транспортная накладная для международной перевозки груза автомобильным транспортом.

⁴⁴ Коносамент для международной перевозки груза морским транспортом.

⁴⁵ Железнодорожная накладная для международной перевозки груза ж/д транспортом.

⁴⁶ Международная авиационная грузовая накладная.

трехсторонние: «экспортер» - «импортер» - «финансовый агент (экспорт-фактор)», при этом экспортер или импортер находятся на территории другой с финансовым агентом (фактором) страны. Двухфакторная модель международного факторинга предусматривает участие четырех сторон: «экспортер», «импортер», финансовые агенты, каждый обслуживает интересы своего клиента, соответственно со стороны экспортера - «экспорт-фактор», со стороны импортера - «импорт-фактор».

Однофакторная модель, как правило, применяется, когда контрагент клиента расположен в соседней стране, либо, если государства объединены в рамках таможенных союзов, единых экономических зон, либо, в ситуациях, когда законодательство, официальный язык общения и практика ведения бизнеса являются схожими, либо при сделках с проверенными, надежными покупателями и поставщиками. Однофакторная модель преимущественно используется при обслуживании экспорта. Необходимо отметить, что данная модель международного факторинга сопряжена для финансового агента (фактора) со значительными трудностями в оценке кредитоспособности иностранных покупателей и инкассировании денежных требований. Поэтому в однофакторной модели для обеспечения исполнения обязательств импортера, экспорт-фактор не редко прибегает к страхованию кредитных рисков.

Двухфакторная модель считается классической и позволяет разделить функции и риски между финансовыми агентами (механизм международного факторинга будет рассмотрен и проанализирован в следующем параграфе).

Для наглядности отличия моделей международного факторинга в рамках обслуживания экспортера представлены в таблице 2.

В зависимости от субъекта обслуживания различают импортный факторинг и экспортный факторинг. Импортный факторинг позволяет импортерам закупать товары, работы, услуги на условиях отсрочки платежа без кредитной нагрузки и дополнительных расходов на оформление сделки (финансовый агент выступает гарантом платежа импортера). Импортный факторинг, реализуемый по двухфакторной модели, по сути, - это услуга для иностранных финансовых

агентов (экспорт-фактора) по оценке импортеров, управлению дебиторской задолженностью и покрытию рисков. Выделяя преимущества импортного факторинга для финансового института, отметим тот факт, что импортный факторинг не требует от финансового агента отвлечения ресурсов. Фактически фактор зарабатывает, не осуществляя прямых финансовых затрат. Несомненно, существует риск банкротства импортера, когда импорт-фактор должен будет погасить факторинговое покрытие, выданное за импортера, однако степень данного риска зависит от системы риск-менеджмента самого финансового агента.

Экспортный факторинг – это услуга для экспортеров, в рамках которой финансовый агент осуществляет финансирование поставок экспортера и полностью снимает с него риск неисполнения (ненадлежащего исполнения) обязательств импортера по погашению поставленного в его адрес товара, выполненных работ или оказанных услуг. Следует отметить, что экспортный факторинг может быть, как с правом регресса (обратное требование выплаченного финансирования), так и без права регресса. При экспортном факторинге без права регресса в комплекс услуг не входит защита от неплатежа со стороны покупателя-нерезидента.

Отметим, что экспортный факторинг может реализовываться как по однофакторной модели обслуживания, так и по двухфакторной. Импортный факторинг реализуется только в рамках двухфакторной модели.

Раскрывая проблематику исследования важно отметить тот факт, что, несмотря на обслуживание дебиторской задолженности, имеющей международный характер, финансовый агент (фактор) оказывает услуги клиенту, находящемуся на единой с ним территории (т.е. фактор и его клиент являются резидентами одного государства). Однако, международный характер права денежного требования, уступленного финансовому агенту (фактору), имеет следствием возникновение обязательных отношений импортера к финансовому агенту (фактору). Эта связь выражается в необходимости погашения импортером денежного обязательства, которое возникло в рамках внешнеторгового контракта купли-продажи товаров (выполнения работ или оказания услуг), заключенного

между импортером и экспортером, на счет финансового агента (фактора). Данные отношения не являются предметом договора факторинга, хотя непосредственно связаны с ним.

Таблица 2 - Сравнение моделей международного факторинга

Критерий	Однофакторная модель	Двухфакторная модель
Участники международной факторинговой сделки	Экспортер Экспорт-фактор Импортер	Экспортер Экспорт-фактор Импорт-фактор Импортер
Договорные отношения	Экспортер – Импортер Экспортер – Экспорт-фактор	Экспортер – Импортер Экспортер – Экспорт-фактор Экспорт-фактор – Импорт-фактор
Необходимость членства финансового агента в факторинговых объединениях	Не имеет значения	Обязательно для обоих финансовых агентов
Финансирование	Осуществляет Экспорт-фактор в объеме до 90% от суммы денежного требования	Осуществляет Экспорт-фактор в объеме до 100% от суммы денежного требования
Проверка платежеспособности иностранного контрагента (по внешнеторговой сделке купли-продажи) и установление лимита	Осуществляет Экспорт-фактор	Осуществляет Импорт-фактор
Принадлежность права денежного требования	Экспортер уступает Экспорт-фактору	Экспорт-фактор переуступает Импорт-фактору
Кредитный риск	Принимает на себя Экспортер либо страховая компания (в случае страхования экспорт-фактором кредитного риска)	Принимает на себя Импорт-фактор
Срок регресса	Устанавливается Экспорт-фактором	Установлен в Правилами (General Rules for International Factoring) и зафиксирован в межфакторном соглашении (90 дней)
Инкассация дебиторской задолженности	Осуществляет Экспорт-фактор	Осуществляет Импорт-фактор
Судебное взыскание дебиторской задолженности	Осуществляет экспортер	Осуществляет Импорт-фактор
Доход от международной факторинговой сделки	Получает Экспорт-фактор	Получает Экспорт-фактор и Импорт-фактор

Источник: составлено автором

Таким образом, можно утверждать, что разнообразие существующих видов международного факторинга способствует максимальному удовлетворению потребностей как экспортеров, так и импортеров: одним применение международного факторинга в торговой деятельности позволяет обеспечить устойчивое и быстрое поступление денежных средств от продаж без кредитных рисков при максимальной конкурентоспособности в части условий поставки, другим – получить возможность расплатиться за закупленный товар, работы, услуги после реализации продукции, для производства которой была осуществлена соответствующая закупка.

Систематизируем направления применения международного факторинга, отразив преимущественное значение:

1) Международный факторинг как инструмент финансирования поставок это:

- беззалоговое револьверное финансирование в размере до 100% от суммы поставки в пределах установленного лимита;
- отсутствие ограничений на клиента как на заемщика: клиент может свободно привлекать дополнительные займы, кредиты для прочих целей;
- возможность пересмотра лимита: объем финансирования растет с ростом продаж;
- выплата финансирования, по мере передачи клиентом новых поставок, в любой день действия периода отсрочки платежа до момента ее окончания;
- возможность признания выручки в момент финансирования.

2) Международный факторинг как инструмент управления рисками это:

- предотвращение и минимизация рисков, связанных с предоставлением отсрочки платежа;
- возмещение убытков при реализации кредитного риска на 91-й день с даты оплаты, установленной внешнеторговым контрактом, при условии, что дебитор не оспаривает соответствующие денежные требования;
- возобновляемое страхование всех поставок в рамках единой установленной лимита;

- отказ сотрудничества с потенциально неблагонадежными покупателями.

3) Международный факторинг как инструмент повышения конкурентоспособности клиента это:

- возможность предоставления покупателям коммерческого кредита (отсрочки) на необходимый им срок;

- отсутствие необходимости требовать от покупателя аккредитивных и иных форм расчета, которые связаны с прямыми издержками покупателя:

- ✓ покупатель не несет расходы по открытию аккредитива;
- ✓ покупатель не несет трудовых издержек по работе с местным банком в части предоставления необходимых документов;
- ✓ со стороны покупателя отсутствует проверка документов и сопутствующие временные лаги при денежных переводах;
- ✓ покупатель не предоставляет никакого обеспечения третьей стороне, в то время как при аккредитиве его сумма замораживается на счете покупателя (или берется залог);
- ✓ у покупателя нет временных затрат по ведению переговоров с банками об открытии аккредитива;
- ✓ факторинг не предусматривает ограничения по минимальным суммам лимита и/или поставки, в то время как зачастую аккредитив не открывается на незначительные суммы;

- рост объема экспорта в зависимости от потребностей покупателей.

4) Международный факторинг как инструмент сопровождения экспортных операций это:

- информационно-аналитическое сопровождение экспортных операций;
- проверка потенциальных покупателей и оценка перспектив сотрудничества;

- текущий мониторинг платежной дисциплины покупателей;
- трансформация постоянных издержек, связанных с управлением дебиторской задолженностью, в переменные;

- консультационная поддержка в части проведения экспортных операций.

5) Международный факторинг как инструмент хеджирования валютных рисков это:

– финансирование, выплачиваемое в валюте внешнеторгового контракта в размере до 100% от суммы инвойса, что позволяет зафиксировать курс по сделке и не зависеть от колебаний на валютном рынке в период отсрочки платежа.



Рисунок 1 – Структура и сущность международного факторинга

Источник: составлено автором

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что агрегирование нескольких услуг в одном продукте делает международный факторинг универсальным инструментом обслуживания внешнеторговой деятельности хозяйствующих субъектов. Сочетая и страховое и кредитное плечо, выступая инструментом хеджирования валютных рисков для экспортеров, а также предоставляя импортерам возможность расплатиться с поставщиком после реализации продукции внутри страны, без необходимости открытия аккредитивов

и банковских гарантий по каждой сделке, международный факторинг создает условия для развития экспорта и импорта, позволяя решать проблемы финансовой логистики на всех этапах торговой деятельности. В сущности, международный факторинг является эффективным инструментом решения ряда экономических, торговых и финансовых задач экспортеров и импортеров.

Проведенный анализ позволяет раскрыть экономическое содержание международного факторинга (в графическом виде структура отображена на рисунке 1) и дать авторское определение, которое уточняет и дополняет ранее приведенные: международный факторинг – это услуга и финансовый инструмент комплексного обслуживания дебиторской задолженности, возникающей в результате поставки товара, выполнения работ или оказания услуг экспортером в адрес импортера по внешнеторговому контракту, права денежного требования по которому уступлены финансовому агенту (фактору) с целью удовлетворения финансовых и коммерческих потребностей в оптимизации дебиторской задолженности и управлении рисками, связанными с предоставлением товарного кредита при осуществлении внешнеторговой деятельности.

Авторский подход к содержанию термина «международный факторинг» учитывает, как сущность данного инструмента и специфику, отличающую его от внутреннего факторинга, так и его роль, подчеркивая приоритетность концентрации международного факторинга на решении проблем финансовой логистики на всех этапах торговой деятельности экспортеров и импортеров для целей развития экспорт-стимулирующей финансовой инфраструктуры. Приведенное определение является отправной точкой дальнейшего исследования.

1.2 Механизм рынка услуг международного факторинга

В настоящее время, когда проблематика факторинга приобретает особую важность, возникает потребность в анализе факторинга как самостоятельной

сферы бизнеса. Поскольку факторинг аккумулирует ряд функций, на каждой из которых в отдельности специализируются различные финансовые институты: банки, страховые и коллекторские компании, то осуществлением факторингового обслуживания должны заниматься финансовые институты, которые обладают профессиональными кадрами, достаточным капиталом, средствами автоматизации бизнес-процессов, компетенциями по оценке рисков, страховой и юридической поддержкой для возможности комплексного структурирования и ведения сделки. Таким образом, факторинг целесообразно рассматривать не только как разновидность финансовых услуг, а скорее как специализированный бизнес, вид деятельности⁴⁷. Это вызывает необходимость формирования отдельной экономической категории «рынок факторинговых услуг» и определения основных субъектов факторинговой сделки, этапов сотрудничества, институтов, обеспечивающих взаимосвязь между участниками факторинговой сделки.

В отечественной литературе мало фундаментальных работ теоретического характера, посвященных проблематике факторинга, как особой сферы предпринимательства. При этом ряд авторов рассматривают факторинг именно как «вид деятельности»: по мнению Кроливецкой Л.П. и Тихомировой Е.В.: «...в самом общем виде факторинг можно определить как деятельность банка-посредника или специализированного учреждения (факторинговой компании) по взысканию денежных средств с должников своего клиента (промышленной или торговой компании) и управлению его долговыми требованиями»⁴⁸. Носков И.Я. характеризует факторинг как «комиссионно-посредническая деятельность»⁴⁹.

В научных работах ряда авторов используется термин «факторинговый бизнес», в частности, в работах Бабичева С.Н.⁵⁰, Киселевой М.С.⁵¹, Покаместова

⁴⁷ Collin P. H. Dictionary of Business. 4th ed. London. A & C Black Publishers Ltd., 2006. P. 152.

⁴⁸ Кроливецкая Л. П., Тихомирова Е. В. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков : учеб. пособие. М.: КНОРУС, 2009. С. 195–203.

⁴⁹ Носков И. Я. Финансовые и валютные операции. // М. ЮНИТИ. 1998. С. 40.

⁵⁰ Бабичев С. Н. Построение факторингового бизнеса // Факторинг и торговое финансирование. 2008. №3/2008. С. 55-61.

⁵¹ Киселева М. С. Секьюритизация факторинговых активов : дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 168 с.

И.Е.⁵², Синици Е.А.⁵³, однако не дано определение данному термину. Впервые научное определение факторингового бизнеса как особой сферы предпринимательства было представлено в работе Леднева М.В., который определил факторинговое предпринимательство как «ведение предпринимательской деятельности на рынке факторинговых услуг»⁵⁴.

Отметим, что в отечественной научной литературе и публицистике термины «рынок факторинговых услуг»⁵⁵, «факторинговый рынок»⁵⁶, «рынок факторинга»⁵⁷, применительно к России и зарубежным странам встречаются довольно часто, более того можно встретить и термин «рынок двухфакторных операций»⁵⁸ применительно к операциям международного факторинга в рамках обслуживания по двухфакторной модели. Данными терминами изобилуют обзоры и исследования, посвященные состоянию отрасли в различных регионах и странах, проводимые международными, национальными и региональными

⁵² Покаместов И. Е. Организация факторингового бизнеса: процессы и технологии : монография. М., 2011. 228 с.

⁵³ Синица Е. А. Эволюция факторинга: инструменты, институты : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2016. 172 с.

⁵⁴ Леднев М. Д. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании : дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 174 с.

⁵⁵ Докукина Е. В. Формирование рынка факторинговых услуг в России : дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. 154 с.; Заема Л. М. Особенности развития рынка факторинговых услуг в России // Terra Economicus. 2010. Том 8 № 2-3. С. 95-99.; Киселева М. С. Секьюритизация факторинговых активов : дис. ... канд. экон. наук. М., 2012. 168 с.; Максимчук Е. В., Суворова А. А. К вопросу о развитии российского рынка факторинговых услуг // Белгородский экономический вестник. 2013. № 3 (71). С. 18-21.; Солдатова А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов: учеб. пособие - Высшая школа экономики. М. 2013. 102 с.; Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 184 с.;

⁵⁶ Соколова Ю. А. Анализ мирового рынка факторинга на современном этапе // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики. 2010. №1(27). С. 54-61.

⁵⁷ Елуфимова Е. А., Илюхина Т. М. Развитие рынка факторинга в условиях финансового кризиса и возросших рисков // Аудит и финансовый анализ. 2009. № 5/2009. С. 366-369; Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. 17 с.; Покаместов И. Е. Рынок факторинга зарубежных стран // Банковское кредитование. 2007. №2. С. 110-118.; Максимов М. И. Анализ состояния и перспективы развития факторинга в регионах РФ // Вестник Самарского государственного экономического университета. 2009. С. 65-68.; Заема Л. М. Организационно-методические подходы к совершенствованию инструментов факторинга : дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2010. 169 с.

⁵⁸ Фельдман А. А. Вексельное обращение. Российская и международная практика : учеб. и справ. пособие / Изд. 2-е, испр. и доп. М.: ИНФРА-М., 1995. С. 60.

факторинговыми ассоциациями, в том числе консалтинговыми и рейтинговыми агентствами. Однако комплексные исследования, которые раскрывали бы содержание, инфраструктуру и специфику функционирования рынка факторинга и его сегментов, недостаточно разработаны.

Применительно к реализации задач настоящего исследования, отметим, что в отечественной научной литературе «факторинг» часто обозначают термином «факторинговые услуги». Более того, несмотря на отсутствие законодательной трактовки термина «факторинг» и его видов, в России определен ОКВЭД – «предоставление факторинговых услуг»⁵⁹. Поэтому в данном исследовании автор предлагает рассматривать термин «факторинговые услуги», «услуги факторинга» в качестве понятия, тождественного термину «факторинг», а также термин «рынок факторинга» в качестве понятия тождественного «рынок услуг факторинга».

Анализ механизма рынка предшествует определению самого рынка. Прежде чем перейти к данной итерации, представляется целесообразным остановиться на понятии «рынок факторинга».

В отечественной экономической литературе впервые научное определение данному понятию дал Леднев М.В.: «рынок факторинга или рынок факторинговых услуг – совокупность факторинговых отношений, в результате которых формируются спрос, предложение и цена факторинговых услуг»⁶⁰. Под факторинговыми отношениями применительно к решению собственных научных и практических задач, Леднев М.В. подразумевал «отношения между субъектами факторинга в процессе организации факторинговых услуг и ведения факторингового предпринимательства»⁶¹.

Анализируя подходы к определению факторинговых отношений, необходимо отметить работу Лаврик М.Ю., которая определила факторинговые отношения, как «отношения, складывающиеся между субъектами рыночной

⁵⁹ Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс» (дата обращения: 15.07.2016).

⁶⁰ Леднев М. В. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании : монография. М. : Экон-информ. 2011. С. 18.

⁶¹ Там же.

экономики в процессе организации и проведения факторинговых операций, направленных на оказание факторинговых услуг»⁶².

Развивая проблематику данного исследования, можно отметить, что факторинговые отношения, как и иные экономические отношения, выступают сферой функционирования экономических интересов участников факторингового процесса. Задача определения пула участников отношений на практике оказывается весьма сложной. Сужение совокупности субъектов, формирует неверное представление о структуре рынка (а ведь именно формы и методы взаимодействия участников рынка представляют интерес для анализа структуры рынка). Искусственное расширение круга субъектов рынка также приводит к неверным выводам относительно его структуры и организации.

Лаврик М.Ю. подразделяет участников факторинговых отношений на две группы в зависимости от степени влияния субъекта на сам процесс обслуживания⁶³:

- прямые участники (юридические лица, непосредственно участвующие в факторинговых сделках);
- косвенные (организации, обеспечивающие правовую, нормативную, информационную базу, а также контролирующие процесс проведения факторинговых операций).

Разделяя в целом подход к классификации участников рынка факторинга, предложенный Лаврик М.Ю., хотелось бы сделать ряд уточнений. Во-первых, отсутствие «прямых» участников делает невозможным заключение факторинговой сделки и проведение операций. Во-вторых, учитывая, что предметом факторинговой сделки являются права денежного требования, уступленные поставщиком финансовому агенту (фактору) и возникшие по контракту на поставку товара, оказание услуг или выполнение работ на условиях коммерческого кредита (отсрочки платежа), заключенному между поставщиком и покупателем, считаем необходимым конкретизировать классификацию «прямых»

⁶² Лаврик М. Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. С. 23.

⁶³ Там же. С. 24.

участников факторинговых отношений, рассмотрев субъектов факторинговой сделки через призму их причастности к праву денежного требования, уступаемому в пользу финансового агента (фактора).

Таким образом, «прямыми» участниками факторинговых отношений в рамках факторинговой сделки являются:

- юридические лица и индивидуальные предприниматели, у которых по договору купли-продажи товара, оказания услуг или выполнения работ на условиях отсрочки платежа возникают права требования оплаты поставленного товара, оказанных услуг или произведенных работ;

- финансовый агент (фактор), которому уступаются права денежного требования к покупателю за поставленный товар, оказанные услуги или произведенные работы;

- финансовый агент (импорт-фактор), которому финансовый агент (экспорт-фактор) переуступает права денежного требования к покупателю за поставленный товар, оказанные услуги или произведенные работы, в рамках двухфакторной модели международного факторинга.

Рассмотрим подробнее каждую группу субъектов факторинговых отношений.

Потребителями на рынке факторинга являются:

- торгово-закупочные компании;
- производственные компании.

Определим основные характеристики, которым должен соответствовать потребитель (клиент) и его контрагенты для целей факторингового обслуживания:

- субъектная принадлежность: юридические лица и/или ИП;
- наличие коммерческого кредита в торговых отношениях (при этом длительность отсрочки не должна превышать 180 дней, в исключительных случаях - 360 дней);
- безналичный расчет в торговых отношениях;
- продажа/ покупка ликвидного товара общей номенклатуры (а не изготовление единичной продукции по специальному заказу).

Субъект, оказывающий услуги факторинга, определяется как «финансовый агент», «фактор». В качестве финансового агента может выступать:

- факторинговая компания;
- банк (монобанк либо подразделение факторинга в структуре банка).

Определяя специфику факторинговых компаний отметим, что в настоящее время в отечественной экономической и правовой литературе нет четкого определения данного субъекта бизнеса. В энциклопедии банковского дела и финансов факторинговая компания рассматривается как «учреждение, кредитующее дебиторскую задолженность»⁶⁴. Леднев М.В. характеризует факторинговую компанию как «субъект бизнеса, юридическое лицо, основным видом предпринимательской деятельности для которого является создание и продажа факторинговых продуктов»⁶⁵. В работе Емельянова В.Ю. встречается следующее определение - «коммерческая организация, которая оказывает факторинговые услуги и является субъектом факторинговых отношений»⁶⁶. В статье Голубева А.С. факторинговая компания определена как «финансовая организация, которая финансирует клиента и на основании полученных от клиента прав на дебиторскую задолженность взыскивает долги с должника»⁶⁷. По мнению автора представленные определения требуют дополнения и уточнения в части конкретизации аспекта деятельности и формы правовой организации. Автором факторинговая компания определяется как юридически оформленная единица предпринимательской деятельности (коммерческая организация), специализирующаяся на заключении договоров факторинга и осуществлении их обслуживания.

Исходя из принадлежности финансового агента (фактора) к финансовому сектору, Бузова М.Е. выделяет «три типа факторинговых компаний:

⁶⁴ Вулфер Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов. – пер. с англ. М. : Федоров, 2000. С. 641.

⁶⁵ Леднев М. Д. Управление конкурентоспособностью факторинговых компаний : дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. С. 24.

⁶⁶ Емельянов В. Ю. Развитие деятельности факторинговых компаний на российском финансовом рынке : дис. ... канд. экон. наук. М., 2016. С. 42.

⁶⁷ Голубев А. С. Факторинг как инструмент финансирования интенсивного развития бизнеса // Факторинг и торговое финансирование. 2009. № 1/2009 (05). С. 91.

- компании, принадлежащие банкам или другим финансово-кредитным учреждениям;
- компании, принадлежащие крупным промышленным компаниям и ТНК;
- компании смешанного типа»⁶⁸.

Факторинговые компании, являющиеся дочерними компаниями банков или других финансово-кредитных учреждений, составляют большинство финансовых агентов, предоставляющих услуги факторинга, в мире.

Объектом факторинговых отношений являются факторинговые продукты, отличающиеся набором услуг, предоставляемых финансовым агентом (фактором) клиенту по договору факторинга.

Покаместовым И.Е. факторинговые услуги разделяются на «четыре продуктовые группы:

- классические факторинговые услуги (факторинг с полным сервисом, реверсивный факторинг);
- факторинговые услуги без финансирования;
- услуги международного факторинга;
- производные факторинговые продукты, направленные на финансирование оборотного капитала»⁶⁹.

Учитывая проблематику данного исследования остановимся на продуктовой группе «услуги международного факторинга» подробнее.

На практике обслуживание деятельности экспортера связано с необходимостью решения финансовым агентом проблем, вызванных трансграничным характером уступленной дебиторской задолженности. Который, в первую очередь, сопряжен с:

- правом более чем одного государства (международного частного права, иностранного государства);

⁶⁸ Бузова М. Е. Факторинг – М. : А/О «Япония сегодня» и Банк «АИРБАНК». 1996. С. 15.

⁶⁹ Покаместов И. Е. Организация факторингового бизнеса: процессы и технологии : монография. М., 2011. С. 73.

- проведением расчетов в валюте одного из государств (либо в валюте, не являющейся государственной ни у одного партнера сделки);
- незнакомыми процедурами взыскания дебиторской задолженности в стране контрагента клиента;
- различиями в деловом обороте в стране контрагента клиента;
- использованием международных товарораспорядительных документов;
- использованием международных условий поставки и т.п.

В целях данного исследования, отметим, что в факторинге:

- нет договорных отношений с главным носителем кредитного риска – дебитором клиента;
- финансирование зависит от ценности и действительности актива (дебиторской задолженности);
- нет залога, взамен выплаченного финансирования финансовый агент получает право денежного требования.

Рассматривая трансграничный характер уступаемой дебиторской задолженности, отметим, что финансовому агенту (фактору) «сложно оценить риски компании, находящейся за пределами его юрисдикции, ровно как и осуществлять последующий мониторинг состояния и сбор дебиторской задолженности. Для решения данных задач экспорт-фактор прибегает к услугам финансового агента, находящегося в стране контрагента своего клиента, – импорт-фактора»⁷⁰. Преимущество вовлечения в сделку иностранного финансового партнера для экспорт-фактора заключается в полном владении импорт-фактором финансово-кредитной информацией об импортере, его платежеспособности и платежной дисциплине, конкурентном положении на внутреннем и международном рынках, понимании рыночных традиций и законодательства страны функционирования, что позволяет оперативно проверить и согласовать сделку с учетом правовых особенностей и различий

⁷⁰ Подлеснова А. Ю., Костерина Т. М. Алгоритм выбора импорт-фактора в двухфакторной модели экспортного факторинга // Финансы и кредит. 2017. Том 23, выпуск 9. С. 503.

делового оборота, а также наиболее эффективным образом разрешить проблему инкассирования задолженности.

Экспорт-фактор и импорт-фактор взаимодействуют в рамках «General Rules for International Factoring» (GRIF) («Общие правила международного факторинга»). Правила разработаны международными факторинговыми ассоциациями International Factors Group (IFG) и Factoring Chain International (FCI) для целей регулирования взаимоотношений финансовых агентов при осуществлении сделок в рамках двухфакторной модели международного факторинга.

В General Rules for International Factoring определен «круг субъектов, участвующих в сделке международного факторинга:

- поставщик (клиент, продавец) - сторона, поставляющая товары или оказывающая услуги;
- должник (покупатель, потребитель) - сторона, ответственная за оплату прав требования, вытекающих из поставки товаров или оказания услуг;
- экспорт-фактор - сторона, которой поставщик передает требования в соответствии с факторинговым контрактом;
- импорт-фактор - сторона, получающая требования от экспорт-фактора в соответствии с Правилами»⁷¹.

Анализ научных трудов Клаппера Л., Минеева А.Д., Сэлинджера Ф., Тартера К., Чижа М.Д., а также положений General Rules for International Factoring, позволяет выделить следующие основные функциональные обязанности финансовых агентов, участвующих в сделке:

- экспорт-фактор осуществляет поиск и привлечение клиента (экспортера), идентификацию экспортера, анализ внешнеторгового договора, оформление факторинговой сделки и финансирование экспортера;
- импорт-фактор идентифицирует импортера, оценивает его платежеспособность и деловую репутацию и устанавливает кредитный лимит,

⁷¹ General Rules for International Factoring (GRIF) (Общие правила международного факторинга), предоставляются членам международной факторинговой ассоциации.

инкассирует дебиторскую задолженность, а, в случае реализации кредитного риска, на 91-й день после даты платежа, фиксированной внешнеторговым контрактом, заключенным между экспортером и импортером, осуществляет гарантийный платеж в размере 100% от просроченной задолженности в пределах суммы кредитного лимита.

Отношения сторон, участвующих в сделке международного факторинга при двухфакторной модели обслуживания, регулируются:

- внешнеторговым контрактом (договором поставки товара, оказания услуг, выполнения работ), заключенным между импортером и экспортером;
- договором экспортного факторинга, заключенным между экспортером и экспорт-фактором;
- межфакторным соглашением, заключенным между экспорт-фактором и импорт-фактором.

Отметим, что экспорт-фактор и импорт-фактор подписывают межфакторное соглашение единожды, дальнейшее взаимодействие по другим факторинговым сделкам с участием обеих сторон может осуществляться в рамках данного соглашения.

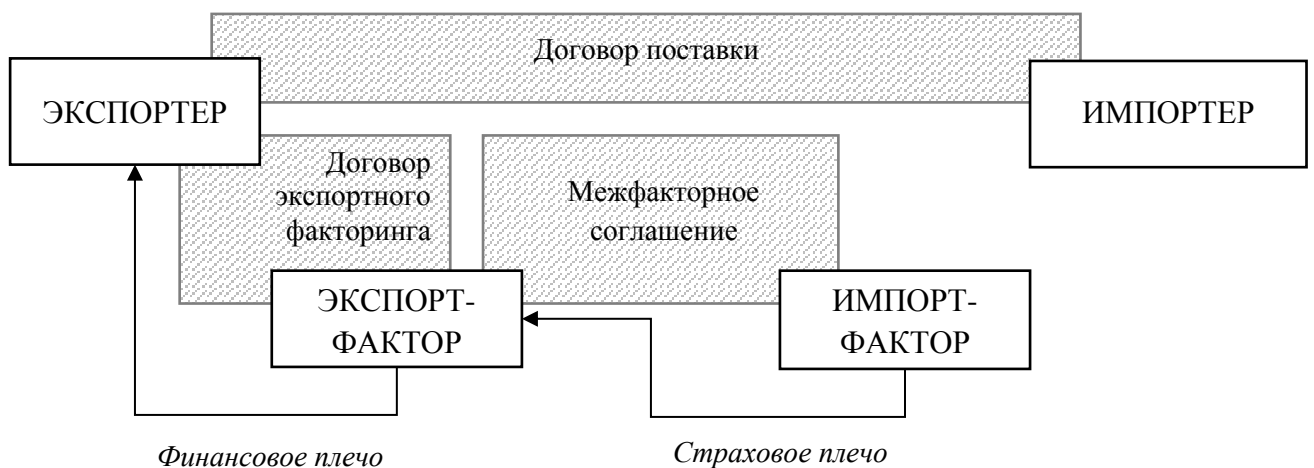


Рисунок 2 - Функциональная и контрактная зависимость субъектов сделки двухфакторной модели международного факторинга

Источник: составлено автором

Контрактных отношений с импортером не возникает ни у импорт-фактора,

ни у экспорт-фактора, при это у импорт-фактора нет договорных отношений и с экспортером (Рисунок 2). Под финансовым плечом мы понимаем револьверное финансирование экспортера (экспорт-фактор выплачивает экспортеру до 100% суммы отгруженного товара в рамках лимита), под страховым плечом – 100% страхование экспортера от риска частичной или полной неоплаты поставки импортером (в рамках установленного лимита)⁷².

Для целей настоящего исследования представим схему действия механизма международного факторинга. В данном контексте под схемой будем понимать общее описание, перечень прямых участников, а под механизмом – организацию движения финансовых и материальных потоков, а также информационных ресурсов.

При рассмотрении факторингового механизма, условимся, что в его структуру входят четыре звена: экспортер-поставщик, экспорт-фактор, импортер-покупатель, импорт-фактор. Эти звенья связаны между собой информационными, финансовыми, материальными потоками и/или договорными отношениями (Рисунок 3).

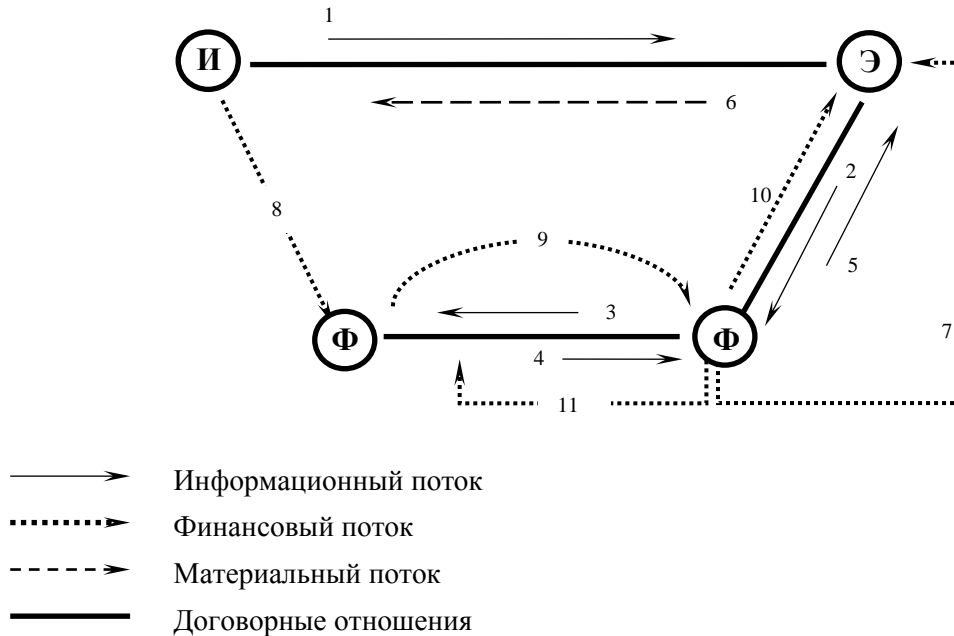
Обобщая вышесказанное, заключим, что в самом общем смысле, рынок факторинга представляет собой среду формирования спроса и предложения на факторинговый продукт. Определим как формируется и от чего зависит каждый указанный элемент на рынке факторинга.

Рассмотрим как формируется спрос на услуги факторинга.

Спрос на факторинг со стороны поставщиков и покупателей объясняется диаметрально противоположным подходом к сроку оплаты товара. Поставщик стремится поставлять товар на условиях предоплаты, либо оплаты по факту отгрузки. В свою очередь, покупатель заинтересован в оплате после получения выручки от коммерческого использования поставленного в его адрес товара. Предоставление поставщиком покупателю отсрочки платежа, либо внесение покупателем денежных средств по предоплате или по факту отгрузки товара

⁷² Подлеснова А. Ю., Костерина Т. М. Алгоритм выбора импорт-фактора в двухфакторной модели экспортного факторинга // Финансы и кредит. 2017. Том 23, выпуск 9. С. 501-514.

связано для стороны, пошедшей на уступку, с изъятием собственных средств из оборота, а, если уступившей стороной является поставщик, то еще и с кредитным риском.



Условные обозначения:

И – импортер

Э – экспортер

Ф – финансовый агент: экспорт-фактор, импорт-фактор

1 – требование отсрочки

2 – обращение к фактору

3 – запрос импорт-фактору

4 – одобрение гарантийного покрытия

5 – согласование условий сотрудничества

6 - поставка товара

7 – выплата финансирования

8 – оплата за поставленный товар

9 – перевод платежа импортера экспорт-фактору

10 – перевод экспортеру остатка платежа (за минусом комиссии фактора)

11 – оплата комиссии импорт-фактора

Рисунок 3 – Схема действия механизма международного факторинга в рамках двухфакторной модели

Источник: составлено автором

В одном из ведущих исследований применения факторинга, проведенного Саммерсом Б. и Вилсоном Н., показано, что «наличие посредников в форме факторинговой компании между поставщиком и покупателем приводит к положительным аспектам сделки в виде снижения транзакционных издержек,

улучшении ассортиментной политики, уменьшения залоговой стоимости, наличия эффекта масштаба деятельности и т.п.»⁷³. Более того, исследователи отмечают, что используя факторинг, продавец получает эффективное управление платежной дисциплиной дебиторов, финансовые агенты оказывают большее давление на покупателя, нежели сам продавец⁷⁴.

Смитом Дж. и Шникером С., исследовавшими объем затрат при самостоятельном мониторинге состояния дебиторской задолженности и управлении кредитными рисками в условиях вертикальной интеграции, отмечено, что факторинг как более дешевая альтернатива используется хозяйствующими субъектами для хеджирования своих кредитных рисков⁷⁵.

Учитывая вышесказанное, экономический интерес стороны, уступающей права денежного требования в пользу финансового агента, заключается в незамедлительном получении денежных средств в счет совершенной поставки, в снижении налогового бремени и в возможности передачи на аутсорсинг функций по управлению дебиторской задолженностью.

Отметим, что решение об использовании факторинга в торговой деятельности зависит не только от финансовых трудностей, но и от размера, возраста, типа собственности и сферы деятельности компании. Такую зависимость вывел Соуфани К., проводя исследование вовлеченности факторинга в деятельность хозяйствующих субъектов на примере исследования рынка факторинга в Великобритании. Он отметил, что существует как минимум два довода в пользу использования факторинга в качестве лучшей финансовой альтернативы для предприятий среднего и малого бизнеса. В первую очередь, факторинг и банковский кредит различаются в зависимости от вида обеспечения.

⁷³ Макеева Е. Ю., Марков К. Г. Моделирование факторинга в банковском секторе экономики // Электронный журнал Корпоративные финансы. 2011. Выпуск № 2(18). С. 22. URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/view/1596> (дата обращения: 15.05.2012). Первоисточник: Summers, B. and Wilson, N. Trade credit management and the decision to use factoring: An empirical study, *Journal of Business Finance & Accounting*. 2000, Vol. 27, № 17. P. 37–68.

⁷⁴ Summers, B. and Wilson, N. Trade credit management and the decision to use factoring: An empirical study, *Journal of Business Finance & Accounting*. 2000, Vol. 27, № 17. P. 37–68.

⁷⁵ Smith, J. K. and Schnucker, C. An empirical examination of organizational structure: The economics of the factoring decision, *Journal of Corporate Finance*. 1994, Vol. 1, № 17. P. 119–138.

При факторинге в качестве обеспечения используется действительная дебиторская задолженность. Это особенно важно для предприятий малого и среднего бизнеса, так как большинство из них не имеют достаточных средств для обеспечения кредитов. Во-вторых, разница между факторингом и банковским кредитом заключается в процессе оценки кредитного риска. В то время как банки анализируют финансовое состояние потенциального клиента – заемщика, финансовых агентов (факторов) интересует не только клиент (поставщик), но и дебитор, его финансовое состояние, платежеспособность, специфика отрасли и договорных отношений. На основе данных заключений Соуфани К. выдвинул несколько гипотез, которые в полном объеме получили подтверждение в проведенном им исследовании. Полученные результаты заключались в следующем:

- «факторинг используется преимущественно малыми предприятиями на средних стадиях становления бизнеса (как правило, от 1 года до 5 лет);
- основными потребителями факторинга являются предприятия, существующие в виде акционерных обществ с ограниченной ответственностью, осуществляющие свою деятельность в области производства и смежных с производством областях;
- основная причина использования факторинга - финансовые трудности: высокий уровень задолженности и недоступность банковских кредитов - невозможность получения новых (в том числе из-за «закредитованности» или отсутствия активов для обеспечения) или возросшая стоимости текущих кредитов»⁷⁶.

Подобное исследование проводилось и в Сербии. Дэнсис-Михаилов К. и Миленкович-Керкович Т. выдвинули те же гипотезы, что и Соуфани К., однако ими было отмечено, что для рынка Сербии характерным является

⁷⁶ Макеева Е. Ю., Марков К. Г. Моделирование факторинга в банковском секторе экономики // Электронный журнал Корпоративные финансы. 2011. выпуск № 2 (18). С. 22. URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/view/1596> (дата обращения: 15.05.2012). Первоисточник: Soufani, K. Factoring and UK small business. Journal of Small Business and Entrepreneurship. 2000, Vol. 3, № 15. P. 78–89.

преимущественное использование факторинга крупными компаниями с более чем 10-летней историей развития. Предприятия малого и среднего бизнеса характеризуются высокими рисками, отсутствием кредитной истории⁷⁷.

Аналогичное исследование по российским компаниям было проведено Макеевой Е.Ю. и Марковым К.Г. в 2011 году. «Полученные результаты подтверждают, что возрастающий объем дебиторской задолженности приводит к росту вероятности использования факторинга как одного из самых распространенных и эффективных механизмов управления дебиторской задолженностью»⁷⁸.

Факторинг выгоден не только поставщикам, но и покупателям. Пополняя оборотный капитал через факторинг по факту отгрузки, поставщик инвестирует денежные средства в развитие покупателя, позволяя последнему увеличивать объемы закупок, без дополнительного отвлечения денежных средств из своего оборота, и расплачиваться за товар после получения выручки от коммерческого использования приобретенного у поставщика товара.

Таким образом, выделим основные критерии, влияющие на спрос на услуги факторинга:

- планы компаний по развитию бизнеса – увеличение товарооборота, выход на новые рынки сбыта и т.п.;
- условия оплаты по торговым контрактам, продолжительность платежного периода, предусмотренного договорными отношениями, а также продолжительность задержек платежей, допускаемых хозяйствующими субъектами в данной отрасли, стране;
- стоимость альтернативных финансовых услуг, направленных на поддержку хозяйственных субъектов в процессе осуществления ими торговой деятельности как на внутреннем, так и на внешних рынках.

⁷⁷ Ksenija Denčić-Mihajlov, Tamara Milenković-Kerković. Factoring as a financial alternative: evidence from Serbia. *Facta Universitatis. Series: Economics and Organization*. 2011, Vol. 8., № 4. P. 411-420.

⁷⁸ Макеева Е. Ю., Марков К. Г. Моделирование факторинга в банковском секторе экономики // *Электронный журнал Корпоративные финансы*. 2011. выпуск № 2 (18). С. 22. URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/view/1596> (дата обращения: 15.05.2012).

Объем предложений факторинговых услуг, их стоимость в свою очередь зависят от степени развития инфраструктуры рынка факторинга.

Таким образом, обобщая вышесказанное, отметим, что факторинговую деятельность можно определить как вид предпринимательской деятельности, предметом которой является предоставление комплекса услуг по обслуживанию (как внутренней, так и внешней) дебиторской задолженности компаний – поставщиков товаров, работ или услуг на основе передачи (уступки) поставщиками принадлежащих им прав денежного требования к покупателям в адрес финансового агента (фактора).

Следовательно, рынок факторинга можно рассматривать как:

- совокупность финансовых агентов (банки и факторинговые компании), осуществляющих факторинговое обслуживание;
- форма организации факторинговых отношений по созданию и предоставлению факторинговых услуг для обеспечения развития коммерческих отношений.

Проведенный анализ механизма международного факторинга позволяет выделить особенности факторинговых отношений при предоставлении услуг международного факторинга:

- возможность привлечения иностранного финансового партнера (импорт-фактора) финансовым агентом (экспорт-фактором) для обеспечения доступа к достоверной и полноценной информации о финансовом состоянии импортера, его платежеспособности и платежной дисциплине, положении на внутреннем рынке, а также для оперативного согласования правовых особенностей сделки с учетом различий в законодательной базе, в целях покрытия большинства рисков, возникающих на территории страны импортера;
- взаимодействие экспорт-фактора и импорт-фактора осуществляется через международную факторинговую ассоциацию, членами которой должны являться оба финансовых агента;

– взаимодействие экспорт-фактора и импорт-фактора осуществляется на основе межфакторного соглашения, которое подписывается единожды без привязки к определенной сделке.

Связующим звеном в факторинговых отношениях выступает инфраструктура факторингового рынка, которая и обеспечивает взаимосвязь между участниками факторинговой сделки (звеньями механизма факторинга), создавая благоприятные условия для осуществления факторингового обслуживания.

В целях дальнейшего исследования проблематики рынка факторинга и, в частности, услуг международного факторинга необходимо определить институты, обслуживающие формирование спроса и предложения на факторинг, а также создающие условия для покупки и продажи услуг факторинга.

1.3 Особенности инфраструктуры рынка услуг международного факторинга

Развитие услуг международного факторинга, призванное решить комплексную задачу расширения ассортимента финансовых услуг поддержки поставщиков и покупателей на всех уровнях движения товара, - с одной стороны, и широкого содействия экспорту товаров и услуг национального производства, создания равных конкурентных условий для национальных производителей в части стоимости фондирования – с другой, требуют адекватного развития инфраструктурного комплекса, обеспечивающего эффективное функционирование финансовых агентов, оказывающих услуги международного факторинга. В условиях развивающихся интеграционных и глобализационных процессов, возрастающей в связи с этим значимости внешнеторговой сферы, должны стремительно развиваться не только инструменты, удовлетворяющие запросы и вызовы рынка, но и комплекс взаимосвязанных инфраструктур, обслуживающих и обеспечивающих реализацию факторинговой деятельности –

инфраструктура рынка услуг факторинга в целом и международного факторинга - в частности.

В современной экономической литературе существуют различные трактовки понятия «инфраструктура». В данном исследовании автор основывается на определении, предложенном Бевентером Э. и Хампе Й.: «инфраструктура – это, прежде всего, совокупность элементов, обеспечивающих бесперебойное функционирование взаимосвязей объектов и субъектов данной системы»⁷⁹. Данное определение подчеркивает системный характер инфраструктуры.

Отметим, что помимо общего понятия «инфраструктура» в некоторых источниках выделяется также «рыночная инфраструктура» – «совокупность предприятий, учреждений, организаций, которые обеспечивают стабильное развитие и функционирование рыночного механизма, непрерывное движение товаров в сферах общественного воспроизводства»⁸⁰.

В целях исследования механизмов непосредственного рыночного функционирования, для обоснования направлений совершенствования инфраструктуры рынка услуг факторинга и, в частности, услуг международного факторинга в целом, а также в разрезе отдельных структурных элементов, специализирующихся на реализации определенных функций, данный подход к определению термина «инфраструктура рынка» представляется наиболее приемлемым.

В рыночной экономике инфраструктура выполняет следующие функции:

- правовое и экономическое консультирование предприятий, защита их интересов в государственных и других структурах;
- осуществление маркетингового, информационного и рекламного обслуживания;

⁷⁹ Иванова Н. А. Теоретические аспекты понятия инфраструктуры региона // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2012. № 4. С. 30-36. Первоисточник: Бевентер Э., Хампе Й. Основные знания по рыночной экономике : пер. с нем. М. : Республика. 1993. С. 74.

⁸⁰ Алексеев В. Н. Финансовая инфраструктура и ее элементы: концептуальный подход // Финансовый журнал. 2013. №1. С. 31.

- регулирование движения рабочей силы;
- обеспечение финансовой поддержки;
- страховая защита предпринимательской деятельности;
- повышение эффективности и оперативности деятельности субъектов рынка;
- создание условий для деловых контактов.

Таким образом, инфраструктура рынка - это совокупность институтов рынка, которые придают целостный характер процессу, влияют на формирование отношений между участниками процесса и обеспечивают функционирование рынка. Под институтами инфраструктуры рынка понимается совокупность хозяйственных субъектов экономики, обеспечивающих функционирование рыночных отношений. Инфраструктура является своеобразным фундаментом, который создает условия для развития и функционирования предпринимательских структур.

Инфраструктура факторингового предпринимательства изучена недостаточно, так как данное направление предпринимательства является в нашей стране молодым и имеет свою специфику.

На основе проанализированных подходов к трактовке термина «инфраструктура» и «инфраструктура рынка», автором «инфраструктура рынка факторинга» определяется как совокупность институтов, создающих условия для развития факторинга.

При определении конфигурации рынка факторинга был применен институциональный подход, который позволил рассматривать взаимоотношения между участниками процесса факторингового обслуживания как комплекс институциональных ограничений и определить способ их функционирования (Рисунок 4). Выделенные институты призваны уменьшить неопределенность путем установления устойчивой структуры взаимодействия между субъектами факторинговых отношений, организации взаимоотношений между ними, определения ограничений и альтернатив, имеющихся у каждого из участников факторинговой сделки.



Рисунок 4 – Инфраструктура рынка факторинга

Источник: составлено автором

Изучение особенностей функционирования субъектов рынка факторинга и, в частности, услуг международного факторинга и их группировка по определенным признакам, позволила выделить следующие институты, входящих в инфраструктуру рынка факторинга: правовые и контролирующие институты, финансово-кредитные институты, факторинговые ассоциации, страховые компании, кредитные бюро, факторинговые посредники, ИТ институты, информационно-аналитические агентства⁸¹.

Данные элементы влияют на формирование отношений между участниками факторинговых отношений и являются основой инфраструктурного обеспечения деятельности финансового агента (фактора).

Рассмотрим подробнее отмеченные институты.

К правовым институтам относятся правовые нормы, регулирующие как

⁸¹ Подлеснова А. Ю., Бунич Г. А. Тенденции развития факторинга в России // Экономика и предпринимательство. 2017. № 8-1 (85-1). С. 647-650.

предмет, по поводу которого заключается договор факторинга, так и права и обязанности участников факторинговой сделки.

В науке до сих пор нет единого подхода к регулированию факторинговых отношений: большинство национальных кодификаций не содержат специальных положений о договоре факторинга⁸². В большинстве случаев правовое регулирование договора факторинга основывается на общих нормах обязательного права, регулирующего уступку права требования или цессию (гражданский кодекс, законы, регулирующие обязательные отношения и т.д.), а также в рамках других правовых актов, регулирующих отдельные аспекты предпринимательской деятельности (например, закон о банках и банковской деятельности, закон о банкротстве и т.п.)⁸³.

Отсутствие специальных норм о факторинге в национальных законодательствах многих стран, а также различия в практике применения и организации обслуживания при растущих объемах факторинговых операций предопределили необходимость разработки единообразного международно-правового регулирования факторинга. Так Международный институт унификации частного права (УНИДРУА) включил в программу своей работы некоторые аспекты международного факторинга. В итоге «Государства – участники Конвенции, осознавая тот факт, что международные факторинговые операции играют значительную роль в развитии международной торговли, признавая таким образом, важность принятия единых правил, устанавливающих юридические рамки, которые облегчат проведение международных факторинговых операций, и помогут поддержать баланс интересов между различными сторонами, вовлеченными в факторинговые операции...»⁸⁴ 28 мая 1988 года в Оттаве подписали Конвенцию по международному факторингу (UNIDROIT Convention

⁸² Пузырев Е. Н. Правовое регулирование договора международного факторинга // Бизнес в законе. 2014. № 2/2014. С. 140.

⁸³ Фролкина Е. Н. Правовое регулирование договора факторинга в международном частном праве // Экономика. Налоги. Право. 2011. №4. С. 130-136.

⁸⁴ Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям [Электронный ресурс]: Оттава, 28 мая 1988 г. Официальный перевод Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

on International Factoring, 1988). Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям вступила в силу 1 мая 1995 года.

По сей день Конвенция УНИДРУА по международному факторингу является основополагающим документом, гармонизирующим юридическое пространство по факторингу. Это пример универсальной международно-правовой унификации материальных норм в сфере факторинговых операций, обеспечивающих баланс интересов всех ее участников⁸⁵.

Еще одним международным документом, регулирующим факторинговые операции во внешней торговле, является Конвенция ООН ЮНСИТРАЛ «Об уступке дебиторской задолженности в международной торговле»⁸⁶. В отличие от Конвенции УНИДРУА, регулирующей лишь часть факторинговых отношений, ЮНСИТРАЛ затрагивает все операции, связанные с уступкой дебиторской задолженности. Однако Конвенция ЮНСИТРАЛ еще не вступила в силу, ее ратифицировала лишь Либерия в 2005 году, подписали Люксембург, Мадагаскар и США (для вступления в силу необходима ратификация пяти государств).

Во многих странах при разработке специального правового регулирования договоров факторинга используются положения, закрепленные в рассмотренных Конвенциях.

На развитие факторинга, специфику механизма предоставления услуг, их разнообразие и эффективность влияет правовое поле, в котором работают финансовые агенты и их клиенты, поэтому, говоря о международном факторинге, необходимо оценивать не только законодательство, регулирующее нормы уступки права требования или цессию, но и таможенное законодательство, и валютное законодательство, а также сопутствующие им нормативные правовые акты страны экспортера и импортера.

К контролирующим органам рынка можно отнести органы, осуществляющие государственное регулирование и контроль за деятельностью

⁸⁵ Там же.

⁸⁶ Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле [Электронный ресурс]: Нью-Йорк 12.12.2001. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

каждого субъекта факторинговых отношений, в том числе регистрацию и учет хозяйствующих субъектов.

Финансово-кредитные учреждения участвуют в процессе факторингового обслуживания в двух функциях: как фондирующий банк и/или в качестве проводника платежей.

Существует высокая зависимость рынка факторинга от банковского сектора:

- для факторинговых компаний: в части фондирования;
- для подразделений факторинга в банках: в части системы принятия решений и распределения фондирования между подразделениями.

Вопрос привлечения источников финансирования важен как для факторинговых компаний, так и для банковских факторов. Наличие нескольких источников фондирования позволяет финансовому агенту наиболее качественно и в полной мере обслуживать реализуемые объемы продаж/закупок своих клиентов.

Стоит отметить, что в развитых странах существуют программы государственной поддержки экспорта через услуги факторинга, путем предоставления льготного кредитования финансовых агентов, предоставляющих услуги факторинга.

Важную роль в развитии факторинга и, в частности, международного факторинга играют факторинговые ассоциации – объединения финансовых агентов (факторов).

Отметим основные задачи факторинговых сообществ:

- «развитие услуг факторинга;
- разработка и предоставление членам сообщества единого инструментария проведения факторинговых операций (например, унифицированную правовую базу и стандартизированные электронные средства обмена информацией);
- защита и лоббирование интересов участников объединений в органах власти и судах;

- выполнение образовательных функций (реализация образовательных программ специалистов рынка, проведение выездных семинаров);
- информационное и консалтинговое обслуживание (предоставление необходимой информации, анализ и обобщение результатов на отдельных товарных рынках и в отрасли в целом)»⁸⁷.

Факторинговые сообщества делятся на:

- международные;
- национальные;
- региональные.

Для целей данного исследования необходимо отметить роль международных факторинговых ассоциаций в развитии международного факторинга. Предлагая единую площадку для взаимодействия, международные факторинговые объединения гармонизируют и упорядочивают процесс организации и осуществления сделок в рамках двухфакторной модели международного факторинга. Финансовые агенты, присоединившиеся к международной факторинговой ассоциации, взаимодействуют в рамках единой для всех ее членов системы: общие правила обмена информацией, единая электронная система передачи информации, постоянный доступ к корреспондентской сети факторинговых компаний по всему миру. Главным преимуществом членства в международном объединении является обязательность использования каждым финансовым агентом (фактором) вне зависимости от его местонахождения и законодательных требований унифицированных стандартов взаимодействия, которые изложены в *General Rules for International Factoring (GRIF)* (Общие правила международного факторинга).

В Правилах международного факторинга последовательно рассматриваются общие положения, касающиеся взаимодействия сторон сделки: распределение прав и обязанностей между экспорт-фактором и импорт-фактором в рамках проведения операций двухфакторного факторинга, передача прав требования,

⁸⁷ Колобанов Д. Е., Кальсин А. Е., Парфенова Л. Б. Теоретические и практические аспекты использования факторинга в российской и зарубежной практике : монография. Ярославль, 2009. С. 129.

кредитные риски, способы предъявления к оплате денежных требований, проблема платежей, порядок разрешения споров, вопросы представительства, доверенностей и гарантий и различные вопросы, посвященные электронному обмену информацией, счетам и отчетам, нарушениям положений правил⁸⁸.

Общие правила международного факторинга содержат «механизмы регулирования международного факторингового оборота именно в тех случаях, когда при помощи норм Конвенции УНИДРУА и других международных норм (в частности, Конвенции ООН ЮНСИТРАЛ) урегулировать отношения не удастся»⁸⁹.

В отличие от Конвенции УНИДРУА в GRIF:

- конкретизированы субъекты, участвующие в сделке: на смену общим понятиям поставщик, финансовый агент и должник, пришли – экспортер, экспорт-фактор, импортер и импорт-фактор;
- введена собственная система нумерации экспортеров, импортеров, импорт-факторов и экспорт-факторов;
- определен официальный язык общения экспорт-фактора и импорт-фактора;
- установлены сроки ответа на запросы о факторинговом покрытии, а также сроки реализации обязательства финансового агента, в случае неплатежа импортера;
- зафиксирован способ взаимодействия сторон.

Для членов международных ассоциаций в процессе взаимодействия в рамках двухфакторного международного факторингового обслуживания GRIF играют роль Конституции.

⁸⁸ General Rules for International Factoring (GRIF), документ предоставляется членам ассоциации и не является законодательным актом. В свободном доступе: General Rules for International Factoring (GRIF) Version: FCI June 2013. Систем. требования: PDF. URL: http://www.stratejifactoring.com/assets/downloads/sozlesme_ve_dokumanlar/grif.pdf А также GRIF General Rules for International Factoring Version: IFG 03/10/2011. Систем. требования: PDF. URL: <http://www.gsdfactoring.com.tr/images/pdf/GRIF-GENERALRULESFORINTERNATIONALFACTORING.pdf>

⁸⁹ Тымчук, Н. Б. Неправовые формы регулирования договора международного факторинга // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. 2010. № 4. С. 185.

Стоит отдельно выделить программы обучения, реализуемые международными ассоциациями. Подобные мероприятия дают ощутимый синергетический эффект для участников семинаров: возможность обмена опытом с коллегами, представляющими различные факторинговые рынки.

Членство в международной факторинговой ассоциации не является обязательным требованием для финансового агента (фактора), предлагающего услуги международного факторинга. Финансовый агент может действовать самостоятельно в рамках однофакторной (прямой) модели обслуживания.

Исторически первой международной факторинговой ассоциацией является International Factors Group (IFG). Ассоциация была создана в 1963 году. Первоначальная задача IFG заключалась в поддержке финансовых агентов (факторов) при осуществлении обслуживания в рамках схемы международного двухфакторного факторинга. В рамках IFG впервые была внедрена система двухфакторного факторинга⁹⁰.

Самой крупной по количеству членов является международная ассоциация Factors Chain International (FCI). Ассоциация была создана в 1968 году с целью защиты интересов независимых факторинговых компаний по всему миру. В момент создания FCI международные факторинговые операции осуществлялись в основном в США, Великобритании и некоторых странах Европы, были невелики по объему и носили бессистемный характер⁹¹.

В 2015 году IFG и FCI подписали соглашение о создании единой организации. С 1 января 2016 года совместная организация под названием FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance действует в форме некоммерческого объединения со штаб-квартирой в Амстердаме (Нидерланды) и филиалом в Брюсселе (Бельгия)⁹².

⁹⁰ International Factors Group. Официальный сайт. URL: <http://www.ifgroup.com/> (дата обращения: 06.12.2012).

⁹¹ Международные факторинговые ассоциации // ФакторингПро. Официальный сайт. URL: http://www.factoringpro.ru/index.php/f_press_menu/2523-international-factoring-associations (дата обращения: 06.12.2012).

⁹² Factors Chain International. Официальный сайт. URL: <https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci> (дата обращения: 07.01.2016).

Национальные и региональные сообщества существуют в большинстве стран, где факторинг достиг достаточно высоких показателей развития. На таких территориях перед объединениями финансовых агентов (факторов) стоят задачи защиты и лоббирования интересов участников рынка в государственных органах, органах местного самоуправления, общественных, коммерческих и других организациях, развитие партнерских отношений между участниками рынка, поддержка участников факторингового сообщества, совместная работа в части популяризации услуг и поиска новых катализаторов роста факторингового рынка, сбор и анализ отраслевой статистики⁹³.

С целью минимизировать собственные риски финансовые агенты (факторы) активно сотрудничают со страховыми компаниями. Институт страхования особенно актуален при факторинге без права регресса, так как риск неплатежа дебитора по данному продукту лежит на самом финансовом агенте (факторе), а также при однофакторной модели международного факторинга. Использование элемента страхования в однофакторной модели международного факторинга определенно привлекательно для финансового агента, так как страховщик обеспечивает защиту от риска, связанного с возможным неисполнением иностранным контрагентом своих обязательств по контракту или его банкротством, а также от политических рисков, связанных с возможным изменением законодательства или действиями властей, препятствующими исполнению контракта, запретом на денежные переводы и т.п. Сотрудничество финансового агента со страховой компанией при однофакторной модели международного факторинга, позволяет предоставить клиентам новые возможности: расширить географию рискованного покрытия для клиентов и увеличить лимит финансирования.

Таким образом, к преимуществам сотрудничества финансового агента (фактора) со страховой компанией можно отнести:

- ограничение кредитных рисков факторингового портфеля;

⁹³ Колобанов Д. Е., Кальсин А. Е., Парфенова Л. Б. Теоретические и практические аспекты использования факторинга в российской и зарубежной практике : монография. Ярославль, 2009. С. 129.

- минимизация работы по оценке и мониторингу платежеспособности дебиторов;
- возможность установления более высоких лимитов финансирования на одного дебитора;
- возможность расширения спектра клиентов и дебиторов, принимаемых на обслуживание.

К недостаткам сотрудничества финансового агента (фактора) со страховой компанией можно отнести:

- усложнение процедуры предоставления факторинговых услуг;
- отказ от страхования всех дебиторов.

Взаимодействие финансовых агентов и коллекторских агентств встречается не часто. Финансовые агенты обращаются в коллекторские агентства, в случае возникновения проблемной задолженности, которая не может быть взыскана силами самого фактора.

В публикациях, посвященных развитию рынка факторинговых услуг, постоянно подчеркивается, что эффективность работы финансового агента во многом определяется уровнем его автоматизации. Ни одна факторинговая компания не в состоянии обеспечить стабильный рост своего бизнеса без хорошего факторингового программного обеспечения⁹⁴. Автоматизация бизнес-процессов является одним из наиболее важных элементов построения эффективного конкурентоспособного факторингового бизнеса. Хороший программный продукт позволяет не только обеспечить высокий уровень предоставления услуг, оперативно формировать необходимые отчеты и устанавливать ориентиры, но также снизить риски и себестоимость предоставляемых услуг: большинство трудоемких операций принимает на себя система, что значительно снижает издержки ведения самого бизнеса. В факторинге учет операций ведется на основе данных первичных документов клиентов, а также платежей, поступающих от дебиторов клиентов на расчетный

⁹⁴ Пясковский В. Факторинговый софт – новые горизонты для бизнеса // Факторинг и торговое финансирование. 2008. № 4/2008(04). С. 81.

счет финансового агента (фактора). Массив обрабатываемых данных даже при обслуживании небольшого количества клиентов колоссальный, финансирование и погашение ведется в разрезе каждой поставки. Качественное программное обеспечение максимально автоматизирует весь процесс обработки данных и, соответственно, повышает оперативность и эффективность обслуживания клиентов⁹⁵.

В мировой практике можно выделить три варианта автоматизации финансовыми агентами факторинговой деятельности:

- покупка программного продукта на внешнем рынке;
- покупка программного продукта на внутреннем рынке;
- создание собственного программного продукта.

Отсутствие на внутреннем рынке линейки программных продуктов для финансовых агентов (факторов) свидетельствует о неразвитом рынке факторинговых услуг в стране.

Необходимость использования современных ИТ решений в рабочем процессе в настоящее время вызвано, в том числе активным развитием электронного документооборота с применением юридически-значимой цифровой подписи и нарастающим интересом к технологиям блокчейн.

К посредникам финансовых агентов (факторов) относятся факторинговые брокеры и агенты, задачей которых является подбор финансового агента, ориентируясь на потребности клиента, поставленные задачи и сроки получения финансирования. Факторинговые брокеры и агенты владеют подробной информацией о финансовых агентах (факторах), специфике их работы с клиентами, продуктовом ряде, существующих комиссиях, подходах к установлению лимитов, требованиях к финансово-хозяйственной деятельности поставщиков и покупателей. В качестве брокеров и агентов могут выступать как юридические, так и физические лица. Сами факторинговые брокеры и агенты не создают факторинговый продукт и не оказывают факторинговые услуги, они

⁹⁵ Логвинов М. Программный фактор // Компания. 2011. № 22 (659). Электронная версия. URL: <http://ko.ru/articles/23283> (дата обращения: 04.01.2012).

получают прибыль от их продажи.

Оценивая инфраструктуру рынка факторинга стоит отметить важность кредитных бюро для факторингового бизнеса как поставщика полноценной и достоверной информации о компании, а также хранилища данных об уступленных правах требования. «Отсутствие полнофункциональных баз данных негативно сказывается не только на скорости принятия решения о начале сотрудничества фактора с клиентом, но и влечет значительные риски и трудозатраты при самостоятельной оценке кредитоспособности дебиторов клиента»⁹⁶.

В этой связи стоит выделить и значимость информационно-аналитических агентств, которые осуществляют сбор и анализ рынков, проверку контрагентов и деловых партнеров. Информация данных агентств позволяет сформировать более точную картину о предполагаемом клиенте, его контрагентах, что в свою очередь позволяет повысить оперативность принятия решений о целесообразности и характере сотрудничества с тем или иным клиентом.

Инфраструктура рынка факторинга развивается параллельно с развитие самого рынка, обеспечивая стабильное функционирование рыночного механизма, повышая эффективность и оперативность взаимодействия субъектов рынка. Только целостное функционирование инфраструктуры позволит увеличить результативность факторингового процесса.

Проведенный анализ позволил представить целостную структура рынка факторинга, включающую три основных элемента (Рисунок 5):

- объект (дебиторская задолженность – внешняя и внутренняя, переданная на обслуживание);
- субъекты (финансовые агенты (факторы), поставщики, покупатели);
- инфраструктура (институты и механизмы, придающие целостный характер процессу обслуживания и обеспечивающие функционирование рынка).

⁹⁶ Подлеснова А. Ю. Конкуренентоспособность отечественных факторинговых услуг и пути ее повышения // Российское предпринимательство. 2012. № 11(209) / июнь 2012. С. 110.

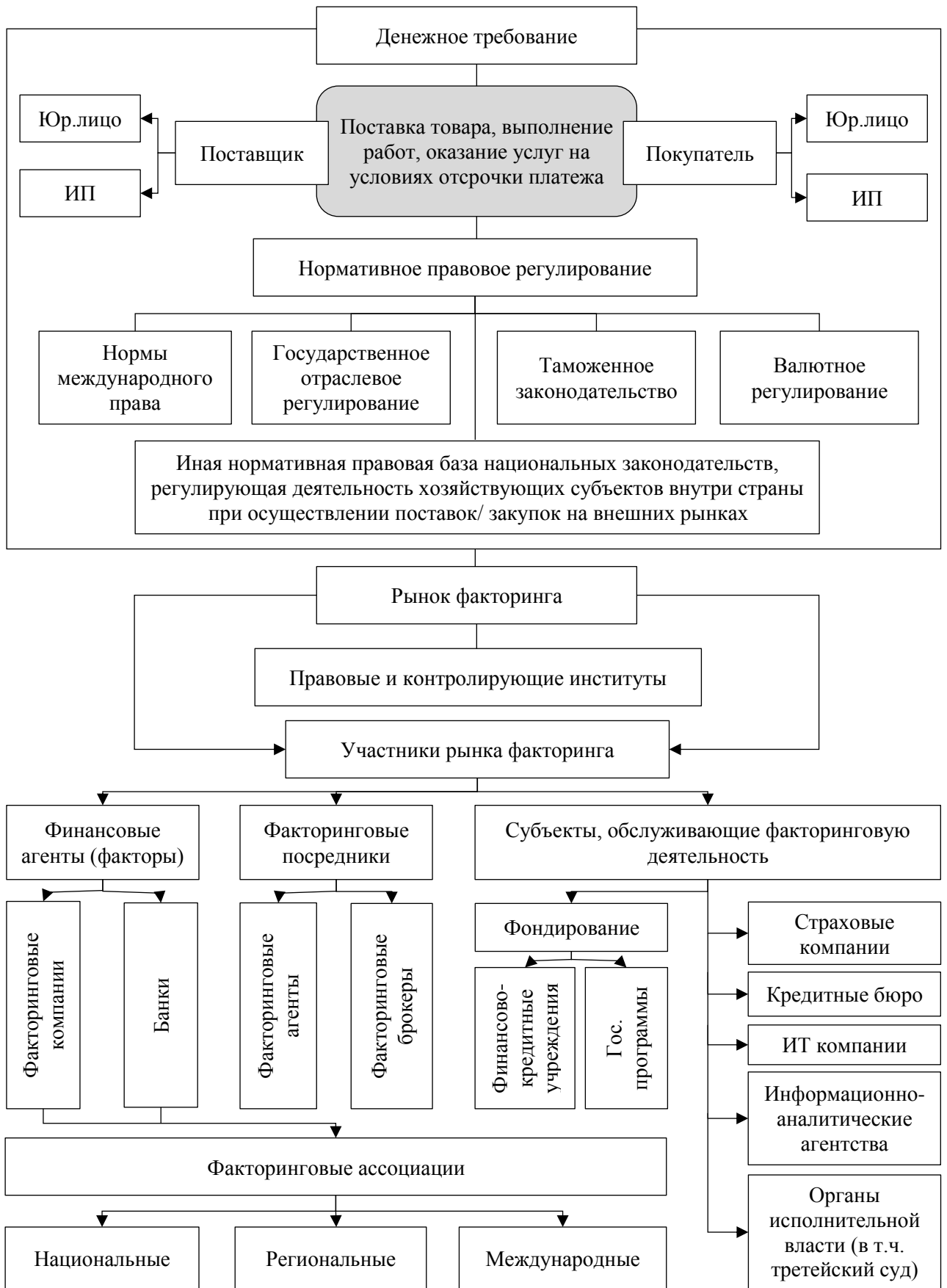


Рисунок 5 – Структура рынка факторинга

Источник: разработано автором

Отметим, что особенностями инфраструктуры рынка факторинга при предоставлении услуг международного факторинга являются:

– одновременное правовое регулирование отношений по договору факторинга и схеме обслуживания как внутренними нормативными правовыми актами, контролирующими и определяющими взаимоотношения сторон договора факторинга, так и Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА), а также GRIF (Общими правилами проведения международных факторинговых операций, разработанными международными факторинговыми ассоциациями);

– наличие международной факторинговой ассоциации, обеспечивающей взаимодействие финансовых агентов при двухфакторной схеме обслуживания (финансовые агенты должны являться членами данной ассоциации).

Существует значительный временной лаг между появлением первой факторинговой сделки и формированием развитого рынка услуг факторинга. Только целостное функционирование инфраструктуры позволит увеличить результативность факторингового процесса.

На основе изложенного, можно заключить, что одним из необходимых условий успешного развития и функционирования факторинга является правовая определенность при совершении факторинговых операций: развитая нормативная база, регламентирующая факторинговую деятельность, а также методическая оснащенность, унифицирующая и стандартизирующая основные процессы обслуживания. Однако кроме этого необходимо сформировать соответствующие условия для эффективной работы финансовых агентов (факторов): развитие государственных программ фондирования, современных технологий и технико-юридических решений, страхового рынка в части страхования кредитных рисков.

Таким образом, в первой главе диссертации было проанализировано содержание международного факторинга, а именно: понятие, особенности, значение, представлен механизм международного факторинга, отражающий движение финансовых и материальных потоков, а также информационных ресурсов, проанализированы составляющие рынка факторинга: объект, субъекты

и инфраструктура, выявлена специфика факторинговых отношений при оказании услуг международного факторинга, что обеспечивает раскрытие теоретических основ рынка факторинга и, в частности, услуг международного факторинга. Понимание всех звеньев рынка факторинга в дальнейшем позволит объективно оценить состояние рынка факторинга в целом и, в частности, услуг международного факторинга и определить направления совершенствования.

Глава 2 АНАЛИЗ РЫНКА МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

2.1 Состояние и тенденции развития мирового рынка международного факторинга

Поскольку международный факторинг является видом факторинга, то, естественно, совокупность всех его сделок является частью рынка факторинга. Закономерности и особенности становления и развития рынка факторинга оказывают непосредственное влияние и на сегмент международного факторинга. В этой связи анализ состояния и развития рынка международного факторинга в мире целесообразно начать с количественной и качественной оценки мирового рынка факторинга в целом. При этом под мировым рынком факторинга понимается совокупный объем рынков факторинга национальных экономик.

При проведении анализа рынка факторинга в целом и, в частности, совокупного оборота услуг международного факторинга в мире, отдельных регионах и странах будут использоваться информационно-аналитические данные факторинговых ассоциаций: FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance (до объединения Factors Chain International и International Factors Group), International Factoring Association (IFA), EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF), Asset Based Finance Association (ABFA), Italian Factoring Association (ASSIFACT), Commercial Finance Association (FCA), а также данные Всемирного банка и Всемирной торговой организации.

Рынок факторинговых услуг является перспективным и динамично развивающимся сегментом мировой экономики: совокупный среднегодовой темп роста факторингового оборота в мире за последние 12 лет составляет 8,84% (Рисунок 6). Росту объема факторинговых операций способствовали глобализационные и интеграционные процессы в целом и финансовых рынков в

частности, усиление конкуренции на товарных рынках и развитие товарного кредитования, развитие трансграничных торговых отношений.

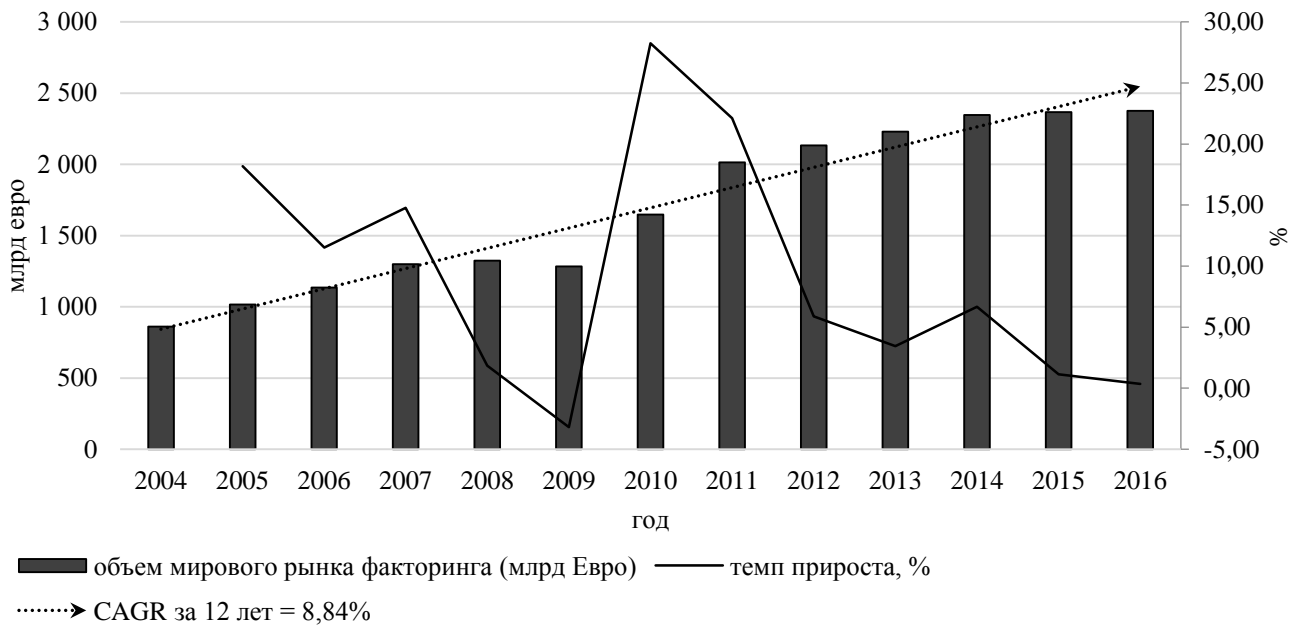


Рисунок 6 – Динамика совокупного среднегодового темпа прироста объема факторинговых операций в мире

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Снижение темпов роста совокупного мирового факторингового оборота, наблюдаемое в последние годы, связано с общим ухудшением ситуации в мировой торговле:

- глобальной экономической и политической нестабильностью, санкционной политикой;
- усилением волатильности финансовых рынков, что приводит к резкому колебанию валютных курсов;
- снижением инвестиционной активности в развивающиеся экономики.

Замедление темпов роста рынка факторинга отмечено практически во всех странах, при этом в некоторых наблюдается падение объемов к показателям прошлых лет. Наибольшее падение объемов рынка зафиксировано в Китае, Чехии, Литве, России, Украине, Израиле.

По данным международной факторинговой ассоциации FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance основной объем факторингового оборота сконцентрирован в Европе – 67,05% совокупного мирового объема факторинговых операций (при этом на Западную Европу приходится около 75% европейского рынка), 23,38% - в странах Азиатско-Тихоокеанского региона, 8,39% - в странах Америки, 0,32% - в странах БВСА (Ближнего Востока и Северной Африки) и 0,86% - в Африке⁹⁷. Динамика объема факторинговых операций в распределении по регионам мира представлена на рисунке 7.

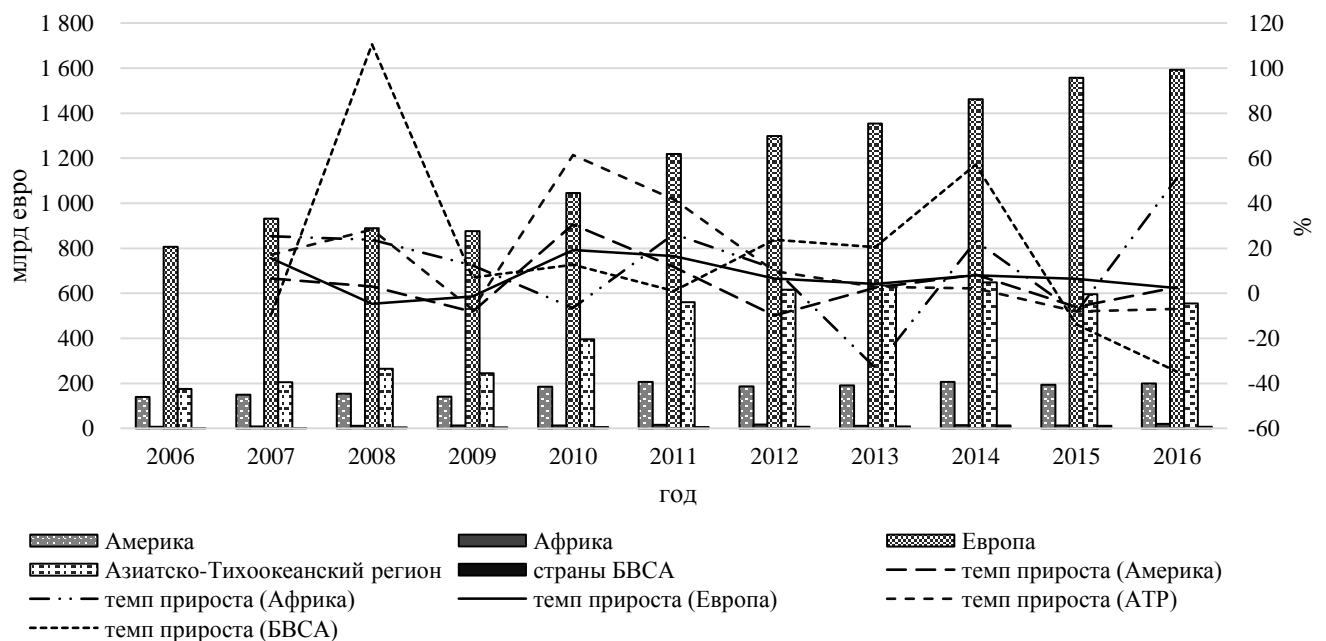


Рисунок 7 - Объем рынков факторинга в региональной сегментации

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

При анализе статистических данных стоит отметить, возросшую в 2000-х годах активность азиатского рынка, что в первую очередь вызвано колоссальным ростом Китая. Китай за 11 лет членства в ВТО увеличил ВВП в 4 раза, а объем его внешней торговли вырос в 7 раз. За этот же период объем факторинговых операций в Китае увеличился в 278,57 раз, достигнув в 2012 году 343 759 млн

⁹⁷ Public market survey outcome 2016. Turnover Growth by Country. FCI. Систем. требования: PDF. URL: <https://fci.nl/downloads/Annual%20Review%20%202017.pdf>

евро, против 1 234 млн евро в 2001 году. Объем факторинговых операций в Китае за последние 10 лет (с 2006 по 2015 гг.) вырос в 25 раз, в Сингапуре - в 13 раз, в Южной Корее - в 15 раз.

Анализируя рынок факторинга в Европе, отметим неоднородность распределения факторинговой активности между странами. Доминирующую позицию на европейском рынке факторинга занимает Великобритания с долей рынка более 20% (объем операций в 2016г. составил 326 878 млн евро). По данным Factors Chain International около 52% общеевропейского рынка факторинга распределяется между Францией – 17%, Италией – 13%, Германией – 14% и Испанией – 8%⁹⁸. Доля стран ЕС в объеме европейского рынка факторинга в 2016 году составила 94%⁹⁹. Динамика роста западноевропейского рынка поражает, ведь речь идет о финансовом инструменте, который давно получил широкое распространение и не является новым продуктом для стран западной Европы. В Великобритании первая факторинговая компания была открыта в 1960 году, в Германии – в 1963-м, во Франции – в 1965-м гг.¹⁰⁰.

Страны Восточной Европы генерируют менее 25% европейского рынка факторинга. Однако в последние годы именно восточноевропейский факторинговый рынок показывал наиболее динамичный рост. По статистическим данным Factors Chain International за последние 10 лет (с 2006 по 2016 гг.) объем факторинга в России увеличился с 8 555 млн евро до 28 004 млн евро, в Румынии - с 750 млн евро до 4 037 млн евро, в Польше - с 4 425 млн евро до 39 396 млн евро, в Болгарии - с 35 млн евро до 1 947 млн евро, в Финляндии - с 11 100 млн евро до 22 000 млн евро. Разумеется, значительную роль в столь внушительных показателях роста играет эффект низкой базы – в 1998 году объем факторинга в этих странах был близок к нулю.

Объемы мирового рынка факторинга в разрезе стран и регионов представлены в таблице А.1 (Приложение А).

⁹⁸ Там же.

⁹⁹ EU Federation for the Factoring and Commercial Industry. Official site. URL: <https://euf.eu.com/facts-and-figures/factoring-turnover-in-eu.html> (дата обращения: 03.02.2017).

¹⁰⁰ Маковская Н. Обналичить дебиторку // Прямые инвестиции. 2008. № 08 (76). С. 87.

Помимо объема денежного потока и темпов роста рынка важной характеристикой развития индустрии является доля факторинга в ВВП, так как развитие факторинга находится в прямой зависимости от того, как развивается экономика: чем выше доля данных операций в ВВП страны, тем выше вероятность развития индустрии вместе с рынком, а то и опережающими темпами¹⁰¹.

Доля факторингового оборота в мировом ВВП по данным 2016 года составляет 3,5% (для сравнения в 2006 году доля факторинговых операций в мировом ВВП составляла 2,92%)¹⁰². Это свидетельствует об увеличении значения факторинговых операций и их влияния на экономики стран мира.

Анализируя отношение оборота факторинга к ВВП в региональном аспекте, можно отметить, что в Европе наблюдается наиболее высокий средний показатель доли факторинга в ВВП - 6% (при этом в странах ЕС - порядка 7,65%), в Азиатско-Тихоокеанском регионе – порядка 5%, в Африке – около 2,50%, в Америке – около 4%, в Австралии – порядка 4%. Отношение объема рынка факторинга к ВВП в странах ЕС представлено на рисунке 8. Детализация по странам Европы представлена на рисунке Б.1 (Приложение Б).

Показатель проникновения факторинга напрямую свидетельствует о степени развития рынка факторинга в каждой конкретной стране и позволяет выделить среди них развивающиеся и развитые рынки.

В результатах исследования, проводимого Всемирным банком в целях определения роли факторинга в странах – членах Европейского союза, указывается на положительную зависимость между объемом рынка факторинга (в % от ВВП) и его законодательным регулированием¹⁰³. Отмечено, что в странах,

¹⁰¹ Заема Л. М. Организационно-методические подходы к совершенствованию инструментов факторинга : дис. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2010. 169 с.

¹⁰² Расчет произведен по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics 2016. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>, а также данным Всемирного банка. URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD> (дата обращения: 15.03.2017).

¹⁰³ Klapper L. The role of factoring for financing small and medium enterprises // World Bank Policy Research. Working Paper 3593, May 2005. 38 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8939> (дата обращения 04.03.2013).

где полностью отсутствует законодательное определение факторинга, рынок факторинга развивается очень медленно и занимает незначительную долю в финансовом секторе экономики, при этом чем факторинг более законодательно урегулирован и регламентирован, тем меньше его доля в ВВП страны.

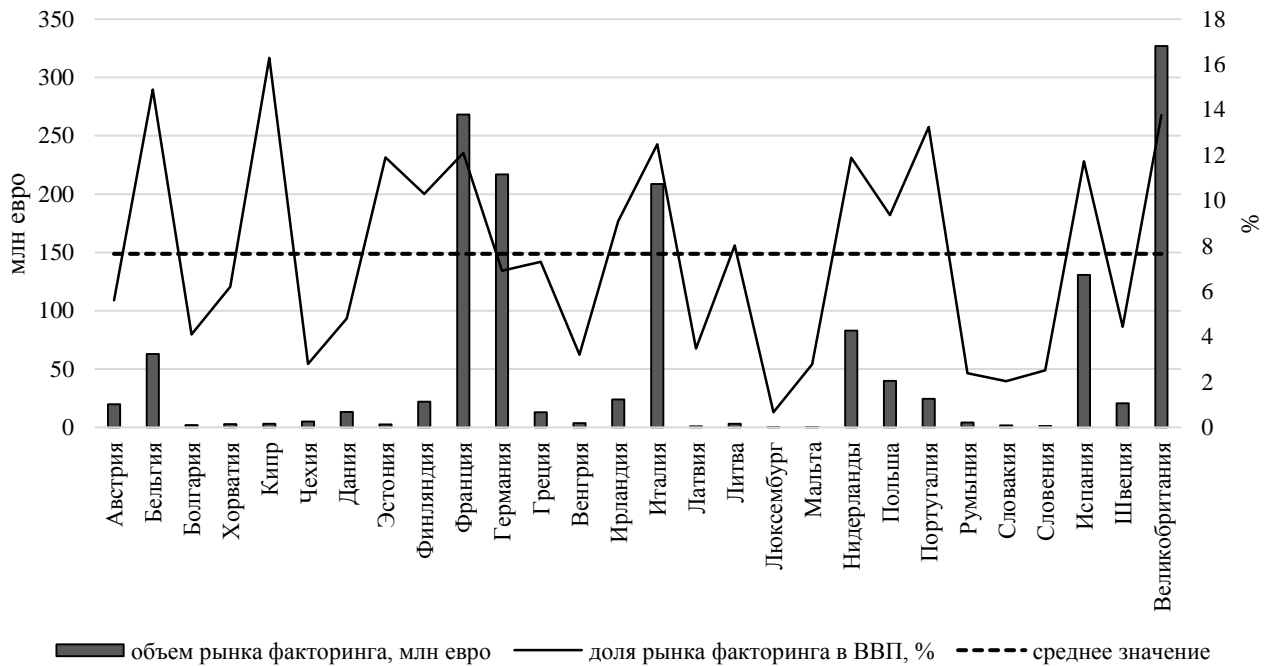


Рисунок 8 - Доля факторинга в ВВП в странах ЕС

Источник: составлено автором по данным EU Federation. Factoring & Commercial Finance. Total Factoring Volume 2016. URL: <https://euf.eu.com/total-factoring.html>

В большинстве стран факторинговая деятельность базируется на нормах гражданского кодекса, не подлежит жесткому нормативному регулированию и для оказания факторинговых услуг не требуется специальных разрешений (лицензий). К примеру, в Великобритании рынок факторинга практически не регулируется государством, финансовые агенты (факторы) осуществляют свою деятельность в рамках гражданского законодательства, регулирующего деятельность хозяйствующих субъектов. Отметим, что Великобритания обладает одной из самых совершенных законодательных баз, направленных на защиту интересов кредитора, что позволяет английским финансовым агентам (факторам) в полной мере отстаивать свои интересы законными способами, обеспечивая исполнение дебиторами своих обязательств по погашению уступленных

денежных требований¹⁰⁴, что позволяет ей уже на протяжении четверти века занимать лидирующую позицию на рынке факторинга в Европе и в мире.

Рынок факторинга регулируется с помощью банковского лицензирования лишь в 6 странах ЕС: Австрия, Франция, Греция, Италия, Португалия, Испания. На Мальте и в Болгарии существует особая форма взаимодействия с правительством, направленная на развития факторинга, не считая нескольких негативных моментов (возврат НДС по сделкам с просрочками и т.п.), законодательных препятствий для развития факторинга не существует¹⁰⁵.

По данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance в 2016 году в мире насчитывалось порядка 8 076 финансовых институтов, оказывающих услуги факторинга¹⁰⁶. Отметим, что еще в 2000-м году насчитывалось только 986 факторов, в 1989 году – 454 факторов, в 1979 году – 136 финансовых агентов, оказывающих услуги факторинга. Такой рост свидетельствует о признании факторинга неотъемлемым элементом финансово-кредитной системы, увеличении интереса к данному виду предпринимательской деятельности со стороны инвесторов и востребованности потребителями.

Мировая практика свидетельствует о том, что подавляющее число финансовых агентов, оказывающих факторинговые услуги, - это факторинговые компании, являющиеся дочерними структурами банков или аффилированы с ними (за исключением, к примеру, Германии и Австрии, где ввиду особенностей местного законодательства существуют специализированные факторинговые банки).

Среднее количество финансовых агентов (факторов), приходящееся на одну страну, приравнивается к 22 компаниям (в расчет не взяты данные США и Бразилии, где количество финансовых агентов, предоставляющих услуги

¹⁰⁴ Бабичев С. Н., Лабзенко А. А., Подлеснова А. Ю. Факторинг : учеб. пособие. М. : Маркет ДС, 2010. С. 124.

¹⁰⁵ Семина Е. В. Методы и модели управления рисками факторинговой компании : дис. ... канд. экон. наук. М., 2015. С. 173.

¹⁰⁶ World Factoring Yearbook 2017 // FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. 2017. P. 240-241. Систем. требования: PDF. URL: <https://www.ebglaw.com/content/uploads/2017/06/Tatge-World-Factoring-Yearbook-2017-eBook.pdf>

факторинга необоснованно велико при не столь значительных объемах рынка факторинга). В ряде европейских стран число финансовых агентов, оказывающих услуги факторинга, превышает показатель среднего значения по рынку, например, в Великобритании (вместе с Ирландией) – 65 компаний, в Германии – 202 фактора. Сравнение количества финансовых агентов (факторов) в странах мира с объемами рынков представлено на рисунках В.1 и В.2 (Приложение В).

Анализ объемов рынка факторинга и количества действующих финансовых агентов (факторов) в различных странах выявил высокую концентрацию игроков рынка. Совокупная рыночная доля 5 крупнейших факторов в среднем составляет 70% национального рынка факторинга. К примеру, в Великобритании, Италии на топ-5 приходится около 70% национального факторингового оборота, Банк Китая контролирует порядка 50% рынка, а совместно со Стройбанком они обеспечивают 70% объема рынка факторинга. Доля топ-5 крупнейших факторов Гонконга, Индии составляет более 70% общего объема национальных рынков факторинга.

В последние годы в Европе наблюдается рост числа финансовых агентов, открывающих офисы, дочерние филиалы в других странах (сетевые факторинговые компании в страновой принадлежности представлены в таблице 3). Это способствует стандартизации услуг факторинга и организации процесса обслуживания на развитых и развивающихся рынках. Кроме того, наличие филиала (дочерней структуры) в странах, являющихся торговыми партнерами, позволяет финансовому агенту использовать внутригрупповые наработки при обслуживании внешнеторговых сделок клиентов, не прибегая к двухфакторной модели обслуживания (т.е. сделать наиболее привлекательное в ценовом эквиваленте предложение).

Стоит отметить развитую практику страхования финансовыми агентами (факторами) кредитных рисков по безрегрессным факторинговым сделкам. В мире большую часть рынка страхования торговых кредитов (кредитных рисков),

в том числе страхование факторинга охватывают Coface (Франция), EulerHermes (Германия-Франция) и Atradius (Голландия)¹⁰⁷.

Таблица 3 – Сетевые факторинговые компании в страновой принадлежности

Наименование компании	Страна присутствия	Страна принадлежности (головная компания)
Bibby Financial Services	Великобритания, Польша, Австралия, Канада, Франция, Чехия, Китай, Индия, Ирландия, Германия, США	Великобритания
Raiffeisen Factor Bank AG	Австрия, Болгария, Украина, Хорватия, Беларусь, Чехия, Венгрия, Польша, Румыния, Сербия, Россия	Австрия
Eurofactor	Бельгия, Франция, Германия, Италия, Испания, Голландия, Великобритания	Франция
Societe Generale	Италия, Румыния, Болгария, Норвегия, Чехия, Россия, Хорватия	Франция
Coface Finance	Австралия, Франция, Италия, Япония, Польша, Китай, Великобритания, Испания, Германия	Франция
UniCredit Group	Италия, Румыния, Россия, Польша, Венгрия	Италия
GE Capital	Франция, Германия, Италия, Великобритания	США
ING Commercial Finance	Бельгия, Голландия, Польша, Румыния	Голландия
PRVI Faktor d.o.o.	Хорватия, Сербия, Словения	Хорватия
Nordea Finans	Дания, Финляндия, Норвегия, Швеция	Дания
National Factoring Company (Национальная факторинговая компания)	Молдова, Армения	Россия

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. URL: <https://fci.nl/en/about-fci-new/about-fci>; EU Federation Factoring & Commercial Finance. URL: <https://euf.eu.com>

Проанализировав объем денежного потока и темпы роста рынка факторинга в мире, отдельных регионах и странах, нормативное регулирование и субъектную составляющую, перейдем к анализу структуры мирового рынка факторинга.

Совокупный мировой оборот внутреннего факторинга по итогам 2016 года составил 1 868 855 млн евро, международного факторинга – 507 112 млн евро¹⁰⁸.

¹⁰⁷ Колобанов Д. Е., Кальсин А. Е., Парфенова Л. Б. Теоретические и практические аспекты использования факторинга в российской и зарубежной практике: монография. Ярославль, 2009. С. 211.

Объем международного факторинга характеризуется постепенным увеличением доли в совокупном мировом факторинговом обороте (Таблица 4).

Таблица 4 – Объем, динамика и структура мирового рынка факторинга в разрезе вида обслуживаемой дебиторской задолженности

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем рынка факторинга, млрд евро									
Мир, всего	1325	1284	1 648	2 015	2 132	2 230	2 348	2 368	2 376
Внутренний	1149	1118	1 402	1 751	1 780	1 828	1 857	1 838	1 869
Международный	176	165	246	264	352	403	490	529	507
Структура, %									
Внутренний	86,71	87,11	85,08	86,89	83,47	81,94	79,12	77,64	78,66
Международный	13,29	12,89	14,92	13,11	16,53	18,06	20,88	22,36	21,34
Динамика, % к пред.году									
Мир, всего	102,00	96,86	128,41	122,25	105,82	104,61	105,25	100,86	100,35
Внутренний	99,64	97,32	125,42	124,86	101,65	102,69	101,63	98,97	101,66
Международный	120,67	93,92	148,62	107,41	133,45	114,29	121,68	108,01	95,79

Источник: составлено и рассчитано автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Анализируя динамику внутреннего и международного факторинга, можно заметить, что снижение объемов рынка внутреннего факторинга не всегда сопровождается падением рынка международного факторинга, что обусловлено более длительными сроками коммерческого кредита ввиду продолжительной транспортировки товара. Таким образом, колебания на финансовых рынках отражаются на результатах рынка международного факторинга в периоде, следующем за отчетным.

Международный фактор наиболее развит в Европе и странах Азиатско-Тихоокеанского региона (Рисунок 9). Анализируя структуру рынков факторинга в различных странах, можно отметить ее неоднородность. В ряде стран услуги международного факторинга преобладают над объемами операций по

¹⁰⁸ Statistics for factoring volumes. Overview of statistics 2016. FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

внутреннему факторингу. Например в Гонконге в 2016 году объем международного факторинга составил 31 674 млн евро, внутреннего – 11 092 млн евро; в Тайване – 33 203 млн евро и 13 986 млн евро соответственно, во Вьетнаме – 492 млн евро объем международного факторинга и 492 млн евро – внутреннего, в Дании – 5 500 млн евро и 4 963 млн евро соответственно, в Белоруссии – 200 млн евро против 130 млн евро, на Мальте – 205 млн евро против 70 млн евро, в Литве – 1 600 млн евро объем услуг международного факторинга и 1 500 млн евро объем внутреннего факторинга. Данная особенность связана с активным развитие экспорта, отраслевой структурой экспортируемой продукции. Отношение объема международного факторинга к внутреннему факторингу в разрезе стран представлено в таблице Г.1 (Приложение Г).

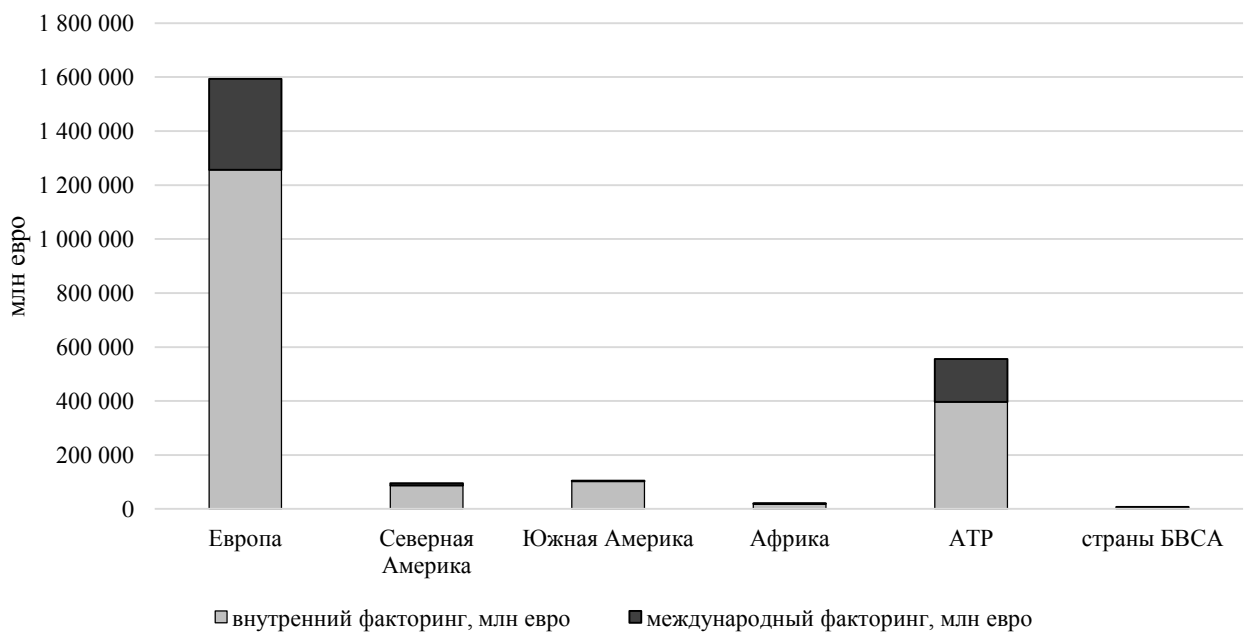


Рисунок 9 – Структура рынка факторинга в различных регионах мира

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics in 2016. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Представим страны, формирующие наибольший объем факторинговых операций (Таблица 5).

Для данного исследования больший интерес представляет рынок услуг международного факторинга на анализе которого остановимся подробнее.

Таблица 5 - Лидеры мирового рынка факторинга (2016г.)

Позиция на мировом рынке факторинга	По совокупному мировому обороту факторинга, млн евро	По совокупному мировому обороту внутреннего факторинга, млн евро	По совокупному мировому обороту международного факторинга, млн евро	Число факторов-членов FCI, шт.
1-е место	Великобритания 326 878	Великобритания 301 541	Франция 78 661	Китай 45
2-е место	Китай 301 635	Китай 237 216	Германия 67 964	Турция 17
3-е место	Франция 268 160	Франция 189 499	Китай 64 419	Гонконг 14
4-е место	Германия 216 878	Италия 159 550	Италия 49 092	Великобритания 12
5-е место	Италия 208 642	Германия 148 914	Тайвань 33 203	США 10

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics in 2016. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Совокупный среднегодовой темп роста услуг международного факторинга в мире за последние 12 лет более чем в 2 раза превышает показатели по внутреннему факторингу (Таблица 6).

Таблица 6 - Среднегодовой темп роста рынка факторинга в мире

	2004	2016	CAGR (%)
Мировой рынок услуг внутреннего факторинга, млн евро	791 950	1 868 855	7,42
Мировой рынок услуг международного факторинга, млн евро	68 265	507 112	18,19
Всего мировой рынок факторинга, млн евро	860 215	2 375 967,3	8,84

Источник: рассчитано автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Accumulative Turnover Figures for All FCI Members Compared to Worldwide Factoring Turnover. Annual Review. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Процессы глобализации и интеграции способствовали бурному росту операций международного факторинга (Рисунок 10).

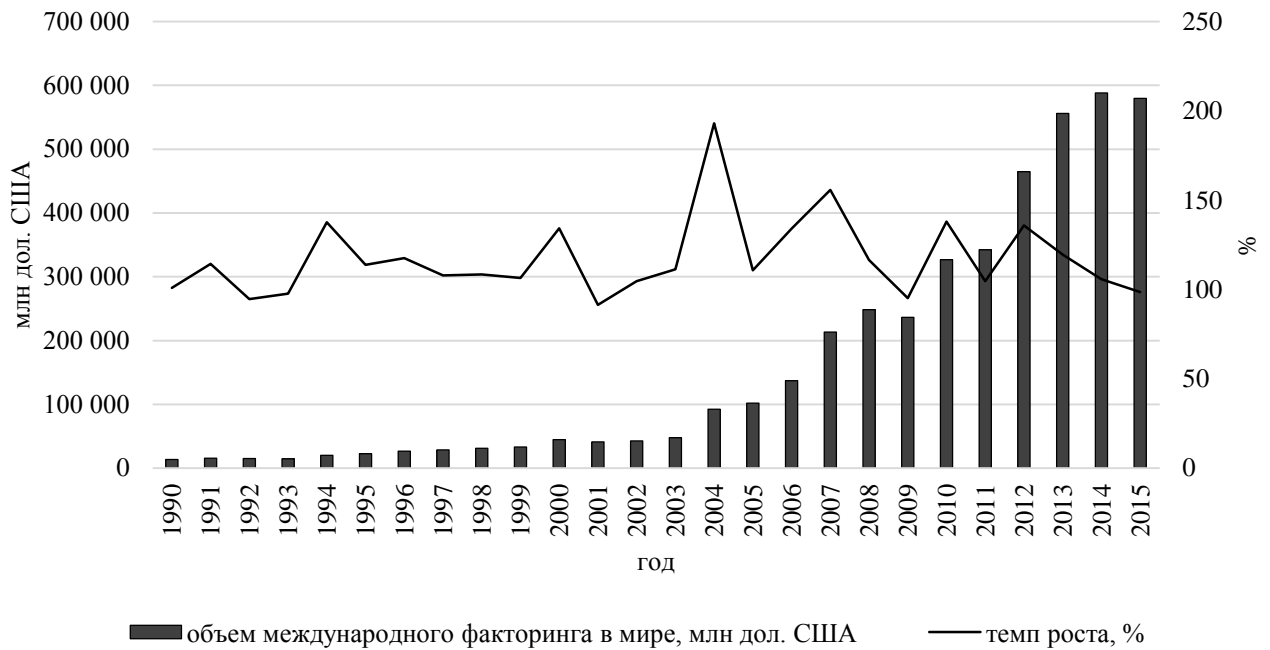


Рисунок 10 – Динамика совокупного оборота международного факторинга в мире

Источник: Составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Замедление темпов роста объемов услуг международного факторинга, а также отмеченный в 2016 году спад относительно предыдущего года, объясняются общей слабой экономической активностью, низким уровнем инвестиций, перераспределением рынков сбыта в виду санкционной политики, развитием программ импортозамещения, ухудшением общехозяйственной конъюнктуры, а также состоянием развивающихся рынков, которые начиная с 2000-х гг. показывали стремительный рост. Снижение объемов международного факторинга в Китае (с 144 529 млн евро в 2014 году до 64 419 млн евро в 2016 году) связано с переориентацией страны на рост потребления и сферы услуг вместо экспорта продукции промышленного производства, санкционная политика отрицательно отразилась на рынке России (объем международного факторинга с 459 млн евро в 2014 году упал до 196 млн евро в 2016 году), экономическая и политическая нестабильность на Украине привела к снижению объемов

международного факторинга в 10 раз в 2016 году (1 млн евро) по отношению к 2014 году (14 млн евро)¹⁰⁹.

Несмотря на падение объемов торговли доля международного факторинга в общем объеме мировой торговли растет (Таблица 7). Что свидетельствует о растущем интересе к услугам международного факторинга не только как к эффективному инструменту финансирования отсрочки платежа, но и механизму защиты от риска неплатежа иностранного контрагента.

Таблица 7 - Доля международного факторинга в общем объеме мировой торговли

Год	Объем мировой торговли, млрд дол. США	Объем общемирового международного факторинга, млрд дол. США	Доля международного факторинга в мировой торговле, %
2006	25 468,21	136,87	0,54
2007	29 252,91	213,15	0,73
2008	33 641,18	248,40	0,74
2009	26 197,20	236,61	0,90
2010	31 908,07	326,72	1,02
2011	38 082,95	342,20	0,90
2012	38 144,37	464,70	1,22
2013	39 231,48	555,94	1,42
2014	39 200,49	588,19	1,50
2015	31 211,44	579,55	1,86
2016	29 387,71	557,82	1,90

Источник: составлено автором по данным The World Integrated Trade Solution. World Trade Summary. URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>; FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Таким образом, стоит отметить, что среди факторов, оказывающих влияние на развитие рынка факторинговых услуг, наряду с развитием международной торговли и расширением практики применения отсрочки платежа в контрактных отношениях хозяйственных субъектов, следует выделить:

- уровень неплатежей и просроченной задолженности в экономике;

¹⁰⁹ FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics. Annual review 2015, Annual review 2016, Annual review 2017. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics> (дата обращения: 15.03.2017).

- уровень доступности других инструментов и механизмов кредитования оборотных средств и страхования кредитных рисков;
- динамику банкротств малых и средних предприятий;
- сроки задержек платежей сверхустановленных контрактными условиями при осуществлении расчетов между субъектами хозяйствования.

В этой связи отметим тот факт, что во многих странах банки развития и эксимбанки используют факторинг в целях создания конкурентных условий развития для национальных производителей.

С каждым годом все больший объем факторингового оборота по обслуживанию внешнеторговых сделок хозяйствующих субъектов осуществляется через международные факторинговые ассоциации с применением двухфакторной модели обслуживания. Доля FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance в мировом объеме международного факторинга в 2016 году составила 84% (Рисунок 11).

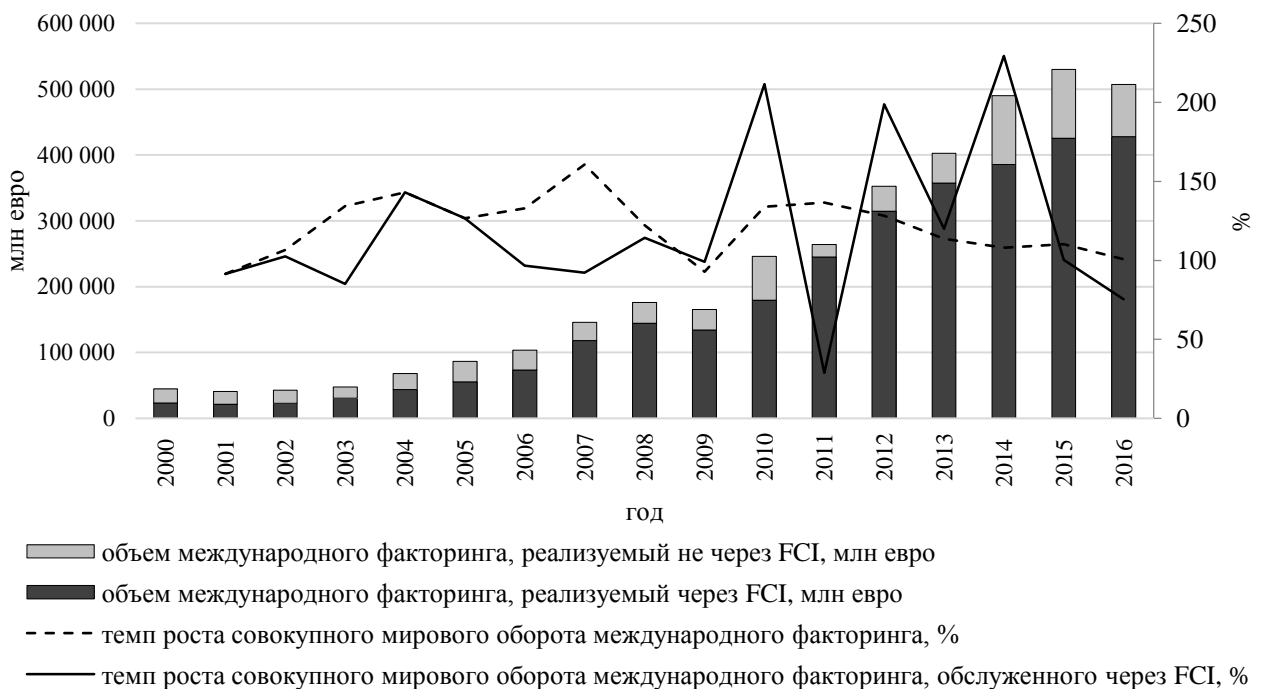


Рисунок 11 – Доля FCI в мировом объеме международного факторинга

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. FCI share of world international factoring. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

В структуре международного факторинга экспортный факторинг существенно превышает объем импортного факторинга (Рисунок 12). Международный факторинг в мировой практике в основном используется как инструмент финансирования и страхования кредитного риска. В ряде стран доля импортного факторинга ничтожно мала по сравнению с объемами экспортного факторинга.

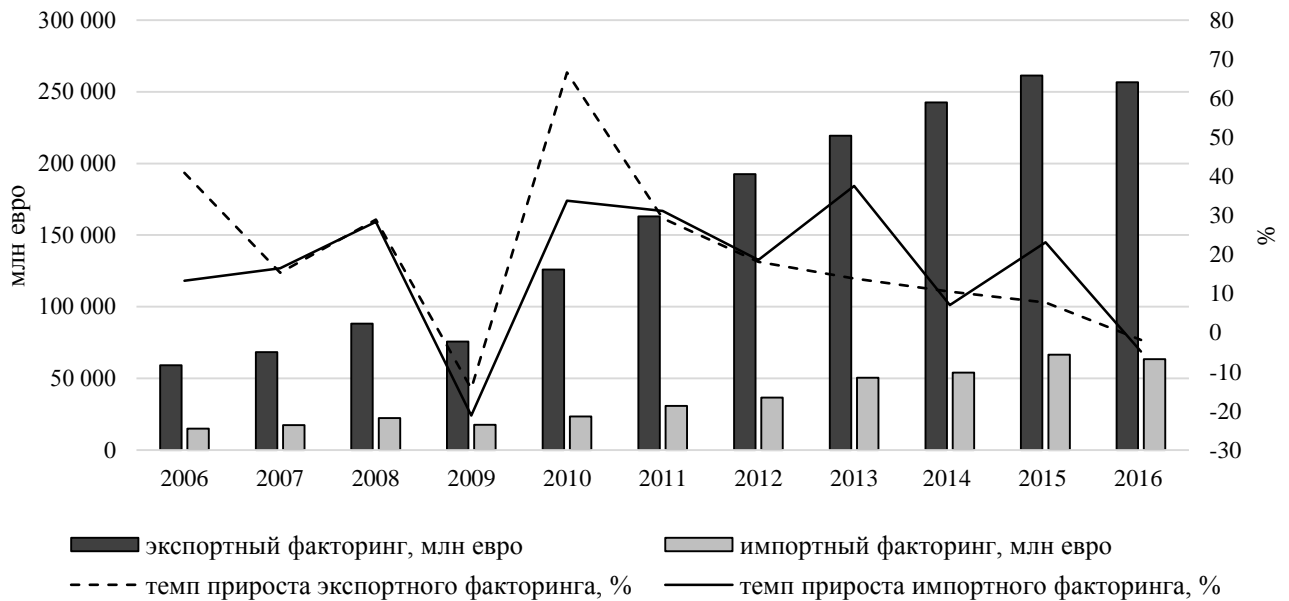


Рисунок 12 - Динамика общемирового объема услуг международного факторинга в разбивке по экспортным и импортным операциям

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance, Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Наибольший объем операций международного факторинга, реализуемых по двухфакторной модели обслуживания, сосредоточен в странах Азиатско-Тихоокеанского региона и Европы (Рисунок 13).

Основной вклад в развитие двухфакторного международного факторинга вносят Китай, Сингапур, Тайвань, Турция, США, Италия, Гонконг, Германия и Франция (в 2016 году их совокупный оборот составил 80% мирового рынка

международного факторинга, реализуемого через двухфакторную модель обслуживания)¹¹⁰.

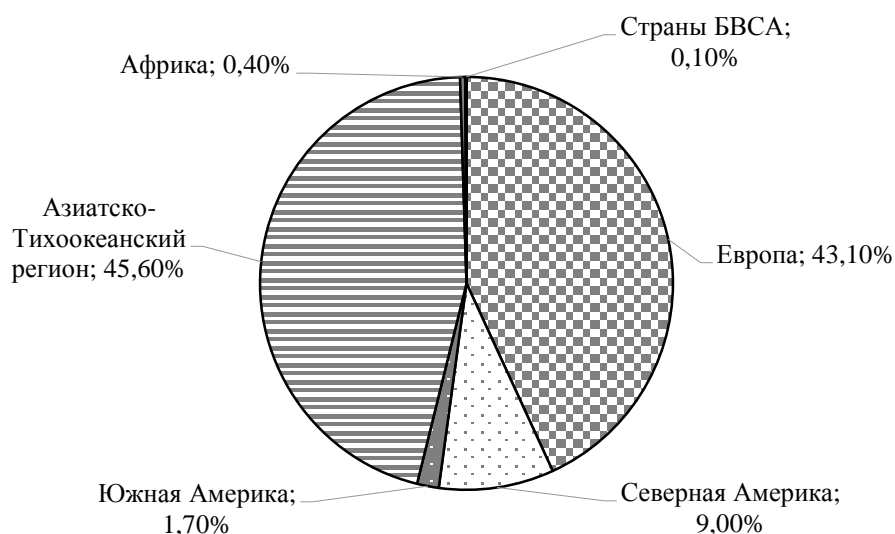


Рисунок 13 – Распределение регионов в совокупном обороте двухфакторного международного факторинга

Источник: составлено автором по данным FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Подводя итог, можно отметить, что в развитых экономиках рыночного типа факторинговая деятельность представляет собой масштабный по объему рынок с государственной поддержкой, хорошей финансовой базой, полноценным методическим и аналитическим инструментарием. Существует значительный временной лаг между появлением первой факторинговой сделки и формированием развитого рынка услуг факторинга. В каждой стране имеются национальные особенности развития как рынка факторинга в целом, так и сегмента международного факторинга в частности. Такие особенности могут быть обусловлены и экономическим состоянием, и политической ситуацией, и государственным устройством в стране. Проведенный анализ рынка факторинга в мире, отдельных регионах и странах, определение тенденций развития операций

¹¹⁰ World Factoring Yearbook 2017 // FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. 2017. 272 p. Систем. требования: PDF. URL: <https://www.ebglaw.com/content/uploads/2017/06/Tatge-World-Factoring-Yearbook-2017-eBook.pdf>

международного факторинга позволяют полноценно оценить состояние российского рынка международного факторинга и сформулировать предложения по его дальнейшему совершенствованию.

2.2 Факторы и условия развития рынка международного факторинга в России

Приступая к количественному анализу рынка факторинга в России, стоит отметить практически полное отсутствие официальных статистических данных: Федеральная служба государственной статистики не публикует объемы и структурные показатели финансирования под уступку денежного требования. Российский рынок факторинга не имеет специального регулирующего органа. До 2002 года факторинговые сделки в России носили разовый характер и были несущественными по объему уступленных денежных требований, более того по содержанию представляли собой банковский кредит под обеспечение дебиторской задолженности. В силу этого оценки объема рынка факторинговых услуг в России не производились ни российскими, ни зарубежными экспертами¹¹¹.

Первые оценки объема российского рынка факторинга, выполненные экспертами FCI, а также специалистами рейтингового агентства «Эксперт РА», датируются 2002 годом. Аналитические обзоры российского рынка факторинга начали выходить только с 2006 года. С 2009 года сбор статистических показателей деятельности участников рынка факторинга также ведет Ассоциация факторинговых компаний. По результатам мониторинга рынка факторинга рейтинговое агентство «Эксперт РА» и Ассоциация факторинговых компаний регулярно составляют аналитические обзоры, рейтинги, в которых финансовые агенты, заключающие договоры факторинга, ранжируются по разным

¹¹¹ Докукина Е. В. Особенности развития российского рынка факторинговых услуг // Научный журнал Сервис plus. 2009. № 1. С. 59.

показателям деятельности. В связи с этим в исследовании будут использоваться доступные данные Ассоциации факторинговых компаний и рейтингового агентства «Эксперт РА».

Для анализа тенденций развития рынка факторинга в России агрегируем основные индикаторы данного сектора за 2006-2016гг. (Таблица 8).

Таблица 8 - Индикаторы развития рынка факторинга в России

Год	Объем ВВП млрд руб.	Темп прироста %	Объем рынка факторинга млрд руб.	Темп прироста %	Доля факторинга в ВВП %
2006	26 917,2	24,56	297,2	90,88	1,10
2007	33 247,5	23,52	516,40	73,76	1,55
2008	41 276,8	24,15	602,80	16,73	1,46
2009	38 807,2	-5,98	361,00	-40,11	0,93
2010	46 308,5	19,33	496,30	37,48	1,07
2011	55 967,2	20,86	882,00	77,72	1,58
2012	62 176,5	11,09	1 450,00	64,40	2,33
2013	66 190,1	6,46	1 890,00	30,35	2,86
2014	77,945	17,76	2 060,00	8,99	2,64
2015	80,804	3,67	1 845,00	-10,44	2,28
2016	86,044	6,48	2,079	12,67	2,57

Источник: составлено и рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики, Рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации факторинговых компаний России

Очевидна высокая чувствительность факторинга к экономическим колебаниям, финансовому климату в стране и мире. Любая нестабильность или колебания на финансовых рынках как внешних, так и внутренних сразу же отражается и на рынке факторинга:

- снижение доступности фондирования, рост ставок приводят к удорожанию услуг факторинга для клиентов и снижению спроса;

- падение покупательской способности физических лиц приводит к уменьшению объемов розницы, что влияет на сокращение объемов закупок и рост товарно-материальных запасов на складах хозяйствующих субъектов, соответственно, уменьшаются объемы дебиторской задолженности, передаваемой на факторингового обслуживания;

– рост задолженности контрагентов, нарушение договорных обязательств в части сроков платежа приводит к закрытию/снижению факторинговых лимитов на отдельных контрагентов либо на целые сегменты рынка.

Несмотря на положительную динамику роста доли факторинга в ВВП, данный показатель в России в 3 раза ниже среднего значения в странах ЕС, что говорит о слабом развитии рынка, и, в первую очередь, неразвитой инфраструктуре в части правового поля и поддерживающих отраслей.

Законодательный «скелет» рынка до сих пор не сформирован. В настоящее время в российской законодательной базе отсутствует термин «факторинг». Содержание договора факторинга сведено к «финансированию под уступку денежного требования» (глава 43 ГК РФ).

Проанализировав труды отечественных ученых и исследователей в области регулирования правоотношений финансирования под уступку денежного требования, к основным недостаткам главы 43 ГК РФ можно отнести следующее¹¹²:

- условия об оказании финансовым агентом дополнительных услуг не являются существенными. Между тем именно оказание финансовым агентом дополнительных услуг: административное управление дебиторской задолженностью, защита от сомнительных долгов, инкассация дебиторской задолженности, характеризует экономическую сущность факторинга, что отличает его от обычного финансирования под уступку денежного требования, и выделяет факторинг как самостоятельный вид обслуживания на рынке финансовых услуг;

¹¹² Алексанова Ю. А. Факторинг в реформе гражданского законодательства // Право и образование. 2013. №11. С. 131-144.; Алексанова Ю. А. Проблемы факторинга как способа правового финансирования бизнеса // Юрист. 2014. № 16. С. 28-32.; Лефель А. О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятия : дис. ... канд. экон. наук. М., 2006. 200 с.; Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М.: Статус, 2003. 494 с.; Овсейко С. В. Факторинг: сравнительный анализ российского, зарубежного и международного законодательства и практики // Внешнеторговое право. 2007. № 1. С. 11-22.; Приходько А. А. Договор международного факторинга в международном частном праве : дис. ... канд. юр. наук. М., 2005. 234 с.

- отсутствие указаний на существенные условия договора факторинга: процедура уведомления дебиторов и механизм уступки прав денежного требования третьему лицу, обязательства участников сделки и гарантии прав, момент возникновения уступки и перехода права требования, существующее и будущее требование.

Отметим, что с момента принятия главы 43 ГК РФ из всех статей данной главы была изменена лишь статья 825 «финансовый агент», с целью устранения правовой коллизии. Вплоть до апреля 2009 года в соответствии с ГК РФ в качестве финансового агента, заключающего договоры финансирования под уступку денежного требования, могли выступать банки, либо организации, имеющие соответствующую лицензию. Однако Федеральный закон от 8 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» не содержал каких-либо требований о лицензировании деятельности по предоставлению финансирования под уступку денежного требования. «Данное противоречие в законодательстве формировало разную правоприменительную практику и вызывало сложности в отношениях между участниками рынка и представителями государственных органов, что ухудшало условия ведения факторингового бизнеса. Во избежание возможных судебных разбирательств коммерческие организации предпочитали предоставлять услуги по финансированию под уступку денежного требования, имея статус кредитной организации»¹¹³.

На законодательном уровне факторинг – как вид деятельности в России был определен лишь в июле 2016 года, когда вступил в силу новый общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), в котором появился код 64.99.5 - «предоставление факторинговых услуг»¹¹⁴. До июля 2016 на возможное участие хозяйствующего субъекта в факторинговых сделках указывал ОКВЭД 64.99 - «Предоставление прочих финансовых услуг, кроме услуг по

¹¹³ Соколова Ю. А. Анализ мирового рынка факторинга на современном этапе // Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики. 2010. №1(27). С. 57.

¹¹⁴ Общероссийский классификатор видов экономической деятельности. ОК 029-2014 (КДЕС Ред. 2) [Электронный ресурс] : приказ Росстандарта от 31.01.2014 (с изм. и доп. от 12.05.2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

страхованию и пенсионному обеспечению, не включенных в другие группировки».

Информация о действительном количестве финансовых агентов, предоставляющих услуги факторинга на территории России, отсутствует.

Деятельность финансовых агентов, предоставляющих услуги по финансированию под уступку денежного требования, регулируется в рамках действующего законодательства применительно к соответствующей форме лица: налогового, административного, банковского, регулирующего деятельность коммерческих организаций, уголовного и т.п. С 2008 года факторинговые компании являются субъектами исполнения Федерального закона №115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма»¹¹⁵. Федеральная служба по финансовому мониторингу ведет учет финансовых агентов, предоставляющих услуги по финансированию под уступку денежного требования, регистрирует и контролирует их деятельность в рамках исполнения требований Федерального закона¹¹⁶.

Анализируя степень развития институтов, поддерживающих рынок факторинга, отметим отсутствие полнофункциональных кредитных бюро: де-юре бюро кредитных историй существуют, де-факто – для рынка факторинга их деятельность не представляет интерес. Данное заключение объясняется тем, что кредитная история не содержит полноценной информации о заемщике, так как данные поступают только от кредитных учреждений. Требование о предоставлении информации о своих заемщиках не распространяется, к примеру, на факторинговые компании и страховые агентства, что крайне важно для финансовых агентов, заключающих договоры финансирования под уступку

¹¹⁵ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма» [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 07.08.2001 №115-ФЗ (с изм. и доп. от 02.11.2013). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹¹⁶ Подлеснова А. Ю. Практические вопросы организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ в факторинговой компании // Факторинг, лизинг и финансирование торговли. 2013. № 2. С.13-20.

денежного требования. Все это обуславливает невысокую достоверность оценки состояния дебиторской задолженности юридических лиц¹¹⁷.

Как отмечалось ранее в странах с развитой рыночной экономикой эффективно функционируют национальные факторинговые ассоциации, в России на сегодняшний день существует одно профессиональное объединение участников российского рынка факторинга – Ассоциация факторинговых компаний (АФК), образованная в 2007 году. Миссия АФК заключается в содействии формированию и функционированию рынка факторинга в России, содействии развитию и популяризации факторинга во всех регионах РФ, стандартизации правил поведения на рынке, повышении доступного, качественного и эффективного удовлетворения потребностей предпринимателей в факторинговых услугах, повышении финансовой грамотности потенциальных клиентов, подготовке квалифицированных кадров, продвижении (лоббировании) и защите интересов членов АФК¹¹⁸.

Что касается кадровой оснащенности рынка, традиционно участниками рынка отмечается дефицит квалифицированных кадров. Ежегодный приток новых специалистов незначителен. Количество сотрудников, задействованных в отрасли не превышает 2 тыс человек¹¹⁹.

В 2015 году Приказом Минтруда России был утвержден и опубликован профессиональный стандарт «Специалист по факторинговым операциям». Стандарт описывает обобщенные трудовые функции специалистов на всех этапах оказания факторинговых услуг – от привлечения клиента до инкассации дебиторской задолженности, а также выделяет функции управления рисками факторинговых операций и руководство факторинговой компанией, факторинговым подразделением банка. Введение профессионального стандарта

¹¹⁷ Подлеснова А. Ю. Конкуренентоспособность отечественных факторинговых услуг и пути ее повышения // Российское предпринимательство. 2012. № 11 (209). С. 109-113.

¹¹⁸ Ассоциация факторинговых компаний (АФК) - профессиональное общественное объединение участников рынка факторинга в Российской Федерации. Официальный сайт. URL: <http://asfact.ru/about/>

¹¹⁹ По данным Аналитических отчетов Ассоциации факторинговых компаний и Рейтингового агентства «Эксперт РА».

пока не отразилось на подготовке специалистов. Выпускники экономических вузов, как правило, не получают специальных знаний и не готовы к работе в этом бизнесе¹²⁰.

Проанализировав российский рынок факторинга в целом, проведем детальный анализ сегмента международного факторинга с целью определения перспектив, направлений и инструментария его развития.

В обороте российского рынка факторинга доля услуг международного факторинга крайне мала (Таблица 9), сегмент международного факторинга более чувствителен к экономическим и финансовым кризисам, геополитической напряженности, межстрановым санкциям и ограничениям.

Таблица 9 - Доля международного факторинга в объеме рынка факторинга в России за период 2006-2016 гг.

Год	Объем рынка факторинга, млрд руб.	Темп роста рынка факторинга, %	Объем международного факторинга млрд руб.	Темп роста рынка услуг международного факторинга, %	Доля международного факторинга, %
2006	297,20	190,88	5,04	509,09	1,70
2007	516,40	173,76	8,37	166,07	1,62
2008	602,80	116,73	10,37	123,89	1,72
2009	361,00	59,89	3,23	31,15	0,89
2010	496,30	137,48	3,07	95,05	0,62
2011	882,00	177,72	9,57	311,73	1,09
2012	1 450,00	164,40	16,29	170,19	1,12
2013	1 890,00	130,34	40,20	246,82	2,13
2014	2 060,00	108,99	32,40	80,60	1,57
2015	1 845,02	89,56	19,63	60,58	1,06
2016	2 078,77	112,67	13,41	68,33	0,65

Источник: составлено и рассчитано автором по данным Ассоциации факторинговых компаний и Рейтингового агентства «Эксперт РА»

Для определения степени внедрения услуг международного факторинга в торговую деятельность национальных экспортеров и импортеров, агрегируем

¹²⁰ Изучение данного инструмента торгового финансирования сводится к ознакомлению с определением и схемой предоставления услуги в рамках 2-4 учебных часов в курсах «Банковское дело» и «Финансовый менеджмент». В большинстве ВУЗов «Факторинг» не выделен в самостоятельную дисциплину.

показатели российского рынка международного факторинга через призму внешнеторгового оборота (Таблица 10).

Таблица 10 - Индикаторы степени активности использования услуг международного факторинга

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Объем внешнеторгового оборота, млрд руб.	24 806	26 866,3	27 607,4	30 553,0	32 418,8	31 659,6
Объем международного факторинга, млрд руб.	9,57	16,287	40,2	32,4	19,63	13,41
Доля международного факторинга во внешнеторговом обороте, %	0,0386	0,0606	0,1456	0,106	0,0606	0,0424
Экспорт, млрд руб.	15 319,8	16 444,0	16 652,3	18 858,2	20 645,6	18 854,3
Экспортный факторинг, млрд руб.	1,87341	4,19814	10,6254	5,9786	6,48483	5,89162
Доля экспортного факторинга в экспорте, %	0,0122	0,0255	0,0638	0,0317	0,0314	0,0312
Импорт, млрд руб.	9 486,2	10 422,3	10 955,1	11 694,8	11 773,2	12 805,3
Импортный факторинг, млрд руб.	7,69669	11,18926	29,5998	26,4227	13,1431	7,52211
Доля импортного факторинга в объеме импорта РФ, %	0,0811	0,1074	0,2702	0,2259	0,1116	0,0587
Число обслуженных клиентов по экспортному факторингу, шт.	49	75	42	56	62	33
Число обслуженных клиентов по импортному факторингу, шт.	44	69	64	65	45	28
Число финансовых агентов (факторов), шт.	7	8	8	9	8	9

Источник: составлено и рассчитано автором по данным Федеральной службы государственной статистики (Внешняя торговля), Ассоциация факторинговых компаний (Информационные обзоры рынка факторинга), Рейтингового агентства «Эксперт РА»

Объем международных факторинговых операций в России в 2016 году по данным Ассоциации факторинговых компаний составил 13,41 млрд руб., в том числе экспортный факторинг – 5,892 млрд рублей, импортный факторинг – 7,522 млрд рублей¹²¹. При этом внешнеторговый оборот по данным Федеральной таможенной службы составил 31 659,6 млрд рублей, в том числе экспорт – 18 854,3 млрд рублей, импорт – 12 805,3 млрд рублей¹²². Внешнеторговый оборот более чем с 2 363 раз превысил оборот международного факторинга в России, это значит, что российский рынок международного факторинга освоен незначительно.

Как отмечалось ранее, членство финансового агента в международной факторинговой ассоциации дает возможность использовать преимущества двухфакторной схемы работы. В настоящее время членами FCI «Facilitating Open Account - Receivables Finance» являются 8 российских финансовых агентов (факторов) (Таблица 11).

Несмотря на значительные объемы экспорта, членство некоторых финансовых агентов, предоставляющих услуги факторинга в международной ассоциации, международный факторинг в России не находит широкого применения. Попытаемся разобраться в причинах данной ситуации.

Во-первых, проанализируем обстоятельства, в условиях которых формировался и развивался рынок услуг международного факторинга.

Прежде всего это правовая база его функционирования. Общие вопросы законодательного регулирования факторинга в России были рассмотрены ранее, проанализируем подробнее особенности ст. 9 и 19 Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле в Российской Федерации», а также применение положений Конвенции УНИДРУА.

До 1 января 2016 года Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле в Российской Федерации» не

¹²¹ Ассоциация факторинговых компаний : [Официальный сайт]. URL: <http://asfact.ru> (дата обращения: 25.03.2016).

¹²² Федеральная таможенная служба Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 25.03.2016).

содержал норм, необходимых для развития международного факторинга, так как не предусматривал возможности перехода права требования по внешнеторговому контракту от экспортера к финансовому агенту и обязывал экспортера получать платеж за поставленный товар по внешнеторговому контракту исключительно от импортера.

Таблица 11 - Перечень российских финансовых агентов, являющиеся членами международных факторинговых ассоциаций

Название фактора	Год начала факторинговых операций		Членство в международных факторинговых ассоциациях	Подтверждение членства в FCI «Facilitating open account - receivables finance»
	внутренних	внешних		
Группа компаний НФК	1999	2001	FCI, IFG	+
АО «Промсвязьбанк»	2002	2004	FCI	+
РБ Факторинг (РОСБАНК Факторинг, ЗАО «БСЖВ»)	2005	2006	FCI	+
ООО «ФакторРус»	2010	2011	FCI, IFG	-
АО «ЮниКредит Банк»	2003	2008	FCI	+
АКБ «Металлинвестбанк»	2008	-	IFG	+
ЗАО «Русская факторинговая компания»	2009	-	IFG	-
ООО «Политекс»	2011	2012	IFG	-
ООО «ВТБ Факторинг»	2009	2013	IFG	+
АО «Газпромбанк»	2007	2011	FCI	+
АО Райффайзенбанк	2016	-	FCI	+

Источник: составлено автором по данным IFG. Official site. URL: <http://www.ifgroup.com/> (дата обращения 12.05.2014), Facilitating Open Account - Receivables Finance. Official site. URL: <https://fci.nl/en/members/index> (дата обращения: 10.10.2016), а также Ассоциации факторинговых компаний. Официальный сайт. URL: <http://asfact.ru/> (дата обращения: 10.10.2016)

Для понимания тенденций развития рынка проанализируем нормы валютного законодательства, в рамках которого развивался рынок услуг международного факторинга.

Из более чем 70 стран, представленных в международных факторинговых ассоциациях, схожие нормы валютного регулирования были только в странах СНГ и частично в Бразилии и Таиланде.

В соответствии со ст. 19 гл. 3 Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» «при осуществлении внешнеторговой деятельности резиденты обязаны в сроки, предусмотренные внешнеторговыми договорами (контрактами), обеспечить возврат от нерезидентов на свои банковские счета в уполномоченных банках иностранной валюты или валюты Российской Федерации, причитающейся в соответствии с условиями указанных договоров (контрактов) за переданные нерезидентам товары, выполненные для них работы, оказанные им услуги, переданные им информацию и результаты интеллектуальной деятельности, в том числе исключительные права на них»¹²³. При этом согласно ст. 15.25 Федерального закона от 30.12.2001 №195-ФЗ «Кодекс РФ об административных правонарушениях» невыполнение резидентом обязанности по репатриации валютной выручки «влечет наложение административного штрафа на должностных и юридических лиц в размере от 1/150 ставки рефинансирования Центрального банка РФ от суммы денежных средств, за каждый день просрочки зачисления таких денежных средств, и от 3/4 до 1 размера суммы денежных средств, на счет в уполномоченный банк»¹²⁴.

Исходя из вышеизложенного, следует, что денежные средства за отгруженный товар в обязательном порядке должны поступить на счет поставщика (резидента) напрямую от лица, указанного в паспорте сделки (т.е. иностранного дебитора российского поставщика). Получается, схема международного факторинга неприменима, так как денежные средства по внешнеторговому контракту не могут поступить на расчетный счет экспорт-фактора, также как и не могут быть перечислены импорт-фактором, в виду того,

¹²³ О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ (с изм. и доп. от 06.12.2011). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹²⁴ Кодекс РФ об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 30.12.2001 №195-ФЗ (с изм. и доп. от 31.01.2012). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

что в паспорте сделки плательщиком выступает покупатель товара, а не его финансовый агент¹²⁵.

«Теоретически, чтобы валютная выручка поступала на счет экспорт-фактора на законных основаниях, должна произойти замена субъекта (как резидента, так и иностранного контрагента) в паспорте сделки. Для этого отечественному финансовому агенту необходимо покупать экспортную дебиторскую задолженность у экспортера. Это крайне сложная процедура: необходимо дождаться поставки всей партии товара, оговоренного в контракте, затем поставщик должен закрыть паспорт сделки в своем банке, на основе документов, подтверждающих уступку требования и ведомости банковского контроля, фактор открывает паспорт сделки на себя. Кроме того, при покупке дебиторской задолженности ответственным за репатриацию валютной выручки становится финансовый агент»¹²⁶.

Учитывая описанные проблемы валютного регулирования отечественный экспортный факторинг на практике представлял собой «не операцию по уступке денежного требования и его финансированию, а кредит (заем) с залогом права денежного требования (под обеспечение выручки). То есть фактору приходилось работать в правовом поле, когда, по сути, уступка должна быть, однако на практике этого не происходило, в итоге российский фактор переуступал иностранному фактору права денежного требования, которые ему не принадлежали.

Кроме того, требование о поступлении валютной выручки на счет поставщика обязывало отечественных финансовых агентов работать по схеме «конфиденциального факторинга», когда платеж производился в обход финансового агента (фактора). В этой ситуации в более выигрышном положении находились банковские факторы, т.к. им проще контролировать все поступления на расчетный счет экспортера, который, как правило, был открыт в банке, в котором поставщик обслуживается по факторингу. Что касается небанковских

¹²⁵ Подлеснова А. Ю. Особенности и проблемы развития международного факторинга в России // Российское предпринимательство. 2012. № 09 (207). С. 15-20.

¹²⁶ Там же. С. 18-19.

факторинговых компаний – мерой контроля является договор о безакцептном списании денежных средств с расчетного счета экспортера»¹²⁷.

Более того, согласно п. 3 ст. 9 гл. 2 Федерального закона от 10.12.2003 №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» «...без ограничений допускают осуществление валютных операции между резидентами и уполномоченными банками, связанные с получением и возвратом кредитов и займов, уплатой сумм процентов и штрафных санкций по соответствующим договорам», а также «... с иными валютными операциями, отнесенными к банковским операциям в соответствии с законодательством Российской Федерации»¹²⁸. Следовательно, операции, связанные с расчетами, в рамках договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга), должны осуществляться строго в валюте Российской Федерации вне зависимости от валюты внешнеторгового контракта, права денежного требования по которому уступаются финансовому агенту. Расчеты в валюте внешнеторгового контракта могли быть осуществлены банковскими финансовыми агентами путем заключения не договора факторинга как такового, а с использованием механизмов договора кредитной линии с установлением обязательства экспортера перечислять суммы оплат, поступающих от импортера, на счета в соответствующем банке с их конвертацией в валюту кредита и последующим безакцептным списанием денежных средств на погашение кредита.

Невозможность проведения расчетов в валюте внешнеторгового контракта при международном факторинге не только нивелировала функцию хеджирования валютных рисков, но и создавала трудности при учете уступленного к финансированию денежного требования и поступающих по нему платежей. На практике возникали следующие проблемы:

– неопределенность при выплате финансирования: виртуальная конвертация уступленной по инвойсу суммы денежных требований должна

¹²⁷ Там же. С. 19.

¹²⁸ О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 10.12.2003 №173-ФЗ (с изм. и доп. от 06.12.2011). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

осуществляться по курсу ЦБ РФ на дату предполагаемого финансирования, либо на дату уступки денежного требования;

- отсутствие рекомендации в части необходимости ежемесячного пересчета уступленных денежных требований в соответствии с курсом ЦБ РФ;
- неопределенность по вопросу признания внешнеторговой дебиторской задолженности погашенной в случае, если поступивший платеж соответствует сумме, указанной в инвойсе, но после продажи валютной выручки, оказывается существенно ниже суммы, принятой к учету.

Стоит отметить и тот факт, что льготный период оплаты, являющийся дополнительным преимуществом и неременным атрибутом факторинга, не просто был нивелирован действовавшими нормами валютного законодательства, более того, превращался в серьезный недостаток факторинговой схемы для российских экспортеров: если платеж поступал позднее срока, установленного контрактом и зафиксированного в паспорте сделки, к экспортеру применялись штрафные санкции за несвоевременный возврат валютной выручки.

Структурируем специфические черты российской двухфакторной модели международного факторинга, сформировавшиеся под влиянием национальных особенностей правового обеспечения:

- российский финансовый агент переуступает иностранному фактору права денежного требования, которые юридически ему не принадлежат;
- экспортный факторинг представляет собой заем под обеспечение прав требования (финансирование осуществляется под обеспечение денежного требования);
- платеж по экспортному контракту поступает напрямую российскому экспортеру от импортера;
- экспортер получает финансирование в валюте Российской Федерации вне зависимости от валюты инвойса;
- возможность финансирования экспортера в валюте счета доступна лишь банковским факторам путем заключения не договора факторинга как такового, а с использованием механизмов договора кредитной линии;

- при импортном факторинге импорт-фактор заключает с импортером соглашение об исполнении требований (договор безакцептного списания денежных средств со счета импортера для погашения выплат, в случае не выполнения импортером в срок обязательств перед поставщиком) по контракту, подписанному между импортером и экспортером.

Во-вторых, низкие объемы международного факторинга обусловлены спецификой структуры внешнеторгового оборота. Отраслевая структура отечественного экспорта характеризуется повышенной концентрацией товарных групп не подходящих для факторинга. Факторинговое обслуживание более характерно для товарных групп, ориентированных на конечный розничный спрос.

В-третьих, одной из проблем развития международного факторинга является широкое применение отечественными экспортерами и импортерами в торговой деятельности «серых» и офшорных схем, позволяющих занижать либо завышать реальную стоимость поставленного / закупленного товара, работ, услуг, изменять таможенные коды, количество / объемы ввозимого товара.

Кроме того, импорт-фактор не в состоянии устанавливать кредитные лимиты на компании-посредники, либо компании, находящиеся в офшорных зонах, так как деятельность подобных компаний зачастую ориентирована на оптимизацию налогообложения и минимизацию риска ответственности, а также часто противоречит принципам противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма¹²⁹.

В-четвертых, стоит отметить низкое вовлечение субъектов малого и среднего предпринимательства в экспорт, что в том числе обусловлено существующими административными барьерами (Россия находится на 100 позиции в рейтинге стран по показателю «международная торговля» в исследовании Doing Business)¹³⁰, а также отсутствием конкурентоспособных для внешнего рынка компетенций развития бизнеса в части производства,

¹²⁹ Подлеснова А. Ю. Особенности и проблемы развития международного факторинга в России // Российское предпринимательство. 2012. № 09 (207). С. 15-20.

¹³⁰ Doing Business Report 2018. Исследование The World Bank. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia#trading-across-borders>

финансирования и продвижения. Вместе с тем стоит отметить, что вклад субъектов малого и среднего предпринимательства в общие экономические показатели в Российской Федерации существенно ниже, чем в большинстве не только развитых, но и развивающихся стран.

Таким образом, можно утверждать, что определяющими факторами становления и развития рынка услуг международного факторинга в России являлись:

- неразвитость законодательной базы рынка факторинга в целом;
- ограничения валютного законодательства;
- отраслевая специфика внешнеторгового оборота России;
- применение отечественными экспортерами и импортерами «серых» и офшорных схем, административные барьеры таможенного регулирования экспорта;
- низкая вовлеченность субъектов малого и среднего предпринимательства в экспорт;
- отсутствие методологической базы проведения факторинговых операций.

Перечисленные сложности обусловили:

1) превышение объемов импортного факторинга над оборотом экспортного факторинга, несмотря на высокие объемы экспорта в России (Рисунок 14).

Серьезное падение объемов импортного факторинга в последние годы объясняется общей внешнеполитической напряженностью, введением санкций в отношении ряда российских финансовых институтов, и сокращением поставок из-за рубежа в рамках введенных взаимных экономических санкций: из оборота экспортного и импортного факторинга ушли целые товарные группы, поставки и закупки которых обслуживались факторинговыми договорами. Можно заключить, что импортный факторинг в России оказался более подвержен геополитическим рискам нежели экспортный факторинг.

2) двухфакторная модель международного факторинга преимущественно применяется в рамках обслуживания импортеров, экспортный факторинг – в

основном реализуется в страны СНГ по прямой схеме международного факторинга с правом регресса (Таблица 12).

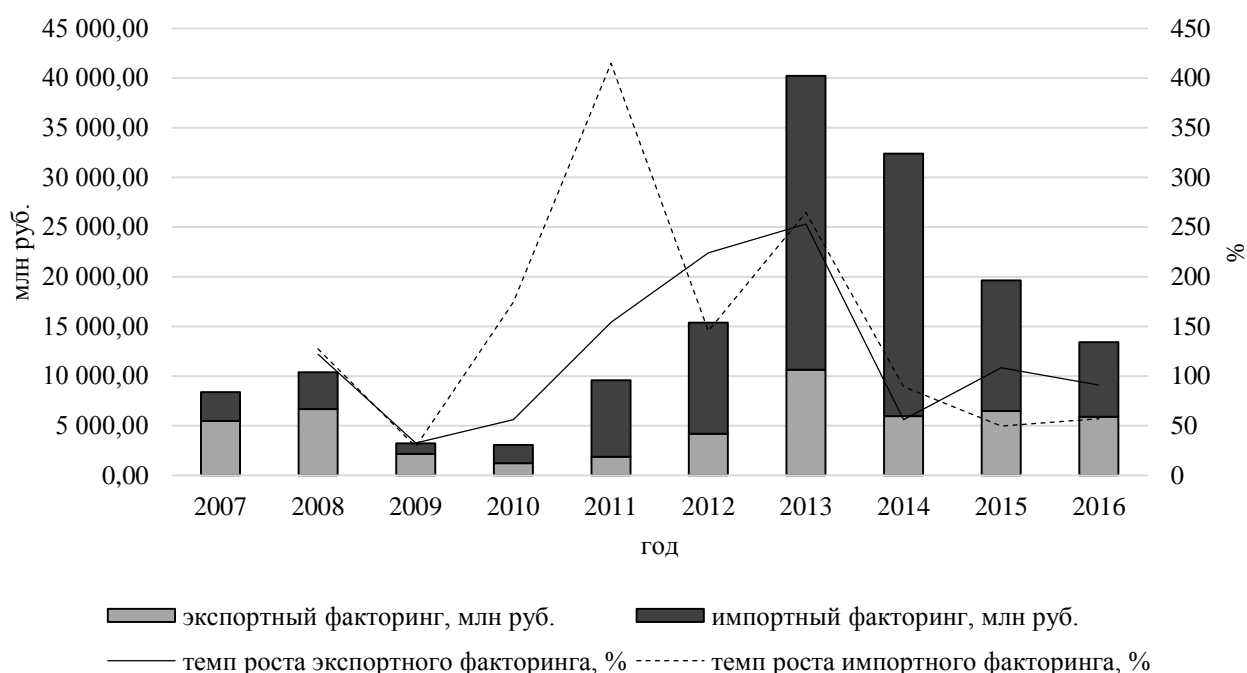


Рисунок 14 – Динами экспортного и импортного факторинга

Источник: составлено автором по данным аналитических исследований Ассоциации факторинговых компаний и рейтингового агентства «Эксперт РА»

Таблица 12 - Обороты международного факторинга в разбивке по видам операций

Год	Экспортный факторинг, млн руб.		Импортный факторинг, млн руб.	
	с регрессом	без регресса	с регрессом	без регресса
2007	4 906,45	576,01	64,37	2 827,79
2008	6 297,82	384,00	53,87	3 629,81
2009	1 950,37	217,00	137,09	927,68
2010	1 117,05	97,85	237,70	1 617,47
2011	1 660,38	213,03	234,57	7 462,13
2012	3 159,950	1 038,190	1 264,166	9 925,092
2013	5 286,10	5 339,30	1 275,50	28 324,30
2014	5 287,10	691,50	315,80	26 106,90
2015	5 007,4	997,9	147,3	12 995,8
2016	4 771,1	1 120,6	643,7	6 878,3

Источник: сгруппировано по данным аналитических исследований рейтингового агентства «Эксперт РА» и Ассоциации факторинговых компаний за 2007-2016 гг.

Проследив развитие и становление факторингового рынка за 11 лет (2006-2016 гг.), можно сказать, что факторинговая деятельность в России становится самостоятельным сектором национальной экономики и выделяется в отдельное бизнес направление. Однако инфраструктура факторингового рынка в России сформирована не до конца. Для повышения эффективности факторинговых сделок необходимо развивать и совершенствовать институциональные условия. Только целостное функционирование инфраструктуры позволит увеличить результативность факторингового процесса.

Результаты поведенного исследования позволяют констатировать, что рынок услуг международного факторинга развивался вопреки законодательным ограничениям. Но именно проблемы валютного регулирования, необходимость искажения классических схем международного факторингового обслуживания, что приводило к существенному усложнению механизма проведения сделок международного факторинга, отсутствие опыта реализации услуг международного факторинга, существенно сдерживало развитие рынка и одновременно делало международный факторинг менее привлекательным и удобным как для самих финансовых учреждений, так и для клиентов.

В свете геополитической напряженности, развития системы государственной поддержки несырьевого экспорта, вопросы определения потенциала международного факторинга приобретают новый интерес.

2.3 Стратегические направления развития рынка международного факторинга в России

В настоящее время поддержка экспорта на всех уровнях, развитие несырьевого экспорта и широкое содействие выходу российских экспортеров на международные рынки является одним из приоритетных направлений государственной политики. 26 июня 2012 года распоряжением Правительства РФ

№1128-р был утвержден план мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта». «Дорожная карта» предусматривает формирование стимулирующей экспорт институциональной среды, обеспечивающей конкурентные условия деятельности российских компаний на мировом рынке, путем снятия административных барьеров валютного и таможенного регулирования, создания законодательных основ для инновационных финансовых продуктов, связанных с несырьевым экспортом, включая экспортный факторинг¹³¹.

В целях реализации данных инициатив в последние годы ведется деятельность по гармонизации законодательства, регулирующего факторинговую деятельность.

В апреле 2014 года Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА по международному факторингу¹³². Конвенция УНИДРУА по международному факторингу стала первой законодательной нормой, легализовавшей понятия «факторинг» и «договор факторинга» на территории Российской Федерации.

В 2018 году ожидаются изменения главы 43 ГК РФ в части решения проблем правовой неопределенности договора факторинга. В частности кодифицируются понятия «факторинг», «договор факторинга», «фактор»¹³³.

Необходимо отметить и реализацию мероприятий «дорожной карты» в части валютного законодательства: устранено ограничение доступа резидентов к услугам международного факторинга. В частности:

– валютные операции между резидентами (экспортерами и импортерами) и финансовым агентом (фактором), проводимые в рамках договора

¹³¹ О плане мероприятий («дорожной карты») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1128-р (с изм. и доп. от 29.06.2012). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹³² О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям [Электронный ресурс] : Федеральный закон РФ от 05.05.2014 № 86-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹³³ О внесении изменений в часть первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 26.07.2017 № 212-ФЗ (с изм. и доп. от 26.07.2017). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

финансирования под уступку денежного требования (факторинга), признаются разрешенными;

– определяются случаи, когда обязанность экспортера (резидента) по репатриации экспортной валютной выручки признается исполненной (соответствующие изменения внесены в КоАП РФ в части административной ответственности за нарушения валютного законодательства);

– уточнен перечень документов, представляемых в Банк при совершении расчетов между резидентами и финансовым агентом (фактором) по договорам финансирования под уступку денежного требования (факторинга)¹³⁴.

С 2011 года начало свою деятельность Агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций ОАО «ЭКСАР» – ключевой институт финансовой поддержки экспорта. Агентством разработаны и внедрены основные продукты по страхованию экспортных кредитов на основе лучшего международного опыта¹³⁵. Первые сделки ЭКСАР и финансовых агентов, оказывающих услуги международного факторинга в рамках программы страхования экспортного факторинга были реализованы в 2014 году. Сотрудничество ЭКСАР и финансовых институтов, предоставляющих услуги международного факторинга, открывает для российских экспортеров перспективы наращивания объемов поставок, повышения конкурентоспособности предложения, без риска финансовых убытков из-за неплатежеспособности иностранного контрагента и потери ликвидности. Возможность предоставления факторингового финансирования со страховым покрытием существенно расширяет диапазон стран, по которым финансовые институты, оказывающие услуги факторинга, могут предложить экспортерам финансирование без права регресса к ним в случае неплатежа импортера.

¹³⁴ О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : Федеральный закон от 29.06.2015 № 181-ФЗ (с изм. и доп. от 29.06.2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

¹³⁵ Экономика России в 2011-2015 годах [Электронный ресурс] : Министерство экономического развития Российской Федерации. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fc8d3c70-f25b-4708-96a6-345a31d0b4b1/economic_report_2016_web.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc8d3c70-f25b-4708-96a6-345a31d0b4b1 (дата обращения: 01.03.2016).

Таким образом, можно утверждать, что в настоящее время в России созданы необходимые системные условия для развития услуг международного факторинга: доступа российских экспортеров к открытому международному (экспортному) факторингу.

Несмотря на экономическую турбулентность, геополитическую напряженность, международные санкции и неблагоприятные в целом внешнеторговые условия для России, порядка 46% российского ВВП формирует внешнеторговый оборот (Таблица 13).

Таблица 13 - Показатели внешнеторговой зависимости российской экономики

Год	ВВП, млрд дол. США	Внешнеторговая квота, %	Экспортная квота, %	Импортная квота, %
2011	2 031,77	48,37	28,25	20,12
2012	2 170,15	47,98	27,38	20,60
2013	2 230,63	47,65	26,63	21,01
2014	2 063,33	48,18	27,05	20,65
2015	1 365,87	49,27	28,67	20,60
2016	1 283,16	46,27	25,71	20,55

Источник: составлено автором по данным The Global Economy. URL: <http://ru.theglobaleconomy.com/Russia/Imports/> (дата обращения: 15.03.2017), в том числе <http://ru.theglobaleconomy.com/Russia/Exports/> (дата обращения: 15.03.2017); The World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?locations=RU> (дата обращения: 15.03.2017)

По данным Российского экспортного центра в последние годы на фоне непростой ситуации во внешней торговле отмечен стабильный рост доли несырьевых товаров в общем объеме экспорта России, повышение товарной диверсификации, повышение коэффициента географической диверсификации, что говорит о расширении направлений российских поставок и снижении зависимости от торговли с конкретными (в т.ч. «санкционными») странами. При этом стоит отметить существенное снижение торговых оборотов с ведущими

партнерами России¹³⁶ (в том числе странами, входящими в топ-5 ведущих факторинговых рынков, отмеченных ранее).

В последние годы под влиянием внешних политических факторов в России возрос интерес к развитию и укреплению экономических связей со странами БРИКС и Азиатско-Тихоокеанским регионом, в частности с Китаем. В настоящее время существуют программы финансирования экспортных поставок из Китая в рамках международного факторинга¹³⁷.

Также необходимо отметить и развитие интеграционного блока ЕАЭС. В рамках финансовой политики которого факторинг выделен в числе приоритетных направлений объединения финансовых рынков стран-участниц Договора о Евразийском Экономическом союзе. «Национальным объединениям участников рынка факторинга стран-участниц Договора о Евразийском Экономическом союзе в режиме диалога с национальными регуляторами и Евразийской экономической комиссией:

- выработать единые принципы и подходы к регулированию банковских факторинговых операций в Евразийском Экономическом союзе;
- обеспечить на постоянной основе обмен информацией о развитии национальных рынков факторинга с Евразийской Экономической комиссией»¹³⁸.

Процессы глобализации современного мирового хозяйства определяют развитие национальной экономики. В соответствии с ними равноправная интеграция страны в мировую экономику возможна лишь при условии ее конкурентоспособности. Точкой роста будущей конкурентоспособности является создание кластеров, обладающих высоким мультипликативным эффектом, воздействующим на весь производственный процесс – от проектирования и

¹³⁶ Аналитический отчет Тенденции общего и несырьевого экспорта России в 2016 г. [Электронный ресурс] // Российский экспортный центр. Систем. требования: PDF. URL: [https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/284/Экспорт%20России%202016%20\(отчёт\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/284/Экспорт%20России%202016%20(отчёт).pdf)

¹³⁷ Сеница Е. А. Эволюция факторинга: инструменты, институты : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2016. С. 141.

¹³⁸ Финансовая политика в рамках Евразийской интеграции [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия (ЕЭК) : [Официальный сайт]. [2015]. Систем. требования: PDF. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_finpolit_150629_2.pdf (дата обращения: 15.07.2015).

конструирования до выпуска и доведения до потребителя. На международных рынках в настоящее время соперничают не отдельные предприятия и отрасли, а цепочки товародвижения.

«Исходя из того, что факторинг финансирует не отдельно взятую мелкую, среднюю или крупную компанию, а весь торговый процесс на разных этапах производства, автор считает необходимым рассмотреть возможность создания кластера, где факторинговые компании могут выступать в двух ролях:

- в качестве учреждений, обеспечивающих народное хозяйство конкурентоспособными факторинговыми услугами, благодаря созданию финансового кластера;

- в качестве эффективного и бесперебойного источника инвестиционных ресурсов и инструмента обеспечения риск-менеджмента, благодаря включению факторинговых компаний в промышленные кластеры.

Включение факторинговых компаний в промышленные кластеры означает для факторов наличие платежеспособного рынка, заинтересованного в привлечении факторинговой компании в качестве инструмента бесперебойного финансирования и защиты от предпринимательских рисков. Факторинг может выступать основным механизмом поддержки подотраслей: получив денежные средства из бюджета, факторинговые компании не смогут использовать их не по назначению, следовательно, государственная поддержка будет идти строго на развитие отраслей экономики.

Что касается финансового кластера, включение факторинговых компаний в его состав позволит последним выстроить четкую цепочку фондирования. Кроме того, итог совместной деятельности с банками внутри финансового кластера приведет к обоюдному увеличению кредитного портфеля и клиентской базы, расширению перечня услуг и повышению их качества.

Перспективность включения факторинговых компаний в кластеры, на взгляд автора, несомненна, поскольку это позволит на основе объединения бизнеса, науки и органов власти существенно повысить качество производимой продукции отечественными компаниями и снизить издержки, что в настоящее

время является важным и необходимым условием обеспечения конкурентоспособности российской продукции на мировом рынке»¹³⁹.

Таким образом, создаваемые государством возможности и в тоже время существующие и возникающие преграды, на фоне формирования институциональной среды, обеспечивающей конкурентные условия деятельности национальных производителей на внутреннем и внешнем рынках, в которой факторинговая проблематика приобрела особую актуальность, все это обострило проблему объективной оценки емкости рынка международного факторинга, что позволит наиболее качественно оценить перспективы и потенциал его дальнейшего развития.

Анализ особенностей услуг международного факторинга в России наряду с рассмотренными объективными факторами и проблемами выявил серьезные методические ограничения в оценке его потенциала и перспектив развития.

В работах отечественных и зарубежных исследователей оценке емкости рынка факторинговых услуг придается большое значение, но лишь в рамках маркетинговых исследований. В соответствующих аналитических обзорах перспективы роста рынка факторинга определяются путем сопоставления значений, полученных при расчете доли объема факторингового рынка в ВВП, соответственно при определении перспектив роста международного факторинга - при сопоставлении значений доли услуг международного факторинга во внешнеторговом обороте и объеме внутреннего факторинга в анализируемой стране и на крупных факторинговых рынках.

Надо отметить, что в целом в российской науке накоплен некоторый объем исследований, посвященных вопросам изучения оценки потенциальной емкости рынка факторинговых услуг. На наш взгляд в данной предметной области заслуживают внимания: работа Чижа М.Д.¹⁴⁰ и исследование Покаместова И.Е.¹⁴¹

¹³⁹ Подлеснова А. Ю. Международный факторинг – перспективный финансовый инструмент инновационной России // Материалы конференции. IV научно-практическая конференция молодых ученых «Инновационное развитие Российской экономики» // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. М., 2013. С. 383-386.

¹⁴⁰ Чиж М.Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 184 с.

Учитывая важность такого показателя, как доля факторинга в ВВП, и исходя из макроэкономической оценки факторинговых услуг, Покаместов И.Е. для расчета потенциального объема рынка факторинговых услуг предлагает использовать формулу (1)¹⁴².

$$\text{ВВП} * K_{\text{рфу}} > (\text{ОРТ} - \text{Б}) * K_{\text{ркк}}, \quad (1)$$

где ОРТ – оборот розничной торговли;

Б – бартер;

$K_{\text{ркк}}$ – коэффициент, отражающий распространение коммерческого кредита;

$K_{\text{рфу}}$ – коэффициент распространения факторинговых услуг.

Предложенная Покаместовым И.Е. формула отражает товарную группу, которая может быть принята на факторинговое обслуживание, через оборот розничной торговли, однако, не учитывает проблемную и просроченную задолженность при коммерческом кредите. Между тем для объективной оценки емкости рынка, необходимо принимать в расчет объем чистой дебиторской задолженности, просроченная дебиторская задолженность по коммерческому кредиту не принимается на факторинговое обслуживание. Применение коэффициентов, величины которых получены ученым эмпирическим путем, возвращают к сравнению со среднестатистическим показателем в мире, не выделяя специфику анализируемой страны.

Чиж М.Д. предложил подход к оценке емкости рынка факторинговых услуг, в основе которого лежит объем дебиторской задолженности очищенный от просроченной дебиторской задолженности и дебиторской задолженности убыточных предприятий, долгосрочной дебиторской задолженности и дебиторской задолженности тех отраслей, где факторинг не может быть

¹⁴¹ Покаместов И. Е. Рынок факторинга зарубежных стран // Банковское кредитование. 2007. № 2/2007 (12). С. 110-118.

¹⁴² Там же. С. 112.

применим в виду специфики отрасли¹⁴³. Целесообразность корректировки «дебиторской задолженности по видам экономической деятельности и сумм с учетом объективно существующих ограничений в факторинговом обслуживании»¹⁴⁴ отмечается и в исследовании Докукиной Е.В.

Предложенные подходы к оценке емкости рынка факторинга оправдывают себя при анализе потенциального объема услуг внутреннего факторинга, однако для определения емкости рынка услуг международного факторинга необходима универсальная формула, учитывающая как специфику и структуру внешнеторговых отношений производителей и покупателей, так и функциональные особенности моделей международного факторингового обслуживания: импортный и экспортный факторинг это разные продукты для разных клиентских сегментов.

Целесообразность разделения экспортного и импортного факторинга при оценке емкости рынка услуг международного факторинга подтверждает проведенное автором исследование и полученные результаты: различие динамики развития услуг при влиянии одних и тех же условий и факторов.

Так как импорт-фактор всегда работает с предложенной экспорт-фактором связкой «экспортер-импортер», следовательно, выбор дебиторской задолженности, в отношении которой финансовые агенты готовы осуществлять факторинговое обслуживание, уже проведен экспорт-фактором. Поэтому отбор объема товарооборота, который реально мог обслуживаться по факторингу, целесообразно осуществлять только по экспортному товарообороту.

В этой связи в целях совершенствования аппарата статистического наблюдения предлагается ввести «коэффициент факторабельности» - отражающий возможную потребность в факторинговом обслуживании, т.е. тот объем операций из общей совокупности внешнеторговых сделок, который реально мог обслуживаться по факторингу: соответствующая товарная

¹⁴³ Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности // Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. 184 с.

¹⁴⁴ Докукина Е. В. Формирование рынка факторинговых услуг в России : дис. ... канд. экон. наук. М., 2009. С. 85-92.

номенклатура, ориентированная на конечный розничный спрос и торгуемая на условиях отсрочки платежа. Расчет коэффициента факторабельности предлагается осуществлять по формуле (2):

$$K_{\phi} = \frac{T_0 * \text{ЭНК}}{100\%}, \quad (2)$$

где K_{ϕ} – коэффициент факторабельности, %;

T_0 – удельный вес товаров, торгуемых на условиях отсрочки платежа¹⁴⁵, %;

ЭНК – экспортная несырьевая квота, %.

В целях настоящего исследования при определении коэффициента факторабельности предлагается использовать показатель ЭНК, предложенный в целях наблюдения за структурой экспорта д.э.н., профессором кафедры государственного регулирования экономики ФГОБУ ВПО «Российская академия народного хозяйства и государственной службы при Президенте Российской Федерации» Ищенко Е.Г. и к.э.н., ведущим научным сотрудником Центра исследований международных экономических отношений Института экономической политики и проблем экономической безопасности ФГОБУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации» Алексеевым П.В.¹⁴⁶

Опираясь на срочность обслуживаемой дебиторской задолженности в рамках факторинга, считаем необходимым отметить тот факт, что «коэффициент факторабельности» (K_{ϕ}) целесообразно корректировать на долю экспорта, по которому отсрочка платежа не превышает 210 дней. Однако, так как в настоящий момент в российской практике не ведется единой базы по учету срочности

¹⁴⁵ По данным ВТО в общемировом внешнеторговом обороте данный показатель составляет 64%.

¹⁴⁶ Ищенко Е. Г., Алексеев П. В. Совершенствование механизма поддержки экспорта в России // Деньги и кредит. 2015. №6/2015. С. 36-42.

экспортных контрактов, в данном исследовании соответствующий расчет не производился.

Коэффициент факторабельности может быть использован для оценки максимальной факторинговой емкости экспортного оборота. Однако анализировать его динамику следует вместе с данными об изменениях структуры торговли и причинах изменения условий торгового оборота.

Показатели K_f , рассчитанные автором по формуле (2) за период 2011-2015гг., приведены в таблице 14.

Таблица 14 - Коэффициент факторабельности (K_f) Российской Федерации в 2011-2016 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, млрд дол. США	2 032	2 170	2 231	2 064	1 366	1 283
Экспорт товаров, млрд дол. США	515,4	525	526	497	344	285
Экспорт минерального сырья, млрд дол. США	368	374	376	351	219	169
Экспорт несырьевой продукции (неминерального сырья), млрд дол. США	147	151	150	146	125	116
Экспортная несырьевая квота, %	7,25	6,96	6,72	7,07	9,15	9,04
Доля товаров с отсрочкой платежа, %	64	64	64	64	64	64
Коэффициент факторабельности, %	4,64	4,45	4,30	4,53	5,86	5,79

Источник: расчет произведен автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики и The World Bank

Для определения объема импорта, который реально мог обслуживаться по факторингу, за основу предлагается взять обороты розничной торговли по сетевому ритейлу. Данное предложение основано на том, что большая часть импорта потребительских товаров в итоге нацелена на сетевой ритейл, закупающий товар исключительно на условиях отсрочки платежа. По результатам анализа рынка услуг международного факторинга автором был получен важный для оценки перспектив развития рынка услуг международного факторинга вывод

о том, что импортный факторинг более подвержен геополитическим рискам нежели экспортный факторинг, оценка оборотов розничной торговли дает возможность учесть геополитический фактор (Таблица 15).

Доля импорта в товарных ресурсах розничного товарооборота по итогам 2016 г. составила 38%. При этом на 92,12% показатель оборота розничной торговли формировался из организаций и индивидуальных предпринимателей, которые торгуют вне рынка, т.е. в стационарных торговых сетях, участники которых являются потенциальными потребителями факторинговых услуг.

Таблица 15 - Структура товарных ресурсов розничной торговли

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот розничной торговли (организаций, торгующих вне рынка), трлн руб.	16,8984	21,394	23,686	26,356	27,527	28,317
Товарные ресурсы, обеспечиваемые за счет собственного производства, (% к итогу)	57	56	56	58	62	62
Товарные ресурсы, обеспечиваемые за счет поступлений по импорту, (% к итогу)	43	44	44	42	38	38

Источник: Россия в цифрах 2017. Официальное издание [Электронный ресурс] // Федеральная служба государственной статистики : [Официальный сайт Росстат]. Систем. требования: PDF. URL: http://www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf

На основе вышеизложенного в целях совершенствования подходов к оценке потенциала развития рынка факторинга и, в частности, сегмента международного факторинга предлагается формула (3):

$$ПЕ_{мф} = ВВП * \frac{К_{ф}}{100\%} + (P_o - P_p) * \frac{К_{ир}}{100\%} * \frac{И_{к}}{100\%}, \quad (3)$$

где $ПЕ_{мф}$ – потенциальная (максимальная) емкость рынка международного факторинга, руб.;

- ВВП – ВВП, руб.;
- К_ф – коэффициент факторабельности экспорта, %;
- Р_о – объем розничной торговли, руб.;
- Р_р – объем розничной торговли, осуществляемый на рынках и ярмарках, руб.;
- К_{ир} – объем розничной торговли, обеспечиваемый за счет поступлений по импорту, %;
- И_к – импортная квота, %.

Основываясь на предложенной формуле, автором проведен расчет потенциальной емкости рынка международного факторинга в России за период 2011-2016гг. и проведено сравнение с текущими объемами международного факторинга (Таблица 16).

Таблица 16 – Потенциальная емкость рынка международного факторинга в Российской Федерации в 2011-2016 гг.

Показатель	2011	2012	2013	2014	2015	2016
ВВП, трлн руб.	60,283	68,164	73,134	79,200	83,233	86,044
Т _{о*} ЭНК, %	4,68	4,45	4,30	4,53	5,86	5,79
Р _о -Р _р ., трлн руб.	16,898	19,126	21,454	24,057	25,370	26,310
К _{ир} , %	43	44	44	42	38	38
И _к , %	15,19	14,26	13,81	13,55	13,03	13,94
ПЕ _{мф} , трлн руб.	3,928	4,236	4,451	4,955	6,131	6,372
Текущий объем рынка международного факторинга, млрд руб.	9,57	16,29	40,20	32,40	19,63	13,41
Потенциал роста рынка международного факторинга, трлн руб.	3,918	4,219	4,410	4,922	6,111	6,359

Источник: расчет произведен автором на основе данных Федеральной службы государственной статистики, Федеральной таможенной службы и The World Bank

Полученные результаты и проведенный анализ позволяют констатировать, что у международного факторинга в России существуют большие перспективы в

обслуживании внешней торговли, несмотря на внушительную сырьевую направленность российской экономики и геополитическую напряженность.

Однако, на основе проведенного в данной главе анализа рынка факторинга в России, можно утверждать, что перспективы выхода на расчетный рубеж определяются следующими факторами:

- дальнейшая адаптация международных стандартов факторинга к российским условиям, в том числе в части унификации терминологии и уточнения определений;

- методическая поддержка международного факторинга в части организации и проведения операций, а также принципов оценки рисков;

- развитие программ государственной поддержки экспорта через механизм факторинга;

- дальнейшее развитие системы кредитного страхования, проработка документации, регламентирующей порядок взаимодействия финансового агента и страховщика, права и обязанности сторон, порядок выплаты страхового возмещения и т.п.;

- развитие ИТ обеспечения, а также технологий цифрового обмена и подтверждения информации;

- формирование потребительской ценности услуг международного факторинга.

Вопросы методической поддержки факторинговой деятельности в России в целях развития международного факторинга, повышения эффективности обслуживания внешнеторгового оборота хозяйствующих субъектов, будут рассмотрены в третьей главе исследования.

Глава 3 РАЗРАБОТКА ИНСТРУМЕНТОВ РАСШИРЕНИЯ СФЕРЫ ПРИМЕНЕНИЯ УСЛУГ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В РОССИИ

3.1 Формирование системы бизнес-процессов международного факторинга

Какие бы положительные тенденции и прогнозы не определяли развитие международного факторинга в России, реализация данных услуг в конечном счете зависит от эффективности участников факторинговой деятельности – и, в первую очередь, это связано с отлаженным процессом осуществления факторингового бизнеса финансовых агентов. Ключевым фактором успеха любого современного бизнеса является организация бизнес-процессов с четким определением последовательности выполнения отдельных этапов, кругом вовлеченных субъектов и функциональной значимости каждого этапа и задействованного лица.

В отечественной научной экономической литературе и публицистике практические и методические аспекты организации и реализации услуг международного факторинга, раскрыты недостаточно. Представленные схемы проведения международного факторинга ограничиваются исключительно отражением основных процессов: возникновение права денежного требования между экспортером и импортером, последующая уступка данного права экспортером финансовому агенту (фактору) в обмен на финансирование, переуступка права требования иностранному финансовому агенту в обмен на факторинговое покрытие и реализация финансовым агентом (фактором) права денежного требования.

Среди научных трудов отечественных специалистов выделим работу Кожиной Л.М., в которой представлен упорядоченный набор действий

финансового агента при предоставлении услуг факторинга¹⁴⁷. Высоко оценивая предложенные Кожиной Л.М. модели осуществления факторинговых операций, отметим тот факт, что они отражают последовательность действий финансового агента при уступке внутренней дебиторской задолженности. Как отмечает Емельянов В.Ю. «Сделки международного факторинга с точки зрения их организации и проведения более сложны, чем операции внутреннего факторинга»¹⁴⁸.

Учитывая тот факт, что в настоящее время в России созданы нормативные условия для реализации сделок международного факторинга в рамках двухфакторной модели обслуживания, описанные во второй главе данного исследования, первоочередное значение в развитии международного факторинга приобретает необходимость описания набора логически взаимосвязанных действий, работ во времени и в пространстве, описывающих процесс факторингового обслуживания, начиная от обращения клиента за финансовым инструментом и, заканчивая завершением факторингового договора.

В целях методической поддержки расширения практики применения международного факторинга в России на основе выявленных особенностей данной услуги, специфики механизма обслуживания, автором формализованы основные этапы процесса осуществления факторингового обслуживания при двухфакторной модели (Рисунок 15).

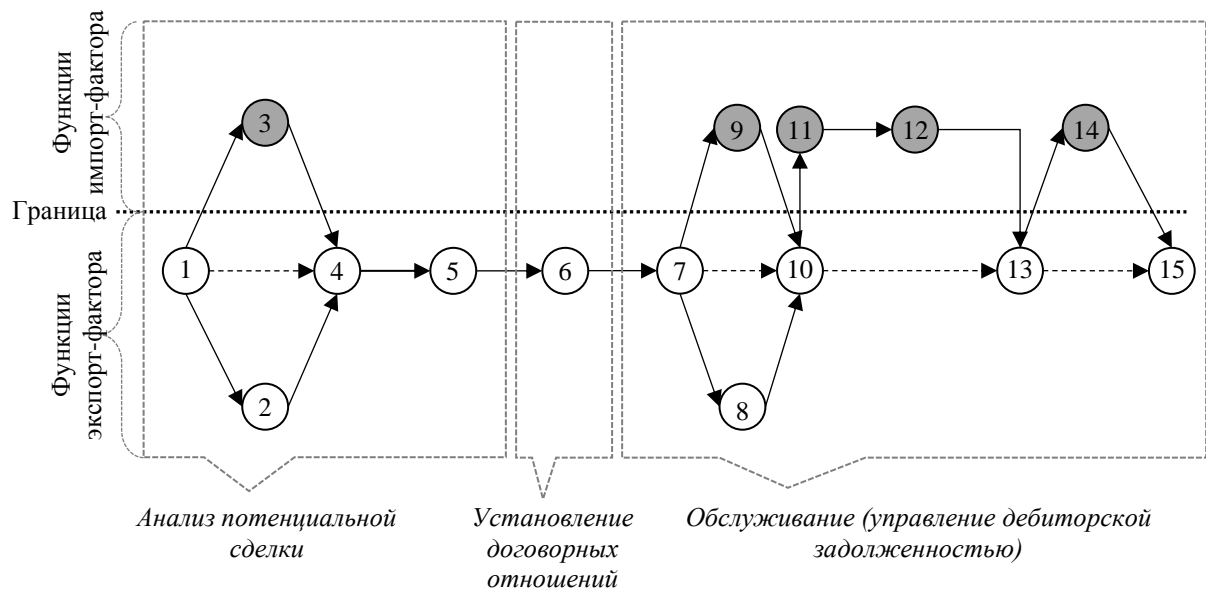
В укрупненном виде процесс обслуживания может быть сгруппирован в три блока:

- анализ потенциальной сделки;
- установление договорных отношений;
- факторинговое обслуживание.

¹⁴⁷ Кожина Л. М. Снижения риска выполнения факторинговых операций : дис. ... канд. экон. наук. М., 2008. 150 с.

¹⁴⁸ Емельянов В. Ю. Развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке : монография. М. : Экон-Информ, 2015. С. 117.

Каждый блок содержит набор логически взаимосвязанных действий, выполняемых для достижения определенного результата. Представим подробно каждую операцию в определенной алгоритмом последовательности.



1 - поиск и привлечение клиентов; 2 - анализ экспортера; 3 - анализ импортера, установление лимита; 4 - структурирование сделки, согласование условий сотрудничества с клиентом; 5 - рассмотрение факторинговой сделки на кредитном комитете; 6 - санкционирование сделки: подготовка и подписание документации; 7 - регистрация отгрузочных документов, удостоверяющих денежные требования экспортера к импортеру; 8 - верификация отгрузочных документов экспорт-фактором; 9 - верификация отгрузки импорт-фактором; 10 - финансирование экспортера, уступка прав денежного требования экспорт-фактору; 11 - информирование импорт-фактора о выплаченном финансировании, переуступка денежного требования; 12 - текущий мониторинг дебиторской задолженности импорт-фактором; 13 - платеж импортера; 14 - обращение экспорт-фактора к импорт-фактору за «факторинговым покрытием» в случае неплатежа импортера в установленные договорными отношениями сроки, управление просроченной дебиторской задолженностью/ досудебное взыскание; 15 - погашение дебиторской задолженности: платеж по «факторинговому покрытию» импорт-фактором либо закрытие долга самим импортером / судебное взыскание.

Рисунок 15 - Алгоритм осуществления факторингового обслуживания при двухфакторной модели международного факторинга

Источник: разработано автором

«Этап (1) включает совокупность мероприятий по поиску клиентов, предварительной оценке потенциального клиента, формированию пакета

документов для последующего анализа. На данном этапе определяются причины и цели, побудившие клиента обратиться за международным факторингом, сфера деятельности, количество контрагентов, страны-партнеры и другие характеристики, позволяющие сформировать предварительное мнение о целесообразности и приемлемости международного факторинга для потенциального клиента и подобрать наиболее подходящую модель обслуживания. Если по результатам предварительной оценки потенциального клиента рассматриваемый проект соответствует критериям целесообразности сотрудничества, у клиента запрашиваются документы для последующего анализа с целью принятия решения о возможности и условиях сотрудничества.

Анализ экспортера (2) и анализ импортера (3) – этапы, осуществляющиеся параллельно друг другу. На данных этапах анализируется финансовое состояние, изучается деловая репутация, проводится юридическая экспертиза правоустанавливающих документов участников торговой сделки, анализируется торговый контракт.

Особое внимание уделяется анализу договора между экспортером и импортером. Предъявляются следующие требования к существенным условиям внешнеторгового контракта:

- условия платежа должны предусматривать отсрочку платежа на весь объем поставок по контракту без возможности использовать другие формы расчета с обязательным указанием сроков отсрочки и порядка определения даты начала отсрочки;
- дата поставки как момент перехода прав собственности и момент исполнения обязательств продавца по поставке товара: обязательно указание порядка определения момента перехода прав собственности со ссылкой на документ, официально фиксирующий эту дату. Финансирование поставки возможно только после указанной даты и предоставления документа, удостоверяющего переход прав собственности;
- валюта поставок и валюта платежа: валюта поставок должна совпадать с валютой платежа;

- метод платежа: только безналичный банковский перевод;
- отсутствие условий, допускающих уменьшение суммы поставки после отгрузки товара: денежное требование, передаваемое на факторинговое обслуживание, не должно меняться (за исключением случаев, связанных с товарным спором (возвратом товара));
- уступка прав и обязательств третьим лицам: контракт не должен содержать запрет на уступку поставщиком прав и обязательств;
- наличие прописанного в контракте перечня документов по поставке, включающего порядок формирования и передачи заказа, инвойса, товаросопроводительного документа (накладной), акта приема-передачи товара и т.п.

Анализ экспортера проводится экспорт-фактором, для количественного и качественного анализа импортера экспорт-фактор привлекает импорт-фактора, принимающего на себя риск неплатежа и дефолта импортера.

Так как экспорт-фактор принимает на себя все риски, связанные с клиентом-экспортером, то первостепенной задачей при анализе экспортера является определение его способности исполнить внешнеторговый контракт: произвести товар, соответствующий по качественным и количественным показателям требованиям иностранного контрагента и отгрузить его в сроки установленные контрактом.

Импорт-фактор оценивает кредитоспособность импортера, его деловую репутацию, проверяет наличие судебных разбирательств с участием импортера, размер предъявляемых претензий кредиторами, репутацию первых лиц компании, наличие/отсутствие аффилированности экспорта и импортера.

В случае готовности импорт-фактора предоставить факторинговое покрытие, наряду с условиями предстоящего сотрудничества импорт-фактор предоставляет экспорт-фактору следующую информацию:

- порядок оформления и содержание уведомления об уступке для целей обеспечения действительности уступки прав требования (с учетом особенностей местного законодательства);

– сведения, которые должны содержаться в документах об уступке в целях гарантии защиты экспорт-фактора от претензий третьих лиц в стране импортера.

Необходимо отметить, что экспорт-фактор может направить запрос на установление лимита на импортера нескольким импорт-факторам одновременно, что дает возможность выбрать наиболее удобные условия сотрудничества в стоимостном эквиваленте, а также объеме предлагаемого лимита. Однако, если экспорт-фактор уже обслуживает поставки в адрес анализируемого импортера, согласно установленным правилам GRIF, он должен обратиться за обновлением лимита к импорт-фактору, ранее установившему факторинговое покрытие на данного импортеру. В случае, если импорт-фактор не увеличивает лимит на импортера (подтверждает ранее установленный), экспорт-фактор может принять одно из следующих решений:

- отказать экспортеру (потенциальному клиенту) в обслуживании;
- принять кредитный риск на себя;
- распределить установленный лимит на импортера между экспортерами, т.е. уменьшить лимит по работающей связке экспортер «А» - импортер и установить лимит на связку экспортер «Б» - импортер в размере уменьшенного по связке экспортер «А» - импорт.

Результатом (2) и (3) этапов является определение возможности принятия клиента на факторинговое обслуживание и предварительное структурирование сделки с целью последующего согласования с клиентом условий сделки, размера лимита и стоимости обслуживания.

Результатом этапа (4) является подготовка заявки на кредитный комитет, отражающей предложения об условиях сотрудничества и структуре сделки. Данный файл включает заключения всех служб, задействованных в анализе факторинговой сделки по связке «потенциальный экспортер - импортер»: юридического подразделения, подразделения безопасности, анализа, развития бизнеса, финансового мониторинга, а также письмо импорт-фактора о размере факторингового покрытия и стоимости своих услуг.

На этапе (5) кредитным комитетом принимается решение о целесообразности принятия потенциального клиента на факторинговое обслуживание и утверждаются условия обслуживания: модель факторингового обслуживания, ставки, дополнительные требования к сделке, к примеру, подписание договора о безакцептном списании.

В случае, если кредитным комитетом были установлены требования, ранее не обсуждавшиеся с клиентом, перед этапом санкционирования сделки появляется промежуточный этап согласования окончательных условий сделки с клиентом.

На любом из этапов под номерами (1), (2), (3), (4), (5), представленных на рисунке 15, может быть принято решение об отказе потенциальному клиенту в принятии на факторинговое обслуживание.

Этап санкционирования сделки (6) включает в себя подготовку, согласование с клиентом и подписание пакета документов по факторинговому обслуживанию, в том числе открытие экспортером валютного счета в банке экспорт-фактора, подписание договора о безакцептном списании между банком, экспорт-фактором и экспортером (в случае требований кредитного комитета), подписание экспортером и акцептование импортером уведомления об уступке. Также на данном этапе экспорт-фактор передает экспортеру образец текста об уступке для печати на инвойсе.

Существует несколько вариантов уведомлений: двухстороннее (между экспортером и импортером) и четырехстороннее (между экспортером, импортером и их факторами).

Уведомление с оригинальными печатями (в случае наличия требования в соответствии с законодательством страны импортера) и подписью уполномоченного лица импортера должно быть передано экспорт-фактору не позднее предполагаемого дня выплаты первого финансирования по поставкам в адрес данного импортера.

По мере осуществления экспортером поставок в пользу импортера, в отношении которого установлен лимит, экспортер передает один экземпляр

отгрузочных документов, удостоверяющих наличие денежного требования экспортера к импортеру, в том числе:

- документ, подтверждающий отгрузку товаров (коносамент или любые другие транспортные документы, свидетельствующие о том, что товар действительно был отгружен);
- счет на оплату (инвойс);
- иные документы в соответствии с условиями обслуживания и внешнеторгового контракта.

Этап верификации поставки также подразумевает разграничение функций экспорт-фактора и импорт-фактора. Экспорт-фактор проверяет действительность отгрузки товара, правильность оформления документов, сопровождающих экспортную поставку (8). Импорт-фактор подтверждает факт получения импортером товара, по качественным и количественным характеристикам отвечающего требованиям импортера (9).

Верификация поставки экспорт-фактором (8) включает в себя совокупность следующих процедур:

- проверка экспортного контракта на предмет отсутствия изменений/дополнений к контракту, относительно проанализированной формы на этапе (2);
- проверка комплектности предоставленных документов по поставке, относительно их количества и вида, определенных в контракте;
- проверка письменного согласия импортера (заказа), должным образом заверенного подписью и печатью, со стоимостью и номенклатурой поставляемого в будущем или уже поставленного товара;
- проверка инвойса;
- проверка товаросопроводительных документов (накладной).

При проверке инвойса осуществляется:

- проверка наличия печати и подписи уполномоченного лица;
- проверка платежных реквизитов, согласно образцу текста уступки, переданному экспорт-фактором экспортеру на этапе (6);

- проверка совпадения реквизитов инвойса с другими документами:
 - реквизиты сторон (наименование, адрес, идентификационные номера) в инвойсе должны совпадать с реквизитами в контракте;
 - стоимость товара должна совпадать с заказом;
 - номенклатура товара в инвойсе должна совпадать по количеству/весу/ассортименту с данными в накладной;
 - прочие условия (при наличии): базис поставки – указывается в контракте, накладной; пункт доставки – указывается в контракте, накладной; условия платежа – указываются в контракте.

Проверка товаросопроводительных документов включает следующие этапы:

- проверка правильности указания отправителя и получателя согласно инвойсу и контракту;
- проверка совпадения товара и номенклатуры (по количеству/массе/др.) реквизитам заказа или инвойса;
- проверка наличия штампа таможенного органа, осуществившего таможенное оформление товара, подтверждающего разрешение на вывоз товара;
- проверка совпадения условий отгрузки условиям, оговоренным в контракте;
- проверка наличия печати грузоперевозчика.

В целях подтверждения получения импортером товара экспорт-фактор направляет запрос импортер-фактору. В запросе указываются идентификационные данные сторон сделки, сумма инвойса, объем груза согласно представленным экспортером документам.

Целью (8) и (9) этапов является определение действительности денежного требования экспортера к импортеру, результатом чего оказывается финансирование/отказ от финансирования экспортера в рамках установленного импорт-фактором лимита.

Денежное требование экспортера к импортеру считается уступленным экспорт-фактору в момент выплаты финансирования. В процессе факторингового

обслуживания импортера импорт-фактором осуществляются следующие действия:

- мониторинг финансового состояния импортера на предмет изменения кредитоспособности с целью выявления рисков сотрудничества и предотвращения возможных финансовых потерь;
- управление дебиторской задолженностью с целью обеспечения выполнения импортером сроков оплат согласно договорным обязательствам;
- инкассация денежных средств.

При проведении мониторинга необходимо уделять особое внимание анализу следующих сведений:

- информация об изменениях, вносимых в учредительные документы, в том числе связанная со сменой названия, организационно-правовой формы, объединении, разделении, выделении, слиянии, со сменой участников, адреса, руководителя, постоянно действующего исполнительного органа;
- появление новой информации об аффилированных структурах;
- изменение информации о бизнес репутации и финансовой дисциплине, как по самому импортеру, так и по его аффилированным структурам;
- информация о генеральном директоре, в случае ее изменения;
- информация об участниках или акционерах, в случае ее изменения;
- информация о возбуждении процедуры банкротства в отношении импортера;
- информация о судебных процессах с участием импортера.

По результатам мониторинга импорт-фактором может быть принято решение об уменьшении лимита на импортера либо его аннулировании. Данное решение не распространяется на денежные требования, которые уже были уступлены.

Административное управление дебиторской задолженностью представляет собой осуществление контактов с импортером по телефону, факсу, по электронной почте, с выездом на место ведения бизнеса с целью контроля платежной дисциплины и получения своевременных оплат. Импорт-фактор

предпринимает все необходимые процессуальные действия для погашения импортером денежного обязательства.

Погашение дебиторской задолженности включает мероприятия по обработке платежей импортера. Импорт-фактор уведомляет экспорт-фактора о платеже импортера. С учетом выявленных ранее особенностей валютного законодательства погашение финансирования осуществляется строго в валюте финансирования одним из следующих способов:

- самим экспортером путем конвертации валютной выручки, поступившей на счет от импортера, и незамедлительного перечисления денежных средств в пользу экспорт-фактора;
- путем безакцептного списания денежных средств со счета экспортера в банке паспорта сделки после поступления платежа от импортера с обязательной конвертацией выручки самим банком.

Этапы (7), (8), (9), (10), (11), (12), (13) носят циклический характер и могут осуществляться на протяжении всего процесса факторингового обслуживания по мере совершения клиентом поставок в адрес одобренного импортера и в рамках установленного лимита.

В случае полного погашения задолженности импортером, в установленные внешнеторговым контрактом сроки, процесс осуществления факторингового обслуживания по отдельно взятой отгрузке в рамках двухфакторной модели завершается на этапе (13).

Если же платеж от импортера в установленные сроки не поступил, либо поступил, но не в полном объеме, экспорт-фактор обращается к импорт-фактору за «факторинговым покрытием» (14).

Период ожидания платежа по гарантии импорт-фактора согласно правилам GRIF составляет 90 дней. С первого дня просрочки импорт-фактор осуществляет мероприятия по урегулированию задолженности. В случае, если задержка в погашении задолженности не связана с претензиями импортера к соблюдению экспортером условий контракта (качеству, количеству, ассортименту отгруженного товара), а вызван, неплатежеспособностью импортера, его

банкротством и т.п., то на 91-ый день импорт-фактор осуществляет платеж за импортера по «факторинговому покрытию» в рамках установленного им ранее лимита на данного импортера.

В случае, если неисполнение условий контракта происходит по вине экспортера, то соответствующие риски принимает на себя экспорт-фактор. Импорт-фактор освобождается от покрытия кредитного риска, при этом сохраняет за собой право на получение комиссионного вознаграждения за свои услуги.

Погасив задолженность за импортера, импорт-фактор закрывает факторинговую сделку, длящуюся от (7) до (15) этапа, дальнейшее истребование задолженности происходит между импортером и импорт-фактором, так как денежные требования переуступаются экспорт-фактором импорт-фактору.

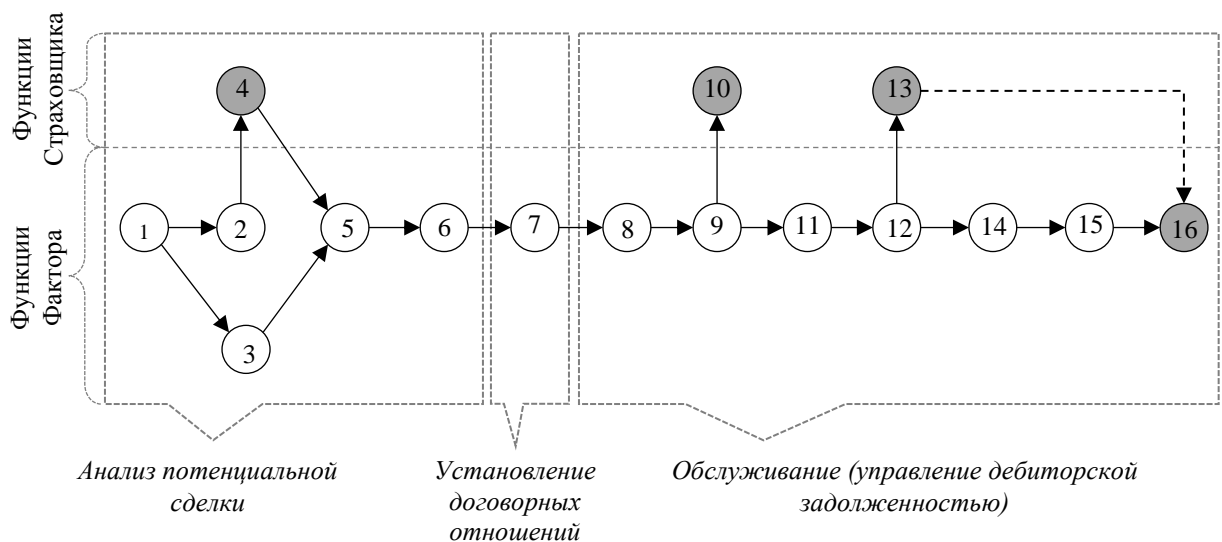
Осуществление гарантийного платежа предполагает переход всех прав в отношении дебиторской задолженности к импорт-фактору.

Участие импорт-фактора в факторинговой сделке по двухфакторной модели международного факторинга осуществляется на этапах (3), (9), (11), (12), (14). Взаимоотношения экспорт-фактора и импорт-фактора регулируются межфакторным соглашением, которое подписывается один раз, при этом сотрудничество финансовых агентов строится на базовых принципах GRIF, которые должны соблюдать все члены соответствующей международной ассоциации. Так как подписание межфакторного соглашения не имеет привязки к определенной факторинговой сделке и подписывается один раз, данная операция в алгоритме не отражена. Импорт-фактор на протяжении процесса обслуживания клиента ежемесячно выставляет счет экспорт-фактору за услуги по «факторинговому покрытию».

Предложенный алгоритм наиболее полно и последовательно описывает все этапы международного факторингового обслуживания с четким разграничением функциональных обязанностей между участниками процесса, что позволяет своевременно выявить нарушение цепочки действий и минимизировать негативные последствия. Представленный набор действий может быть сокращен,

расширен, перемещен в рамки одного финансового агента (фактора) в зависимости от модели обслуживания.

Учитывая перспективы расширения торгового взаимодействия в рамках интеграционного союза, развитие института страхования кредитных рисков, необходима регламентация процесса взаимодействия финансового агента со страховой компанией. Для решения данной задачи, на рисунке 16 представлен алгоритм осуществления обслуживания в модели однофакторного экспортного факторинга с покрытием кредитного риска страховой компанией.



1 - поиск и привлечение клиента (экспортера); 2 - оценка соответствия контрагентов условиям программы страховщика; 3 - анализ экспортера и импортера; 4 - запрос и получение от страховщика лимита страхования; 5 - структурирование сделки, согласование условий сотрудничества с клиентом; 6 - рассмотрение факторинговой сделки на кредитном комитете; 7 - санкционирование сделки: подготовка и подписание договорной документации; 8 - верификация поставки; 9 - финансирование экспортера; 10 - информирование страховщика о выплаченном финансировании; 11 - мониторинг состояния дебиторской задолженности; 12 - платеж импортера; 13 - уведомление страховщика о реализации страхового риска в случае неплатежа импортера; 14 - управление просроченной дебиторской задолженностью; 15 - направление заявления о выплате страхового возмещения; 16 - выплата/отказ в выплате страхового возмещения.

Рисунок 16 - Алгоритм осуществления факторингового обслуживания при однофакторном экспортном факторинге с покрытием риска финансирования

Источник: разработано автором

Многие этапы алгоритма осуществления факторингового обслуживания при однофакторном экспортном факторинге с покрытием риска схожи с алгоритмом, представленным на рисунке 15. Поэтому во избежании дублирования описательной части ряда функций, структурируем процесс получения финансовым агентом (фактором) страхового возмещения, который характерен именно для данной модели обслуживания.

Взаимодействие финансового агента (фактора) и страховщика осуществляется на основе соглашения о сотрудничестве и договора страхования экспортного факторинга.

В случае неплатежа импортера по окончании отсрочки, установленной внешнеторговым контрактом, на следующий день после даты плановой оплаты финансовый агент (фактор) уведомляет страховщика о реализации страхового риска. При этом, начиная с первого дня просрочки фактор проводит мероприятия по урегулированию задолженности. На 30-ый день с момента уведомления страхового агентства о реализации страхового риска действие лимита на импортера приостанавливается и покрытие риска по новым поставкам в адрес данного импортера не производится.

В случае невозможности взыскания задолженности на 91-ый день с даты уведомления о реализации страхового риска, финансовый агент (фактор) направляет в адрес страховщика заявление о выплате страхового возмещения.

Для получения страхового возмещения финансовый агент (фактор) должен предоставить страховщику:

- документы, подтверждающие имущественный интерес финансового агента (фактора);
- документы, подтверждающие наступление, причины и обстоятельства страхового случая;
- документы, подтверждающие наличие у финансового агента (фактора) прав денежного требования к импортеру, а также размер убытка;

– документы, подтверждающие осуществление финансовым агентом всех необходимых процедур по реализации прав на получение возмещения по обеспечению;

– документы, подтверждающие тот факт, что финансовым агентом были предприняты необходимые действия по предотвращению убытков, уменьшению суммы убытка;

– документы, подтверждающие возбуждение производства о банкротстве (несостоятельности) импортера (в случае такового).

В течение 30 дней с даты подачи заявления страховщик принимает решение о выплате страхового возмещения или отказе в выплате. После выплаты страхового возмещения последующим урегулированием возникших просрочек и потенциальных убытков занимается страховщик, при этом фактор может быть задействован в данном процессе»¹⁴⁹.

Модель прямого экспортного факторинга может быть также реализована финансовыми агентами (факторами) самостоятельно без участия страховой компании. В этом случае алгоритм осуществления обслуживания не отличается от внутреннего факторинга.

Таким образом, в целях методической поддержки расширения практики применения международного факторинга были детализированы модели международного факторингового обслуживания путем выделения логически взаимосвязанных действий финансового агента при предоставлении факторинговых услуг и последующего их структурирования в цепочку последовательно реализуемых процессов, что позволяет обеспечить эффективность принятия решений на каждом этапе обслуживания, а это в конечном итоге отразится на стабильности и успешности функционирования финансового агента.

¹⁴⁹ Подлеснова А. Ю. Модель организации операций международного факторинга // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5 ч. 2. (58-2). С. 1048-1053.

3.2 Разработка модели оценки рисков по сделкам международного факторинга

Финансовые агенты, заключающие договоры финансирования под уступку денежного требования, осуществляют свою деятельность в условиях неопределенности внешней и внутренней бизнес среды. С одной стороны, это обусловлено тем, что финансовые агенты, как и любой другой хозяйствующий субъект осуществляют свою деятельность в условиях риска. А с другой – тем, что объектом факторинговой сделки является право требования исполнения обязательств в денежной форме к третьему лицу. С приобретением данного права финансовый агент (фактор) принимает риски хозяйствующих субъектов в торговых отношениях которых первоначально возникло денежное требование. Таким образом, деятельность финансовых агентов, заключающих договоры финансирования под уступку денежного требования, сопряжена с вероятностным характером основных результатов и показателей деятельности хозяйствующих субъектов, осуществляющих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В условиях экономической и политической нестабильности, неопределенности на финансовых рынках, учитывая специфику факторинга и протяженность обслуживания во времени, первоочередное значение в развитии факторингового предпринимательства и, в частности, услуг международного факторинга приобретает система риск-менеджмент.

Вопросы определения рисков с которыми может столкнуться финансовый агент при осуществлении факторингового обслуживания, систематизации рисков по этапам жизненного цикла факторинговой операции, построения финансовым агентом эффективной системы управления рисками рассматриваются в целом ряде теоретических и практических работ как зарубежных, так и российских авторов¹⁵⁰.

¹⁵⁰ Лаврик М. Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук. М., 2005. 143 с.; Лебедев А. В. Оценка рисков хозяйствующих

Подавляющее большинство этих работ посвящено общему анализу рисков, разработке способов их контроля и минимизации в процессе факторингового обслуживания. Однако, вопрос снижения неопределенности самой сделки еще на этапе ее заключения, представлен фрагментарно, опосредованно через анализ кредитных рисков поставщика и покупателя. Между тем практически отсутствуют разработки в области поиска и выработки решения, с помощью которого можно не только оценить степень риска международного факторингового обслуживания торговых отношений в связке «клиент-дебитор», но и сохранить издержки финансового агента на низком уровне, уменьшая время, затрачиваемое на рассмотрение и анализ каждой потенциальной сделки.

Как было описано выше технология реализации сделок международного факторинга на первой стадии жизненного цикла предполагает проведение детального анализа потенциального клиента и его дебиторов с целью обоснования решения об установлении договорных отношений с финансовым агентом и определения условий сотрудничества. На практике процесс установления договорных отношений с клиентом включает несколько процедур с существенным количеством функций. Иерархическая структура процесса анализа потенциальной сделки, без углубления в узкоспециализированные функции из которых состоят процедуры процесса, представлена на рисунке 17.

С целью решения данной проблемы автор предлагает на этапе обработки заявки осуществлять экспресс-анализ потенциальной сделки, включающий предварительную оценку риска по сделке. Оценка риска по сделке предлагается рассчитывать на основе равенства, используемого для построения скоринг моделей, представленного в формуле (4):

$$Z = a_1 * X_1 + a_2 * X_2 + a_i * X_i, \quad (4)$$

где Z – значение оценки;

a_i – весовые коэффициенты, характеризующие значимость факторов риска;

X_i – факторы риска (оценочные критерии).

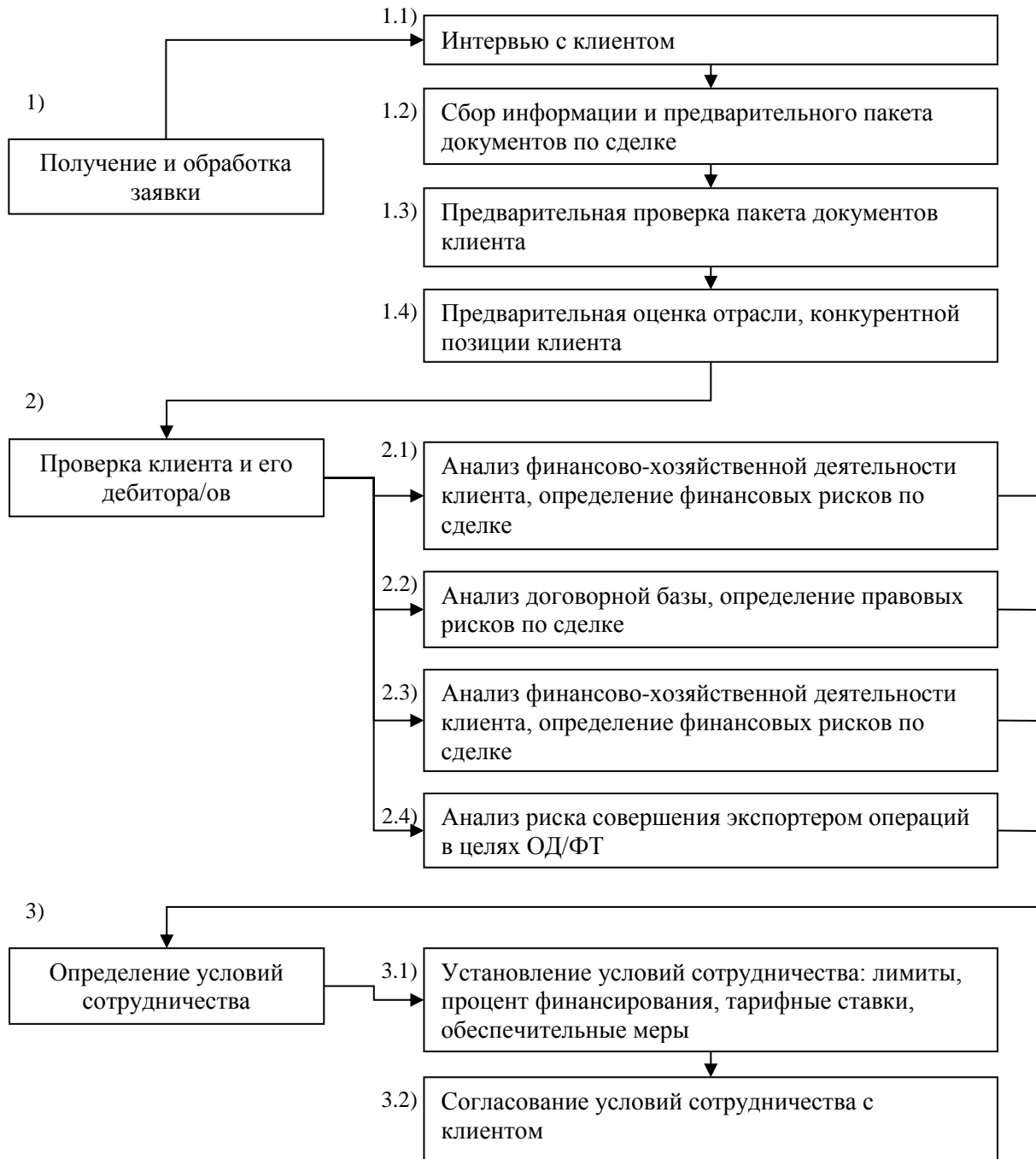


Рисунок 17 – Иерархическая структура бизнес-процесса «Анализ потенциальной сделки»

Источник: составлено автором

На основе проведенного исследования моделей международного факторинга, специфики отношений всех участников факторингового обслуживания, сформирован универсальный набор оценочных критериев, на взгляд автора, позволяющий экспорт-фактору всесторонне и объективно оценить степень риска факторингового обслуживания торговых отношений экспортера с импортером:

- страна контрагента клиента: страновой риск;
- покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор;
- опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента;
- опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента;
- опыт работы экспорт-фактора с клиентом;
- характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом;
- размер бизнеса клиента;
- объем внешнеторгового контракта;
- срок отсрочки по внешнеторговому контракту;
- объект внешнеторгового контракта;
- частота поставок в месяц;
- возраст предприятия импортера.

Указанные критерии имеют разную степень значимости, которую необходимо учитывать при определении весовых значений в однофакторной и двухфакторной моделях сделок международного факторинга. К примеру, как правило, экспорт товаров в страны СНГ обслуживается по однофакторной модели международного факторинга, а, следовательно, при определении целесообразности сотрудничества с экспортером, наиболее весомо для экспорт-фактора наличие опыта работы со страной иностранного контрагента и практики взаимодействия с ним. Если поставка товара осуществляется в страны дальнего зарубежья, то приоритеты в степени важности выделенных характеристик иные. Ввиду различий законодательного регулирования и деловой этики ведения

бизнеса, особенностей торгового оборота, качественная оценка всех рисков сотрудничества силами самого экспорт-фактора – невозможна, а функции мониторинга финансового состояния импортера и инкассации задолженности превращаются в крайне сложную задачу. Поэтому, в этой ситуации первостепенное значение приобретает критерий наличия финансового партнера (импорт-фактора), который на родной для себя территории будет взаимодействовать с импортером от лица экспорт-фактора.

Для определения коэффициента значимости каждого оценочного критерия было проведено исследование методом экспертных оценок. Использовался письменный опрос экспертов (в качестве экспертов выступали специалисты-практики факторинговых подразделений банков и факторинговых компаний). Результаты исследования обработаны и представлены в таблице 17.

Промежуточный расчет коэффициентов значимости для однофакторной модели международного факторинга, проведенный автором по результатам письменного опроса экспертов, представлен в таблицах Д.1 и Д.2 (Приложение Д).

Таким образом, с учетом степени значимости каждого оценочного критерия уровень риска по сделке экспортного факторинга для однофакторной модели международного факторинга предложено рассчитывать по формуле (5):

$$R_{\text{эф}} = 2,18 * X_1 + 0,26 * X_2 + 1,30 * X_3 + 1,81 * X_4 + 0,54 * X_5 + 1,26 * X_6 + 0,44 * X_7 + 0,61 * X_8 + 0,88 * X_9 + 0,92 * X_{10} + 1,02 * X_{11} + 0,77 * X_{12}, \quad (5)$$

где $R_{\text{эф}}$ – риска по сделке экспортного факторинга для однофакторной модели международного факторинга;

X_1 – страна контрагента клиента - страновой риск;

X_2 – покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор;

X_3 – опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента;

X_4 – опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором

- поставок в адрес контрагента клиента;
- X₅ – опыт работы экспорт-фактора с клиентом;
- X₆ – характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом;
- X₇ – размер бизнеса клиента;
- X₈ – объем внешнеторгового контракта;
- X₉ – срок отсрочки по внешнеторговому контракту;
- X₁₀ – объект внешнеторгового контракта;
- X₁₁ – частота поставок в месяц;
- X₁₂ – возраст предприятия импортера.

Таблица 17 - Веса оценочных критериев при определении уровня риска по сделке экспортного факторинга для двухфакторной и однофакторной моделей

Критерий	Коэффициент значимости (вес) для двухфакторной модели	Коэффициент значимости (вес) для однофакторной модели
Страна контрагента клиента: страновой риск	1,54	2,18
Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	2,44	0,26
Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	1,16	1,30
Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	0,78	1,81
Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	0,56	0,54
Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	1,51	1,26
Размер бизнеса клиента	0,35	0,44
Объем внешнеторгового контракта	0,75	0,61
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,68	0,88
Объект внешнеторгового контракта	0,88	0,92
Частота поставок в месяц	0,75	1,02
Возраст предприятия импортера	0,61	0,77

Источник: составлено и рассчитано автором

Для двухфакторной модели международного факторинга с учетом соответствующих степеней значимости каждого оценочного критерия уровень риска по сделке экспортного факторинга предложено рассчитывать по формуле (6):

$$R_{\text{эдф}} = 1,54 * X_1 + 2,44 * X_2 + 1,16 * X_3 + 0,78 * X_4 + 0,56 * X_5 + 1,51 * X_6 + 0,35 * X_7 + 0,75 * X_8 + 0,68 * X_9 + 0,88 * X_{10} + 0,75 * X_{11} + 0,61 * X_{12}, \quad (6)$$

где $R_{\text{эдф}}$ – риск по сделке экспортного факторинга для двухфакторной модели международного факторинга;

X_{1-12} – оценочные зоны, перечисленные выше.

Промежуточный расчет коэффициентов значимости для двухфакторной модели международного факторинга, проведенный автором по результатам письменного опроса экспертов, представлен в таблицах Е.1 и Е.2 (Приложение Е).

После определения степени значимости критериев, необходимо провести их оценку в рамках анализируемой сделки. Приведем рекомендации по выставлению оценок (баллов) для сделок международного факторинга по обслуживанию поставок экспортера в адрес импортера. Оценки (баллы) должны выставляться по каждому анализируемому критерию в соответствии со следующими параметрами:

- 1) страна контрагента клиента: страновой риск:
 - «0», если оценка странового риска на уровне В, ВВ, ВВВ;
 - «-1», если оценка странового риска на уровне С, СС, ССС, D;
 - «1», если оценка странового риска на уровне А, АА, ААА.
- 2) покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор:
 - «1», если в стране импортера есть иностранный фактор-партнер;
 - «0», если в стране импортера нет иностранного фактор-партнера.

3) опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента (импортера):

- «0», если отсутствует;
- «-1», если история взаимодействия негативная;
- «1», если история взаимодействия положительная.

4) опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента (импортера):

- «0», если отсутствует,
- «-1», если история взаимодействия негативная;
- «1», история взаимодействия положительная.

5) опыт обслуживания клиента в рамках как внутреннего, так и международного факторинга:

- «0», если клиент ранее не обслуживался;
- «1», если наработана положительная история взаимодействия;
- «-1», если имеется отрицательный опыт работы с клиентом.

б) характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом:

- «0», если это первая сделка;
- «1», если имеются устоявшиеся положительные взаимоотношения;
- «-1», если имеется отрицательный опыт сотрудничества.

7) размер бизнеса клиента:

- «1», если крупный бизнес;
- «0», если малый и средний бизнес.

8) объем внешнеторгового контракта:

- «1», если сумма контракта не превышает 50 млн. руб.;
- «0», если сумма контракта превышает 50 млн. руб.

9) срок отсрочки по внешнеторговому контракту:

- «1», если до 45 календарных дней;
- «0», если от 46 до 90 календарных дней;

- «-1», если свыше 91 календарного дня.
- 10) объект внешнеторгового контракта:
- «1», если объектом внешнеторгового контракта является товарная группа FMCG;
 - «0», если объектом внешнеторгового контракта является товары длительного пользования, сырьевая группа.
- 11) частота поставок в месяц:
- «1», от 5 и более;
 - «0», от 1 до 4;
 - «-1», менее 1.
- 12) возраст предприятия импортера:
- «1», если более 5 лет;
 - «0», если от 1 года до 5 лет;
 - «-1», если до 1 года, в том числе «новое».

После выставления баллов по анализируемой сделке, необходимо провести расчет в рамках установленных весовых значений по формулам (5) и (6). Чем полученный результат будет выше, тем меньший уровень риска представляет анализируемая сделка для финансового агента. Пороговое значение риска финансовый агент устанавливает самостоятельно, учитывая стратегию развития и политику акционеров.

Учитывая функционал импорт-фактора и принимаемые импорт-фактором риски, определение уровня риска по сделке импортного факторинга для финансового агента, выступающего гарантом платежа импортера, базируется на критериях, определяющих в первую очередь финансовое состояние и деловую репутацию импортера и соблюдение экспортером условий договорных отношений с импортером. В целях определения уровня риска по сделке импортного факторинга автором выделены следующие оценочные критерии:

- опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером;
- характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером);

- размер бизнеса импортера;
- объем внешнеторгового контракта;
- срок отсрочки по внешнеторговому контракту;
- деловая репутация импортера;
- финансовое положение импортера;
- наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке.

Представим веса оценочных характеристик при определении уровня риска по сделке импортного факторинга (Таблица 18).

Таблица 18 - Веса оценочных критериев при определении уровня риска по сделке импортного факторинга

Критерий	Коэффициент значимости (вес)
Финансовое положение импортера	1,87
Деловая репутация импортера	1,94
Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	0,96
Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	0,95
Размер бизнеса импортера	0,54
Объем внешнеторгового контракта	0,63
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,55
Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке	0,58

Источник: составлено и рассчитано автором

Промежуточный расчет коэффициентов значимости для импорт-фактора, проведенный автором по результатам письменного опроса экспертов, представлен в таблицах Ж.1 и Ж.2 (Приложение Ж).

Таким образом, формула для расчета уровня риска по сделке импортного факторинга ($R_{иф}$), с учетом полученных степеней значимости каждого оценочного критерия, имеет следующий вид (формула (7)):

$$P_{\text{иф}} = 1,87 * X_1 + 1,94 * X_2 + 0,96 * X_3 + 0,95 * X_4 + 0,54 * X_5 + 0,63 * X_6 + 0,55 * X_7 + 0,58 * X_8, \quad (7)$$

- где X_1 – финансовое положение импортера;
 X_2 – деловая репутация импортера;
 X_3 – опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером;
 X_4 – характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером);
 X_5 – размер бизнеса импортера;
 X_6 – объем внешнеторгового контракта;
 X_7 – срок отсрочки по внешнеторговому контракту;
 X_8 – наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке.

После определения степени значимости критериев, необходимо провести их оценку в рамках анализируемой сделки. Приведем рекомендации по выставлению оценок (баллов) для сделок импортного факторинга. Оценки (баллы) должны выставляться по каждому критерию:

- 1) опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером:
 - «0», если отсутствует;
 - «-1», если история взаимодействия негативная;
 - «1», если история взаимодействия положительная.
- 2) характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером):
 - «0», если это первая сделка;
 - «1», если взаимоотношения устоявшиеся положительные;
 - «-1», если имеется отрицательный опыт сотрудничества, даже при условии сезонности продаж отгружаемого товара.
- 3) размер бизнеса импортера:

- «1», если крупный бизнес;
 - «0», если малый и средний бизнес.
- 4) объем внешнеторгового контракта:
- «1», если сумма контракта до 100 млн. руб.;
 - «0», если сумма контракта превышает 100 млн. руб.
- 5) срок отсрочки по внешнеторговому контракту:
- «1», если до 45 календарных дней;
 - «0», если от 46 до 90 календарных дней;
 - «-1», если свыше 91 календарного дня.
- 6) деловая репутация импортера:
- «-1», если негативная;
 - «1», если положительная.
- 7) финансовое положение импортера:
- «1», если стабильно устойчивое;
 - «-1», если стабильно негативное.
- 8) наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке:
- «1», если покупателями товара импортера на внутреннем рынке являются в том числе торговые сети;
 - «0», если импортер не поставляет товар в розничные торговые сети.

После выставления баллов по анализируемой сделке, необходимо провести расчет в рамках установленных весовых значений. Чем полученный результат выше, тем меньший уровень риска представляет анализируемая факторинговая сделка для финансового института. Пороговое значение финансовый агент устанавливает самостоятельно, учитывая стратегию развития и политику акционеров.

На взгляд автора, сформированный набор оценочных критериев является универсальным и позволяет всесторонне и объективно оценивать степень риска

факторингового обслуживания торговых отношений в связке «экспортер»-«импортер».

Таким образом, предложенная модель оценки риска обслуживания торговых отношений «экспортер»-«импортер» позволяет финансовому агенту на этапе рассмотрения заявки потенциального клиента наиболее качественно оценить уровень принимаемого на себя риска, определить целесообразность проведения более глубокого анализа хозяйствующих субъектов и существующих между ними договорных отношений для целей приема клиента на обслуживание и выявить критические точки для дальнейшего мониторинга в процессе обслуживания.

Применение предложенной модели, ее автоматизация дает возможность снизить издержки финансового агента за счет сокращения времени, затрачиваемого на рассмотрение и анализ каждой потенциальной сделки, что в конечном счете отразится на эффективности функционирования процесса приема клиента на обслуживание.

3.3 Обоснование алгоритма оценки и выбора импорт-фактора в двухфакторной модели

Представленная автором модель оценки риска по сделке международного факторинга для двухфакторной модели будет неполной без учета риска импорт-фактора.

Под риском импорт-фактора автором понимается возможность нанесения финансового ущерба экспорт-фактору в связи с неисполнением/ненадлежащим исполнением импорт-фактором своих обязательств перед экспорт-фактором в части:

- идентификации импортера;
- управления и сбора дебиторской задолженности;
- вовлечения в мошеннические схемы;

– исполнения гарантийных обязательств.

Можно утверждать, что от качества услуг импорт-фактора зависит уровень риска международной факторинговой сделки для самого экспорт-фактора, скорость принятия решений и конечный результат сотрудничества с экспортером в случае банкротства импортера. В своей работе Покаместов И.Е. отмечает, что «основным моментом защиты от кредитного и операционного риска, покрытия политических и страновых исков для экспорт-фактора становится всесторонняя оценка и мониторинг correspondent risk, то есть риска фактора корреспондента»¹⁵¹.

Таким образом, риск импорт-фактора – это оцениваемая количественно и качественно вероятность возникновения финансовых и репутационных потерь для экспорт-фактора в виду несоблюдения/ненадлежащего исполнения импорт-фактором своих обязательств (как функциональных, так и денежных). Поэтому выбор иностранного финансового партнера для экспорт-фактора должен стать сознательным решением, принятым по результатам глубокого анализа способности и готовности импорт-фактора исполнять принимаемые на себя обязательства.

Исследуя тематическую литературу по проблематике работы, автор пришел к выводу, что в научной литературе при рассмотрении международного факторинга выделяется необходимость выбора импорт-фактора, однако эта проблема не подвергалась глубокому научному анализу.

Прашанта К.Б., Махмудул Х.Ч. выделили необходимость оценки финансово агента с позиции: финансовой устойчивости, возможности исполнения обязательств по инкассации задолженности, риска возникновения споров и реализации страхового покрытия¹⁵².

Для комплексной оценки фактора-партнера Емельянов В.Ю. предложил анализировать в совокупности следующие блоки исходных данных: юридические

¹⁵¹ Покаместов И. Е. Международные факторинговые транзакции в российской практике осуществления // Статистика и экономика. 2013. № 1. С. 73.

¹⁵² Guidelines on international factoring. Prepared for: Bangladesh Bank. Prepared by: Core Committee On Factoring Technical Committee on Factoring. Систем. требования: PDF. URL: https://www.bb.org.bd/aboutus/regulationguideline/draft/internationalfactoring_20160831.pdf (дата обращения: 25.09.2016).

и контактные данные, данные о бизнесе компании, показатели деятельности (за последние 3 года)¹⁵³. Информация о финансовом состоянии и деловой репутации импорт-фактора разнообразна и содержит как количественные, так и качественные характеристики. Отметим, что международные факторинговые ассоциации агрегируют основные сведения о финансовом положении и деятельности своих членов, данная информация доступна всем членом ассоциации и должна использоваться при выборе финансового партнера.

Однако каких-либо универсальных решений или нормативных рекомендаций в практике международного факторинга по выбору и оценке импорт-фактора не существует.

В связи с этим, возникает научная и практическая потребность в формировании подхода к рациональной оценке и оптимальному выбору импорт-фактора.

Для решения проблемы рациональной оценки и оптимального выбора импорт-фактора предлагается оптимизировать алгоритм принятия решения о выборе импорт-фактора, не ограничивая его условием обоюдного членства в международной ассоциации и стоимостью услуг фактора-корреспондента.

Исходя из личного опыта проведения двухфакторных сделок международного факторинга, представляется необходимым выбор фактора-корреспондента проводить в три этапа.

На первом этапе осуществляется поиск импорт-факторов - членом единой с экспорт-фактором международной ассоциации, на втором - отбор импорт-факторов по степени надежности, а на третьем этапе проводится сравнительный анализ условий, предлагаемых импорт-факторами по аналогичным внешнеторговым сделкам. Разработанный алгоритм выбора импорт-фактора представлен на рисунке 18.

¹⁵³ Емельянов В. Ю. Развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке : монография. М.: Экон-Информ, 2015. С. 116.

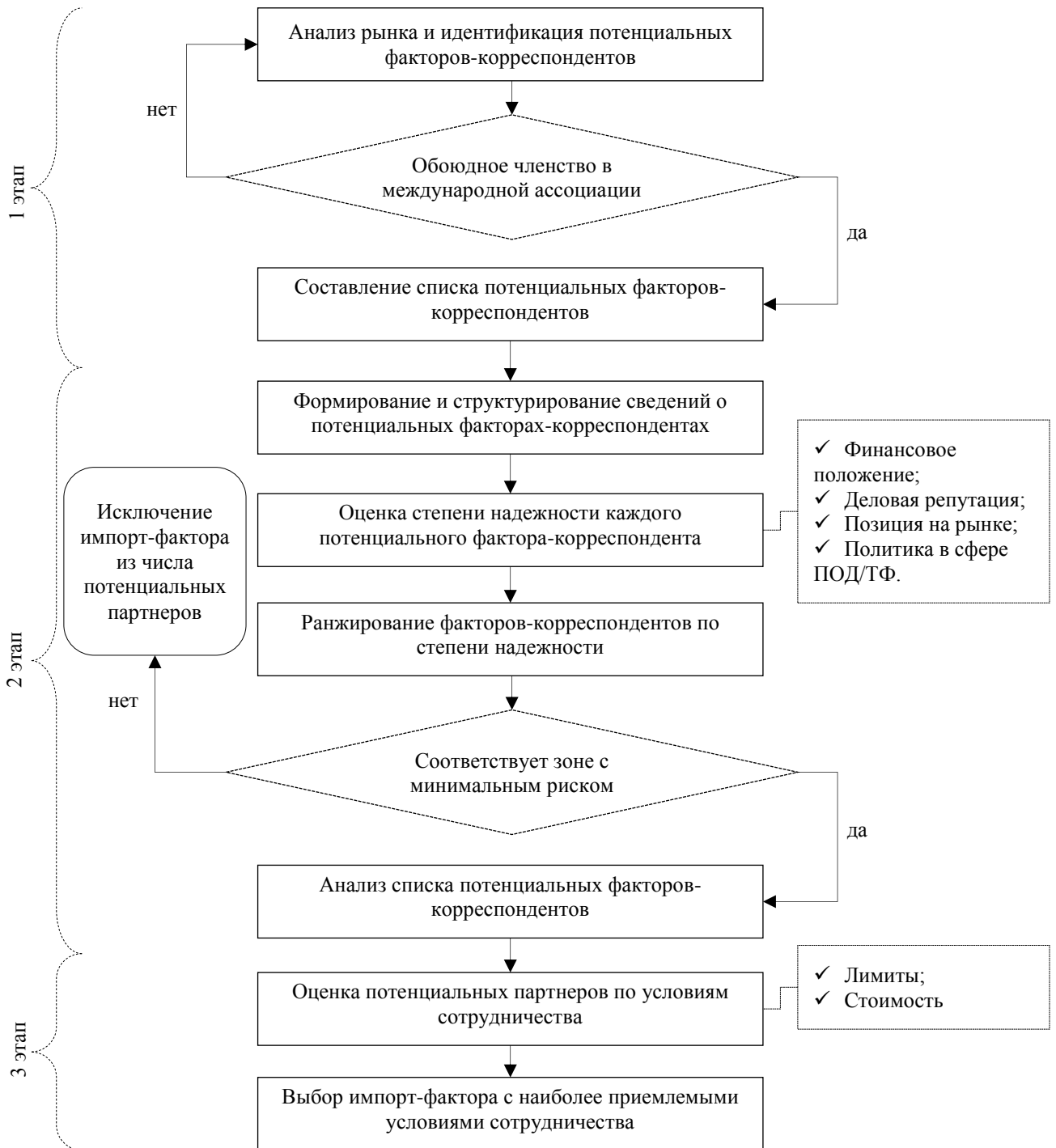


Рисунок 18 - Алгоритм выбора импорт-фактора

Источник: разработано автором

Рассмотрим подробнее этапы представленного алгоритма выбора импорт-фактора.

Первым этапом реализации алгоритма является выявление среди членов международной ассоциации, в которую входит экспорт-фактор, иностранных

факторов-корреспондентов, осуществляющих деятельность на единой с импортером территории.

Следующим этапом реализации алгоритма автором обозначен аналитический этап, заключающийся в оценке степени надежности потенциальных факторов-корреспондентов. Под надежностью понимается надлежащее исполнение импорт-фактором своих обязательств перед экспорт-фактором.

Страхуя кредитный риск у импорт-фактора, экспорт-фактору необходимо оценить деловую репутацию и финансовое состояние иностранного финансового партнера во избежание проблем неадекватной оценки импортера, неполучения причитающихся гарантийных сумм в случае неплатежа импортера. В данном контексте при оценке надежности финансового партнера следует учитывать риски, связанные с деятельностью импорт-фактора и его возможностями отвечать по принятым на себя обязательствам.

До сих пор не существует стандартного набора характеристик, по которому можно классифицировать иностранного финансового партнера по уровню неисполнения/ненадлежащего исполнения импорт-фактором своих обязательств перед экспорт-фактором.

При оценке надежности факторов-корреспондентов у экспорт-фактора возникают определенные трудности в связи с тем, что импорт-факторов можно описать набором оценочных критериев, причем по одним критериям анализируемый импорт-фактор может отличаться в лучшую сторону, а по другим – в худшую. В целях обобщения результатов предлагается производить оценку надежности фактора-корреспондента, основываясь на интеграции четырех зон возникновения риска неисполнения/ненадлежащего исполнения финансовым агентом обязательств перед экспорт-фактором:

- 1) финансовое состояние;
- 2) деловая репутация;
- 3) позиция на рынке;

4) общая политика, практика и процедуры в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма¹⁵⁴.

Методика оценки степени надежности фактора-корреспондента представлена на рисунке 3.1 (Приложение 3).

Финансовое состояние определяет способность импорт-фактора своевременно и в полном объеме отвечать по своим обязательствам перед экспорт-фактором в случае просрочки платежа импортером. При оценке финансового положения импорт-фактора важно учитывать не только коэффициенты ликвидности и денежного покрытия, но и структуру портфеля по отраслевой направленности, наличие сезонности в обслуживании дебиторской задолженности и т.д. (может свидетельствовать о скорости оборачиваемости дебиторской задолженности в портфеле и возможных проблемах, связанных с ненадлежащей диверсификацией рисков).

Для оценки надежности импорт-фактора в финансовой зоне, автором предложены показатели, представленные в таблице 19, определены балльные и весовые значения.

Таблица 19 – Веса и балльные значения критериев оценки в зоне «финансовое состояние» импорт-фактора

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
Денежное покрытие	43,92	Выручка за 1 месяц больше, чем размер кредитных обязательств	3
		Выручка за период (от 1 до 3 месяцев) больше или равна размеру кредитных обязательств	2
		Выручка за период (от 3 до 4 месяцев) больше или равна размеру кредитных обязательств	1
		Выручка за 4 месяцев меньше, чем размер кредитных обязательств	-1
Ликвидность (текущая)	31,34	Более 1,5	3
		От 1,0 до 1,5	2

¹⁵⁴ Подлеснова А. Ю., Костерина Т. М. Алгоритм выбора импорт-фактора в двухфакторной модели экспортного факторинга // Финансы и кредит. 2017. Том 23. № 9 (729). С. 501-514.

Продолжение таблицы 19

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
Ликвидность (текущая)	31,34	От 0,8 до 1,0	1
		Менее 0,8 или более 2	-1
Учет и контроль	12,37	Импорт фактор составляет отчетность, которую аудиторы компании «большой четверки» (PricewaterhouseCoopers, Deloitte, Ernst&Young, KPMG)	2
		Импорт фактор составляет отчетность, которую аудиторы другие компании (не входящие в «большую четверку»)	1
		Импорт фактор составляет отчетность, аудит которой не проводится	0
Диверсификация факторингового портфеля	12,37	Объем клиентов каждой отрасли не превышает 20% объема факторингового портфеля	3
		Импорт-фактор специализируется на обслуживании клиентов из одной отрасли (FMCG)	2
		Импорт-фактор специализируется на обслуживании клиентов из различных отраслей экономики, но объем клиентов по одной отрасли в объеме от 20 до 40%	1
		Импорт-фактор специализируется на обслуживании клиентов из одной отрасли (не FMCG) или объем клиентов по одной отрасли превышает 40%	-1

Источник: составлено автором

Деловая репутация импорт-фактора является одним из основных критериев оценки его надежности. При анализе деловой репутации важным моментом является анализ судебной практики финансового агента. Если у импорт-фактора много судебных дел по возврату задолженности, что свидетельствует о проблемах в системе риск-менеджмента и низком качестве анализа кредитоспособности и деловой репутации импортера, то все остальные результаты – объем лимита, стоимость услуг не имеют никакого значения.

В таблице 20 приведены балльные и весовые показатели надежности импорт-фактора в зоне деловой репутации.

Таблица 20 - Веса и балльные значения критериев оценки в зоне «деловая репутация» импорт-фактора

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
История членства в международной факторинговой ассоциации	15,77	Накопленная импорт-фактором статистика работы в ассоциации превышает 5 лет	3
		Накопленная импорт-фактором статистика работы в ассоциации составляет от 3 до 5 лет	2
		Накопленная импорт-фактором статистика работы в ассоциации не превышает 3 лет	1
		Импорт-фактор только выходит на рынок международного факторинга	-1
Статистика по работе	11,01	Импорт-фактор характеризуется высокой скоростью обслуживания	1
		Импорт-фактор характеризуется низкой скоростью обслуживания	0
Судебные разбирательства	21,44	Судебных процессов нет и в ближайшие 3 месяца не предвидятся (за последние 12 месяцев судебных процессов с участием импорт-фактора в качестве истца не установлены)	2
		Судебных процессов в настоящее время нет, но за последние 1-2 года импорт-фактор участвовал в судебных процессах в качестве истца в виду банкротства и/или мошенничества клиентов (доля претензий не превышала 10% от объема факторингового портфеля)	1
		За последние 1-2 года импорт-фактор участвовал в судебных процессах в качестве истца в виду банкротства и/или мошенничества клиентов (доля претензий не превышала 20% от объема факторингового портфеля)	0
		За последние 1-2 года импорт-фактор участвовал в судебных процессах в качестве истца в виду банкротства и/или мошенничества клиентов (доля претензий превышала 20% от объема факторингового портфеля) или	-1
Процедуры взыскания задолженности, в том числе просроченной	36,81	Процент просроченных платежей по обслуживаемым импортерам низок (до 10%)	1
		Доля задержек платежей импортеров не превышает 20%	0
		Доля задержек платежей импортеров превышает 20%	-1
Реализация гарантийного обязательства	14,97	Из всего объема выданных гарантий на импортера, импорт-фактором реализовано менее 5% (за последние 2 года)	3

Продолжение таблицы 20

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
Реализация гарантийного обязательства	14,97	Из всего объема выданных гарантий на импортера, импорт-фактором реализовано менее 10% (за последние 2 года)	2
		Из всего объема выданных гарантий на импортера, импорт-фактором реализовано менее 15% (за последние 2 года)	1
		Из всего объема выданных гарантий на импортера, импорт-фактором реализовано более 15% (за последние 2 года)	-1

Источник: составлено автором

Позиция на рынке определяет опыт и возможность импорт-фактора не только качественно организовать процесс обслуживания, но и может свидетельствовать о накопленном опыте в части работы с дебиторами и/или компаниями из различных отраслей экономики. Опыт работы на рынке международного факторинга свидетельствует о накопленной практике проведения операций на внешнем рынке. Несмотря на то, что взаимодействие членов международных факторинговых ассоциаций регламентируется и осуществляется в соответствии с Общими правилами международного факторинга (GRIF), степень отлаженности внутренних бизнес-процессов оттачивается годами. Поэтому, чем обширнее опыт работы фактора на внешнем рынке, тем более качественного финансового партнера получает экспорт-фактор. Опыт работы на внутреннем рынке характеризуется обширной статистической базой по контрагентам, спецификой платежной дисциплины, отраслевыми особенностями, что довольно весомо, так как импорт-фактор работает с импортером (контрагентом экспортера) на внутреннем для себя рынке.

Число клиентов напрямую может свидетельствовать о возможном наличии у импорт-фактора опыта взаимодействия с контрагентом клиента (импортером), более того возможном сотрудничестве с контрагентом не только как импортером, но и как поставщиком на внутреннем рынке, что обеспечивает прозрачность цепочки движения товара. Таким образом, чем больше клиентская база, тем выше

вероятность наличия опыта взаимодействия с контрагентом экспортера, следовательно, тем выше вероятность более точной оценки и анализа платежеспособности и деловой репутации импортера при установлении «факторингового покрытия» (определении целесообразности сотрудничества).

Для оценки факторов надежности импорт-фактора в зоне «позиция на рынке», автором предложены показатели, представленные в таблице 21.

Таблица 21 - Веса и балльные значения критериев оценки надежности в зоне «позиция на рынке» импорт-фактора

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
Конкурентная позиция на рынке услуг международного факторинга	13,48	Импорт-фактор является лидером на рынке международного факторинга в своей стране	3
		Импорт-фактор входит в 3ку лидеров рынка, но не является лидером на рынке международного факторинга в своей стране	2
		Импорт-фактор не входит в 3ку лидеров на рынке международного факторинга, но является активным участником рынка международного факторинга	1
		Импорт-фактор только входит на рынок международного факторинга	-1
Продуктовая линейка по внутреннему факторингу	19,81	Доля каждого продукта в портфеле импорт-фактора не превышает 40%, при этом доля факторинга без регресса превышает долю факторинга с регрессом	3
		Доля каждого продукта в портфеле импорт-фактора не превышает 40%, при этом доля факторинга с регрессом превышает долю факторинга без регресса	2
		В портфеле импорт-фактора доля факторинга с регрессом превышает 40%, доля факторинга без регресса – от 10% до 20%	1
		В портфеле импорт-фактора доля факторинга с регрессом превышает 40%, доля факторинга без регресса – менее 10%	-1
		В портфеле импорт-фактора доля факторинга с регрессом превышает 60%	-2

Продолжение таблицы 21

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
Зависимость от ключевого клиента в факторинговом портфеле	9,10	Существует ключевой клиент, доля которого в портфеле импорт-фактора превышает 40%	-1
		Существует ключевой клиент, доля которого в портфеле импорт-фактора составляет от 20% до 40%	1
		Имеется один, два ключевых клиента, доля каждого/ых не превышает 20% в общем объеме клиентов в портфеле импорт-фактора	2
		Ни один из клиентов не имеет доли более 10% в портфеле импорт-фактора	3
Конкурентная позиция на рынке услуг внутреннего факторинга	21,95	Импорт-фактор входит в 3ку лидеров на рынке услуг внутреннего факторинга (концентрация 3ки лидеров превышает 50%)	3
		Импорт-фактор входит в 5ку лидеров на рынка услуг внутреннего факторинга в своей стране (концентрация 5ки факторов превышает 65%)	2
		Импорт-фактор не входит в топ-5 факторинговых компаний на рынке услуг внутреннего факторинга, но является активным участником рынке	1
		Импорт-фактор только входит на рынок услуг внутреннего факторинга	-1
Число клиентов по договорам внутреннего факторинга (за последние 12 месяцев)	35,66	Более 1000	3
		От 500 до 1000	2
		От 100 до 500	1
		От 10 до 100	0
		Менее 10, импорт-фактор только входит на рынок услуг внутреннего факторинга	-1

Источник: составлено автором

Особое внимание при выборе иностранного фактора-партнера, по мнению автора, следует уделить соблюдению последним международных требований в сфере ПОД/ФТ.

Соответствие международным стандартам в области ПОД/ФТ означает обязательную реализацию финансовым агентом (фактором) местного законодательства с учетом следующих норм базовых принципов и рекомендаций:

– ко всем потенциальным клиентам, а также клиентам, находящимся на обслуживании, применяется правило «знай своего клиента»;

– построение системы внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ осуществляется с учетом принципа риск-ориентированного подхода, который заключается в дифференцированном применении правила «знай своего клиента» и мер по надлежащей проверке клиента в зависимости от уровня риска;

– осуществление мониторинга операций клиентов на ежедневной основе (выявление операций/сделок, подлежащих обязательному контролю, а также подозрительных операций или сомнительной деятельности) и накопление статистических данных об операциях/сделках клиентов;

– к отдельным категориям клиентов, как принимаемых на обслуживание, так и находящихся на обслуживании, применяются специальные меры контроля;

– сотрудники, задействованные в процессе ПОД/ФТ, на регулярной основе должны проходить обучения по данной тематике.

Применение мероприятий в сфере ПОД/ФТ импорт-фактором минимизирует возможность вовлечения экспорт-фактора в схемы легализации преступных доходов и сомнительную деятельность клиентов (в случае ведения таковой), кроме того, ежедневный мониторинг состояния финансово-хозяйственной деятельности и деловой репутации импортера вкупе с процедурами по ПОД/ФТ позволяют своевременно выявить мошеннические действия и предотвратить их на начальном этапе установления деловых отношений.

Для оценки надежности импорт-фактора в зоне «политика в сфере ПОД/ФТ», автором предложено исследовать критерии риска, представленные в таблице 22.

Таблица 22 - Веса и балльные значения критериев оценки в зоне «политика в сфере ПОД/ТФ» импорт-фактора

Критерий оценки	Вес, %	Показатели оцениваемого критерия	Оценка в баллах
Политика государства импорт-фактора в сфере ПОД/ФТ	34,60	Импорт-фактор зарегистрирован и осуществляет свою деятельность в государстве (на территории), которое не выполняет рекомендации Группы разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ), либо использующих счета в банке, зарегистрированном в указанном государстве (на указанной территории).	-2
		Импорт-фактор зарегистрирован и осуществляет свою деятельность в государстве включенном во 2 или 3 группу черного списка Группой разработки финансовых мер борьбы с отмыванием денег (ФАТФ).	-1
		Импорт-фактор зарегистрирован и осуществляет свою деятельность в государстве (на территории) с развитой инфраструктурой для предотвращения отмывания денежных средств.	1
Внутренний контроль в целях ПОД/ФТ в компании	54,38	Импорт-фактор соблюдает международные требования в сфере ПОД/ФТ.	1
		Импорт-фактор не осуществляет внутренний контроль в целях ПОД/ФТ.	-1
Наличие среди клиентов - поставщиков и покупателей из офшорных территорий	11,03	Среди клиентов и их дебиторов отсутствуют юр.лица и ИП, зарегистрированные или осуществляющие деятельность в государстве или на территории, предоставляющем(щей) льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающем(щей) раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорной зоне).	1
		Среди клиентов есть юр.лица и ИП, зарегистрированные или осуществляющие деятельность в государстве или на территории, предоставляющем(щей) льготный налоговый режим налогообложения и (или) не предусматривающем(щей) раскрытия и предоставления информации при проведении финансовых операций (офшорной зоне).	0

Источник: составлено автором

Удельный вес каждой оценочной зоны в структуре интегрального показателя степени надежности фактора-корреспондента представлен в таблице 23.

Таблица 23 - Удельный вес оценочных зон надежности импорт-фактора

Оценочные зоны надежности импорт-фактора	Вес показателя, %
Финансовое состояние	30,14
Деловая репутация	24,79
Позиция на рынке	25,83
Политика, практика и процедуры в сфере ПОД/ФТ	19,24

Источник: составлено автором

С учетом степени значимости каждой оценочной зоны, установленной эмпирическим путем, интегральный показатель степени надежности импорт-фактора предложено рассчитывать по формуле 8:

$$N_{иф} = 0,30 * X_1 + 0,25 * X_2 + 0,26 * X_3 + 0,19 * X_4, \quad (8)$$

где $N_{иф}$ – интегральный показатель надежность импорт-фактора;

X_1 – финансовое положение;

X_2 – деловая репутация;

X_3 – позиция на рынке;

X_4 – политика, практика и процедуры в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

В целях использования интегрального показателя надежности импорт-фактора при принятии решений в части сотрудничества с фактором-корреспондентом и обоснованности предлагаемых последним условий взаимодействия, автором отмечается, что чем выше результат интегрального показателя, тем надежнее потенциальный финансовый партнер.

«После определения надежности финансовых агентов (присвоения рейтинга по результатам оценки степени надежности), на 3 этапе осуществляется итоговый выбор импорт-фактора на основании условий сотрудничества:

- объем лимита на импортера;
- стоимость услуг импорт-фактора.

На данном этапе экспорт-фактор должен определить наиболее приемлемое предложение с учетом максимально возможного объема лимита на импортера и минимальной стоимости услуг импорт-фактора. Оценивать условия сотрудничества целесообразно в разрезе рейтинга надежности фактора-корреспондента. Минимальная стоимость и максимальный лимит при невысоком уровне надежности могут свидетельствовать о высоком уровне кредитного риска, в тоже время невысокая стоимость услуг может свидетельствовать о наработке статистической базы сотрудничества на начальном этапе развития финансового агента»¹⁵⁵.

Разработанный в рамках настоящего исследования алгоритм представляет собой последовательность организационно-аналитических мероприятий по оценке и выбору фактора-корреспондента в рамках двухфакторной модели международного факторингового обслуживания.

Предложенный алгоритм оценки и выбора фактора-корреспондента «позволяет экспорт-фактору не только определить целесообразность сотрудничества с тем или иным иностранным финансовым партнером, но и объективно оценить уровень принимаемого на себя риска сотрудничества с импорт-фактором»¹⁵⁶.

Таким образом, в третьей главе был предложен инструментарий методической поддержки развития рынка услуг международного факторинга в части организации и проведения операций, а также оценки рисков.

¹⁵⁵ Подлеснова А. Ю., Костерина Т. М. Алгоритм выбора импорт-фактора в двухфакторной модели экспортного факторинга // Финансы и кредит. 2017. Том 23. № 9 (729). С. 501-514.

¹⁵⁶ Подлеснова А. Ю., Костерина Т. М. Алгоритм выбора импорт-фактора в двухфакторной модели экспортного факторинга // Финансы и кредит. 2017. Том 23. № 9 (729). С. 507.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Значимость проведенного исследования состоит в приращении научного знания о развитии российского рынка услуг международного факторинга в области разработки теоретических положений и практических инструментов.

Получены следующие результаты теоретического и практического характера:

1. Уточнено понятие «международный факторинг». Анализ экономической природы и механизма функционирования международного факторинга позволил определить его как комплекс финансовых услуг, оказываемых финансовым агентом (фактором) российским компаниям – экспортерам и импортерам с целью удовлетворения их финансовых и коммерческих потребностей в оптимизации дебиторской задолженности и управлении рисками, связанными с предоставлением товарного кредита при осуществлении внешнеторговой деятельности, что усиливает конкурентные позиции национальных производителей на внутреннем и внешних рынках.

2. На основе анализа механизма международного факторинга как финансовой услуги и финансового инструмента определена структура рынка международного факторинга, включающая его объект (дебиторская задолженность - внешняя и внутренняя, переданная на обслуживание), субъектов (финансовые агенты, поставщики, покупатели) и инфраструктуру (правовые и контролирующие институты; финансово-кредитные институты; факторинговые ассоциации; страховые компании; кредитные бюро; факторинговые посредники; ИТ институты; информационно-аналитические агентства).

Отличительной чертой рынка международного факторинга является сложность нормативно-правового регулирования, предполагающего одновременное регулирование отношений нормами нескольких стран, а также Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) и Общими правилами проведения международных факторинговых операций, и

необходимость членства финансовых агентов в международной факторинговой ассоциации (в случае привлечения иностранного фактора к обслуживанию).

3. Осуществлен анализ услуг мирового рынка факторинга и международного факторинга в России, определены тенденции их развития. Выявлены микро- и макро факторы развития рынка в России. Показано, что на российском рынке факторинга доля услуг международного факторинга крайне мала, а его сегмент наиболее чувствителен к экономическим и финансовым кризисам, геополитической напряженности, межстрановым санкциям и ограничениям.

Для определения степени внедрения услуг международного факторинга в торговую деятельность экспортеров и импортеров, агрегированы показатели рынка услуг международного факторинга через призму внешнеторгового оборота и рассчитаны индикаторы степени активности, выявлены особенности функционирования рынка в рамках российского законодательства.

4. В целях преодоления ограничений в оценке потенциала рынка международного факторинга разработана авторская методика расчета его емкости, в основе которой лежит разграничение подходов к определению объемов операций из общей совокупности внешнеторговых сделок, которые могут обслуживаться по экспортному и импортному факторингу с учетом функциональных особенностей продуктов международного факторинга. Емкость экспортного факторинга предлагается определять исходя из товарной структуры внешнеторгового оборота и объемов товара, торгуемого по отсрочке, а емкость импортного факторинга – исходя из объема импорта потребительских товаров в сетевом ритейле, который закупает товар исключительно на условиях отсрочки платежа.

По предложенной методике проведен расчет емкости рынка международного факторинга в России. Полученные результаты позволили определить стратегическую направленность развития рынка международного факторинга, включая рекомендации по вхождению факторинговых компаний в промышленные и финансовые кластеры.

5. На основе проведенного исследования сделан следующий вывод - для развития международного факторинга в России необходимы:

- дальнейшая адаптация международных стандартов факторинга к российским условиям, в том числе в части унификации терминологии и уточнения определений;

- методическая поддержка международного факторинга в части организации и проведения операций, а также принципов оценки рисков;

- развитие программ государственной поддержки экспорта через механизм факторинга;

- дальнейшее развитие системы кредитного страхования, проработка документации, регламентирующей порядок взаимодействия финансового агента и страховщика, права и обязанности сторон, порядок выплаты страхового возмещения и т.п.;

- развитие ИТ обеспечения, а также технологий цифрового обмена и подтверждения информации;

- формирование потребительской ценности услуг международного факторинга.

6. Для целей методической поддержки развития услуг международного факторинга в России разработан алгоритм осуществления международных факторинговых операций, детализирующий основные итерации и задачи бизнес-процессов международного факторингового обслуживания в однофакторной и двухфакторной бизнес-моделях. Предложенная последовательность действий позволяет финансовому агенту конкретизировать и формализовать процедуры оценки и принятия решений на каждом этапе факторингового обслуживания (от появления заявки потенциального клиента до полного погашения обязательств по сделке, права требования по которой были уступлены финансовому агенту), что в конечном итоге отразится на стабильности и успешности функционирования финансового агента.

7. В целях развития инструментария системы управления рисками и снижения неопределенности сделки еще на этапе рассмотрения заявки

потенциального клиента, предложена модель оценки риска факторингового обслуживания торговых отношений экспортера и импортера. С учетом специфики моделей международного факторингового обслуживания для экспорт-фактора и импорт-фактора сформирован универсальный набор оценочных критериев (характеристик) денежного требования и торговых отношений экспортера с импортером, определены веса каждого критерия и предложены оценочные показатели. Модель оценки риска выражена в уравнении множественной линейной регрессии.

Применение предложенной модели и ее автоматизация дает возможность финансовому агенту определить целесообразность обслуживания торговых отношений в системе «клиент-дебитор», исключив из последующего анализа потенциально высокорисковые сделки, и снизить издержки за счет сокращения времени, затрачиваемого на рассмотрение и анализ каждой потенциальной сделки.

8. Доказана необходимость выбора экспорт-фактором финансового корреспондента, принимающего на себя риск импортера и отвечающего за исполнение денежных обязательств по внешнеторговому контракту на поставку товара, оказание услуг, выполнение работ. Для решения проблемы выбора наиболее надежного иностранного партнера разработан алгоритм, состоящий из трех этапов. На первом этапе осуществляется поиск импорт-факторов - членов единой с экспорт-фактором международной ассоциации, на втором - отбор импорт-факторов по степени надежности, а на третьем этапе проводится сравнительный анализ условий, предлагаемых импорт-факторами по аналогичным внешнеторговым сделкам.

Для оценки степени надежности импорт-фактора определены четыре зоны возникновения риска: финансовое состояние, деловая репутация, позиция на рынке, общая политика, практика и процедуры в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма. С учетом степени значимости каждой оценочной зоны, предложен интегральный показатель степени надежности импорт-фактора.

В числе условий, влияющих на принятие решения о выборе импорт-фактора (в случае соответствия иностранного финансового агента требованиям к степени надежности, предъявляемым экспорт-фактором), так же выделены: стоимость услуг и объем предлагаемого лимита.

Сформированный перечень критериев анализа импорт-фактора и предложенная последовательность оценки финансового агента, на взгляд автора, позволяют всесторонне и объективно оценить степень риска сотрудничества экспорт-фактора с иностранным финансовым контрагентом и выбрать наиболее надежного партнера.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая [Электронный ресурс] : Федер. закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (с изм. и доп. от 23 мая 2016 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : Федер. закон от 30.12.2011 № 195-ФЗ (с изм. и доп. от 07 марта 2017 г.). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
3. Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям [Электронный ресурс]. Оттава 28.05.1988. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
4. Конвенция Организации Объединенных Наций об уступке дебиторской задолженности в международной торговле [Электронный ресурс]. Нью-Йорк 12.12.2001. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
5. О банках и банковской деятельности [Электронный ресурс] : Федер. закон от 02.12.1990 № 395-1 (с изм. и доп. от 29 декабря 2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс»
6. О валютном регулировании и валютном контроле [Электронный ресурс] : Федер. закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (с изм. и доп. от 03 июля 2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
7. О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : Федер. закон от 26.07.2017 № 212-ФЗ (с изм. и доп. от 26 июня 2017). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
8. О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле» и статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях [Электронный ресурс] : Федер. закон от 29.06.2015 № 181-ФЗ (с изм. и доп. от 10 июня 2015). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

9. О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма [Электронный ресурс] : Федер. закон от 07.08.2001 №115-ФЗ (с изм. и доп. от 28 декабря 2016). Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. О присоединении РФ к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям [Электронный ресурс] : Федеральный закон РФ от 05.05.2014 № 86-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

11. План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р. Систем. требования: PDF. URL: <http://government.ru/media/files/41d4c46eabede58a01c0.pdf>

12. План мероприятий («дорожная карта») «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта» [Электронный ресурс] : Распоряжение Правительства РФ от 29.06.2012 № 1128-р. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

13. Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в РФ до 2030 года [Электронный ресурс] : Постановление Правительства Российской Федерации. URL: <http://government.ru/docs/23354/>

Книги, монографии, учебники

14. Бабичев, С. Н. Факторинг : учебное пособие / С. Н. Бабичев, А. А. Лабзенко, А. Ю. Подлеснова. – М. : Маркет ДС, 2010. – 208 с.

15. Бурова, М. Е. Факторинг / М.Е. Бурова. – М. : АО «Япония сегодня»: Банк «АИРБАНК». – 1996. – 63 с.

16. Емельянов, В. Ю. Развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке : монография / В. Ю. Емельянов. – М. : Экон-Информ, 2015. – 162 с.

17. Ивасенко, А. Г. Факторинг / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. – М. : КНОРУС, 2009. – 291 с.

18. Колобанов, Д. Е. Теоретические и практические аспекты использования факторинг в российской и зарубежной практике : монография / Д. Е. Колобанов, А. Е. Кальсин, Л. Б. Парфенова. – Ярославль, 2009. – 267 с.

19. Кредитный менеджмент: проблемы теории и практики : монография / Под общей редакцией к.э.н., проф. Костериной Т.М. – М. : МЭСИ, 2013. – 268 с.

20. Кроливецкая, Л. П. Банковское дело: кредитная деятельность коммерческих банков : учебное пособие / Л. П. Кроливецкая, Е. В. Тихомирова. – М. : КНОРУС, 2009. – 280 с.

21. Крылов, А. А. Практические вопросы финансирования реального сектора российской экономики. Научная монография / А. А. Крылов, В. А. Макаров. – СПб. : Изд-во Политех. Ун-та, 2016. – 200 с.

22. Лаврушин, О. И. Банковское дело : учебник / О.И. Лаврушин; под ред. О.И. Лаврушина – М. Финансы и статистика. 2014 – 318 с.

23. Леднев, М. В. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании: монография / М. В. Леднев. – М. : Экон-информ, 2011. – 175 с.

24. Маханова Т. А. Факторинг в России : монография / А. Г. Куликов, Т. А. Маханова. – М. : Изд-во РАГС, 2010. – 154 с.

25. Новоселова, Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг / Л. А. Новоселова. – М. : «Статус», 2003. – 494 с.

26. Овсейко, С. В. Международные банковские операции : учебное пособие / С. В. Овсейко. – М. : Финансист, 2008. – 243 с.

27. Орехов, С. А. Факторинг: организационно-правовой аспект / С. А. Орехов, В. В. Афонин. – М. : Спутник+, 2000. – 117 с.

28. Покаместов, И. Е. Организация факторингового бизнеса: процессы и технологии / И. Е. Покаместов. – М. : Институт всеобщей истории РАН, 2011. – 228 с.

29. Покаместов, И. Е. Факторинг : учебное пособие / И. Е. Покаместов, М. В. Леднев. – М. : ИНФРА-М, 2012. – 88 с.

30. Покаместов, И. Е. Эффективность факторинговых операций / И. Е. Покаместов. – М. : Экон-форм, 2011. – 87 с.

31. Соколова, Ю. А. Факторинг : учебное пособие / Ю. А. Соколова; под ред. О.В. Гончарук. – СПб. : СПбГИЭУ, 2005. – 107 с.

32. Солдатова, А. О. Факторинг и секьюритизация финансовых активов: учебное пособие для студентов высших учебных заведений, обучающихся по направлению «Экономика» / А. О. Солдатова. – Москва : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 603 с.

33. Тавасиев, А. М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов / А.М. Тавасиев. – М. : Финансы и статистика, 2005 – 416 с.

34. Фельдман, А. А. Вексельное обращение. Российская и международная практика : учеб. и справ. пособие. Изд. 2-е, испр. и доп. / А. А. Фельдман. – М. : ИНФРА-М, 1995. – 352 с.

35. Шустова, Ю. Факторинг, его правовое регулирование / Ю. Шустова. – М. : Лаборатория Книги, 2010 – 126 с.

36. Энциклопедия Экспертиза рынка факторинга. Выпуск 1. 2008. Эксперт РА. – 217 с.

37. Энциклопедия Экспертиза рынка факторинга. Выпуск 2. 2009. Эксперт РА. – 160 с.

Материалы периодической печати

38. Алексанова, Ю. А. Операции международного факторинга и российское законодательство / Ю. А. Алексанова // Банковское право. – 2002. – № 3. – С. 59-62.

39. Алексанова, Ю. А. Международный факторинг: проблемы валютного регулирования и контроля / Ю. А. Алексанова // Финансы. – 2002. – № 8. – С. 72-74.

40. Алексеев, В. Н. Финансовая инфраструктура и ее элементы: концептуальный подход / В. Н. Алексеев // Научно-исследовательский финансовый институт. Финансовый журнал. – 2013. – №1. – С. 25-32.

41. Алексеева, Д. Г. Правовые проблемы факторингового обслуживания клиентов / Д. Г. Алексеева // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 02/2008 (02). – С. 24-37.

42. Алексеева, Д. Г. Проблемы минимизации риска невозврата кредита, выданного в рамках факторинга и торгового финансирования / Д. Г. Алексеева // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 04/2008 (04). – С. 39-56.

43. Арапова, Е. Н. Анализ динамики мировых и отечественных тенденций / Е.Н. Арапова, Т. З. Бостанжи // Науковий вісник Одеського національного економічного університету. – 2014. – № 8 (216). – С. 5-15.

44. Баби́чев, С.Н. Проблемы развития рынка факторинговых услуг в России / С.Н. Баби́чев // Региональная экономика. – 2006. – №11. – С. 19-23.

45. Батанина, А. С. Появление, развитие и правовое регулирование факторинга в России / А. С. Батанина // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2012. – № 5. – С. 199-202.

46. Бельков, М. А. Кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства в составе экономических кластеров как способ снижения кредитного риска банка и расходов по обслуживанию клиентов / М. А. Бельков // Известия высших учебных заведений. Серия: Экономика, финансы и управление производством. – 2011. – № 3. – С. 3-4.

47. Беляева, Е. С. Преимущества факторинга в финансировании продаж на товарных рынках / Е. С. Беляева, Маркина С. А. // Известия ЮЗГУ. Серия Экономика. Социология. Менеджмент. – 2011. – № 2. – С. 118-124.

48. Береснева, О. В. Факторинг и кредитное страхование как инструменты защиты / О. В. Береснева // Атлас Страхования. – 2008. – № 2. – С. 39-41.

49. Борисова, И. И. Совершенствование механизма поддержки отечественных экспортеров в условиях членства в ВТО / И. И. Борисова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2013. – № 3-3. – С. 34-37.

50. Буркова, А. Факторинг и его существенные условия / А. Буркова // Банковское право. – 2006. – № 4. – С. 15-22.

51. Брылева, М. Е. Особенности и перспективы развития международного факторинга в России / М. Е. Брылева, Л. А. Елови́кова // Территория новых

возможностей. Вестник Владивостокского государственного университета экономики и сервиса. – 2013. – № 5 (23). – С. 19-23.

52. Вицко, Е. А. Развитие факторинговых и форфейтинговых операций для повышения эффективности экономики и предпринимательской деятельности в России / Е. А. Вицко // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2015. – № 1'2015. – С. 9-17.

53. Гаврилов, А. А. Современные тенденции развития международного факторинга в России и мире / А. А. Гаврилов // Финансы и кредит. – 2010. – № 10 (394). – С. 58-60.

54. Газдюк, Н. Ю. Критерии, определяющие международный характер договора факторинга / Н. Ю. Газдюк // Журнал международного права и международных отношений. – 2008. – №3. – С. 14-19.

55. Голубев, А. С. Факторинг как инструмент финансирования интенсивного развития бизнеса / А. С. Голубев // Факторинг и торговое финансирование. – 2009. – № 01/2009 (05). – С. 91-99.

56. Григоров, А. Инструменты рефинансирования краткосрочной дебиторской задолженности / А. Григоров // Управление корпоративными финансами. – 2012. – № 1. – С. 42-48.

57. Гришина, О. Факторинг как комплекс банковских и страховых услуг / О. Гришина // Банковское дело. – 2007. – № 4. – С. 48-49.

58. Дмитриев, А. А. Теоретические аспекты факторинговой деятельности / А. А. Дмитриев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. – 2014. – № 1 (111). – С. 161-167.

59. Докукина, Е. В. Рынок факторинговых услуг: состояние и тенденции развития / Е. В. Докукина, Г. И. Хотинская // Маркетинг услуг. – 2008. – № 2. – С. 82-94.

60. Докукина, Е. В. Факторинговые услуги: вопросы классификации / Е. В. Докукина // Сервис Plus. – 2008. – № 2. – С. 7.-11.

61. Докукина, Е. В. Особенности развития российского рынка факторинговых услуг / Е. В. Докукина // Сервис plus. – 2009. – №1. – С. 58-65.

62. Домбаева, В. Р. Сравнение эффективности факторинговых операций и банковского кредитования малых предприятий / В. Р. Домбаева // Финансовые исследования. – 2011. – № 2 (31). – С. 56.

63. Евдокимова, С. С. Российский рынок факторинговых услуг и перспективы использования факторинга в качестве инструмента управления дебиторской задолженностью (на примере продуктовой линии банка «Национальная факторинговая компания») / С. С. Евдокимова // Финансы и кредит. – 2013. – № 13 (541). – С. 22-34.

64. Елуфимова, Е. А. Факторинг как способ краткосрочного финансирования: плюсы и минусы использования / Е. А. Елуфимова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 5. – С. 311-313.

65. Елуфимова, Е. А. Развитие рынка факторинга в условиях финансового кризиса и возросших рисков / Е. А. Елуфимова, Т. М. Илюхина // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 5. – С. 366-369.

66. Жикин, А. В. Факторинг или банковский кредит: сравнительный анализ в цифрах / А. В. Жикин // Актуальные проблемы социально-экономического развития России. – 2009. – № 3. – С. 21-27.

67. Заема, Л. М. Современные тенденции развития мировой факторинговой индустрии / Л. М. Заема // Всероссийская научно-практическая конференция «Развитие мировой экономики: современные тенденции и проблемы». Пятигорск, 01-02 апреля 2011 г. Сборник научных статей по материалам Всероссийской научно-практической конференции. 2011. – С. 15-26.

68. Заема, Л. М. Особенности развития рынка факторинговых услуг в России / Л. М. Заема // Terra Economicus. – 2010. – Том 8 № 2-3. – С. 95-99.

69. Иванова, Н. А. Теоретические аспекты понятия инфраструктуры региона / А. Н. Иванова // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. – 2012. – № 4. – С. 30-36

70. Ильясов, С. Факторинг в российских банках / С. Ильясов // Аналитический банковский журнал. – 2011. – № 5-6 (191). – С. 62-65.

71. Ищенко, Е. Г. Совершенствование механизма поддержки экспорта в России / Е. Г. Ищенко, П. В. Алексеев // Деньги и кредит. – 2015. – №6/2015. – С. 36-42.

72. Климанова, Л. А. Темпы роста факторинга в Европе вселяют оптимизм / Л. А. Климанова // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 01/2008 (01). – С. 93-103.

73. Колобанов, Д. Е. Развитие принципов коммерческого финансирования в мировой и коммерческой практике / Д. Е. Колобанов // Финансы и кредит. – 2009. – № 46 (382). – С.73-84.

74. Королева, Г. А. Российский факторинг: правовые и методические аспекты / Г. А. Королева, О. О. Балакина // Социальные и гуманитарные знания. – 2015. – №3. – С. 173-179.

75. Королева, О. В. Факторинг как инструмент укрепления хозяйственных связей внутри кластера / О. В. Королева // Кластерные инициативы в формировании прогрессивной структуры национальной экономики. Сборник научных трудов 2-й Международной научно-практической конференции: в 2-х томах. – 2016. – Том. 1. – С. 28-31.

76. Коротина, М. А. Мировой опыт осуществления факторинговых операций / М. А. Коротина // Вестник Самарского финансово-экономического института. – 2012 – № 4 (16). – С. 36-42.

77. Котляров, И. Д. Анализ экономической и организационной сущности современных форм финансового предпринимательства / И. Д. Котляров // Корпоративные финансы. – 2010. – № 3 (15). – С. 104-112.

78. Котляров, И. Д. Аутсорсинг капитала как инновационная форма финансирования / И. Д. Котляров // Финансовый журнал. – 2011. – № 4. – С. 119-128.

79. Кувшинова, Ю. А. Этапы развития факторинга: история и современность / Ю. А. Кувшинова // Финансы и Кредит. – 2006. – №30. – С. 40-45.

80. Кузнецова, А. В. Риски фактора, возникающие при финансировании уступленных требований, и методы их снижения / А. В. Кузнецов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 11 (1). – С.121-127.

81. Кухаренко, О. Г. Международный факторинг как способ поддержки российских компаний / О. Г. Кухаренко // Социально-экономические проблемы развития Российской Федерации. Сборник научных трудов преподавателей и магистрантов кафедры «Финансы и кредит». – 2016. – С. 92-96.

82. Ладанов, А. А. Место и роль финансового агента во взаимодействии поставщиков и покупателей / А. А. Ладанов // Вестник российского государственного аграрного заочного университета. – 2008. – № 5 (10). – С. 55-60.

83. Ладанов, А. А. Использование факторинга для повышения конкурентоспособности малого и среднего бизнеса / А. А. Ладанов // Российское предпринимательство. – 2012. – № 4 (202). – С. 30-34.

84. Лебедев, А. В. Статистическое моделирование факторинговых операций / А. В. Лебедев // Финансы и Кредит. – 2006. – № 24. – С. 33-36.

85. Лебедев, К. Ю. Факторинг: международный опыт / К. Ю. Лебедев // Энциклопедия экспертиза рынка факторинга. Выпуск 1. – 2008. – С. 45-48.

86. Леднев, М. Д. Управление рисками деятельности факторинговой компании / М. Д. Леднев // Управление финансовыми рисками. - 2010. - № 2. – С.78-90.

87. Леднев, М. Д. Индустрия финансирования дебиторской задолженности в странах Евросоюза: текущее состояние и перспективы развития / М. Д. Леднев, И. Е. Покаместов // Управление финансовыми рисками. – 2013. – № 2. – С. 130-135.

88. Леднев, М. В. Новые продукты для финансирования бизнеса / М. В. Леднев // Банковское кредитование. – 2011. – №2. – С. 89-95.

89. Леднев, М. В. Факторинг на российском банковском рынке: современная практика / М. В. Леднев // Банковское кредитование. – 2014. – № 4. – С. 58-64.

90. Лопатина, Д. А. Международный факторинг как инструмент финансирования: основы правовой регламентации / Д. А. Лопатина // Банковское право. – 2009. – № 1. – С. 11-15.

91. Максимчук, Е. В. К вопросы о развитии российского рынка факторинговых услуг / Е. В. Максимчук, А. А. Суворова // Белгородский экономический вестник. – 2013. – № 3. – С. 18-21.

92. Максимов, М. И. Анализ состояния и перспективы развития факторинга в регионах РФ / М. И. Максимов // Вестник Самарского государственного экономического университета. – 2009. – С. 65-68.

93. Молчанова, О. В. Влияние методов расчетов на репатриацию денежных средств / О. В. Молчанова, Р. В. Яфизов // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. – 2010. – № 1. – С. 225-231.

94. Назарчук, Н. П. Факторинг – основа финансовой стабильности и устойчивости предприятия / Н. П. Назарчук, М. А. Куликова // Глобальный научный потенциал. – 2011. – № 9. – С. 89-97.

95. Овсейко, С. Международный факторинг: юридический комментарий Оттавской Конвенции УНИДРУА / С. Овсейко // Банковский бюллетень. – 1998. – № 14 (138). – С. 44-63.

96. Овсейко, С. Факторинг: сравнительный анализ российского, зарубежного и международного законодательства и практики / С. Овсейко // Внешнеторговое право. – 2007. – № 1. – С. 11-23.

97. Орлова, Г. А. Факторинговые операции в мировой экономике / Г. А. Орлова, Е. В. Тарановская // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 2-2017. – С. 84-93.

98. Орлова, Г. А. Факторинговые операции в мировой экономике / Г. А. Орлова, Е. В. Тарановская // Российский внешнеэкономический вестник. – 2017. – № 3-2017. – С. 82-87.

99. Пешкова, А. А. Классификация рисков в факторинговом бизнесе / А. А. Пешкова // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2015. – № 2(2). – С. 32-37.

100. Подосенков, Н. С. Система торгового финансирования / Н. С. Подосенков // Проблема современной экономики. – 2013. – № 2(46). – С.156-159.

101. Подлеснова, А. Ю. Алгоритм выбора импорт-фактора в двухфакторной модели экспортного факторинга / А. Ю. Подлеснова, Т. М. Костерина // Финансы и кредит. – 2017. – Том 23. № 9 (729). – С. 501-514.

102. Подлеснова, А. Ю. Международный факторинг - эффективный инструмент стимулирования внешнеторговой деятельности малых и средних предприятий / А. Ю. Подлеснова // Финансы и кредит. – 2012. – № 14 (494). – С. 66-72.

103. Подлеснова, А. Ю. Особенности и проблемы развития международного факторинга в России / А. Ю. Подлеснова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 9. – С. 15-20.

104. Подлеснова, А. Ю. Модель организации операций международного факторинга / А. Ю. Подлеснова // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 5-2 (58-2). – С1048-1053.

105. Подлеснова, А. Ю. Тенденции развития факторинга в России / А. Ю. Подлеснова, Г. А. Бунич // Экономика и предпринимательство. – 2017. – № 8-1 (85-1). – С. 647-650.

106. Подлеснова, А. Ю. Конкурентоспособность отечественных факторинговых услуг и пути ее повышения / А. Ю. Подлеснова // Российское предпринимательство. – 2012. – № 11 (209) – С. 109-113.

107. Подлеснова, А. Ю. Исследование емкости рынка услуг международного факторинга в России / А. Ю. Подлеснова // Механизмы снижения уязвимости банковского сектора России : материалы научно-практической конференции «Сегодня и завтра банковского сектора России» / под ред. Ю. А. Ровенского. – Москва: ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г. В. Плеханова», 2016. – С. 212-221.

108. Подлеснова, А. Ю. Оценка риска сделок международного факторинга: совершенствование инструментария / А. Ю. Подлеснова // XXIX Международные Плехановские чтения. 11 февраля 2016 г. : сборник статей аспирантов. – Москва, ФГБОУ ВО «РЭУ им. Г.В. Плеханова», 2016. – С. 156-160.

109. Подлеснова, А. Ю. Как факторинговой компании организовать внутренний контроль в целях ПОД/ФТ / А. Ю. Подлеснова // Внутренний контроль в кредитной организации. – 2015. – № 1 (25) – С. 7-13.

110. Подлеснова, А. Ю. Международный факторинг – как кредитно-расчетный механизм обслуживания внешнеторговой деятельности предприятий / А. Ю. Подлеснова // VII Международный научно-практический форум «Инновационное развитие российской экономики». Труды молодых ученых (Часть 2). Материалы конференции // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2014. – С. 296-300.

111. Подлеснова, А. Ю. Практические вопросы организации внутреннего контроля в целях ПОД/ФТ в факторинговой компании / А. Ю. Подлеснова // Факторинг, лизинг и финансирование торговли. – 2013. – № 2. – С. 13-20.

112. Подлеснова, А. Ю. Международный факторинг – перспективный финансовый инструмент инновационной России / А. Ю. Подлеснова // Материалы конференции. IV научно-практическая конференция молодых ученых «Инновационное развитие Российской экономики» // Московский государственный университет экономики, статистики и информатики – М., 2013. – С. 383-386.

113. Подлеснова, А. Ю. Как воспользоваться паникой на рынке / А. Ю. Подлеснова // Факторинг и торговое финансирование. – 2009. – № 01/2009 (05). – С. 8-10.

114. Подлеснова, А. Ю. Бюджетирование и бизнес-планирование факторинговой деятельности / А. Ю. Подлеснова, И. Е. Покаместов // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 01/2008 (01). – С. 41-49.

115. Подлеснова, А. Ю. Реверсивный факторинг / А. Ю. Подлеснова, С. Н. Бабичев // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 02/2008 (02). – С. 47-51.

116. Подлеснова, А. Ю. О некоторых вопросах эффективности и себестоимости факторинговых сделок / А. Ю. Подлеснова // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 03/2008 (03). – С. 87-90.

117. Подлеснова, А. Ю. На пути к урегулированию факторинговой деятельности / А. Ю. Подлеснова // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 04/2008 (04). – С. 23-28.

118. Покаместов, И. Е. Конкурентная среда рынков международных факторинговых транзакций / И. Е. Покаместов, М. Д. Леднев // Современная конкуренция. – 2012. – № 5 (35). – С. 113-125.

119. Покаместов, И. Е. Международные факторинговые транзакции в российской практике осуществления / И. Е. Покаместов // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2013. – № 1. – С. 72-74.

120. Покаместов, И. Е. Страхование факторинговых операций / И. Е. Покаместов, А. С. Авагян // Страховое дело. – 2011. – № 12. – С. 5-8.

121. Покаместов, И. Е. Рынок факторинга зарубежных стран / И. Е. Покаместов // Банковское кредитование. – 2007. – № 2/2007 (12). – С. 110-118.

122. Покаместов, И. Е. Конкуренция на рынке факторинга / И. Е. Покаместов, А. С. Авагян // Современная конкуренция. – 2012. – № 4 (34). – С. 32-41.

123. Покаместов, И. Е. Критерии выбора поставщика факторинговых услуг для компании – клиента / И. Е. Покаместов, М. В. Леднев // Управленческий учет и финансы. – 2013. – № 1. – С. 68-76.

124. Покаместов, И. Е. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций / И. Е. Покаместов, Л. М. Кожина // Страховое дело. – 2007. – №4. – С.25-31.

125. Прокофьева, А. С. Факторинг: российское законодательство и Конвенция УНИДРУА / А. С. Прокофьева // Журнал Российское право. – 2012. – № 7 (187). – С. 133-140.

126. Пузырев, Е. Н. Правовое регулирование договора международного факторинга / Е. Н. Пузырев // Бизнес в законе. – 2014. – № 2/2014. – С. 140 – 143.

127. Пясковский, В. Факторинговый софт – новые горизонты для бизнеса / В. Пясковский // Факторинг и торговое финансирование. – 2008. – № 4/2008(04). – С. 79-89.

128. Сбежнев, В. А. Международный факторинг как стимул развития экспорта / В. А. Сбежнев // Международное публичное и частное право. – 2016. – №4. – С. 25-28.

129. Силаева, А. А. Развитие системы факторингового финансирования на современном этапе / А. А. Силаева, Г. В. Амбросьев // Путеводитель предпринимателя научно-практическое издание. Выпуск III. – 2009. – С. 274-281.

130. Симченко, Э. Е. Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси / Э. Е. Симченко, Ю. А. Шабаль // Иппокрена. – 2016. – № 1 (28). – С. 1-13.

131. Соколова, Ю. А. Анализ мирового рынка факторинга на современном этапе / Ю. А. Соколова // Экономика предпринимательства. Ученые записки Санкт-Петербургской академии управления и экономики. – 2010. – № 1 (27). – С. 54-61.

132. Солдатова, А. О. Инновационное финансирование отдельных видов операций на примере факторингового обслуживания торговой отрасли / А. О. Солдатова // Управление инновациями: теория, методология, практика. – 2012. – № 1. – С. 140-145.

133. Трейвиш, М. И. Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга / М. И. Трейвиш // Аудит и финансовый анализ. – 1999. – № 4. – С.117-123.

134. Трейвиш, М. И. Роль кредитных институтов в обслуживании товарного кредитования / М. И. Трейвиш, Л. А. Бекларян // Аудит и финансовый анализ. – 1998. – №4. – С. 84-100.

135. Трейвиш, М. И. Банковская судьба небанковской услуги / М. И. Трейвиш // Банковское дело в Москве. – 2006. – № 3. – С. 28-30.

136. Тымчук, Н. Б. Неправовые формы регулирования договора международного факторинга / Н. Б. Тымчук // Вестник Российского государственного гуманитарного университета. – 2010. – № 4. – С. 183-188.

137. Фролкина, Е. Н. Правовое регулирование договора факторинга / Е. Н. Фролкина // Экономика. Налоги. Право. – 2011. – № 4. – С.130-136.

138. Финогенов, Д. Ю. Международный факторинг как инструмент финансирования: основы правового регулирования / Д. Ю. Финогенова // Юрист вуза. – 2011. – №6. – С. 58-64.

139. Халевинская, Е. Д. Факторинг в финансовой индустрии / Е. Д. Халевинская // Аудит и финансовый анализ. – 1997. – № 4. – С. 70–82.

140. Хмелев, М. Фактор мира / М. Хмелев // Профиль – 2011. – № 21. – С. 14-16.

141. Чапаева, М. В. Использование факторинга на российских предприятиях / М. В. Чапаева // Финансовые исследования. – 2008. – № 3. – С. 39-46.

142. Шулековский, В. Факторинг во внешнеэкономических операциях / В. Шулековский // Бюллетень нормативно-правовой информации. – 2003. – № 17. – С. 60-62.

Диссертации и авторефераты

143. Гаврилов, А. А. Поддержка экспортной деятельности российских компаний: финансовый аспект : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14, 08.00.10 / Гаврилов Алексей Андреевич. – СПб, 2011. – 255 с.

144. Докукина, Е. В. Формирование рынка факторинговых услуг в России : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10, 08.00.05 / Докукина Елена Викторовна. – М., 2009. – 154 с.

145. Заема, Л. М. Организационно-методические подходы к совершенствованию инструментов факторинга : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Заема Людмила Михайловна. – Ставрополь, 2010 – 169 с.

146. Елуфимова, Е. А. Формирование и развитие факторинговых услуг в современной экономике : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Елуфимова Екатерина Андреевна. – М., 2009. – 146 с.

147. Емельянов, В. Ю. Развитие деятельности факторинговых компаний на российском финансовом рынке : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Емельянов Владимир Юрьевич. – М., 2016. – 195 с.

148. Киселева, М. С. Секьюритизация факторинговых активов : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Киселева Марина Сергеевна. – М., 2012. – 168 с.

149. Кожина, Л. М. Снижения риска выполнения факторинговых операций : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Кожина Людмила Михайловна. – М., 2008 – 150 с.

150. Колобанов, Д. Е. Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Колобанов Дмитрий Евгеньевич. – Ярославль, 2010 – 183 с.

151. Лаврик, М. Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Лаврик Мария Юрьевна. – М., 2005. – 143 с.

152. Лебедев, А. В. Оценка рисков хозяйствующих субъектов при факторинговых операциях : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / Лебедев Алексей Владимирович. – Орёл, 2005. – 160 с.

153. Лефель, А. О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятия : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Лефель Александр Олегович. – М., 2006. – 200 с.

154. Людвиг, С. Д. Договор финансирования под уступку денежных требования : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Людвиг Сергей Давыдович. – М., 2003. – 126 с.

155. Малахова, Т. А. Развитие рынка факторинговых услуг в Российской Федерации : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Малахова Татьяна Александровна. - М., 2010 – 193 с.

156. Мигунов, А. Ю. Средства финансовой поддержки экспорта в международной торговле и возможности их использования российскими предприятиями : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Мигунов Артем Юрьевич. – М., 2008. – 199 с.

157. Минеев, А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Минеев Андрей Дмитриевич. – М., 1998 – 221 с.

158. Никонорова, М. Е. Факторинг в системе комплексного финансового обслуживания клиента банка : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Никонорова Марина Евгеньевна. – Минск, 2011. – 162 с.

159. Никифоров, А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Никифоров Алексей Владимирович. – СПб., 2006. – 143 с.

160. Покаместов, И. Е. Эффективная организация факторингового бизнеса : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Покаместов Илья Евгеньевич. – М., 2007. – 195 с.

161. Приходько, А. А. Договор международного факторинга в международном частном праве : дис. ... канд. юр. наук : 12.00.03 / Приходько Анна Александровна. – М., 2005. – 234 с.

162. Сеница, Е. А. Эволюция факторинга: инструменты, институты : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Сеница Евгения Алексеевна. – СПб., 2016. – 172 с.

163. Семина, Е. В. Методы и модели управления рисками факторинговой компании : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / Семина Елизавета Валерьевна. – М., 2015. – 173 с.

164. Трейвиш, М. И. Методы анализа эффективности и надежности факторинговых операций : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.13 / Трейвиш Михаил Ильич. – М., 1997. – 144 с.

165. Чиж, М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / Чиж Михаил Давидович. – СПб., 2005 – 184 с.

Электронный информационные ресурсы

166. Аналитический отчет Тенденции общего и несырьевого экспорта в России в 2016 г. Систем. требования: PDF. URL: [https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/284/Экспорт%20России%202016%20\(отчет\).pdf](https://www.exportcenter.ru/upload/iblock/284/Экспорт%20России%202016%20(отчет).pdf)

167. Ассоциация факторинговых компаний : [Официальный сайт]. URL: <http://asfact.ru>

168. Горохов А.А., Валулин Д.А., Емельянов А.С. Комментарий в Федеральному закону «О защите прав и законных интересов инвесторов на рынке ценных бумаг» (постатейный) [Электронный ресурс] // Деловой двор. – 2012. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

169. Информационный портал Factorings.ru : [Официальный сайт]. URL: <http://www.factorings.ru>

170. Информационный портал Factoringpro.ru : [Официальный сайт]. URL: <http://www.factoringpro.ru>

171. Логвинов, М. Программный фактор / М. Логвинов // Компания. - 2011. - № 22 (659). - Электронная версия. - URL: <http://ko.ru/articles/23283> (дата обращения: 04.01.2012).

172. Макеева, Е. Ю. Моделирование факторинга в банковском секторе экономики / Е. Ю. Макеева, К. Г. Марков // Корпоративные финансы. Электронный журнал. – 2011. – № 2 (18). – С. 14-23. URL: <https://cfjournal.hse.ru/article/view/1596> (дата обращения: 15.05.2012).

173. Министерство экономического развития Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: <http://economy.gov.ru/minec/main>

174. Новый Англо-Русский толковый словарь по финансовому менеджменту. [Электронный ресурс]. URL: <http://slovar-vocab.com/english-russian/new-financial-management-vocab/international-factoring-1110113.html>

175. Портал внешнеэкономической информации. Министерство экономического развития Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/

176. Рейтинговое агентство «Эксперт РА». Аналитика. Факторинг : [Официальный сайт]. URL: <https://raexpert.ru/researches/#2949>

177. Федеральная таможенная служба Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: <http://www.customs.ru>

178. Федеральная служба государственной статистики Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: <http://www.gks.ru>

179. Финансовая политика в рамках Евразийской интеграции [Электронный ресурс] // Евразийская экономическая комиссия ; под ред. Б.В. Хулхачиева, к. ю. н., директора Департамента финансовой политики Евразийской экономической комиссии : [Официальный сайт Евразийской экономической комиссии]. [2015]. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/EEC_finpolit_150629_2.pdf

180. Центр по изучению вопросов таможенно-тарифного и нетарифного регулирования : [Официальный сайт]. URL: <http://www.regfortrade.ru/index.php>

181. Центральный банк Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: <http://www.cbr.ru>

182. Экономика России в 2011-2015 годах [Электронный ресурс] // Министерство экономического развития Российской Федерации : [Официальный сайт]. URL: http://economy.gov.ru/wps/wcm/connect/fc8d3c70-f25b-4708-96a6-345a31d0b4b1/economic_report_2016_web.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=fc8d3c70-f25b-4708-96a6-345a31d0b4b1

Книги, статьи, электронный информационные ресурсы на иностранных языках

183. Andreica C., Andreica M., Cicea C., Dobrea C., Andreica E. Simulation Model of International Factoring. – Communications of the IBIMA. – 2008. – Volume 3, – P. 181-185.

184. Auboin M., Smythe H., Teh R. WTO. Supply Chain finance and SME: Evidence from International Factoring Data // World Bank. Official site. Систем. требования: PDF. – URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/210701480467903739/2-Auboin-Smythe.pdf>

185. Bakker M. H. R., Klapper L., Udell G. F. Financing small and Medium-size Enterprises with factoring: global growth in factoring and its potential in Eastern Europe. – The World Bank – Poland – Warsaw. May 2004. – 43 p.

186. Collin P. H. Dictionary of Business. 4th ed. – London. A & C Black Publishers Ltd., 2006. – 481 p.

187. Denčić-Mihajlov K., Milenković-Kerković T. Factoring as a financial alternative: evidence from Serbia. *Facta Universitatis. Series: Economics and Organization.* – 2011. – Vol 8., № 4. – P. 411-420.

188. Doing business. World bank : [Official site]. URL: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/russia#trading-across-borders>

189. EU Federation for Factoring and Commercial Finance. Facts and Figures : [Официальный сайт]. URL: <https://euf.eu.com>

190. Factors Chain International. About factoring. Statistics : [Official site]. URL: <https://fci.nl/en/home>

191. Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth in Factoring—and Its Potential in Eastern Europe [Электронный ресурс]. – URL: <https://siteresources.worldbank.org/DEC/Resources/factoring.pdf>

192. General Rules for International Factoring (GRIF) Version: FCI June 2013. Систем. требования: PDF. – URL: http://www.stratejifactoring.com/assets/downloads/sozlesme_ve_dokumanlar/grif.pdf

193. GRIF General Rules for International Factoring Version: IFG 03/10/2011. Систем. требования: PDF. – URL: <http://www.gsdfactoring.com.tr/images/pdf/GRIF-GENERALRULESFORINTERNATIONALFACTORING.pdf>

194. Guidelines on international factoring. Prepared for: Bangladesh Bank. Prepared by: Core Committee On Factoring Technical Committee on Factoring. [Электронный ресурс]. Систем. требования: PDF. – URL: https://www.bb.org.bd/aboutus/regulationguideline/draft/internationalfactoring_20160831.pdf

195. Giurca Vasilescu L. International factoring – a viable financing solution for firm. University of Craiova, Faculty of Economics and Business Administration. – 2010. – Vol. 1(14). – P. 27-34.

196. GDP. World Bank : [Official site]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD>

197. Glinavos I., An introduction to international factoring and Project finance, MPRA, Paper № 854, posted 16. November 2006. – 32 p.

198. International Factors Group. Statistics : [Official site]. URL: <http://www.ifgroup.com/>
199. Ksenija Denčić-Mihajlov, Tamara Milenković-Kerković. Factoring as a financial alternative: evidence from Serbia. *Facta Universitatis. Series: Economics and Organization*. – 2011. – Vol 8. – № 4. – P. 411-420.
200. Klapper L. The role of factoring for financing small and medium enterprises // *World Bank Policy Research. Working Paper 3593*. – May 2005. – 38 p. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/8939>
201. Milenkovic-Kerkovic T. and Dencic-Mihajlov K. Factoring in the changing environment: legal and financial aspects, *Procedia*. – *Social and Behavioral Science* 44. – 2012 – P. 428-435.
202. Mizan A. N. K. Factoring: a Better Alternative of International Trade Payment methods. *ASA University Review*. – Vol. 5 № 2. – July–December, 2011. – P. 247-264. URL: <http://www.asaub.edu.bd/data/asaubreview/v5n2sl18.pdf>
203. *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. OECD Report to G20 Finance Ministers and Central Bank Governors. February 2015. – 119 p.
204. Salinger F. International factoring and conflicts of law: *Law and Financial Markets Review*, January 2007 – Volume 1. – № 1 – P. 7-10.
205. Salinger F. *Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance*, 3 ed. – United Kingdom: Sweet & Maxwell, 1999. – 425 p.
206. Summers, B. and Wilson, N. Trade credit management and the decision to use factoring: An empirical study, *Journal of Business Finance & Accounting*, 2000 - Vol. 27. – № 1. – P. 37–68.
207. Smith J.K. and Schnucker C., An empirical examination of organizational structure: The economics of the factoring decision, *Journal of Corporate Finance*, 1994 - Vol. 1. – № 1 – P. 119 –138.
208. Soufani K. The role of factoring in financing UK SMEs: a supply side analysis, *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 2001 – Vol. 8. – Issue 1. – P. 37 – 46.

209. Soufani K. Factoring and UK small business. *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, 2002 – Vol 3 (15) – P. 78–89.

210. Soufani K. On the determinants of factoring as a financing choice: evidence from the UK. *Journal of Economics and Business*, 2002 – Vol. 54. – P. 239–252.

211. Tarter K.A. *International Factoring: An Effective Financial Strategy*, Business America, 1997 – №10 – P. 18-56.

212. The Global Economy : [Official site]. URL: <http://ru.theglobaleconomy.com/Russia/>

213. The World Integrated Trade Solution. *World Trade Summary* : [Official site]. URL: <https://wits.worldbank.org/Default.aspx?lang=en>

214. UNIDROIT Convention on international factoring (Ottawa, 28 May 1988) : [Official site]. URL: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring>

215. Vaddepalli S. Factoring: An Alternate Payment Method in International Trade *International Journal of Business Quantitative Economics and Applied Management Research*, August 2014. – Volume 1. – Issue 3 – P. 49-60

216. *World Factoring Yearbook 2017*. 284 p. Систем. требования: PDF. URL: <https://www.ebglaw.com/content/uploads/2017/06/Tatge-World-Factoring-Yearbook-2017-eBook.pdf>

Приложение А

(обязательное)

Динамика объемов рынков факторинга в страновой и региональной сегментации

Таблица А.1 - Распределение сил на мировом рынке факторинга в разрезе стран и рынков

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Европа										
Австрия	5 219	6 350	6 630	8 307	8 986	10 969	14 110	16 400	18 264	19 621
Армения	50	7	7	14	14	0	62	70	75	100
Бельгия	19 200	22 500	23 921	32 203	38 204	42 352	47 684	55 374	61 169	62 846
Болгария	300	450	340	550	1 010	1 500	1 600	1 728	1 820	1 947
Хорватия	1 100	2 100	2 450	2 793	2 269	2 269	3 146	2 498	2 885	2 825
Кипр	2 985	3 255	3 350	3 450	3 758	3 350	2 823	2 671	2 414	2 925
Чехия	4 780	5 000	3 760	4 410	5 115	5 196	5 302	5 912	5 064	4 848
Дания	8 474	5 500	7 100	8 000	9 160	8 800	8 932	10 463	12 606	13 237
Эстония	1 300	1 427	1 000	1 227	1 164	1 877	1 899	2 010	2 010	2 495
Финляндия	12 650	12 650	10 752	12 400	13 000	17 000	17 699	20 554	23 095	22 000
Франция	121 660	135 000	128 182	153 252	174 580	186 494	200 459	226 598	248 193	268 160
Германия	89 000	106 000	96 200	129 536	158 034	157 420	171 290	189 880	209 001	216 878
Греция	7 420	10 200	12 300	14 715	14 731	12 761	12 094	13 017	12 869	12 782
Венгрия	3 100	3 200	2 520	3 339	2 817	2 676	2 661	2 827	3 779	3 635
Ирландия	22 919	24 000	19 364	20 197	18 330	19 956	21 206	25 476	25 978	23 952
Италия	122 800	128 200	124 250	143 745	175 182	181 878	178 002	183 004	190 488	208 642
Латвия	1 160	1 520	900	328	371	542	592	680	867	867
Литва	2 690	3 350	1 755	1 540	2 134	2 488	2 763	5 550	3 150	3 100
Люксембург	490	600	349	321	180	299	407	339	339	339
Мальта	25	52	105	136	200	240	178	296	275	275
Молдова	-	-	-	-	-	-	-	13	17	17
Нидерланды	31 820	30 000	30 000	35 000	46 000	50 000	52 000	53 378	65 698	82 848

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Норвегия	17 000	15 000	15 100	15 075	16 395	18 115	16 296	17 182	18 476	21 867
Польша	7 900	7 800	12 000	16 210	17 900	24 510	31 588	33 497	35 020	39 396
Португалия	16 888	18 000	17 711	20 756	27 879	22 948	22 303	21 404	22 921	24 517
Румыния	1 300	1 650	1 400	1 800	2 582	2 920	2 713	2 700	3 651	4 037
Россия	13 100	16 150	8 580	12 163	21 174	35 176	41 960	29 170	23 332	28 004
Сербия	226	370	410	500	926	950	679	306	445	555
Словакия	1 380	1 600	1 130	981	1 171	1 024	1 068	1 036	1 036	1 646
Словения	455	650	650	650	550	650	626	563	329	1 000
Испания	83 699	100 000	104 222	112 909	122 125	124 036	116 546	112 976	115 220	130 656
Швеция	21 700	16 000	18 760	18 760	29 259	33 149	30 544	28 290	26 078	20 481
Швейцария	2 513	2 590	5 000	4 000	3 450	3 000	3 100	3 832	3 832	3 832
Турция	19 625	18 050	20 280	38 988	30 869	31 702	32 036	41 229	39 310	35 085
Украина	890	1 314	530	540	955	1 233	1 340	1 035	442	295
Великобритания	286 496	188 000	195 613	226 243	268 080	291 200	308 096	376 098	376 571	326 878
Всего по странам Европы	932 264	888 528	876 614	1 045 024	1 218 540	1 298 680	1 354 192	1 487 986	1 557 052	1 592 974
Америка										
Аргентина	362	355	335	350	475	614	856	1 299	1 551	1 891
Боливия			18	18	35	35	31	22	44	44
Бразилия	21 060	22 055	29 640	49 050	45 623	43 627	31 552	31 782	28 965	45 379
Канада	4 270	3 000	3 250	3 723	5 284	7 100	5 680	5 831	5 530	5 609
Чили	14 620	15 800	14 500	16 422	21 500	24 000	25 500	24 850	22 300	25 050
Колумбия	2 030	2 100	2 392	2 784	4 990	4 562	7 076	8 985	10 333	7 630
Коста Рика	-	-	-	160	30	180	115	2 337	2 710	231
Гандурас	-	-	-	-	-	-	-	-	22	27
Мексика	9 200	9 550	2 120	14 538	21 074	26 130	28 061	25 486	19 291	22 510
Перу	648	875	758	2 712	2 461	2 310	8 163	8 293	1 475	1 550
США	97 000	100 000	88 500	95 000	105 000	77 543	83 739	97 670	95 000	89 463
Уругвай						61	58	70	90	84
Всего по странам Америки	149 673	154 195	142 013	185 517	207 202	187 844	191 555	206 625	187 356	199 468

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Африка										
Египет	20	50	110	200	200	220	450	435	537	550
Кения	-	-	-	-	-	-	-	-	215	215
Маврикий	-	-	121	125	127	128	145	206	235	256
Марокко	660	850	910	1 071	1 406	1 844	2 755	4 200	2 708	2 708
Южно-Африканская Республика	9 780	12 110	13 500	15 120	21 378	21 378	19 400	15 898	14 672	16 291
Тунис	245	253	276	295	340	357	373	355	354	373
Всего по странам Африки	10 705	13 263	14 917	16 811	23 451	23 928	23 123	21 094	18 721	20 393
Азиатско-Тихоокеанский регион										
Китай	32 976	55 000	67 300	154 550	273 690	343 759	378 128	406 102	352 879	301 635
Грузия	-	-	-	-	-	-	0	5	14	14
ГонКонг	7 700	8 500	8 079	14 400	17 388	29 344	32 250	30 800	33 425	42 676
Индия	5 055	5 200	2 650	2 750	2 800	3 650	5 240	4 340	3 700	3 881
Индонезия	-	-	-	-	3	3	819	810	682	682
Израиль	800	1 400	1 400	1 650	1 650	1 422	1 060	3 000	2 108	3 080
Япония	77 721	106 500	83 700	98 500	111 245	97 210	77 255	51 072	54 184	49 466
Казахстан	-	-	-	-	-	-	-	-	106	106
Корея	955	900	2 937	5 079	8 087	8 000	12 343	12 713	13 094	14 142
Ливан	176	306	420	450	327	301	352	416	508	610
Малайзия	468	550	700	1 058	1 050	1 782	1 782	1 782	330	1 527
Катар	-	-	23	23	75	75	88	62	62	62
Сингапур	3 270	4 000	4 700	5 800	6 670	8 670	9 970	37 840	38 900	40 500
Шри Ланка	-	-	-	-	-	-	-	38	116	116
Тайвань	42 500	48 750	33 800	67 000	79 800	70 000	73 000	56 680	52 693	47 189
Таиланд	2 240	2 367	2 107	2 095	3 080	4 339	3 348	4 144	4 414	5 300
ОАЭ	340	1 860	1 910	2 000	1 750	2 900	3 500	5 020	5 350	3 831
Вьетнам	43	85	95	65	67	61	100	100	335	658
Всего по странам АТР	174 244	235 418	209 863	355 463	507 694	571 528	599 297	614 994	562 900	515 475

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Австралия										
Австралия	33 080	32 546	39 410	44 915	57 491	49 606	40 206	42 290	41 761	47 658
Всего по Австралии	33 780	33 246	40 110	45 515	58 091	50 206	40 206	42 290	41 761	47 658
Всего										
Мировой оборот	1 300 666	1 324 650	1 283 517	1 648 330	2 014 978	2 132 186	2 208 372	2 372 989	2 367 790	2 375 968

Источник: FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. Volume by Country, 2016. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics> Turnover Growth by Country, 2007-2016, (in millions of euro)

Приложение Б

(обязательное)

Доля факторинга в ВВП в странах Европы

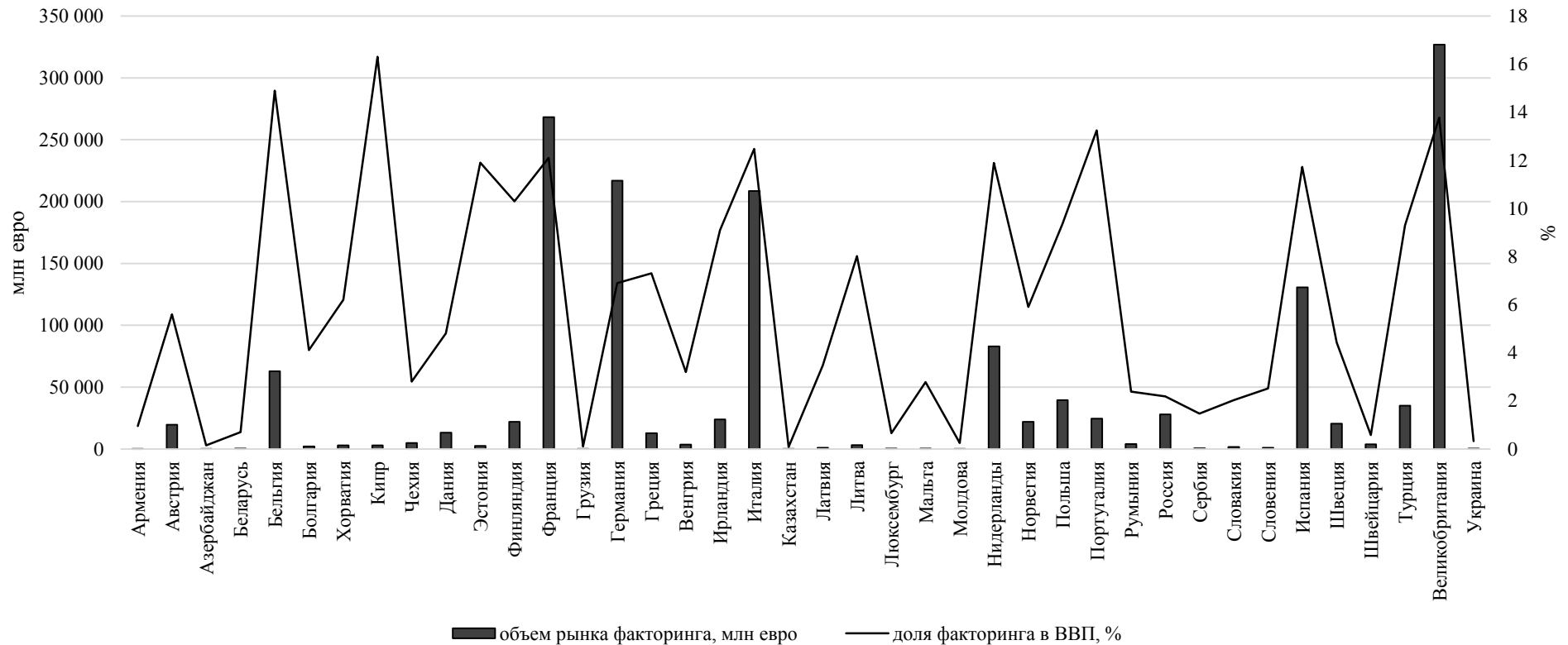


Рисунок Б.1 - Отношение годового оборота факторинга к ВВП в странах Европы

Источник: World Factoring Yearbook 2017. 284 p. Систем. требования: PDF. URL:

<https://www.ebglaw.com/content/uploads/2017/06/Tatge-World-Factoring-Yearbook-2017-eBook.pdf>

Приложение В

(обязательное)

Отношение количества финансовых агентов (факторов) к объемам рынков факторинга в мире

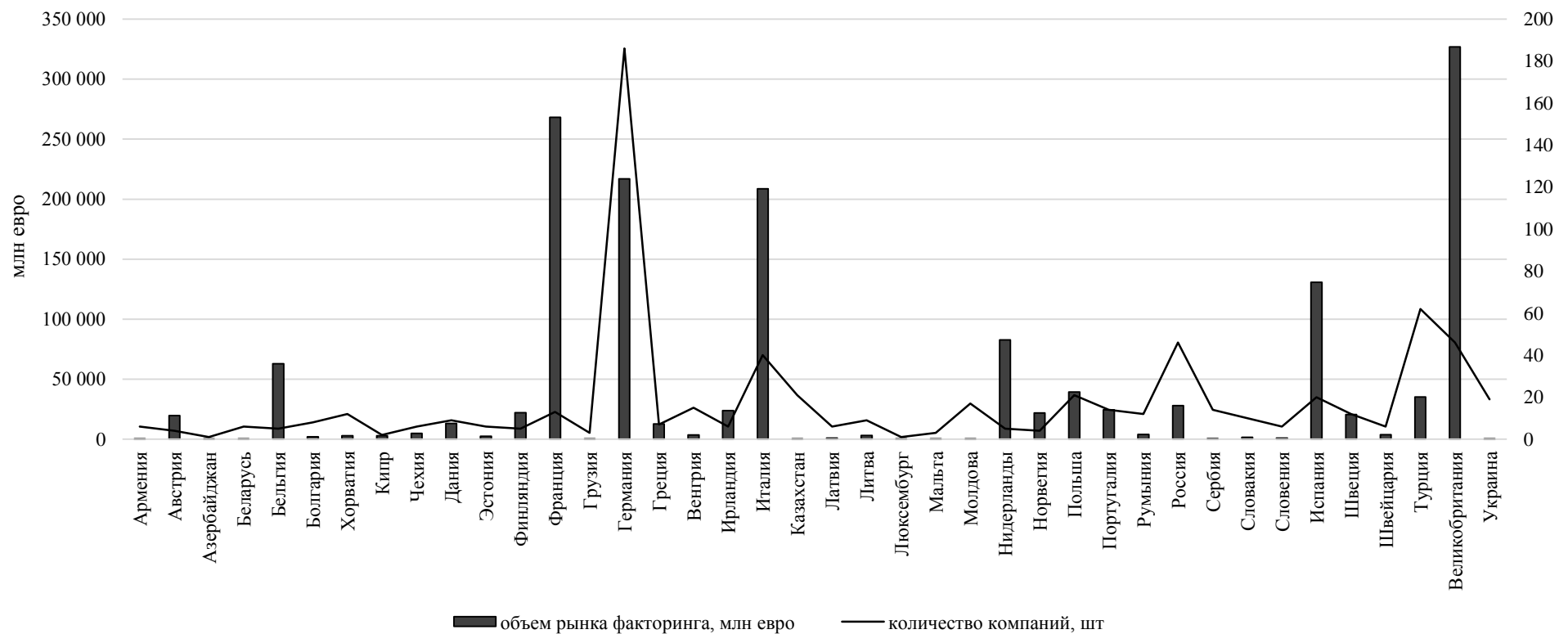


Рисунок В.1 – Отношение количества финансовых агентов (факторов) к объемам рынка факторинга в странах Европы

Источник: World Factoring Yearbook 2017. 284 p. Систем. требования: PDF. URL: <https://www.ebglaw.com/content/uploads/2017/06/Tatge-World-Factoring-Yearbook-2017-eBook.pdf>

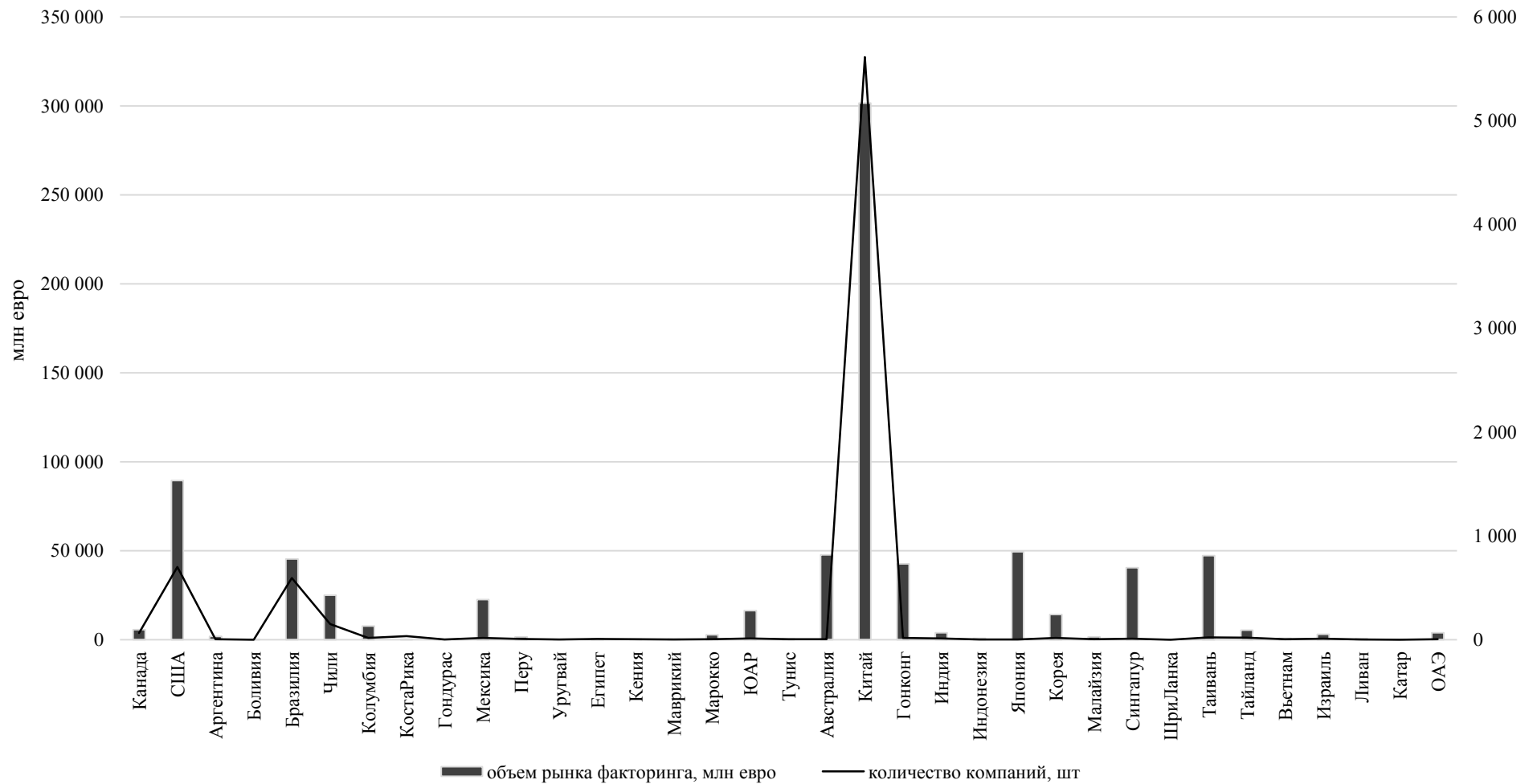


Рисунок В.2 - Отношение количества финансовых агентов (факторов) к объемам рынка факторинга в странах Северной и Южной Америки, Африки, Азиатско-Тихоокеанского региона и БВСА

Источник: World Factoring Yearbook 2017. 284 p. Систем. требования: PDF. URL:
<https://www.ebglaw.com/content/uploads/2017/06/Tatge-World-Factoring-Yearbook-2017-eBook.pdf>

Приложение Г

(обязательное)

Отношение объема международного факторинга к внутреннему факторингу на различных факторинговых рынках

Таблица Г.1 - Структура рынка факторинга в разрезе стран и рынков

Страна	Внутренний факторинг, млн евро	Международный факторинг, млн евро	Объем рынка факторинга, млн евро	Доля международного факторинга в объеме рынка факторинга, %
Армения	40	60	100	60,00
Австрия	11 373	8 248	19 621	42,04
Азербайджан	56	-	56	0,00
Беларусь	130	200	330	60,61
Бельгия	31 946	30 900	62 846	49,17
Болгария	1 558	389	1 947	19,98
Хорватия	2 688	137	2 825	4,85
Кипр	2 900	25	2 925	0,85
Чехия	3 062	1 786	4 848	36,84
Дания	7 194	6 043	13 237	45,65
Эстония	2 065	430	2 495	17,23
Финляндия	20 000	2 000	22 000	9,09
Франция	189 499	78 661	268 160	29,33
Грузия	14	-	14	0,00
Германия	148 914	67 964	216 878	31,34
Греция	10 975	1 807	12 782	14,14
Венгрия	3 317	318	3 635	8,75
Ирландия	22 515	1 437	23 952	6,00
Италия	159 550	49 092	208 642	23,53
Казахстан	106	-	106	0,00
Латвия	651	216	867	24,91
Литва	1 500	1 600	3 100	51,61
Люксембург	339	-	339	0,00

Страна	Внутренний факторинг, млн евро	Международный факторинг, млн евро	Объем рынка факторинга, млн евро	Доля международного факторинга в объеме рынка факторинга, %
Мальта	70	205	275	74,55
Молдова	10	7	17	41,18
Нидерланды	66 655	16 193	82 848	19,55
Норвегия	19 041	2 826	21 867	12,92
Польша	32 239	7 157	39 396	18,17
Португалия	21 068	3 449	24 517	14,07
Румыния	3 205	832	4 037	20,61
Россия	27 808	196	28 004	0,70
Сербия	500	55	555	9,91
Словакия	1 637	9	1 646	0,55
Словения	550	450	1 000	45,00
Испания	109 042	21 614	130 656	16,54
Швеция	19 903	578	20 481	2,82
Швейцария	3 750	82	3 832	2,14
Турция	29 026	6 059	35 085	17,27
Великобритания	301 541	25 337	326 878	7,75
Украина	294	1	295	0,34
Всего по Европе	1 256 731	336 363	1 593 094	21,11
Канада	4 979	630	5 609	11,23
США	82 231	7 232	89 463	8,08
Всего по Северной Америке	87 210	7 862	95 072	8,27
Аргентина	1 853	38	1 891	2,01
Боливия	27	17	44	38,64
Бразилия	45 262	117	45 379	0,26
Чили	23 950	1 100	25 050	4,39
Колумбия	7 550	80	7 630	1,05
Коста-Рика	230	1	231	0,43
Гондурас	17	10	27	37,04
Мексика	22 050	460	22 510	2,04
Перу	1 200	350	1 550	22,58
Уругвай	75	9	84	10,71

Страна	Внутренний факторинг, млн евро	Международный факторинг, млн евро	Объем рынка факторинга, млн евро	Доля международного факторинга в объеме рынка факторинга, %
Всего по Южной Америке	102 214	2 182	104 396	2,09
Египет	476	74	550	13,45
Кения	193	22	215	10,23
Маврикий	223	33	256	12,89
Марокко	2 603	105	2 708	3,88
Южно-Африканская Республика	15 215	1 076	16 291	6,60
Тунис	360	13	373	3,49
Всего по Африке	19 070	1 323	20 393	6,49
Австралия	47 648	10	47 658	0,02
Чили	237 216	64 419	301 635	21,36
Гонконг	11 029	31 647	42 676	74,16
Индия	3 493	388	3 881	10,00
Индонезия	680	2	682	0,29
Япония	48 584	882	49 466	1,78
Корея	8 413	5 728	14 142	40,51
Малайзия	870	657	1 527	43,03
Сингапур	19 500	21 000	40 500	51,85
Шри Ланка	100	16	116	13,79
Тайвань	13 986	33 203	47 189	70,36
Таиланд	5 150	150	5 300	2,83
Вьетнам	166	492	658	74,77
Всего по Азиатско-Тихоокеанском региону	396 835	158 595	555 430	28,55
Израиль	2 750	330	3 080	10,71
Ливан	490	120	610	19,67
Катар	62	-	62	0,00
Объединенные Арабские Эмираты	3 493	338	3 831	8,82
Всего по Ближнему Востоку	6 795	788	7 583	10,39

Страна	Внутренний факторинг, млн евро	Международный факторинг, млн евро	Объем рынка факторинга, млн евро	Доля международного факторинга в объеме рынка факторинга, %
Всего в мире	1 868 855	507 112	2 375 967	21,34

Источник: FCI Facilitating Open Account – Receivables Finance. Statistics for factoring volumes. Overview of statistics. Volume by Country, 2016. URL: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics>

Приложение Д

(обязательное)

Расчетные таблицы

Таблица Д.1 - Расчет

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Страна контрагента клиента: страновой риск	1,00	4,00	1,00	1,00	3,00	3,00	4,00	4,00	4,00	3,00	4,00	4,00
Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	0,25	1,00	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,25	0,33
Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	1,00	4,00	1,00	0,50	2,00	0,50	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	3,00
Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	1,00	4,00	2,00	1,00	3,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	2,00	2,00
Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	0,33	4,00	0,50	0,33	1,00	0,33	3,00	0,50	0,50	0,33	0,33	0,33
Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	0,33	4,00	2,00	0,50	3,00	1,00	4,00	3,00	2,00	2,00	0,50	1,00

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Размер бизнеса клиента	0,25	4,00	0,50	0,33	0,33	0,25	1,00	1,00	0,33	0,33	0,33	0,33
Объем внешнеторгового контракта	0,25	4,00	0,50	0,33	2,00	0,33	1,00	1,00	0,33	0,50	1,00	1,00
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,25	4,00	0,50	0,33	2,00	0,50	3,00	3,00	1,00	0,50	1,00	2,00
Объект внешнеторгового контракта	0,33	4,00	0,50	0,33	3,00	0,50	3,00	2,00	2,00	1,00	1,00	1,00
Частота поставок в месяц	0,25	4,00	0,50	0,50	3,00	2,00	3,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00
Возраст предприятия импортера	0,25	3,00	0,33	0,50	3,00	1,00	3,00	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00

Источник: составлено и рассчитано автором

Таблица Д.2 - Расчет

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Страна контрагента клиента: страновой риск	0,1818	0,0909	0,1043	0,1690	0,1173	0,2571	0,1322	0,1839	0,2365	0,2011	0,2874	0,2222
Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	0,0455	0,0227	0,0261	0,0423	0,0098	0,0214	0,0083	0,0115	0,0148	0,0168	0,0180	0,0185
Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	0,1818	0,0909	0,1043	0,0845	0,0782	0,0429	0,0661	0,0920	0,1182	0,1341	0,1437	0,1667
Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	0,1818	0,0909	0,2087	0,1690	0,1173	0,1714	0,0992	0,1379	0,1773	0,2011	0,1437	0,1111
Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	0,0606	0,0909	0,0522	0,0563	0,0391	0,0286	0,0992	0,0230	0,0296	0,0223	0,0240	0,0185
Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	0,0606	0,0909	0,2087	0,0845	0,1173	0,0857	0,1322	0,1379	0,1182	0,1341	0,0359	0,0556
Размер бизнеса клиента	0,0455	0,0909	0,0522	0,0563	0,0130	0,0214	0,0331	0,0460	0,0197	0,0223	0,0240	0,0185
Объем внешнеторгового контракта	0,0455	0,0909	0,0522	0,0563	0,0782	0,0286	0,0331	0,0460	0,0197	0,0335	0,0719	0,0556
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,0455	0,0909	0,0522	0,0563	0,0782	0,0429	0,0992	0,1379	0,0591	0,0335	0,0719	0,1111
Объект внешнеторгового контракта	0,0606	0,0909	0,0522	0,0563	0,1173	0,0429	0,0992	0,0920	0,1182	0,0670	0,0719	0,0556

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Частота поставок в месяц	0,0455	0,0909	0,0522	0,0845	0,1173	0,1714	0,0992	0,0460	0,0591	0,0670	0,0719	0,1111
Возраст предприятия импортера	0,0455	0,0682	0,0348	0,0845	0,1173	0,0857	0,0992	0,0460	0,0296	0,0670	0,0359	0,0556

Источник: составлено и рассчитано автором

Приложение Е

(обязательное)

Расчетные таблицы

Таблица Е.1 - Расчет

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Страна контрагента клиента: страновой риск	1,00	0,33	2,00	2,00	4,00	0,33	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	3,00	1,00	3,00	3,00	4,00	3,00	4,00	4,00	3,00	3,00	3,00	4,00
Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	0,50	0,33	1,00	0,33	4,00	1,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	0,50	0,33	3,00	1,00	3,00	0,33	4,00	0,33	0,33	0,33	0,33	0,33
Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	0,25	0,25	0,25	0,33	1,00	0,33	2,00	2,00	1,00	0,50	1,00	1,00
Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	3,00	0,33	1,00	3,00	3,00	1,00	3,00	2,00	3,00	2,00	2,00	2,00
Размер бизнеса клиента	0,33	0,25	0,50	0,25	0,50	0,33	1,00	0,50	0,50	0,33	0,50	0,33

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Объем внешнеторгового контракта	0,33	0,25	0,33	3,00	0,50	0,50	2,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,33	0,33	0,50	3,00	1,00	0,33	2,00	0,50	1,00	0,50	1,00	2,00
Объект внешнеторгового контракта	0,33	0,33	0,50	3,00	2,00	0,50	3,00	1,00	2,00	1,00	1,00	2,00
Частота поставок в месяц	0,33	0,33	0,50	3,00	1,00	0,50	2,00	1,00	1,00	1,00	1,00	2,00
Возраст предприятия импортера	0,33	0,25	0,50	3,00	1,00	0,50	3,00	0,50	0,50	0,50	0,50	1,00

Источник: составлено и рассчитано автором

Таблица Е.2 - Расчет

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Страна контрагента клиента: страновой риск	0,0976	0,0769	0,1529	0,0803	0,1600	0,0385	0,0968	0,1593	0,1552	0,1978	0,1837	0,1385
Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	0,2927	0,2308	0,2293	0,1204	0,1600	0,3462	0,1290	0,2124	0,1552	0,1978	0,1837	0,1846
Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	0,0488	0,0769	0,0764	0,0134	0,1600	0,1154	0,0645	0,1593	0,1034	0,1319	0,1224	0,0923
Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	0,0488	0,0769	0,2293	0,0401	0,1200	0,0385	0,1290	0,0177	0,0172	0,0220	0,0204	0,0154
Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	0,0244	0,0577	0,0191	0,0134	0,0400	0,0385	0,0645	0,1062	0,0517	0,0330	0,0612	0,0462
Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	0,2927	0,0769	0,0764	0,1204	0,1200	0,1154	0,0968	0,1062	0,1552	0,1319	0,1224	0,0923
Размер бизнеса клиента	0,0325	0,0577	0,0382	0,0100	0,0200	0,0385	0,0323	0,0265	0,0259	0,0220	0,0306	0,0154
Объем внешнеторгового контракта	0,0325	0,0577	0,0255	0,1204	0,0200	0,0577	0,0645	0,0531	0,1034	0,0659	0,0612	0,0923
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,0325	0,0769	0,0382	0,1204	0,0400	0,0385	0,0645	0,0265	0,0517	0,0330	0,0612	0,0923
Объект внешнеторгового контракта	0,0325	0,0769	0,0382	0,1204	0,0800	0,0577	0,0968	0,0531	0,1034	0,0659	0,0612	0,0923

	Страна контрагента клиента: страновой риск	Покрытие страны контрагента клиента членами ассоциации, в которой состоит экспорт-фактор	Опыт работы экспорт-фактора со страной контрагента клиента	Опыт факторингового обслуживания экспорт-фактором поставок в адрес контрагента клиента	Опыт работы экспорт-фактора с клиентом	Характер взаимоотношений клиента с иностранным контрагентом	Размер бизнеса клиента	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Объект внешнеторгового контракта	Частота поставок в месяц	Возраст предприятия импортера
Частота поставок в месяц	0,0325	0,0769	0,0382	0,1204	0,0400	0,0577	0,0645	0,0531	0,0517	0,0659	0,0612	0,0923
Возраст предприятия импортера	0,0325	0,0577	0,0382	0,1204	0,0400	0,0577	0,0968	0,0265	0,0259	0,0330	0,0306	0,0462

Источник: составлено и рассчитано автором

Приложение Ж

(обязательное)

Расчетные таблицы

Таблица Ж.1 – Расчет

	Финансовое положение импортера	Деловая репутация импортера	Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	Размер бизнеса импортера	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке
Финансовое положение импортера	1,00	1,00	2,00	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00
Деловая репутация импортера	1,00	1,00	2,00	3,00	4,00	3,00	3,00	3,00
Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	0,50	0,50	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	1,00
Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	0,33	0,33	1,00	1,00	2,00	2,00	2,00	2,00
Размер бизнеса импортера	0,33	0,25	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00
Объем внешнеторгового контракта	0,33	0,33	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	2,00
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,33	0,33	0,50	0,50	1,00	1,00	1,00	1,00

	Финансовое положение импортера	Деловая репутация импортера	Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	Размер бизнеса импортера	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке
Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке	0,33	0,33	1,00	0,50	1,00	0,50	1,00	1,00

Источник: составлено и рассчитано автором

Таблица Ж.2 - Расчет

	Финансовое положение импортера	Деловая репутация импортера	Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	Размер бизнеса импортера	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке
Финансовое положение импортера	0,2400	0,2449	0,2353	0,3000	0,2000	0,2222	0,2143	0,2143
Деловая репутация импортера	0,2400	0,2449	0,2353	0,3000	0,2667	0,2222	0,2143	0,2143
Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	0,1200	0,1224	0,1176	0,1000	0,1333	0,1481	0,1429	0,0714
Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	0,0800	0,0816	0,1176	0,1000	0,1333	0,1481	0,1429	0,1429

	Финансовое положение импортера	Деловая репутация импортера	Опыт взаимодействия импорт-фактора с импортером	Характер взаимоотношений импортера с иностранным контрагентом (экспортером)	Размер бизнеса импортера	Объем внешнеторгового контракта	Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке
Размер бизнеса импортера	0,0800	0,0612	0,0588	0,0500	0,0667	0,0741	0,0714	0,0714
Объем внешнеторгового контракта	0,0800	0,0816	0,0588	0,0500	0,0667	0,0741	0,0714	0,1429
Срок отсрочки по внешнеторговому контракту	0,0800	0,0816	0,0588	0,0500	0,0667	0,0741	0,0714	0,0714
Наличие розничных торговых сетей среди контрагентов импортера на внутреннем рынке	0,0800	0,0816	0,1176	0,0500	0,0667	0,0370	0,0714	0,0714

Источник: составлено и рассчитано автором

Приложение 3

(обязательное)

Методика оценки степени надежности импорт-фактора



Рисунок 3.1 – Методика оценки степени надежности импорт-фактора

Источник: составлено автором