Минеев Андрей Дмитриевич. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 1998 221 c. РГБ ОД, 61:98-8/1036-7

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава I. Эффективность операций внутреннего факторинга как формы краткосрочного финансового обслуживания предприятия 15

1. Возможности использования и критерии применимости операций факторинга к отдельным отраслям бизнеса 15

2. Методологический подход к анализу эффективности факторинговых операций 36

3. Сравнительный анализ эффективности операции внутреннего факторинга и некоторых иных видов краткосрочного финансирования предприятий 39

4. Эффективность внедрения операций внутреннего факторинга в систему финансовых услуг российских коммерческих банков

5. Проблемы развития факторинговых операций в России и возможности их решения

6. Возможности и механизмы маркетинга факторинговых операций в России как условие эффективности их внедрения

Глава II. Эффективность операций международного факторинга при финансовом обслуживании внешнеторговой деятельности предприятия 110

1. Отличительные особенности операций международного факторинга и критерии их применимости при краткосрочном финансировании внешнеторговой деятельности клиентов 110

2. Формы оптимизации взаимодействия факторинговых компаний при решении задач увеличения эффективности операций междуна родного факторинга

3. Сравнительный анализ эффективности операций международного факторинга и иных кредитно-расчетных механизмов обслуживания внешнеторговой деятельности компаний

4. Эффективность проведения операций международного факторинга в российских коммерческих банках

4.1. Операции экспортного факторинга 163

4.2. Операции импортного факторинга 171

5. Законодательные ограничения проведения факторинговых операций в России

Заключение 207

Библиографический список 217

**Введение к работе**

Актуальность темы исследования.

В настоящее время проблема эффективности операций факторинга становится все более актуальной при оптимизации финансовой практики взаимодействия российских предприятий и банков. При этом речь идет, прежде всего, об обслуживании банками малых и средних предприятий, так как факторинг призван решать проблемы устойчивого развития таких компаний, получение прямых кредитов которыми затруднено.

Факторинговые операции являются одним из видов финансовых операций, связанных с краткосрочным финансированием текущей деятельности поставщика путем выкупа у него факторинговой компанией (банком) долговых обязательств покупателя продукции. Такая операция позволяет обеспечить непрерывное пополнение оборотных средств предприятия-поставщика и, одновременно, обеспечить эффективное покрытие кредитных линий, открываемых факторинговыми компаниями на тех или иных клиентов. Кроме того, важную роль играет страховая функция факторинговых компаний, которые принимают на себя риск непогашения платежных обязательств со стороны покупателей продукции своих клиентов.

При проведении таких операций коммерческий банк одновременно реализует все основные функции, которые отведены ему рыночной экономикой: посредничество в расчетах, финансирование клиентов и страхование рисков неплатежей. Таким образом, эффективность проведения коммерческим банком факторинговых операций демонстрирует его готовность к реализации функций универсального банка, имеющим достаточный опыт работы в сфере расчетов, кредитования и страхования

рисков. Увеличение количества банков, осуществляющих факторинговое обслуживание клиентов, говорит о приходящей зрелости банков

В настоящее время в России формируется банковская система континентального образца с характерным для нее доминированием универсальных банков, предоставляющих своим клиентам максимально возможный выбор финансовых услуг. Среди новых услуг российских коммерческих банков постепенно появляются и факторинговые операции, при этом спрос на такие услуги со стороны клиентов постоянно растет. Уже сейчас несколько ведущих российских банков стали членами международных факторинговых ассоциаций, призванных способствовать развитию операций и расширению сотрудничества с крупнейшими факторинговыми компаниями мира. Такие российские банки, как Мосбизнесбанк, Банк МЕНАТЕП, ОНЭКСИМбанк и Международный Московский Банк стали первыми членами подобных ассоциаций и приступили к развитию операций международного факторинга в России, а Банк "Российский Кредит" начал активно проводить операции внутреннего факторинга.

Процесс внедрения факторинговых операций в практику деятельности отечественных банков идет противоречиво. Некоторые банки, которые недавно начинали развивать операции факторинга, либо прекратили, по разным причинам, свое существование (Тверьуниверсалбанк), либо посчитали развитие таких операций неперспективным и невыгодным занятием (Альфабанк). Настоящая работа вршвана выявить актуальные проблемы, связанные с принятием подобных решений, а также определить, являются ли эти проблемы частными и решаемыми, либо они фундаментальны и не позволяют в настоящее время серьезно говорить о возможности и необходимости развития факторинговых операций в нашей стране.

При постановке вопроса об организации факторингового обслуживания клиентов часто ставится вопрос, какие из видов факторинговых операций являются более эффективными для банков и их клиентов в России и за рубежом: операции внутреннего или международного факторинга. По данным международной статистики (FCI, Annual Re

view, 1998), только 6,5 % всех факторинговых операций приходится на международный факторинг, тогда как около 92,5 %, т.е. подавляющая их часть, приходится на операции внутреннего факторинга. Таким образом, большинство факторинговых компаний мира обслуживает дебиторскую задолженность, возникающую на местных рынках. Особенно активно развиваются операции внутреннего факторинга в США, где его доля достигает 96 % от всего объема факторинговых услуг.

Российская практика развития факторинговых операций показывает, что банки по разным причинам, прежде всего из-за проблемы значительных рисков кредитования, не могут развивать наиболее популярные в мире операции внутреннего факторинга, а вынуждены заниматься более сложными и специализированными операциями международного факторинга. Проведение операций международного факторинга, по мнению некоторых банков, увеличивает их престиж, хотя объем реального бизнеса, как правило, незначителен, а контакты с международными финансовыми ассоциациями и фирмами остаются чисто формальными. Такая деятельность, в действительности, не влияет на развитие операций факторинга в России. Поэтому крайне актуальной задачей представляется выявление реальной роли и определение реальных возможностей внутреннего и международного факторинга в российской финансовой практике, с тем, чтобы данные кредитные и расчетные инструменты позволили банкам улучшить возможности заимствования клиентов, обеспечить эффективное обслуживание их денежных потоков и снизить напряженность проблемы просроченной дебиторской задолженности.

Цель и задачи исследования.

Основной целью настоящей работы является определение эффективности проведения операций внутреннего и международного факторинга для клиентов коммерческих банков в сравнении с другими формами краткосрочного кредитования и расчетного обслуживания, а также нахождение оптимальных решений специфических проблем ис

пользования факторинговых операций, характерных для практической деятельности российских коммерческих банков.

Для достижения указанной цели установлено несколько конкретных задач исследования, а именно:

* установить критерии оптимального пользователя факторинговых услуг коммерческого банка;
* выявить эффективность операций внутреннего факторинга как формы краткосрочного финансового обслуживания предприятия и определить возможности адаптации классической схемы этой операции к российской практике;
* определить эффективность операций международного факторинга в сравнении с другими видами кредитования и расчетов при обслуживании внешнеторговой деятельности предприятий и установить возможности снижения рисков при проведении операций международного факторинга (отдельно экспортного и импортного) в России;
* указать принципы и возможности оптимизации классических схем проведения операций международного факторинга для российского коммерческого банка;
* установить основные законодательные ограничения проведения факторинговых операций в России и возможности их преодоления.

Научная новизна работы.

1. Установлены критерии оптимального пользователя факторинговых услуг коммерческого банка. Таким клиентом является предприятие малого и среднего (мелкооптового или розничного) бизнеса, которое производит т.н. "факторабельную" продукцию, то есть потребительские товары широкой номенклатуры. Выявлено, что по факторингу не может обслуживаться задолженность, связанная с продажей минеральных ресурсов и продуктов их переработки, возникающая в строительстве, в сфере услуг и в результате продажи продукции на условиях консигнации. Обоснованно, что эффективные сроки отсрочки платежа, которые

могут финансироваться банками посредством операций факторинга, не должны быть менее 7 и более 90 дней.

2. Выявлено, что операции внутреннего факторинга предоставляют клиенту возможность эффективно регулировать денежные потоки своего предприятия посредством краткосрочного финансирования банком торговых оборотов клиента без предъявления специальных требований к обеспечению (кроме уступки дебиторской задолженности) и с одновременным освобождением предприятия от исполнения несвойственных ему функций администрирования дебиторской задолженности. Одновременно определено, что относительно высокая стоимость операций внутреннего факторинга, возможность потери собственного контроля клиента за оборотом дебиторской задолженности и законодательные препятствия реализации оптимальной схемы сделки затрудняют развитие факторинговых операций во многих странах мира.

1 При проведении операций внутреннего факторинга в России необходимо включать дебитора как поручителя я третью сторону договорных отношений между фактором и клиентом. При этом оптимальная схема операции внутреннего факторинга должна предусматривать открытие и поставщиком и покупателем расчетных счетов в том банке, который будет проводить операции факторинга, а также передачу на обслуживание в этот банк всей дебиторской задолженности предприятия. Это позволит максимально сократить соответствующие риски непогашения задолженности.

Установлена определяющая роль маркетинга в развитии внутреннего факторинга в России и предложена оптимальная стратегия продвижения услуги на российских финансовых рынках.

3. Обосновано, что важнейшим преимуществом операции международного факторинга для экспортера становится возможность предлагать импортерам выгодные для них условия платежей по открытому счету. Это позволяет экспортерам достичь конкурентных преимущества на многих зарубежных рынках сбыта продукции. Одновременно, данная

операция предоставляет клиентам возможность получить выгоды от организации профессиональной экспертизы зарубежных рынков, а также доступ к важным источникам финансовой информации в стране дебитора. При этом к основным недостаткам таких операций относятся: неполный охват стран, где могут проводиться операции импортного факторинга; значительные задержки в расчетах и их удорожание ввиду необходимости участия кроме банков еще двух финансовых посредников - факторов. Кроме того, имеет место неодинаковое качество обслуживания задолженности, так как используются услуги факторов импортера из разных стран мира.

При проведении операций экспортного факторинга в России необходимо сохранение за банком права регресса на экспортера по финансируемой дебиторской задолженности, вне зависимости от наличия гарантийной линии, установленной фактором-корреспондентом, членом международной факторинговой сети. В некоторых случаях, в дополнение к таким гарантиям предлагается требовать иное обеспечение риска непогашения дебиторской задолженности. При этом определено, что оптимальный механизм проведения операций импортного факторинга в российских банках возможен только в отношении тех клиентов, которые имеют определенный опыт работы с банком и положительную кредитную историю.

4. Установлен основной принцип эффективного использования операций экспортного и импортного факторинга в российских коммерческих банках. Проведение данных операций не может рассматриваться исключительно с точки зрения увеличения доходности банка. Эффективное использование операций определяется, прежде всего, как оптимальный маркетинговый механизм привлечения в банк дополнительной клиентуры с широкой партнерской базой. Это позволит решать самую актуальную проблему для российских коммерческих банков - расширение клиентской сети и, в конечном итоге приведет к увеличению доход

ности банка от проведения расчетных и иных операций финансового обслуживания клиентов.

5. В качестве основного правового ограничения развития операций международного факторинга в России установлено требование российского законодательства о валютном контроле полностью зачислять экспортную выручку на транзитный счет экспортера, что фактически запрещает саму возможность уступки выручки фактору экспортера. Так как такая уступка является единственным обеспечением при финансировании экспортера, у фактора возникает необходимость требовать от клиента дополнительное обеспечение, что нивелирует одно из важнейших преимуществ операции.

Определены возможности учета законодательных ограничений и подготовке оптимальных схем операций международного факторинга. В частности, предлагается рассматривать операции экспортного факторинга как одну из форм кредитования с использованием специальной схемы контроля за движением средств, а операции импортного факторинга как вид банковской операции по выставлению платежных гарантий.

Фактический материал и методологическая база исследования.

При подготовке настоящей работы использовались материалы международной сети факторинговых компаний - Factors Chain International (FCI): статистические и аналитические сведения, содержащиеся в справочных материалах, пресс-релизах, статистических сборниках, специализированных журналах, регулярной периодической печати. Одновременно большое внимание уделялось изучению материалов, направляемых факторинговыми компаниями мира (отчеты, аналитические документы). Использовались данные других международных факторинговых организаций, в особенности IFG (International Factors Group), многочисленная англоязычная комментаторскаялдтература, в т.ч. числе таких зарубежных специалистов торгового финансирования как: Р.Гуд, Р.Коу

дэлл, Р.Робсон, С.Рутберг, Ф.Салингер, Ф.Хёще, К.Шмиттхофф и другие.

В работе использовался личный опыт автора по организации, проведению и развитию факторинговых операций в Московском акционерном банке содействия предпринимательству (Мосбизнесбанке) в 1994 - 1997 гг. Этот опыт основывался как на изучении теории, практики и правовых рамок проведения факторинговых операций, так и на внедрении специализированной коммуникационной системы взаимодействия между факторинговыми компаниями - членами FCI -EDIFACToring, организации бухгалтерского учета операций и повседневном взаимодействии с клиентами банка при проведении факторинговых операций.

Автор принимал участие в ежегодной конференции FCI 1995 г. в г. Ванкувере (Канада) и использовал отчетные материалы этой и последующих ежегодных конференций FCI, проводившихся в 1996 и 1997 гг. В 1996 году автор прошел обучение и сдал цикл экзаменов по программе Специальных курсов подготовки специалистов международного факторинга FCI, по результатам которых получил "Diploma of Proficiency in International Factoring" с отличием.

Практическое значение работы.

Представленный в диссертации обзор характерных проблем, с которыми приходится сталкиваться банкам, приступившим к проведению факторинговых операций, а также предлагаемые варианты их решения, механизмы маркетинга услуг и возможности применения факторинга в российской практике кредитования, а также обобщение законодательной базы проведения операций в России использованы автором при внедрении факторинга в практику деятельности Мосбизнесбанка и Банка МЕНАТЕП.

Указанными коммерческими банками использовались многие предложения автора по организации конкретных факторинговых опера

ций, с учетом специфики коммерческой деятельности клиентов. Большинство предложений автора по структурированию схемы операций и внутрибанковской организации факторингового обслуживания клиентов учтено при разработке проектов договоров факторинга, а также внутренних инструкций и положений о порядке проведения операций в банках.

Вся информация об эффективности операций факторинга в России и за рубежом, собранная и обобщенная в настоящей диссертации применялась автором при преподавании специальных курсов на экономическом факультете МГУ и может широко использоваться преподавателями курса "Финансы, денежное обращение и кредит" в экономических ВУЗах.

Проведенный анализ эффективности факторинговых операций в сравнении с иными формами торгового финансирования и расчетов может быть использован многими коммерческими банками, заинтересованными в улучшении качества кредитного и расчетного обслуживания своих клиентов. Обобщенные в диссертации данные о целях, задачах и текущей деятельности международных факторинговых сетей позволят руководителям коммерческих банков обоснованно принимать решение о необходимости членства в таких международных организациях и о возможности использования их опыта при проведении факторинговых операций.

Структура и содержание работы.

Цель и задачи исследования предопределили следующую структуру работы:

Введение.

Глава I. Эффективность операций внутреннего факторинга как формы краткосрочного финансового обслуживания предприятия.

1. Возможности использования и критерии применимости операций факторинга к отдельным отраслям бизнеса.

1. Методологический подход к анализу эффективности факторинговых операций.
2. Сравнительный анализ эффективности операции внутреннего факторинга и некоторых иных видов краткосрочного финансирования предприятий.
3. Эффективность внедрения операций внутреннего факторинга в систему финансовых услуг российских коммерческих банков.
4. Проблемы развития факторинговых операций в России и возможности их решения.
5. Возможности и механизмы маркетинга факторинговых операций в России как условие эффективности их внедрения.

Глава II. Эффективность операций международного факторинга при финансовом обслуживании внешнеторговой деятельности предприятия.

1. Отличительные особенности операций международного факторинга и критерии их применимости при краткосрочном финансировании внешнеторговой деятельности клиентов.
2. Формы оптимизации взаимодействия факторинговых компаний при решении задач увеличения эффективности операций международного факторинга.
3. Сравнительный анализ эффективности операций международного факторинга и иных кредитно-расчетных механизмов обслуживания внешнеторговой деятельности компаний.
4. Эффективность проведения операций международного факторинга в российских коммерческих банках.
5. Операции экспортного факторинга.
6. Операции импортного факторинга.

5. Законодательные ограничения проведения .факторинговых операций в России.

Заключение.

## Возможности использования и критерии применимости операций факторинга к отдельным отраслям бизнеса

Прежде чем рассмотреть вопросы, связанные с эффективностью проведения операций факторинга и с проблемами их внедрения в практику деятельности российских коммерческих банков определим содержание факторинговых операций, их основные формы и отличительные характеристики относительно других видов кредитных и расчетных операций банка.

Под словом факторинг (от голл. "factor" - посредник, агент) подразумевают финансовые операции, связанные, как правило, с краткосрочным финансированием текущей хозяйственной деятельности предприятия путем выкупа у него долговых обязательств покупателей его продукции или услуг (дебиторов). Обязательства выкупаются посредством осуществления предприятием уступки требований по счетам-фактурам, выписанным им на клиентов-должников. При этом предпосылкой проведения факторинговых операций является предоставление предприятием своим контрагентам возможности осуществления расчетов по "открытому счету". Используя такой вид расчетов, экспортер при отгрузке продукции не требует от партнера выставления специальных обязательств в форме аккредитивов, банковских гарантий, векселей или акцепта тратт, что предполагает высокую степень доверия между партнерами.

Факторинговые операции тесно связаны с другим видом финансово-расчетных операций, которые называют коммерческим кредитом или кредитом поставщика. Это связано с тем, что сама возможность факторингового обслуживания расчетов между контрагентами предопределена наличием согласованной между ними отсрочки платежа по контракту. Таким образом, предметом факторинговых операций является выкуп срочных обязательств клиентов, отсрочка по которым, как правило, не превышает 180 дней.

Указанная форма финансирования значительно упрощает расчеты между партнерами. Предприятие-продавец имеет возможность получить выручку сразу после осуществления поставки, а покупатель - возможность согласовать любой приемлемый законный срок отсрочки платежа, а также освободить себя от административных издержек, связанных с отслеживанием погашения задолженности (Salinger, 1984). Кроме того, продавец имеет возможность сконцентрировать свое внимание на текущей производственной деятельности, развивать новые технологии производства и обслуживания клиентов и выходить на новые рынки сбыта. Финансовые компании посредством факторинговых операций берут на себя полное финансовое обслуживание всех сделок. При этом факторинг позволяет удовлетворить потребность предприятий в текущих оборотных средствах, но не решать их стратегические финансовые проблемы, как например: инвестиции в развитие, технологические разработки, обслуживание банковских кредитов и другие.

Как правило, посредством факторинга обслуживается задолженность мелких и средних предприятий, специализирующихся на производстве стандартной продукции ограниченной номенклатуры. Такое обслуживание осуществляют специализированные финансовые компании, именуемые факторами. Обычно, они представляют собой дочерние структуры, филиалы или отделы коммерческих банков, т.к. факторинг, по своей природе, является банковской операцией. Во многих странах, в т.ч. и в России, ведение факторинговых операций разрешается только на основании специальной лицензии Центрального Банка, которая, как правило, выдается только коммерческим банкам.

## Методологический подход к анализу эффективности факторинговых операций

При обсуждении настоящей работы, автору предлагалось уделить особое внимание возможности оценки эффективности факторинговых операций в буквальном смысле этого слова, как математически выверенное определение рациональности факторингового обслуживания.

Изучение работ специалистов финансового анализа позволило определить, что термин "эффективность" в финансово-кредитной сфере применяется, прежде всего, к анализу инвестиционных проектов и рассчитывается на основе сравнения дисконтированного потока поступлений с потоком вложений в тот или иной проект (Четыркин Е.М. 1995). Для оценки эффективности применяют три основные характеристики, такие как срок окупаемости, внутреннюю норму доходности и рентабельность. Используется целый ряд методов оценки эффективности инвестиций (Белолипецкий В.Г., 1998), как например методы: бухгалтерской нормы рентабельности, расчета окупаемости, чистой приведенной стоимости, внутренней нормы рентабельности и расчета индекса рентабельности.

Расчет всех показателей строится на основе изучения эффектив-ности отдачи от средств, вкладываемых инвестором. Очевидно, что подход к факторинговым операциям как к инвестиционному проекту коммерческого банка по внедрению новой услуги невозможен, так как затраты на внедрение факторинга минимальны, а поток потенциальных доходов спрогнозировать очень трудно ввиду неизвестности, как долго банк сможет предоставлять такие услуги свош лиентаїуіі каким спро-сом они будут пользоваться в течение ряда лет. Это особенно относится к российской практике. Более того, даже гипотетическая попытка выведения такого показателя не может повлиять на решение банка о внедрении услуги. По убеждению автора, основные преимущества банка от внедрения факторинга - нецёновые, а именно привлечение на обслуживание в банк новых клиентовІГих дебиторов. Это позволит банкам получить дополнительные доходы от предложения вновь обретенным клиентам полного комплекса банковских услуг, что и является смыслом проведения факторинговых операций.

Некоторые специалисты (Батракова Л.Г., 1998) предлагают оценивать не эффективность, а рациональность осуществления факторинговых операций, при этом сравнивая движение остатков на балансовом счете 47402 (объем авансов, выплаченных фактором клиенту) к итогу сумм, указанных в представленных клиентами инвойсах. Это должно показать степень расширения масштабов факторинговых операций в банке. А показатель удельного веса прибыли, полученной от осуществления факторинговых операций в общей сумме балансовой прибыли покажет рациональность осуществления данного вида операций.

Оба вышеуказанных показателя, по нашему мнению, не характеризуют необходимость и эффективность проведения банком факторинговых операций. Первый показатель является абсолютным, а не относительным. Поэтому сам по себе он не дает информации. А значение второго заранее можно предугадать. В балансовой прибыли российских коммерческих банков этот показатель будет минимален, так как в универсальных банках, действующих в период высокой доходности игры на спекулятивных рынках (межбанковский, валютный, фондовый и т.п.), доходность зарождающихся факторинговых операций, в сравнении со сверхприбылью от спекулятивных операций всегда будет минимальна. Использование таких показателей "эффективности" только продемонстрирует руководству коммерческого банка необходимость прекращения проведения операций факторинга.

Таким образом, ставится вопрос определения общего методологического подхода к понятию эффективности в отношении операций факторинга. Предлагается использовать "сравнительный метод" определения эффективности факторинговых операций, а именно анализ преимуществ и недостатков, которые получает банк и клиент от использования факторинговых операций в сравнении с другими подобными формами кредитования и расчетов, такими, как например, овердрафт, документарные аккредитивы, страхование экспортных рисков и т.д. Особенное значение приобретает анализ недостатков проведения факторинговых операций в рамках российской практики, чему автор уделяет особое внимание как при анализе операций внутреннего, так и международного факторинга.

## Отличительные особенности операций международного факторинга и критерии их применимости при краткосрочном финансировании внешнеторговой деятельности клиентов

Международный факторинг или, как его часто называют за рубежом, "экспортный факторинг", в качестве метода финансового обслуживания коммерческих сделок, имеет древние корни. Этот вид финансовых операций не является изобретением новейшего времени, напротив, история его развития насчитывает многие сотни лет. По сведениям FCI (Introduction to International Factoring, 1995), появлению торговых агентов, которых именовали "факторами", способствовало активное разви тие международной торговли. В течение XVII - XVIII веков происходил стремительный рост торговли между европейскими странами и другими частями света, особенно с Северной Америкой. Однако ввиду неэффективности системы доставки товаров (самым быстрым способом транспортировки грузов в то время были торговые суда) экспортеры должны были назначать торговых агентов в тех странах, где они имели рынки сбыта своих товаров.

Функции торговых агентов или "факторов" заключались в том, что они располагали широким ассортиментом товаров (в основном одеждой и тканями), которые производились европейскими производителями; продавали эти товары от собственного имени, перечисляя полученную выручку экспортерам и реализовывали продукцию на условиях отсрочки платежа. Экспортеры часто разрешали это фактору, т.к. он лучше знал местный рынок и мог с большим успехом определить кредитоспособность покупателя.

При этом фактор выписывал собственные счета-фактуры (а не инкассировал выручку по уступленным инвойсам клиента, как это практикуется сегодня). Одновременно факторы принимали на себя кредитный риск; осуществляли расчеты с экспортером и кредитовали портовые издержки, пошлины и т.п. расходы импортера.

Первоначально международный факторинг особенно быстро развивался в Северной Америке, особенно в ее восточной части. Позже, когда огромные поселения иммигрантов ринулись осваивать западные территории, те же проблемы неразвитой инфраструктуры, длинных расстояний и неналаженного транспортного сообщения вновь привели к необходимости обращения местных предпринимателей к институту агентов или "факторов". В частности, роль последних была особенно велика в текстильной промышленности.

По мере укрепления экономики США и ослабления ее тесной зависимости от Европы потребность в факторах отпала. Одновременно зарождался и стал активно развиваться внутренний факторинг, который обслуживал сделки по купле-продаже товаров внутри страны.

Как только уровень коммуникаций и транспортного сообщения улучшился, предприниматели наконец получили возможность отказаться от проведения продаж на условиях консигнации. Экспортеры начали работать без использования посреднических услуг и стали продавать товары самостоятельно. Фактор, тем не менее, продолжал обслуживать экспортеров, предоставляя им кредит еще до отгрузки товаров, в обмен получая право собственности на всю сумму выручки по контракту. Последнее стало основой современного факторинга.