Лаврик Мария Юрьевна. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков : Дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 : Москва, 2005 143 c. РГБ ОД, 61:05-8/2242

**Содержание к диссертации**

Введение

ГЛАВА 1. Понятие факторинговых отношений и их роль в рыночной экономике 9

1.1. Сущность факторинговой услуги 9

1.2. Система факторинговых отношений и ее участники 20

1.3. Противоречия в факторинговых отношениях 28

Глава 2. Эффективность проведения факторинговых операций в коммерческом банке 44

2.1. Рынок факторинговых услуг с позиций эффективности факторинга 44

2.2. Понятие, условия и методы оценки эффективности факторинговых операций 53

2.3. Анализ степени риска и результативности факторинговых операций 68

Глава 3. Оценка организации проведения факторинговых операций в коммерческом банке в целях повышения эффективности ...80

3.1. Организация факторинговых операций 80

3.2. Порядок факторингового обслуживания клиентов 103

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 115

ПРИЛОЖЕНИЯ

**Введение к работе**

Актуальность диссертационного исследования. Факторинговые операции уже не являются новинкой на российском банковском рынке. Однако вопрос их эффективности не теряет своей актуальности и в настоящее время. Особенно, если учесть, что, с одной стороны, факторинговые операции находят все больший интерес в различных сферах экономики, а, с другой стороны, для данного вида деятельности характерна высокая степень риска.

Одна из особенностей российской факторинговой деятельности заключается в том, что в России основными поставщиками факторинговой услуги являются коммерческие банки, в то время как на мировом рынке в качестве финансовых агентов выступают в основном факторинговые компании. В некоторых европейских государствах законодательно вообще запрещено банкам заниматься деятельностью данного рода. Это лишний раз подтверждает, что факторинг не является банковской операцией. А если учесть, что для проведения факторинговых операций банк вынужден отвлекать значительную долю оборотных средств от основных своих видов деятельности, т.е. в банке возникает конкуренция факторинга с банковскими продуктами, то, несомненно, встает вопрос эффективности факторинговых операций российских коммерческих банков.

Изучение научной литературы, посвященной факторинговым операциям, показало следующую специфику данного материала. Во-первых, не уделено достаточного внимания проблемам развития и эффективности факторинга на внутреннем российском рынке, хотя на его долю приходится наибольший удельный вес факторингового оборота в России. Во-вторых, ограниченно рассмотрены риски факторинговых операций. Возникновение рисков и повышение их уровня, возможные конфликты и кризисы, оказывающие непосредственное влияние на эффективность факторинговых операций, являются формами проявления противоречий, возникающих в ходе осуществления данного вида деятельности. Конечно, критерием эффективности является условие максимизации

**4**прибыли финансового агента. Однако понятие эффективности носит более широкий характер.

При изучении эффективности факторинговых операций важно не только акцентировать внимание на соотношении величины дохода от данных операций и степени риска при их проведении. Большое значение имеет непосредственная организация факторинговых операций, уровень которой также определяет степень их эффективности. К сожалению, очень мало рекомендаций, направленных на порядок проведения факторинговых операций, что является источником практических проблем, возникающих в процессе факторингового обслуживания банками своих клиентов.

Но самое главное, на чем строится факторинговая деятельность и от чего в определенной степени зависит уровень эффективности факторинговых операций, - это отношения, складывающиеся в ходе осуществления этих операций. Факторинговые отношения и противоречия между участниками рынка факторинговых услуг на данный момент не являются достаточно изученными, хотя они позволяют более глубоко вникнуть в сущность факторинговых операций и их эффективность.

Таким образом, актуальность темы диссертационного исследования обусловлена необходимостью:

выявления основ эффективной факторинговой деятельности;

определения специфичности рынка факторинговых услуг и его роли в рыночной экономике;

выявления недостатков российской законодательной и нормативной базы факторинговых операций коммерческих банков;

изучения основных факторов, влияющих на эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков;

совершенствования порядка организации факторинговых операций и определения этапов факторингового обслуживания клиентов с целью повышения эффективности факторинговых операций.

Степень научной разработки проблем проведения факторинговых операций коммерческими банками определяется практической востребованностью этих исследований. В работах отечественных авторов большое внимание уделено особенностям международного факторинга, анализу эффективности его проведения. Однако без внимания остаются отношения, складывающиеся в процессе организации факторинговой деятельности на внутреннем российском рынке, в то время как данные отношения оказывают основополагающее влияние на эффективность факторинговых операций коммерческих банков.

В этой связи представляется необходимым исследование эффективности факторинговых операций российских коммерческих банков путем выявления противоречий, возникающих между участниками рынка факторинговых услуг. Такой подход позволяет выявить причины возможных кризисных ситуаций на данном рынке, определить условия эффективного проведения факторинговых операций.

Цель работы состоит в исследовании эффективности факторинговых операций в современных российских условиях.

Для достижения этой цели в работе решались следующие задачи:

раскрыть сущность факторинговых отношений и их роль в рыночной экономике, выделить основные их виды;

изучить специфику участников факторинговых отношений и выполняемые ими функции;

выявить возможные противоречия факторинговых отношений, причины их возникновения и основные формы проявления;

изучить назначение рынка факторинговых услуг и выявить его место на российском кредитном рынке;

выделить условия эффективного проведения факторинговых операций;

- изучить методы оценки эффективности факторинговых операций в  
коммерческом банке;

- определить основные направления работы отдела факторинговых опе  
раций коммерческих банков и разработать практические рекомендации по ор  
ганизации его деятельности в целях повышения эффективности этих операций.

Объектом исследования является рынок факторинговых услуг на российском финансовом рынке.

Предметом исследования является эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков.

Методологическая и теоретическая основа исследования. Проведенное исследование было основано на использовании диалектического метода научного познания. В ходе работы применялись общенаучные методы: системный подход, анализ и синтез, методы логического и статистического анализа, методы группировки и обобщения.

В основе исследования эффективности проведения факторинговых операций лежат работы зарубежных экономистов: Перара Ж., Синки Д.Ф. мл., Эдвард са Б. В работе использовались труды отечественных авторов: Бабичевой Ю.А., Балабанова И.Т., Батраковой Л.Г., Бекларяна Л.А. и Трейвиша М.И., Буровой М.Е., Васильевой М., Гвоздева Б.З., Жукова Е.Ф., Ивасенко А.Г., Крутя-ковой Т., Масленченкова Ю.С. и Тавасиева A.M., Сергеевой О.И., Хоминич И.П., Чумакова А. и др., направленные на изучение факторинга и проблем, связанных с развитием данного вида деятельности в России.

Эмпирическую основу исследования составили:

законодательные акты Российской Федерации, нормативные документы Банка России, определяющие порядок осуществления факторинговых операций;

статистические и аналитические материалы органов государственной власти Российской Федерации (Банка России, Федеральной службы государственной статистики) и зарубежных международных организаций (Factors Chain International);

- публикации в специальной периодической печати России.  
Научная новизна проведенного исследования заключается в следующем:

развит понятийный аппарат экономической теории: разграничены понятия «факторинговая услуга» и «факторинговая операция», дана авторская трактовка понятий «факторинговые отношения», «система факторинговых отношений» и «рынок факторинговых услуг» с позиций исследования эффективности факторинговых операций;

выделены классификационные признаки уступаемой задолженности в рамках договора факторинга, влияющие на характер факторинговой услуги, в целях оптимизации факторинговых операций;

предложена классификация требований коммерческих банков к уступаемой задолженности в рамках договора факторинга, способствующих повышению эффективности факторинговых операций;

выделены две группы противоречий между участниками рынка факторинговых услуг и формы их проявления на основе критерия эффективности факторинговых операций, а также раскрыты причины этих противоречий;

построена система рисков по факторинговым операциям;

сформулированы основные функции рынка факторинговых услуг, реализация которых воздействует на эффективность факторинговых операций;

определены условия эффективного проведения факторинговых операций коммерческими банками.

Практическая значимость исследования заключается в разработке:

методики оценки эффективности проведения факторинговых операций в коммерческом банке;

рекомендаций по оценке рисков факторинговых операций с точки зрения их влияния на эффективность данных операций;

рекомендаций по организации работы отдела факторинговых операций в коммерческом банке для повышения эффективности его факторинговой деятельности;

алгоритмов расчета платы за факторинговую услугу и расчета суммы, выплачиваемой банком своему клиенту в рамках договора факторинга;

- рекомендаций по формированию резерва на возможные потери по факторинговой задолженности.

Апробация работы и использование результатов. Результаты диссертационной работы использованы филиалом ОАО КБ «Орион» в г. Москве и ОАО АКБ «Менеджер» при разработке алгоритма проведения факторинговых операций для повышения их эффективности. Результаты диссертации могут быть учтены коммерческими банками на любой стадии факторинговой деятельности с целью повышения ее эффективности. Теоретические разработки автора могут быть использованы при составлении учебно-методических пособий по банковскому делу в высших учебных заведениях в процессе преподавания курсов «Деньги, кредит, банки», «Банковское дело» и «Банковские операции» для студентов специальности "Финансы и кредит" всех специализаций. Основные положения и результаты исследования опубликованы в пяти научных работах общим объемом 4,18 п.л.

Первая глава диссертации посвящена исследованиям теоретических аспектов эффективности факторинговых операций. Основное направление второй главы связано с исследованием и развитием методологии анализа эффективности факторинговых операций. В третьей главе разработаны рекомендации по повышению эффективности факторинговых операций коммерческих банков, направленные на построение алгоритма работы отдела факторинговых операций.

## Сущность факторинговой услуги

Анализ разных литературных источников показал, что существуют разнообразные определения факторинга. А.Г. Ивасенко в своем учебном пособии «Факторинг: Сущность, проблемы, пути развития в России» дает следующее определение: «Факторинг (factor - в переводе с английского «агент, посредник») является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом - поставщиком факторинговой компании (фактор-фирме) неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним».1 Аналогичное определение дается М.Е. Буровой в книге «Факторинг»2 и в учебнике «Банки и банковское дело»3 под ред. Балабанова И.Т. В определениях данных авторов четко отмечено, что клиентом финансового агента является поставщик товаров и услуг. Однако существуют и более общие определения факторинга. Так, в учебном пособии «Организация деятельности коммерческого банка»4 под ред. К.Р. Тагирбекова факторинг определяется как «разновидность торгово-комиссионной операции, направленной на решение проблемы недостатка оборотных средств клиента для осуществления расчетов с его партнерами». В данном определении подразумевается, что в качестве клиента финансового агента может выступать как поставщик, так и покупатель товаров и услуг. На наш взгляд, важно посмотреть и Гражданский кодекс РФ (часть 2, Глава 43), регулирующий договор финансирования под уступку денежного требования, по которому «одна сторона (финансовый агент) передаёт или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счёт денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование».5 Гражданский кодекс также предусматривает в качестве клиента финансового агента только поставщика. Интересно также обратиться и к международной практике проведения факторинговых операций. Так, согласно Конвенции УНИДРУА о международном факторинге от 28.05.1988 (Оттавская конвенция) под «контрактом по факторинговым операциям» подразумевают «...контракт, заключенный между одной стороной (поставщик) и другой стороной (фирма по факторинговым операциям, именуемая в дальнейшем цессионарий), в соответствии с которым:

а) поставщик может или должен уступить цессионарию обязательственные требования, вытекающие из контрактов по продаже товаров, заключаемых между поставщиком и его заказчиками (дебиторами), за исключением тех, которые относятся к товарам, закупленным в основном для их личного пользования, семейного или домашнего;

б) цессионарий должен взять на себя не менее двух следующих обязанностей:

- финансирование поставщика, в частности, заем или досрочный платеж;

- ведение счетов по обязательственным требованиям;

- предъявление к оплате дебиторских задолженностей;

- защита от неплатежеспособности дебиторов.»6.

## Рынок факторинговых услуг с позиций эффективности факторинга

Исходным пунктом исследования эффективности факторинга является изучение рынка факторинговых услуг, его участников и характера отношений между ними, функций и рисков, возникающих в процессе факторинга. Понятие «рынок» является экономической категорией и относится к одному из элементов рыночной экономики. Как экономическая категория рынок тесно связан, в частности, с обращением и торговлей. В целом специфика любого рынка заключается в товаре, который обращается на соответствующем рынке. Так, рынок, на котором обращается капитал, является финансовым рынком, включающим в себя множество сегментов. Одним из таких сегментов является кредитный рынок, на котором проводятся операции по купле-продаже кредитных ресурсов на условиях возвратности, срочности и платности. Торговля кредитными ресурсами осуществляется в различных формах. Самой распространённой и наиболее привычной формой для клиентов кредитного рынка можно без сомнения назвать традиционное банковское кредитование. Однако наряду с кредитованием активно развиваются специфические сделки, занимающие каждая свою нишу на кредитном рынке. Так, одним из конкурентов традиционного кредита, является факторинг, который становится всё более востребованным в российской рыночной экономике. Исследование сущности факторинговой услуги показало, что она неразрывно связана с отсрочкой платежа, т.е. с предоставлением коммерческого кредита. В связи с этим мы считаем, что рынок факторинговых услуг является сегментом кредитного рынка, на котором проводятся операции с дебиторской задолженностью предприятий и организаций. На наш взгляд, говоря о рынке факторинговых услуг как о сегменте кредитного рынка, следует рассматривать глобальный кредитный рынок, включающий в себя банковский и небанковский секторы.

Рассмотрим, как соотносятся кредитный рынок и рынок факторинговых услуг. Вариантов отображения соотнесения этих двух рынков может быть несколько в зависимости от того, что берется в основу отображения. Мы решили остановиться на двух основных участниках факторинговых отношений, а именно финансовом агенте и его клиенте - потребителе факторинговой услуги, поскольку именно от их решения зависит, будет оказана факторинговая услуга или нет (схема 2).

## Организация факторинговых операций

Любой банк, который, с одной стороны, является элементом банковской системы, можно рассмотреть как самостоятельную минисистему.

«Система» в переводе с древнегреческого означает соединение в одно целое из многих частей. Т.е. это множество элементов, образующих определенную целостность, единство. При этом элементы, составляющие систему, долж-ны быть закономерно соединены между собой . Банку присущи все базовые признаки данного понятия:

1)Банк состоит из множества элементов, образующих совокупность. Это учредители, руководство, сотрудники банка и другие лица. Т.е. определен признак наполненности.

2) Все вышеназванные элементы группируются по сходным признакам в сегменты. Например, Совет учредителей, Правление банка, Управления, отделы, клиентская база и прочее. Это определяет признак структурированности.

3) Признак целостности определяется тем, что все элементы, образующие банк, образуют единое целое. И их количество в каждом сегменте достаточно для эффективного и бесперебойного функционирования соответствующего сегмента и банка в целом.

4) Все элементы взаимосвязаны между собой, с одной стороны, в рамках образованных ими сегментов, и, с другой стороны, при взаимодействии отдельных сегментов друг с другом. Т.е. выполняется признак взаимосвязанности.

Таким образом, отдел факторинговых операций является сегментом банка и эффективность работы банка в целом зависит от эффективности работы данного отдела в частности.

Оказание факторинговой услуги российскими коммерческими банками осуществляется за счет средств оборотного фонда банка. Как известно, факторинговые операции, не являясь банковскими, предполагают повышенный уровень риска. При этом для проведения факторинговых операций в широком масштабе, а не в виде периодических сделок, необходим значительный объем денежных средств. Отвлечение крупной величины денежных ресурсов из оборотного фонда банка на проведение небанковских операций, с одной стороны, и возможные проблемы с надлежащим исполнением обязательств перед отделом факторинговых операций, с другой стороны, могут тормозить традиционную активную деятельность банков. В связи с этим мы считаем, что целесообразно лимитировать объем средств, которыми может располагать отдел факторинговых операций.

Эффективность работы данного отдела выражается не только в полученном экономическом результате, а именно получении прибыли или убытка, но и в той работе, которая направлена на своевременное погашение задолженности, предотвращение возникновения безнадежных долгов по договорам факторинга перед банком, и во многом зависит от качества его организации.