Колобанов, Дмитрий Евгеньевич. Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности : диссертация ... кандидата экономических наук : 08.00.10 / Колобанов Дмитрий Евгеньевич; [Место защиты: Иван. гос. хим.-технол. ун-т].- Ярославль, 2010.- 183 с.: ил. РГБ ОД, 61 11-8/730

**Содержание к диссертации**

Введение

ГЛАВА 1. ФАКТОРИНГ КАК ОСОБЫЙ БАНКОВСКИЙ ИНСТРУМЕНТ И ПРОДУКТ. 9

1.1. Возникновение и развитие факторинга 9

1.2. Сущность, принципы и классификации факторинга 21

1.3. Специфика и преимущества факторинга как банковского продукта и инструмента финансирования 37

1.4. Особенности нормативно-правового регулирования факторинга 49

ГЛАВА 2. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФАКТОРИНГА 56

2.1. Формы организации деятельности субъектов факторинга 56

2.2. Роль международных факторинговых сообществ в развитии факторинга в России 67

2.3. Факторинг как инструмент и продукт индустрии коммерческого финансирования 71

2.4. Современное состояние рынка факторинга 81

ГЛАВА 3. ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В

БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ 92

3.1. Тенденции развития факторинга 92

3.2. Модель построения факторинга в банковской деятельности 99

3.3. Организация факторинговой деятельности в коммерческом банке 118

3.4. Новые направления совместной реализации факторинга с другими финансовыми инструментами 126

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 145

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 152

ПРИЛОЖЕНИЯ 160

**Введение к работе**

Актуальность темы исследования. Современные экономические отношения требуют от предприятий постоянного движения вперед, поиска инновационных методов производства и управления, новых инструментов финансирования и повышения финансовой устойчивости. Предлагаемые сегодня банковскими учреждениями продукты уже не в полной мере отвечают растущим потребностям и запросам рынка. Необходимы эффективные инструменты, позволяющие одновременно решать целый комплекс задач для предприятий и, в то же время, способные выступить продуктом развития банковской деятельности.

Одним из таких перспективных инструментов, позволяющих коммерческим банкам финансировать предприятия реального сектора и торговые компании, является . Указанная схема беззалогового финансирования под уступку денежного требования обеспечивает предприятия необходимыми им оборотными средствами, минимизирует кредитные риски и, в значительной степени, способствует поддержанию ликвидности в условиях ограниченного доступа к кредитным ресурсам.

О значимости и важности развития факторинга для экономики России свидетельствует тот факт, что он получил поддержку на государственном уровне. В Программе антикризисных мер Правительства Российской Федерации, утвержденной 19 июля 2009 года, особое внимание уделяется необходимости активно использовать в будущем целевое кредитование предприятий под расчеты за поставленную продукцию (факторинг), что свидетельствует о том, что факторингу отводится роль стратегического антикризисного инструмента для российской экономики. Отсюда следует, что факторинг это один из перспективных банковских продуктов, направленных на поддержку реального сектора экономики.

В условиях острой банковской конкуренции использование новых инструментов и продуктов, каким является факторинг, положительно влияет на взвешенность политики ценообразования на рынке банковских услуг, появление инноваций и расширение дополнительного сервиса, улучшение качества банковского обслуживания, что, в конечном счете, ведет к повышению эффективности деятельности и конкурентоспособности кредитной организации. Таким образом, развитие факторинга должно способствовать развитию банковской деятельности в целом.

Рост спроса на факторинговые услуги и недостаток фундаментальных методологических разработок в данной области обусловили всплеск научного интереса к проблеме развития факторинга в России. В настоящее время, когда факторинговая проблематика приобрела особую актуальность, возникла потребность в комплексном анализе факторинга как самостоятельной экономической категории, выражающей интересы широкого круга участников экономических отношений.

Несмотря на то, что факторинг пользуется у предприятий спросом, на практике данный продукт предлагается ограниченным числом коммерческих банков и факторинговых компаний (далее – Факторов). В первую очередь, это объясняется существенными барьерами на пути вхождения новых игроков на рынок факторинга, отсутствием у потенциального Фактора стратегии построения факторинга, методических рекомендаций по организации и проведению факторинговых операций, а, следовательно, сложностью их внедрения в практику.

Актуальность, новизна, многоаспектность, инновационность и недостаточная проработанность ряда вопросов, связанных с развитием факторинга, обусловили потребность в научном осмыслении и всестороннем анализе факторинга. Необходимость системного исследования проблемы и проработки перспектив факторинга как инструмента и продукта развития банковской деятельности предопределили выбор темы, цели, задач и структуру диссертационной работы.

Степень разработанности проблемы. Проблемы факторинга относятся к числу недостаточно разработанных ввиду относительной новизны использования факторинга в российской экономике и в силу его практической направленности.

Среди зарубежных авторов, проводивших исследования проблем факторинга, существенный вклад в разработку названной тематики внесли П. Биское, Дж. Гилберт, Л. Клеппер, А. Кокс, К. Мериш, Д. Остчеймер, Э. Рид, Ф. Селинджер.

В России уровень научного осмысления проблем факторинга до недавнего времени оставался низким, но в последнее время в периодической печати наметился значительный рост публикаций, посвященных различным аспектам факторинговых отношений. Среди отечественных ученых, внесших весомый вклад в развитие общих вопросов факторинга, можно выделить таких ученых, как Л.И. Абалкин, В.В. Афонин, Л.А. Бекларян, М.Е. Бурова, Б.З. Гвоздев, Е.Ф. Жуков, А. Г. Ивасенко, В.Е. Леонтьев, Л.В. Масюкова, А.А. Мохов, А.В. Никифоров, С.А. Орехов, Н.П. Радковская, Ю.А. Соколова.

Правовым особенностям осуществления факторинговых операций посвящены труды Ю.А. Алексановой, К.Д. Гасникова, А.С. Комарова, Л.А. Новоселовой, М.В. Русакова, С.А. Хохлова, Е.Е. Шевченко, М.П. Шулик, И.А. Ярошевича.

Анализ эффективности, надежности и рискованности факторинга как инструмента коммерческих банков проведен в работах Л.М. Кожиной, М.Ю. Лаврика, А.В. Лебедева, А.Д. Минеева, И.Е. Покаместова, М.И. Трейвиша. При этом авторы чаще всего прибегают к расчетным методикам, основанным на стандартных формулах классической финансовой математики, не корректируя их на сопутствующие риски.

Вместе с тем, проблема комплексного изучения факторинга, как самостоятельной экономической категории, пока не получила должного освещения в научной литературе. До сих пор не выработано единого определения факторинга. Недостаточно развито взаимодействие факторинга с другими финансовыми инструментами (лизинг, страхование) в части их одновременного использования. Отсутствует единая организационно-экономическая модель построения факторинга в коммерческом банке. Таким образом, проблемы развития факторинга требуют дополнительных исследований ввиду значительного расширения этого вида деятельности. Актуальность и недостаточная теоретическая и практическая разработанность проблем, связанных с развитием факторинга в банковской деятельности определили выбор цели и задач исследования.

Цель диссертационного исследования состоит в научном обосновании приоритетных направлений развития факторинга в банковской деятельности в России и формировании на этой основе организационно-экономической модели построения факторинга в кредитных организациях.

Достижение указанной цели обусловило постановку и решение следующих задач:

обобщить исторический опыт становления и развития факторинга в мире и в России, выявить предпосылки возникновения факторинга как полноценной финансовой услуги,

исследовать экономическую сущность факторинга и факторинговых отношений, виды факторинга и его функции, определить особенности его правового регулирования;

уточнить понятие факторинга с позиции комплексного характера данной операции, мировой практики и выделения его дополнительных признаков;

установить роль и место факторинга в системе инструментов заемного финансирования, сформулировав преимущества перед другими финансовыми инструментами;

описать существующие формы организации деятельности Факторов в России и за рубежом, выявив при этом их достоинства и недостатки;

изучить мировой опыт проведения факторинговых операций, показав при этом преимущества от участия Факторов в различных факторинговых сообществах;

обосновать возможности и перспективы использования в российской практике продуктов индустрии коммерческого финансирования, отличных от факторинга;

проанализировать современное состояние факторинга в России и в мире на основе статистических данных, выявив тенденции и направления дальнейшего развития;

разработать модель построения и организации факторинговой деятельности, включающую стадию формирования и процесс внедрения в кредитной организации;

обосновать направления одновременного использования факторинга с другими финансовыми инструментами (лизинг, страхование).

Объект исследования – совокупность финансово-экономических отношений, возникающих в процессе проведения факторинговых операций.

Предметом исследования является факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности.

Теоретической базой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, посвященные теоретическим и практическим аспектам осуществления факторинговых операций. Информационной основой послужили материалы Всемирного банка, нормативно-правовые акты Российской Федерации, УНИДРУА, статистические данные Росстата, международных факторинговых ассоциаций и отечественных рейтинговых агентств, материалы участников рынка факторинга, материалы в периодической печати, ресурсы сети Internet.

В качестве инструментария в диссертации использовались методы: сравнение, абстрагирование, анализ и синтез, сочетание исторического и логического методов.

Работа выполнена в соответствии с пунктами 9.3. «Развитие инфраструктуры кредитных отношений современных кредитных инструментов, форм и методов кредитования» и 10.22. «Новые банковские продукты: виды, технология создания, способы внедрения» специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» Паспорта специальностей ВАК.

Научная новизна диссертационного исследования состоит в научном обосновании приоритетных направлений развития факторинга в банковской деятельности и формировании на этой основе организационно-экономической модели построения факторинга, включающей стадию формирования и процесс внедрения, в кредитных организациях.

На защиту выносятся следующие результаты, отражающие вклад автора в изучение проблем факторинга в России и содержащие элементы научной новизны:

1) На основе проведенного исследования истории возникновения, становления и развития факторинга в России и в мире, автором разработана периодизация истории факторинга с выделением отдельных хронологических этапов в рамках общей системы через призму наиболее значимых событий каждого этапа развития.

2) Выявлены дополнительные признаки (уступка, совокупность услуг финансового и нефинансового характера) и характеристики (инструмент, продукт) термина «факторинг», что позволило, в отличие от известных подходов, уточнить его дефиницию с позиции комплексного характера и функционального наполнения. Дополнительно к существующим управленческим функциям факторинга автором предложены такие, как профилактическая и информационная.

3) На основе изучения специфики и преимуществ факторинга в системе инструментов заемного финансирования обоснованы перспективные направления развития факторинга в банковской деятельности в части взаимодействия с другими финансовыми инструментами (лизингом, страхованием, коллекторством). Обоснована целесообразность их одновременного использования, позволяющая максимально реализовать потенциал, заложенный в факторинге, как в комплексном финансовом инструменте.

4) С учетом выявленных автором положительных и отрицательных признаков существующих форм организации деятельности Факторов, разработана модель построения факторинга в банковской сфере, которая включает стадию формирования этого инструмента и процесс его внедрения в банковскую деятельность. Данная модель обоснованна практическими процессами и технологией факторингового обслуживания, следовательно, может быть использована при выходе новых участников на рынок факторинга с целью формирования бизнес-процессов для осуществления факторинговой деятельности.

5) Приведены дополнительные аргументы в защиту тезиса о целесообразности более широкого использования в российской банковской практике продуктов индустрии коммерческого финансирования (в частности, финансирование под уступку будущих денежных требований, под оборудование, товарные запасы, на основе трастовых расписок):

- необходимость увеличения объема финансирования за счет расширения круга активов, под которые предоставляется финансирование в условиях отсутствия долгосрочных пассивов;

- значимость для клиентов свободного использования и распоряжения активами, под которые получено финансирование;

- возможность диверсификации источников фондирования клиента и их одновременного применение, за счет чего повышается эффективность использования имеющихся у клиента активов.

Практическая и теоретическая значимость результатов исследования. Практическая значимость состоит в том, что отдельные положения и выводы диссертации могут быть использованы в работе кредитных организаций при организации факторингового обслуживания, а также служить основой для комплексного совершенствования системы управления денежными потоками организации, системы расчетов и хозяйствования в целом.

Практическая ценность исследования заключается в разработке модели построения факторинговой деятельности, которая может быть полезна при принятии кредитной организацией решения о запуске факторинга.

Теоретическая значимость диссертации состоит в систематизации этапов истории развития факторинга, в уточнении понятийного аппарата предметной области исследования в целом. Теоретические положения диссертации могут быть использованы при составлении учебно-методических пособий, подготовке учебных программ, проведении занятий в рамках учебных дисциплин: «Банковское дело», «Финансы предприятий», «Деньги, кредит, банки», «Банковский менеджмент» на экономических факультетах высших учебных заведений.

Апробация и публикация результатов диссертации. Основные теоретические положения диссертации были апробированы автором в учебном процессе Ярославского государственного университета им. П.Г. Демидова при осуществлении педагогической деятельности в рамках курсов «Финансы организаций» и «Банковское дело».

Проблемы и результаты проведенного исследования обсуждались и получили положительную оценку на международных, всероссийских и региональных научно-практических конференциях.

Положения, отражающие основные научные результаты диссертации, изложены в 14 печатных работах общим объемом 17,87 п.л. (из них авторских – 17,07 п.л.), в том числе в 1 монографии объемом 12,5 п.л. (авт. 11,7 п.л.), 3 статьях, опубликованных в изданиях, рекомендованных ВАК РФ, объемом 2,28 п.л. и 10 прочих научных статьях объемом 3,09 п.л.

Структура диссертационной работы соответствует целям, задачам, логике исследования. Структурно главы и параграфы диссертации сформированы таким образом, чтобы в оптимальной форме отразить актуальность, проблематику, основные положения и разработки по теме диссертации. Структура диссертации включает введение, три главы, заключение, список использованных источников и приложения. Основная часть содержит 159 страниц, 11 таблиц и 25 рисунков.

## Возникновение и развитие факторинга

Факторинг, воспринимающийся сегодня как один из наиболее удачливых финансовых инструментов и банковских продуктов, на самом деле является древнейшей формой торгового финансирования.

Исследование истории любого вопроса или явления, независимо от отраслевой принадлежности, как правило, приводит к более правильному пониманию природы возникновения и закономерностей развития явления в современных условиях. Поэтому обратимся к генезису (от греческого «genesis» - происхождение, зарождение, начало) факторинга и этапам его развития в мире в целом и России в частности.

В первую очередь вызывает интерес время возникновения так называемых факторинговых отношений. Точными хронологическими данными о появлении подобных отношений научная литература не располагает, поэтому история факторинга исследователями трактуется по-разному. Нам представляется нужным и важным, с научной точки зрения, систематизировать и унифицировать имеющиеся материалы по данной проблематике и привести их к единой логичной системе. Обобщим различные точки зрения авторов в зарубежной и отечественной литературе относительно истории возникновения факторинга в виде укрупненных теорий или концепций.

Так, если под факторингом понимать вид кредитной деятельности, то его исследование можно проводить со времен вавилонского Кодекса царя Хаммурапи (4000 лет до н.э.), закрепившего практику по предоставлению торговыми агентами коммерческого кредита [145, С. 827]. Французский исследователь факторинга Коллет Мериш считает, что факторинг это «очень древний способ ведения торговых операций ... он восходит к временам античности» [44, С. 59]. Поражает также высказывание немецкого ученого Д. Остхаймера о возникновении факторинга: «Первые упоминания о таких сделках можно обнаружить еще в исторических исследованиях у вавилонян, халдеев, финикийцев и римлян» [142, С. 8]. Также о существовании отдельных элементов подобной «исторической» теории факторинга свидетельствует упоминание о зачатках банковского дела еще в рабовладельческом обществе в трудах И.С. Орехова и В.В. Афонина [52, 53].

На наш взгляд, названные авторы подходят к определению факторинга как сугубо кредитной операции, и если учесть, что «сведения о кредите были известны, по меньшей мере 3000 лет тому назад в Ассирии, Вавилоне и Египте» [60, С. 15], то, придерживаясь такой позиции, существует риск получения ошибочного, с нашей точки зрения, вывода о более чем тысячелетней истории факторинга. Несомненно лишь то, что развитие факторинга неразрывно связано с зарождением- и эволюцией банковского дела. Историки склоняются к тому, что окончательное формирование европейского банковского дела (и зарождение отдельных элементов факторинговый операций) произошло в период XIV — XV вв. Однако с такой позицией не согласны финансисты, утверждающие, что настоящая банковская система, близкая? к современной, сложилась в, Англии лишь к началу XVII в. [53, С. 9].

Одним из распространенных течений современной науки является так называемая, «элементная» концепция появления факторинговых отношений. Суть ее заключается- в утверждении, что отдельные элементы факторинговых сделок появились еще в XIII - XVI вв. Например, A.C. Комаров отмечает, что Факторами первоначально назывались комиссионные (торговые) агенты, которые играли существенную роль в предпринимательской сфере и, в частности, в торговле, как во внутренней, так и внешней, в функции которых входила не только реализация товаров, производимых принципалом , но и предоставление ему денежных авансов и кредитование его производства [33, С. 17]. В соответствии с данной концепцией, комиссионер продавал товары и выставлял счета от своего имени, не указывая имени принципала. Если он продавал в кредит, то принимал на себя и риск, предоставляя за дополнительное вознаграждение гарантию получения платежа. На более позднем историческом этапе некоторые комиссионные агенты отказались от коммерческих функций и сосредоточились на финансовых сторонах обслуживания клиентов. Последователи такого понимания пути развития факторинга считают, что постепенно Факторы перешли к прямой покупке у поставщика его платежных требований (выставленных покупателям счетов-фактур) [19, С. 37; 31, С. 6; 33, С. 7]. Именно в этот период, считают сторонники данной концепции, зародился современный факторинг.

Существует также «английская» концепция происхождения факторинга, основная идея которой в том, что начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII в. Дом факторов (House of Factors) [55, С. 6], что было напрямую связано с развитием экспортоориентированной текстильной промышленности в этой стране. Так, в работе [55, С. 7] отмечается, что в то время крупные европейские торговые дома имели свои представительства в колониях - фактории, которые возглавляли Факторы (торговые посредники по ебьггу товаров на незнакомых иностранным производителям рынках). Перед Фактором; знавшим товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны, ставились задачи поиска надежных покупателей, хранения и сбыта товара, а также последующего инкассирования торговой выручки.

## Формы организации деятельности субъектов факторинга

В мире исторически сложились две модели факторинговой деятельности - европейская и американская. Европейская модель предполагает создание крупных, но узко специализированных компаний-факторов, которые, как правило, имеют банковское происхождение. Такие компании были сформированы дочерними структурами банков, прежде всего, Великобритании в конце 1950-х г. Позднее они отмежевались от материнских структур и обрели полную независимость, хотя некоторые из них сохранили долю банковского капитала либо установили партнерские отношения с банками, подразделениями которых они являлись.

В американской модели все наоборот: факторинговые компании создавались в 1960-е годы частными предпринимателями без участия банков. Банки вскоре заинтересовались новым бизнесом и приобрели некоторые факторинговые компании в управление или собственность, расширив таким образом свой банковский портфель. Тем не менее, на американском рынке по- прежнему сохраняется множество сравнительно небольших факторинговых компаний.

На сегодняшний день в России и за рубежом существуют различные организационные формы осуществления факторингового обслуживания, основными из которых являются организация факторинга на базе коммерческого банка или на базе специализированной факторинговой компании. В Европе преобладают специализированные факторинговые компании, за исключением Германии и Австрии, где существует прецедент организации бизнеса в форме специализированных факторинговых банков. В России всех операторов факторинга по характеру их деятельности на рынке факторинга условно можно разбить на 4 следующие группы.

Первая группа участников факторингового рынка - коммерческие банки, декларирующие наличие факторинга в своей продуктовой линейке, однако не занимающиеся активным продвижением данного продукта на рынке. Таких игроков в России абсолютное большинство. Как правило, они предоставляют факторинговое обслуживание тем клиентам, которые давно работают с банком по другим финансовым продуктам, либо компаниям, находящимся с ними в партнерских (дружеских) отношениях. Сторонним клиентам факторинговые услуги предоставляются редко, поскольку банк не занимается их активным привлечением. В таких банках подразделение, занимающееся факторингом, зачастую непрофильное, а является составной частью кредитного управления (департамента, отдела). Соответственно в области оценки рисков, связанных с факторингом, используется кредитный подход, что в корне неверно по причине разной природы и назначения данных продуктов. Как следствие, процесс принятия решения занимает длительное время, а само решение не может удовлетворить в полной мере ожиданиям клиента, которые он возлагал на факторинг.

Факторы указанной группы занимаются в основном только финансированием под уступку денежного требования (invoice discounting — будем использовать этот термин в русской транскрипции - инвойс дискаунтинг). В рамках услуги факторинга, которую предлагает эта категория Факторов, компания получает только финансирование под уступленные права денежных требований и ничего более. В том числе и поэтому эта услуга во всем мире стоит дешевле, чем «полный» факторинг. Но по сути, это кредит, в котором в качестве обеспечения выступает дебиторская задолженность. Средний тариф в мире по инвойс дискаунтингу - 0,20,4% комиссии за обслуживание (service-free). Средний тариф аналогичных услуг в России — 23,5%. В России инвойс дискаунтинг дороже, чем во всем мире, а факторинг — зачастую дешевле, чем во всем мире. При факторинге Фактор принимает на себя несравненно больше рисков, чем при инвойс дискаунтинге. Очень важно осознать, что инвойс дискаунтинг — это финансовый продукт, который нужен компаниям, заинтересованным только в финансировании. Однако проблема в том, что в России эти услуги четко пока не разделены, и это вводит в заблуждение потенциальных потребителей услуг, приводит к путанице и непониманию.

К преимуществам организации факторинговой деятельности в банке можно отнести собственную ресурсную базу, что дает возможность обеспечивать Клиенту бесперебойное финансирование и предложить более выгодные тарифы. Однако банки скованы нормативами Центрального банка РФ по структуре финансирования, порядком резервирования (резерв создается на дебитора), внутренними регламентами принятия решений, жесткими условиями срочности.

Вторая группа Факторов, которую можно выделить - это специализированные факторинговые компании, занимающиеся предоставлением факторинговых услуг, однако не имеющие при этом банковской лицензии. Несомненным преимуществом таких компаний является то, что факторинг — это их основная деятельность, следовательно, клиенты таких Факторов получают обслуживание более высокого класса по сравнению с банками, полностью реализуя свои планы по расширению бизнеса. Факторы данной группы предлагают, как правило, так называемый «полный» факторинг, т.е. продукт, который может включать в себя и финансирование оборотного капитала, и страхование кредитных рисков, и учет дебиторской задолженности, и коллекторские услуги. При этом клиент может получить как все эти услуги вместе, так и какую-то одну по своему выбору. Почти в ста процентов случаев специализированные факторинговые компании создаются банковскими или финансово- промышленными группами, и это совершенно естественно в современных российских условиях, т.к. факторинг это весьма ресурсоемкий бизнес, требующий надежных источников бесперебойного долгосрочного фондирования. Еще одним важным преимуществом специализированной факторинговой компании является возможность оперативно принимать решения, реагировать на постоянные изменения конкурентной среды и не быть частью большой забюрократизированной системы. Факторьи данной группы имеют возможность предлагать клиентам индивидуальные схемы факторингового обслуживания, что позволяет полностью реализовать главное преимущество факторинга перед кредитом — гибкость и оперативность в сочетании с беззалоговым характером финансирования.

class3 **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В**

**БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РОССИИ** class3

## Тенденции развития факторинга

В настоящее время факторинг является одним из самых перспективных и динамично развивающихся видов бизнеса. Особенности российского рынка факторинга тесно связаны-с особенностями развития экономических, законодательных, судебных и исполнительных институтов в России. В настоящее время российский рынок факторинга переживает фазу развития, характеризующуюся высокими темпами роста как по объемным, так и по качественным показателям, отсутствием четкого законодательного регулирования, высокой степенью концентрации рынка и относительно слабым развитием факторинга в регионах.

Факторинговый рынок имеет огромный потенциал роста, тем не менее, существует ряд проблем, являющихся общими для всего рынка факторинга и выступающих сдерживающими факторами развития рынка факторинговых услуг в РФ. Эти проблемы уже так или иначе затрагивались в диссертационной работе, поэтому лишь систематизируем их.

Определение проблем, препятствий и трудностей, возникающих при оказании факторинговых услуг, позволит многим участникам факторингового процесса, во-первых, получить представление о возможных проблемах, с которыми они могут столкнуться в будущем, а также заставит задуматься о возможных путях их решения, даст почву для совершенствования российского законодательства и повышения эффективности оказания факторинговых услуг.

Основными причинами, сдерживающими развитие факторинга в России являются: отсутствие фундаментальной научной, справочной и методологической литературы, единой методики проведения факторинговых операций и, как следствие, неправильное понимание сущности факторинга. Отсутствие соответствующей научной, справочной и методологической литературы по факторингу, обобщающей мировой опыт в данной области, а также единой методики факторинговых операций привело к различному, в большинстве случаев - неправильному пониманию его сущности на начальном этапе появления факторинга в России.

Факторинг в России отличается плохой информированностью потенциальных клиентов о продукте, многие потенциальные потребители зачастую не понимают, какие возможности перед ними открывают факторинговые услуги, чем факторинг отличается от других инструментов заемного финансирования и какие он имеет преимущества, воспринимая его исключительно как форму кредитования. Так, согласно проведенному в августе 2007 года исследованию ФК «Еврокоммерц» (было опрошено 2003 респондента — руководители предприятий малого и среднего бизнеса в сегменте производства и оптовой торговли), 47% процентов опрошенных никогда не слышали о факторинге, но после того как им были описана схема работы факторинга, высказали заинтересованность в этой услуге и всего лишь 11% опрошенных пользуются услугами факторинговых компаний.