Маханова Татьяна Алексеевна. Развитие рынка факторинговых услуг в Российской Федерации : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Маханова Татьяна Алексеевна; [Место защиты: Рос. акад. гос. службы при Президенте РФ].- Москва, 2010.- 193 с.: ил. РГБ ОД, 61 10-8/1327

**Содержание к диссертации**

Введение

Глава 1. Теоретические основы анализа рынка факторинговых услуг 20

1.1 Экономическая сущность факторинга 20

1.2 Принципы организации деятельности факторинговых компаний 43

1.3 Финансовые отношения в факторинговых операциях... 57

Глава 2. Зарубежный опыт и отечественная практика формирования рынка факторинговых услуг 81

2.1 Зарубежный опыт развития факторинга 81

2.2 Отечественный опыт формирования рынка факторинговых услуг 106

Глава 3. Основные направления развития факторинга в Российской Федерации 140

3.1 Формирование рынка факторинговых услуг в регионах Российской Федерации 140

3.2 Основные направления развития и совершенствования факторинга в России 161

Заключение 178

Список литературы 184

Приложения 192

**Введение к работе**

**Актуальность темы исследования**обусловлена необходимостью развития нового расчетно-кредитного механизма российской экономики, важным инструментом которого в условиях выведения из кризиса и ее модернизации является факторинг.

Факторинг представляет собой инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала. Привлекательность его обусловлена тем, что он выполняет важные функции: инкассацию задолженности клиента; финансирование оборотного капитала; ответственность за риск неплатежа; гарантии оплаты товаров поставщику; управление дебиторской задолженностью; ведение учета реализации продукции поставщика.

**Степень разработки проблемы.**Внедрение факторинга в России началось два десятилетия назад. Сегодня он получил широкую популярность и в обозримой перспективе по объемным показателям может вплотную приблизиться к уровню европейских стран. Вопросы развития факторинга рассматривались такими зарубежными учеными как М. Форман, А. Кокс, Г. Маккензи, М. Лемуан, Ф. Сэлинджер и др. Среди отечественных ученых наибольший вклад в это исследование вносят работы Г.Антроповой, С. Бабичева, А.Г. Братко, Е. Буровой, А.С. Васина, Ю.Ваулиной, Б.З. Гвоздева, О.А. Гришиной, В.О. Зайцевой, Ю.А. Кув-шиновой, М.В. Кузнецовой, А.Г. Куликова, Б.Л. Кучина, М.Ю. Лаврика, А.О. Лефеля, B.C. Пашковского, Б.Е. Пенькова, И.В. Пещанской, М.В. Савельева, Л.Р. Смирновой, A.M. Смулова, А.А. Фельдмана и др.

По мере развития рыночной экономики появляются новые виды финансовых услуг и финансовых продуктов, которые требуют новых исследований. Большинство работ специализируются на правовых аспектах факторингового договора, развития международного факторинга и оценки эффективности факторинговых операций. Однако в них не в полной мере отражены: принципы организации работы факторинговых компа-

4 ний; необходимость эффективного управления рисками; перспективы развития факторинга в специализированных компаниях, развитие факторинговой деятельности в регионах; проблемы регулирования и саморегулирования факторингового рынка; пути дальнейшего развития данного рынка особенно в связи с мировым финансовым кризисом.

Факторинг является одним из самых эффективных механизмов решения ряда финансовых нужд предприятий реального сектора экономики. Актуальность указанных проблем, их недостаточная изученность обусловили выбор темы, объекта и предмета настоящего исследования.

**Целью диссертационной работы**является обобщение теоретических основ факторинга, его становления, а также разработка рекомендаций по дальнейшему развитию в реальном секторе экономики Российской Федерации.

В связи с этим в работе поставлены следующие задачи:

обосновать факторинг как разновидность расчетно-кредитных отношений;

уточнить экономическое содержание факторинга;

раскрыть организационные элементы работы факторинговых компаний;

охарактеризовать тенденции развития факторинга в регионах Российской Федерации;

выявить генезис новых видов факторинговых услуг, связанные с ними риски и пути их минимизации;

обобщить мировой опыт развития факторинговых услуг;

предложить возможные направления дальнейшего развития рынка факторинговых услуг в России.

**Объектом исследования**является деятельность банков и специализированных факторинговых компаний по оказанию факторинговых услуг.

**Предметом исследования**являются финансово-экономические отношения факторинговых компаний и коммерческих банков, с одной стороны, и предприятий реального сектора экономики России — с другой.

**Область исследования диссертационной работы**соответствует требованиям паспорта ВАК Министерства образования и науки РФ по специальности 08.00.10 —финансы, денежное обращение и кредит, пункты: 3.6, 8.1,9.4, 9.16, 9.17.

**Теоретическую и методологическую основу**исследования составили: общая теория системного подхода, методы сравнительного, статистического, логического и экономического анализа, метод экспертных оценок, макроэкономический и микроэкономический подходы, включающие диалектический и нормативный методы рассмотрения исследуемого предмета в реальном развитии. Использовались научные положения, содержащиеся в трудах ведущих отечественных и некоторых зарубежных ученых, занимающихся теоретическими и практическими вопросами развития факторингового рынка.

**Информационной базой исследования**являются законодательные и нормативно-правовые акты Российской Федерации, постановления и распоряжения федеральных органов управления, материалы статистических органов страны и ряда субъектов Российской Федерации, приводимые в открытой печати, научных публикациях, официальных отчетах и докладах, касающихся темы диссертации.

**Основные научные результаты,**полученные лично автором, и их научная новизна состоят в следующем:

1. Обосновано, что факторинг следует рассматривать как одну из форм расчетно-кредитных отношений под уступку права денежного требования к покупателю, представляющую собой комплексную систему управления оборотным капиталом предприятия, включающую не только кредитование поставщика под уступку права денежного требования к покупателю, но и услуги по страхованию рисков, информационному, бух-

галтерскому, консалтинговому и юридическому обслуживанию клиента, осуществляемому на договорной основе за фиксированную плату.

1. Обобщены принципы организации деятельности факторинговых компаний и перспективы развития факторинговой деятельности как небанковского финансирования, которое позволяет предлагать более гибкие, по сравнению с прямым банковским кредитованием, условия финансирования даже компаний, текущая кредитоспособность которых не заслуживает высокой оценки. Конкретизирована специфика «продуктовых линеек», применяемых факторинговыми компаниями и банками в Российской Федерации для повышения эффективности оказываемых финансовых услуг. Определено, что ранжирование продуктов производится на основании выявленных потребностей разных категорий клиентов.
2. Систематизированы основные этапы становления и развития рынка факторинговых услуг в России. Выделены шесть этапов эволюции факторинговых отношений: экспериментальный период по внедрению факторинга (1988 - 1989 гг.); начальный период появления факторинга в России (1989 - 1999 гг.); период становления и централизации факторингового рынка (2000 - 2001 гг.); период усиленного роста рынка факторинговых услуг (2002 - 2006 гг.); экспансия факторинга в регионы (2006 -1 полугодие 2008 гг.); период финансового кризиса (2-ое полугодие 2008 - по настоящее время).
3. Раскрыты тенденции развития факторингового рынка в регионах Российской Федерации. В силу разной степени развития отраслей и региональных экономик в России происходит неравномерное распространение факторинга по регионам. Определены основные направления по ускорению развития рынка факторинговых услуг в регионах Российской Федерации.
4. Установлены на основе анализа мирового опыта и отечественной практики факторинговых компаний основные сферы применения факторинговых услуг для развития предприятий различного уровня (малых,

7 средних и крупных). Факторинг является привлекательным инструментом для всех групп предприятий независимо от их размера.

6. Определены основные направления развития и предложены практические рекомендации по совершенствованию факторинговых отношений в развитии отечественного рынка факторинговых услуг.

**Основные положения диссертации, которые выносятся на защиту**

**Г. Систематизация основных этапов развития рынка факторинговых услуг в России и совершенствование продуктовой линейки для повышения эффективности оказываемых финансовых услуг.**

Развитие факторинга в России в условиях дефицита оборотного капитала и ухода в прошлое кредитования под расчетные документы в пути играет незаменимую роль для предприятий.

В работе раскрыты тенденции развития рынка факторинговых услуг в России. Факторинг, широко распространенный за рубежом, в России получил свое развитие лишь в начале XXI века. Автор вьщеляет шесть этапов эволюции и становления рынка факторинговых услуг.

1. Экспериментальный период по внедрению факторинга (1988-1989 гг.). В СССР с октября 1988 г. проводился эксперимент по внедрению факторинга через специально созданные факторинговые отделы в Промстройбанке и Жилсоцбанке, а с 1989 г. операции стали осуществлять и коммерческие банки. Но бурного развития в условиях глубокого социально-экономического кризиса не получил.
2. Начальный период появления факторинга в России (1989-1999 гг.). В условиях гиперинфляции 1990-х годов он не мог развиваться нормально. Помимо инфляции и кризиса платежей практически отсутствовала единая методика проведения факторинговых операции, соответствующая научная и методическая литература, обобщающая мировой опыт в данной области, что привело к неправильному пониманию сущности факторинга.

3. Период становления и централизации факторингового рынка  
(2000 — 2001 гг.). Рынок факторинговых услуг в России начал успешно  
развиваться, увеличивать свои объемы и концентрироваться в центре  
(Москва и Санкт-Петербург).

1. Период усиленного роста рынка факторинговых услуг (2002-2006 гг.). В этот период стали появляться различные модификации факторинга, что свидетельствовало об активном использовании новых, нетрадиционных финансовых инструментов, формировании собственного кредит-но-расчетного механизма, повышения эффективности этого финансового инструмента. Интерес к факторингу значительно возрос с улучшением конъюнктуры на мировых рынках энергоносителей, а, следовательно, и в России. За три года (2002-2005 гг.) объем факторинговых операций увеличился более чем в 12 раз и составил в 2005 г. 155,7 млрд рублей. Этот рост продолжался вплоть до середины 2008 г.
2. Экспансия факторинга в регионы (2006 г. - 1 полугодие 2008 г.). Произошло резкое увеличение количества фактор-компаний за счет экспансии в регионы, что способствовало и увеличению объемов уступленных требований.
3. Период финансового кризиса (2-ое полугодие 2008 по настоящее время). Темпы роста факторинга снизились с 80,2% в 2005 г.; 90,6% в 2006 г.; 74% в 2007 г. до 16,7% в 2008 г. Начавшийся мировой финансовый кризис не обошел и Россию. Произошло резкое падение на ее фондовом и финансовом рынках, замораживание кредитного рынка, а затем и падение в первом полугодии 2009 г. ВВП на 10,4% и промышленного производства на 14,8%.

В 2008 г. насчитывалось более 100 факторов, занимающихся оказанием данной финансовой услуги, ведущими представителями которого до второго полугодия 2008 г. являлись несколько компаний: «Евроком-мерц», Национальная факторинговая компания (НФК), «Петрокоммерц»,

9 занимавшие 73% рынка и охватывавшие совершенно разные сегменты рынка, в результате чего между собой практически не конкурирующие.

Проанализировав полученные данные, можно констатировать, что до 2008 г. объем денежных требований, уступленных фактору, возрастал, что и привело к увеличению спроса на услугу как в существующем целевом секторе, так и в новых сегментах рынка.

Положение резко изменилось во втором полугодии 2008 года: обанкротился лидер факторингового рынка России — ФК «Еврокоммерц». Лидером за 2008 год стал Промсвязьбанк. Объем факторинговых операций Промсвязьбанка по итогам 2008 года вырос на 47%, в то время как рост национального рынка составил всего 16,7%.

Высокая доля финансирования, предоставленного факторами во втором полугодии 2008 г. в годовых объемах уступленных требований, оказалась возможна при сочетании трех компонентов: доступ к источникам фондирования, уверенность факторов в проработанности бизнес-процессов и риск-менеджмента, а также желание собственников факторов инвестировать в дальнейшее развитие предприятий. Качественные изменения в системе риск-менеджмента и организации бизнес-процессов положили начало его интенсивному развитию в противоположность экстенсивному, которое наблюдалось в предыдущие годы.

Интерес к факторингу в 2009 году со стороны бизнеса растет: в марте 2008 года было подано менее двадцати заявок на факторинговое обслуживание, а уже в августе 2009 года, несмотря на «низкий сезон», этот показатель превышал 60 заявок. В период с мая по июль 2009 года спрос на факторинговые услуги был незначительно ниже, чем за аналогичный период 2008 года. Однако в апреле 2009 интенсивность отправки заявок на факторинг более чем в 8 раз превосходила показатель 2008, в августе - более чем в четыре раза. Около 65% общего объема заявок распределилось среди 20 факторов. Лидером по количеству обращений стал

10 Промсвязьбанк. В первую пятерку попали два новых участника — ВТБ Факторинг и Альфа-Банк.

Однако, в первом полугодии 2009 года рынок факторинга сократился в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 170 млрд рублей. Главные причины — ограничения по финансированию и ужесточение требований к клиентам и дебиторам.

Финансовый кризис подвигнул факторов к поиску новых путей решения возникших проблем: надо было либо меняться (укреплять систему риск-менеджмента, совершенствовать продуктовую линейку, проводить более-активную работу с просроченной задолженностью), либо сворачивать объемы финансирования.

В диссертации раскрыта необходимость реструктуризации факторинговой продуктовой линейки. Многие банки в России стали заявлять о планах по диверсификации факторинга *и^*расширению ассортимента. Чтобы привлечь новых участников, многие банки и специализированные компании начали развивать специальные продукты.

Важное значение в налаживании прозрачных и понятных отношений с клиентом играет информационное обеспечение, разработанное компаниями специально для этих целей: клиентам предлагают электронную систему документооборота - аналог системы «Клиент-банк». Пользователь в режиме on-line может проконтролировать поступление платежей от дебиторов, начисление комиссий, передавать электронные документы и т.д. В некоторых банках имеется доступ к аналитической системе «е-факторинг», позволяющей анализировать взаимоотношения факторинговой компании с клиентом. Такая система важна продавцам, имеющим широкую сеть покупателей. Возможность контролировать работу фактора и деятельность контрагента помогает выстраивать прозрачные отношения с клиентами и стимулирует развитие факторинга на долгосрочную перспективу. Для снижения стоимости банки разрабатывают программное обеспечение, позволяющее сократить трудозатраты при об-

работке документов, в результате чего комиссия за обработку документов может значительно снизиться. Чаще всего такое программное обеспечение входит в пакет услуг и предоставляется клиенту бесплатно.

В работе подробно рассматриваются «продуктовые линейки», предлагаемые факторинговыми компаниями и различными банками: «Безлимит», «Экстренный», «Антириск», «Двойной», «Нестандарт», «Факторингфинанс», «Факторингсигнал», «Факгоринггарант» и др.

Множество появившихся в последнее время новых продуктов факторингового рынка свидетельствует о востребованности данной финансовой услуги и стремлении банков приспособиться к новым условиям рынка для того, чтобы занять свою нишу.

2. **Особенности осуществления факторинговых операций в банках и перспективы развития факторинговой деятельности как небанковского финансирования.**

В России факторинговые услуги оказывают в основном банки, а не факторинговые компании, как в зарубежных странах. Сейчас по большей части факторинговыми отделениями банков предлагается услуга, представляющая собой гибрид факторинга с регрессом и кредитования под-уступку дебиторской задолженности. В этом случае чаще всего фактор не берет на себя кредитного риска покупателя, а финансирование ограничивается лимитом, установленным на каждого поставщика. При этом фактор требует уведомления покупателей об уступке долга, хотя на самом деле не производится реального анализа ни качества задолженности, ни управления.

Интерес к факторингу в докризисный период, проявляемый коммерческими банками, представлялся вполне очевидным, так как данный рынок привлекает доходностью продукта, высокой динамикой развития и предполагает использование краткосрочных кредитных ресурсов, которые были в наличии у российских банков. Для многих некрупных банков это была целая стратегия. Многие банки увидели в факторинге альтерна-

12 тиву рынку межбанковского кредитования - то есть инструмент, в который они могут направить свободные краткосрочные ресурсы при сопоставимой доходности. В результате этого факторинг стал привлекательным для банков лишь в тактической перспективе для запуска нового продукта, расширения продуктовой линейки. В банке, для которого факторинг - не основной бизнес, риски ликвидности фактора в докризисный период были практически незаметны и покрывались его ликвидными активами.

Основной проблемой осуществления факторинговой деятельности в банке является иная система принятия решений, чем в кредитном подразделении банка. Риски по факторингу выше, чем по кредитам. А если риски выше, значит, выше стоимость этого инструмента по сравнению с кредитом. Следовательно, руководство банка чаще всего принимает решение о том, что факторинг не может быть приоритетным направлением развития. В действительности же риски факторинга не столь высоки, если использовать специфическую скорринговую систему оценки рисков, что не соответствовало подходу банка к технологиям оценки рисков. Как показал финансовый кризис, в большинстве банков такой системы не было, использовалась система оценки, близкая к кредитной, в результате чего приходилось приспосабливать факторинг к кредитным технологиям, что негативно сказывалось на оперативности принятия решений.

С развитием мирового финансового кризиса выяснилось, что во многих банках отсутствовала специфическая скорринговая система оценки рисков, что привело к банкротству некоторых банков.

Еще одной важной проблемой факторинга внутри банка является его внутренняя конкуренция с кредитным подразделением. И в то же время, факторингу трудно конкурировать с кредитными продуктами внутри банка, поскольку при недостаточно четко представленном факторинговом продукте кредитный продукт для клиента выглядит интереснее, хотя бы из-за формально более низкой процентной ставки по креди-

13 ту. И если факторинг не является приоритетным направлением развития банка, то на фоне кредита он всегда будет менее привлекательным, и как следствие - кредитное подразделение поглощает факторинговое подразделение банка.

Поэтому можно предположить, что внутри банка факторинг развивается недостаточно, необходимо создание специализированных факторинговых компаний, что подтверждает и опыт зарубежных стран. Данные Всемирного банка о соотношении объемов продаж факторинговых услуг в разных странах мира и ВВП этих стран в 2008 г.: Австрия - 1,2%, Германия - 1,6%, с одной стороны; Италия - 11,9%, Великобритания -10,5%, Португалия - 9,8% - с другой. В тех странах, где этот показатель высок, факторинг дальше всего от банковского бизнеса. Там, где эти показатели низкие, факторинг - это банковский бизнес или осуществляется в рамках банка.

В работе показано, что перспективы развития факторинга не ограничиваются предложением различных услуг исключительно под уступку дебиторской задолженности. Факторинг во всем мире является частью более широкой финансовой индустрии — commercial finance (CF - небанковское финансирование), в основе которой лежит так называемая теория asset-based lending (ABL - финансирование под различные активы). Суть теории ABL заключается в специфике управления рисками, которое существенно отличается от банковского риск-менеджмента. В отличие от банка, CF-компания оценивает не компанию-заемщика, а предлагаемый актив и собственную способность управлять данным активом, что позволяет предлагать более гибкие, по сравнению с банковскими, условия финансирования даже для компаний, кредитоспособность которых не заслуживает высокой оценки.

Автор приходит к выводу, что объективные условия в России складываются сейчас в пользу того, что в перспективе рынок факторинга может занять одну из ведущих ниш в финансовом секторе, но необходи-

14 мо его развитие в рамках специализированных компаний, так как его существование внутри банков приводит к недостаточному развитию данного рынка.

3. **Тенденции развития факторингового рынка в регионах Российской Федерации.**

В ходе исследования было выявлено, что на рынке факторинговых услуг в Российской Федерации работает ряд финансовых институтов как федерального, так и регионального уровня. Увеличение объемов факторинга в докризисный период происходило в основном за счет экспансии факторов в регионы.

Большая часть факторинговых сделок заключается в Москве и Санкт-Петербурге (58%), хотя их число в 1-ом полугодии 2008 г. снизилось по сравнению с аналогичным периодом 2007 года (62,1%). Наибольшее развитие факторинговый рынок получил в следующих регионах Российской Федерации: Приволжском (около 14% от общей доли сделок по факторингу), Сибирском (8,3% или 1,83 млрд. долларов), Уральском (6,9%, или 1,52 млрд. долларов) и Дальневосточном федеральных округах (его доля в региональной структуре факторинга составляет всего 0,7%).

Равномерного распределения факторинга по регионам нет в силу неравномерного развития интересных для факторов отраслей, а таюке в силу разной степени развития региональных экономик. В регионах, в отличие от крупных городов, факторинг более востребован не крупными, а мелкими и средними предприятиями. Это объясняется, с одной стороны, сосредоточенностью гигантов в центральном округе, а с другой - доступностью для них альтернативных источников финансирования. Если оценивать факторинг в целом, то наблюдается тенденция расширения рынка за счет усиления спроса на данную услугу со стороны торговых компаний и появления новых участников. Факторинг становится одним из основных финансовых механизмов развития предприятий для ведущих поставщиков и производителей товаров и услуг.

**4. Обобщение рисков, возникающих при проведении факторин  
говых операций, и пути их минимизации.**

В работе показано, что при факторинге помимо финансирования оборотных средств банк (факторинговая компания) покрывает значительную часть рисков поставщика. Изучены основные риски (риски ликвидности, валютные риски; процентные риски и др.), наиболее характерные для данного рынка в России, механизмы их возникновения и пути минимизации.

В докризисный период существовали некоторые особенности возникновения рисков в России: нестабильная экономическая ситуация в стране, несовершенная законодательная база, недостаточные знания по регулированию рисков, что в свою очередь приводило к возникновению непредвиденных и рисковых моментов.

Финансовый кризис показал, что для факторингового рынка ключевым моментом является способность правильно управлять рисками. В сложившейся экономической ситуации необходимо рассматривать отдельно риски ликвидности, так как оборачиваемость финансирования в факторинге сложна для прогнозирования. Основные изменения, вызванные кризисом ликвидности, коснулись систем риск-менеджмента и принципов работы с клиентами, а также стоимости факторинговых услуг для клиентов.

Автор показывает, что именно кризис ликвидности выявил целый ряд проблем в деятельности факторинговых подразделений банков и заставил искать новые источники фондирования, а также кардинально менять подход к оценке рисков и управлению ими и вести более аккуратную и сбалансированную кредитную политику.

**5. Основные направления развития факторинговых услуг для  
развития предприятий различного уровня.**

В работе раскрыта перспективность использования факторинга для различных категорий предприятий (крупных, средних, малых). Одним из

важнейших ориентиров Концепции социально-экономического развития России до 2020 г. является рост доли среднего класса до 60%, чему, несомненно, должно способствовать развитие малых и средних предприятий. Факторинг же является одним из механизмов развития таких предприятий поставщиков и производителей товаров и услуг.

Поэтому некоторые фактор-компании стратегически уже сегодня делают ставку на обслуживание малых и средних предприятий, хотя для банкиров они менее привлекательны, так как документация по сделкам нередко бывает запущена, обороты в этом сегменте при большом количестве дебиторов невысоки, что приводит к увеличению стоимости обслуживания операций. В крупных же компаниях корпоративное управление находится на высоком уровне, а значит и для банков они становятся менее рисковыми и надежными партнерами. Тем не менее, растет число малых предприятий, которые готовы платить за нефинансовые услуги в рамках факторинга. Для одних это страховка на случай, если покупатели начнут задерживать оплату. Для малых компаний с перспективой дорасти до среднего уровня факторинг - это, прежде всего, инструмент решения своих коммерческих проблем.

Численность малых предприятий в 2008 г. в клиентских базах, по сравнению с 2007 годом снизилась, но их вклад по объемам уступленных требований вырос с 15,9 до 30,1%. В абсолютных цифрах объемы факторинга по малым предприятиям увеличились в 3,3 раза, в то время как по средним и крупным предприятиям прирост составил 46 и 44% соответственно.

С первого полугодия 2008 года отмечается изменение структуры потребления на рынке факторинга: объем требований, уступленных крупными компаниями, в обороте факторов снижается, а доля малых предприятий по этому показателю растет. В 2008 г. доля малых предприятий в ВВП страны составила 17%, на которых занято 20% населения.

Таким образом, факторинг является привлекательным инструментом для всех групп предприятий независимо от размера. Для малых - поскольку позволяет им получать финансирование без залога. Для средних предприятий в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью. Крупным предприятиям факторинг позволяет «расчистить» баланс - уменьшить дебиторскую задолженность без увеличения кредиторской, что особенно актуально, если предприятие намерено привлечь инвесторов.

**6. Перспективные направления развития факторингового рынка в современных условиях.**

В работе аргументирована необходимость совершенствования факторингового рынка в России. Можно говорить о сохраняющейся тенденции расширения рынка за счет усиления спроса на данную услугу со стороны торговых компаний и появления новых участников, а также за счет продвижения данной услуги в регионы.

Определены основные направления развития факторингового рынка и предложены практические рекомендации по совершенствованию факторинговых отношений в Российской Федерации:

1. Диверсификация деятельности факторинговых компаний.
2. Повышение уровня научно-технического потенциала факторинговых компаний и других участников факторинговых отношений.
3. Обеспечение фактор-компаний высокоспециализированными специалистами, которые могли бы повысить уровень управления рисками и тем самым содействовать устойчивому развитию предприятий реального сектора экономики.
4. Расширение сети факторинговых организаций в регионах для работы, в первую очередь, со средними и малыми предприятиями.
5. Развитие международного факторинга, особенно для предприятий-экспортеров продукции обрабатывающих отраслей.
6. Активизация маркетинговой деятельности факторинговых компаний, особенно в сфере малого и среднего предпринимательства.
7. Создание национального органа регулирования и саморегулирования факторинговой деятельности, который обладал бы правом законодательной инициативы в сфере своей деятельности, регулирования факторинговой маржи и т.п.
8. Государственное стимулирование развития рынка факторинговых услуг, совершенствование нормативно-правового обеспечения факторинговой деятельности и прежде всего разработка и принятие федерального закона о развитии факторинга в Российской Федерации.

**Практическая значимость исследования**состоит в том, что основные теоретические положения и практические рекомендации, разработанные в диссертации, могут быть использованы в ходе дальнейшего развития факторингового рынка в современных экономических условиях России, а именно:

при формировании и реализации эффективных программ, направленных для дальнейшего развития данного рынка;

для повышения эффективности расчетно-кредитных операций между предприятиями и повышения их конкурентоспособности;

в учебном процессе при подготовке и переподготовке, повышении квалификации специалистов в данной области.

**Апробация работы.**Основные результаты диссертационного исследования докладывались автором на научно- исследовательской проблемной группе кафедры финансов и отраслевой экономики Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации, двух семинарах этой кафедры «Совершенствование финансового механизма формирования инновационной экономики в России» (М., 2008г.) и «Денежно-кредитная и финансовая политика государства в условиях преодоления кризиса» (М., 2009 г.).

19 Основные теоретические, методические положения и практические выводы диссертации изложены также в трех публикациях автора общим объемом свыше 1,7 п.л., в том числе в журнале из перечня ВАК Минобр-науки России: Деньги и кредит - 2009. №11.

По теме диссертации опубликованы следующие работы:

**а) статья в журнале из перечня ВАК Минобрнауки России**

1. Маханова Т.А. Рынок факторинговых услуг в условиях выхода из  
кризиса и посткризисного развития экономики России // Деньги и кредит.  
2009. №11.(0,5 п.л.).

**б) другие научные издания**

1. Маханова Т.А. Развитие факторинга как важной составляющей финансового механизма формирования инновационной экономики в России // Совершенствование финансового механизма формирования инновационной экономики в России: Сб. науч. статей под ред. д.э.н., проф. А.Г. Куликова. - М.: РАГС. 2009. (0,7 п.л.).
2. Маханова Т.А. Факторинговый рынок России в условиях мирового кризиса // Денежно-кредитная и финансовая политика государства в условиях преодоления кризиса: Сб. науч. статей под общ.ред. д.э.н., проф. А.Г. Куликова. - М.: РАГС. 2009. (0,51 п.л.).

**Структура работы**определяется ее общей концепцией, поставленными задачами и логикой исследования. Диссертация включает: введение, три главы, заключение и список использованных источников и литературы.

## Экономическая сущность факторинга

Развитие рыночных отношений предполагает самостоятельность и независимость товаропроизводителей при многообразии форм собственности, конкуренцию субъектов хозяйствования, формирование цен на основе механизма спроса и предложения и использование налоговых, денежно-кредитных и других экономических инструментов регулирования. Таким образом, прямое банковское кредитование не может быть единственной формой кредитно-финансового обслуживания предприятий. Одной из важных новых и перспективных форм подобного обслуживания является факторинг.

Существует множество определений факторинга. Факторинг - от латинского factor — лицо, действующее за счет другого лица.

В Оксфордском толковом бизнес-словаре факторинг определяется как покупка со скидкой долгов, причитающихся другому, с целью получения прибыли от их взыскания.

В словаре Макмиллана факторинг рассматривается как метод избавления от торговых долгов, при котором предприятие продает финансовому институту имеющиеся у него долговые обязательства других предприятий.

В Российской банковской энциклопедии факторинг определяется как «разновидность торгово-коммерческих операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала клиентов»1.

В справочном пособии Ю.А. Бабичевой факторинг определяется как «переуступка факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счет-фактур, векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика1.

В Гражданском кодексе Российской Федерации в гл. 43 дается описание финансирования под уступку денежного требования, но точное определение факторинга в российском гражданском праве отсутствует. На самом же деле речь должна идти не о финансировании, а о кредитовании, поскольку банк или «финансовый агент» осуществляет не безвозмездное финансирование, а кредитование клиента-поставщика до момента получения средств от покупателя .

При использовании услуги факторинга одна сторона (финансовый агент) передает или же обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства, в то время как клиент в обмен на эти средства уступает или обязуется уступать финансовому агенту имеющееся у него денежное требование к третьему лицу (должнику), вытекающее из предоставления клиентом этому лицу товаров, выполнения работ или оказания услуг. Денежное требование может быть уступлено клиентом финансовому агенту как в обмен на передаваемые денежные средства, так и в целях обеспечения своих обязательств перед финансовым агентом, в частности, по кре-дитному договору (ч. 1. ст. 824-825) .

## Зарубежный опыт развития факторинга

Историческим предшественником современного (финансового) факторинга считается импортный факторинг колониального типа (товарный), когда купцы брали на себя функции агентов по сбыту товаров на незнакомых иностранным продавцам рынках. Из-за недостаточного развития коммуникаций и медленной транспортировки товаров предприятие, осуществляющее продажу товаров на другой территории, было вынуждено назначать подобных агентов для поиска покупателей, хранения товаров на условиях консигнации, продажи и поставки товаров принципалу (т.е. лицу, от имени и за счет которого агент осуществляет посредничество), а также для инкассирования выручки. Данный метод ведения предпринимательской деятельности получил значительное развитие в эпоху колонизации, проводившейся европейскими странами, начиная с XVI века, когда из метрополий в колонии во все возрастающем количестве экспортировались промышленные товары. Особенно часто подобная система применялась на восточном побережье Соединенных Штатов, где факторинговые компании не только хранили запасы (в основном, текстиля, одежды и связанных с ними товаров) для своих европейских, английских, немецких, французских и голландских принципалов, но и продавали от их имени и по их поручению.

В результате этого договора агент получал дополнительное комиссионное вознаграждение от принципала за гарантирование платежеспособности клиента, которому товары были поставлены в кредит. По причине больших расстояний между населенными пунктами США, а также различий в законодательствах штатов местные производители также считали целесообразным прибегать к факторингу. Позже, по мере увеличения прибылей факторинговых компаний, у них появилась возможность досрочно, до погашения долгов покупателем, осуществлять выплаты в пользу своих принципалов. Факторинговая компания становилась единственным надежным должником продавца вместо разрозненных покупателей с неопределенной платежеспособностью. По мере совершенствования коммуникаций у производителя отпала необходимость посылать товары торговому агенту на консигнацию: товары могли быть проданы по образцу, находящемуся у агента, и отгружены непосредственно покупателю. Однако, принципалам было по-прежнему удобно полагаться на своих агентов, которые были им хорошо известны, пользовались их доверием и оплачивали товары сразу после их отгрузки. Вследствие этого принципалы были заинтересованы в сохранении данного аспекта агентского обслуживания. Таким образом была заложена основа факторинга в его современном понимании.

Английский экономист Мелвин Вестлейк о развитии английского факторинга писал: «Факторинг с момента своего появления имел 3 различные функции: фактор (посредник) оценивал кредитоспособность клиентов, от которых были получены заказы, и в большинстве случаев оплачивал продажу наличными, т.е. немедленно приобретал долговые требования без права регресса (обратного требования о возмещении уплаченной суммы), он выдавал денежные авансы текстильным фабрикам, коммивояжерам и оптовым торговцам, осуществляющим некоторую обработку товаров, под залог готовой продукции; в некоторых случаях он оказывал особые услуги, например, предоставлял помещения для выставки и хранения товара, брал на себя вопросы страхования, выставления счетов, упаковки, отгрузки и доставки в пределах города»1.

## Формирование рынка факторинговых услуг в регионах Российской Федерации

В настоящее время на рынке факторинговых услуг работает ряд финансовых институтов как федерального, так и регионального уровня. Увеличение объемов факторинга происходило и за счет экспансии факторов в регионы. Региональные компании готовы предложить клиентам более выгодные условия и тарифы финансирования, так как они активно используют свое традиционное преимущество - быстроту принятия решений. Ограниченность же региональных рынков ведет поставщиков к агрессивной конкурентной политике, которая предполагает осуществление продаж на условиях отсрочки платежа - более привлекательных для покупателей. Постепенно растет доля региональных клиентов, а соответственно, и объем сделок, осуществляемых с региональными компаниями.

На конференции «Факторинг - мощный инструмент развития бизнеса», которая прошла весной 2007 года в Мурманске, было отмечено, что факторинговый рынок движется в регионы вслед за развитием филиальных сетей банков и финансовых компаний. Это своего рода индикатор роста сбытовых сетей предприятий, а его предвестником, в свою очередь, нередко становится активизация маркетинговых подразделений. В таком случае можно считать, что факторинг используется предпринимателями еще и для оптимизации рисков, связанных с увеличением сети и длины цепочек продаж.

Большая часть факторинговых сделок заключается в Москве и Санкт-Петербурге (58% ), хотя их число в 1-ом полугодии 2008 г. снизилось по сравнению с аналогичным периодом 2007 года (62,1%). Наибольшее развитие факторинговый рынок получил в следующих регионах Российской Федерации: Приволжском (около 14% от общей доли сделок по факторингу).