

**Теоретические и практические аспекты
использования факторинга в российской
и зарубежной практике**

Колобанов Д.Е., Кальсин А.Е., Парфенова Л.Б.

Теоретические и практические аспекты использования факторинга в российской и зарубежной практике. Монография. – Ярославль, 2009. – 267 с.

Проблема использования факторинга в российской практике относится к числу наименее разработанных. Работ монографического характера по данной проблематике, отличающихся комплексным подходом к изучению факторинговых операций, в отечественной экономической литературе мало, ввиду новизны использования данной услуги в российской экономике. Поэтому издание посвящено изучению и обобщению мирового опыта и истории становления факторинга, механизма осуществления факторинговых операций, сложностям на пути развития факторинга и перспективам развития факторингового бизнеса в России.

Целью издания является комплексный системный анализ теоретических, методологических и практических аспектов проведения факторинговых операций для повышения качественного уровня их проведения и реализации всего потенциала, который заложен в факторинге как инновационном финансовом инструменте финансирования деятельности предприятий.

Издание может быть полезно студентами, аспирантами и преподавателями учебных заведений экономического профиля, а также использовано в процессе подготовки и переподготовки экономических кадров и повышения их квалификации, консультирования практических работников банковских учреждений и специализированных факторинговых компаний.

СОДЕРЖАНИЕ

ПРЕДИСЛОВИЕ.....	4
Глава 1. Теоретические основы осуществления факторинговых операций. ...	8
1.1. Понятие и сущность факторинга.....	8
1.2. Предпосылки возникновения факторинга в мировой истории.....	28
1.3. Факторинг и альтернативные финансовые инструменты: сравнительный аспект.....	51
1.4. История развития факторинга в России	68
1.5. Проблемы правового регулирования факторинга в России.....	83
Глава 2. Мировая практика осуществления факторинговых операций.....	100
2.1. Механизм факторингового обслуживания.....	100
2.2. Риски при осуществлении факторинговых операций.....	123
2.3. Факторинговые сообщества в России и за рубежом.....	128
2.3.1. Роль и виды факторинговых сообществ	128
2.3.2. Международные факторинговые ассоциации	133
2.3.3. Региональные и национальные факторинговые сообщества.....	139
2.3.4. Сетевые факторинговые компании	144
2.3.5. Российское объединение факторинговых компаний.....	146
2.3.6. Тенденции и перспективы развития факторинговых сообществ	149
2.4. Современное состояние российского рынка факторинга.....	151
Глава 3. Совершенствование технологии факторинга в России.....	164
3.1. Проблемы, тенденции и перспективы развития факторинга в России	164
3.2. Использование Commercial Finance services в российской практике.....	173
3.3. Пути взаимодействия факторинга с другими финансовыми технологиями на современном этапе.....	193
3.4. Синдицированный факторинг	225
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ	233
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	245

ПРЕДИСЛОВИЕ

В настоящее время факторинг является одним из самых перспективных и динамично развивающихся видов бизнеса.

Факторинг всегда идет рука об руку с интенсивным ростом потребительского и инвестиционного спроса. Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет поставщиков идти на более гибкие взаимоотношения с покупателями. Снижение цен, улучшение качества, расширение товарной номенклатуры, особые условия доставки, – это лишь некоторые из мероприятий к которым вынужден прибегнуть поставщик в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду можно отнести предоставление поставщиками отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги – товарный кредит. Инвестируя денежные средства в построение каналов сбыта, большинство торговых компаний способны в разы увеличить объемы продаж при соответствующем товарном наполнении, таким образом, товарный кредит становится основным инструментом развития компаний.

Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные процессы построения продаж в кредит (кому продавать, как отслеживать приход платежей – осуществлять управление дебиторской задолженностью, что делать, если покупатель не платит и т.д.). Именно для решения этих проблем поставщика служит факторинг.

В условиях мирового финансового кризиса многие поставщики стали чаще сталкиваться с неплатежами за отгруженные товары или услуги. Как следствие, возникает дефицит финансовых ресурсов для дальнейшей финансово-хозяйственной деятельности организации. Отсюда имеем главную проблему большинства российских предприятий – их низкую ликвидность. Самым традиционным способом привлечения оборотных средств является кредит в банке. Однако в условиях кризиса получить кредит для бизнеса очень трудно и дорого. Сейчас банки ограниченно финансируют малый бизнес из-за низкой обеспеченности организаций залогом. В этой ситуации, при существенном сокращении банками активного кредитования, дороговизне и труднодоступности банковского кредита, а также с учетом растущей с каждым годом конкуренции на товарных рынках, наиболее актуальным для многих компаний становится вопрос поиска новых форм финансирования, альтернативных классическому кредитованию. Одной из таких новых и прогрессивных форм финансирования является факторинг. Это способ оказать поддержку производителям и продавцам как на внутреннем рынке, так и при осуществлении внешнеторговой деятельности, будь то экспорт или импорт. Сегодня услуга факторинга становится

актуальной и популярной по ряду причин, основная из которых, как ни странно, – условия кризисной ситуации, сложившейся в стране и продолжающей оказывать свое влияние на состояние финансовых структур и экономики России в целом.

Мировой финансовый кризис внес свои коррективы и расставил новые приоритеты в системе источников заемного финансирования. Если раньше предприниматели относились к факторингу как к некоей экзотической альтернативе овердрафту или кредиту на пополнение оборотных средств, то в нынешних условиях для многих российских компаний факторинг – это единственный доступный источник краткосрочного беззалогового финансирования. Причем спрос на него увеличился многократно.

Как известно, одним из основных приоритетов в деятельности Правительства России на современном этапе является смена модели экономического роста страны с «нефтяной» на инновационную. Достаточно важным и инновационным инструментом в экономике России сегодня является факторинг.

О значимости и важности факторинга для экономики страны свидетельствует тот факт, что этот инструмент получил поддержку на государственном уровне. В своем докладе о мерах по преодолению кризиса и поддержке экономики председатель Правительства России Владимир Путин прямо указал на необходимость активно использовать целевое кредитование предприятий под расчеты за поставленную продукцию (факторинг), по праву отдавая факторингу роль стратегического антикризисного инструмента для российской экономики. Для реализации этой цели в программе антикризисных мер Правительства на 2009 год предусмотрено, в частности, включение факторинговых компаний в состав организаций, которым будет оказываться поддержка за счет средств федерального бюджета (в рамках программы Внешэкономбанка по финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства).

Таким образом, факторинг сегодня это один из немногих отечественных банковских продуктов, направленных на поддержку и развитие реального сектора экономики. То, что факторинг в России развивается в рамках банковской деятельности объяснимо, с одной стороны, своеобразной преемственностью (в Европе 80% всех игроков факторингового рынка являются дочерними компаниями банков и 12% – подразделениями банков, и только 8% не имеют никакого отношения к банкам). С другой стороны, факторинг это бизнес, требующий постоянного фондирования и управления ликвидностью. Оборачиваемость финансирования в факторинге довольно сложна для прогнозирования, поэтому риск ликвидности актуален. Понятно, что только собственным капиталом в таком бизнесе не обойдешься. За счет собственных средств факторинговые компании финансируют лишь до 10% оборота, остальные деньги они занимают на рынке или получают от материнских структур. Т.е. самостоятельные факторинговые компании вынуждены постоянно поддерживать значительную долю высоколиквидных, а, следовательно, низкодоходных активов. У банка же такой проблемы нет. В банке, для которого факторинг – не основной бизнес, риски ликвидности Фактора практически незаметны и легко покрываются