

**Федеральное государственное образовательное бюджетное учреждение
высшего образования
«Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»**

На правах рукописи

Емельянов Владимир Юрьевич

**РАЗВИТИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА
РОССИЙСКОМ ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ**

Специальность 08.00.10 – Финансы, денежное обращение и кредит

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:
кандидат экономических наук, доцент
Покаместов Илья Евгеньевич

Москва – 2016

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ	14
1.1 Факторинг как особая сфера финансового предпринимательства	14
1.2 Критерии эффективности факторинга для основных субъектов факторинговых отношений	27
1.3 Проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России	44
ГЛАВА 2 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ	66
2.1 Создание и функционирование факторинговой компании: этапы и особенности	66
2.2 Разработка методических рекомендаций развития факторинговой компании	86
2.3 Автоматизация факторинговых операций в факторинговой компании	98
ГЛАВА 3 ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ФАКТОРИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ	113
3.1 Развитие реверсивного факторинга в факторинговой компании	113
3.2 Применение прямого международного факторинга для расширения экспортно-импортных операций	129
3.3 Применение специализированного программного обеспечения для создания новых факторинговых продуктов	142
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	151
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ	160
Приложение А Региональная структура сделок на рынке факторинга	178
Приложение Б Расчет оборота клиента при финансировании поставок с помощью факторинга	179
Приложение В Методы организации деятельности факторов на российском рынке	185

Приложение Г Пример организационной структуры факторинговой компании	187
Приложение Д Схема реализации автомобилей ГАЗ с помощью факторинга	188
Приложение Е Схема реализации автомобилей Mitsubishi с помощью факторинга	189
Приложение Ж Описание основных бизнес-процессов в рамках факторингового финансирования продаж автомобилей и автозапчастей	190
Приложение И Основные участники факторинговых отношений в рамках факторинговой модели для автопроизводителей.....	192
Приложение К Основные операции в рамках факторинговой модели для автопроизводителей	193
Приложение Л Двухфакторная модель экспортного факторинга.....	194
Приложение М Двухфакторная модель импортного факторинга.....	195

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Факторинговые операции как способ сопровождения расчетных отношений между субъектами хозяйствования стали внедряться быстрыми темпами со второй половины XX века благодаря повсеместному развитию коммерческого кредита и усилению конкуренции между продавцами различных товаров и услуг. В современных условиях расширение рынка факторинга и высокая доходность факторинговых операций по-прежнему привлекают внимание российских и зарубежных финансовых институтов. Доля российского рынка факторинга в ВВП страны составляет около 3 % (в Европе она в среднем находится на уровне 9 %) [152], число поставщиков и дебиторов, пользующихся факторингом, неуклонно растет и по итогам 1 квартала 2015г. превысило 18 тыс. компаний [141].

Одной из существенных особенностей развития факторинга в России, наряду с высокими темпами роста факторингового рынка, является усиление конкуренции между компаниями, предоставляющими услуги факторинга. Усиление соперничества на рынке факторинга также объясняется отменой в 2009 году лицензирования факторинговой деятельности, что способствовало появлению на российском рынке специализированных факторинговых компаний как специфических субъектов финансового рынка. Адаптируясь к создавшимся условиям, они расширяют ассортимент предлагаемых продуктов, а многие предпринимательские структуры, представляющие иные сегменты финансового рынка, начинают развивать специализированные факторинговые направления своего бизнеса.

В нынешних условиях динамичного развития торговых отношений на условиях коммерческого кредита, в том числе и на международном уровне, повышается значимость разработки и внедрения новых форм и финансовых инструментов расчетов между поставщиками и покупателями.

Таким образом, актуальность выбранной темы исследования обусловлена:

- усилением в современных условиях хозяйствования роли расчетной функции факторинга;
- развитием рынка факторинга и необходимостью совершенствования деятельности факторинговых компаний в России;
- усилением конкуренции на рынке факторинга;
- недостаточной научной разработанностью организационно-методической базы развития факторинговых компаний;
- отсутствием исследований по проблемам функционирования и совершенствования деятельности факторинговых компаний.

Степень разработанности проблемы. В настоящее время теоретические, методологические и методические вопросы факторинга как вида предпринимательской деятельности на финансовом рынке, а также специфика организационных аспектов факторинга являются недостаточно изученными.

Экономические аспекты факторинга рассмотрены в работах таких зарубежных авторов как М. Бикерс, Э. Вайлд, М. Лемуан, Ф. Селинджер, Р. Пирс, Г. Удел, Д. Хокинс, а также отечественных ученых: М.Е. Буровой, В.Д. Газмана, Б.З. Гвоздева, Е.Ф. Жукова, А.Г. Ивасенко, О.И. Лаврушина, А.О. Лефеля, Т.А. Махановой, А.В. Никифорова, С.А. Орехова, В.И. Пятановой, Ю.А. Соколовой, М.Д. Чижа и других.

Вопросы организации и повышения эффективности деятельности на рынке факторинга освещены в работах Е.В. Докукиной, Д.И. Колобанова, Б.Л. Кучина, М.Ю. Лаврик, М.В. Леднева, И.Е. Покаместова.

Вопросы управления рисками при проведении факторинговых операций изучались такими учеными как Л.М. Кожина, А.В. Лебедев, А.Д. Минеев, М.И. Трейвиш.

Юридические аспекты факторинга рассматривались в работах Д.Г. Алексеевой, С.В. Овсейко и других.

Общие аспекты организации эффективной деятельности на финансовом и банковском рынках отражены в работах Г.Н. Белоглазовой, А.Г. Грязновой,

О.И. Лаврушина, С.И. Лушина, М.В. Романовского, А.М. Тавасиева, В.А. Тарачева и многих других.

Вопросы факторинга как инструмента финансового менеджмента в деятельности предприятия рассмотрены в работах С.Н. Бабичева, И.А. Бланка, И.М. Карасевой, В.В. Коваленко.

Большая часть проведенных исследований посвящена отдельным экономическим аспектам факторинга, таким как риски факторинговых операций, развитие российского рынка факторинга, факторингу как инструменту финансирования. Практически без внимания остаются проблемы развития деятельности субъектов факторинговых отношений. Есть отдельные работы, в частности Д.И. Колобанова и И.Е. Покаместова, посвященные организации факторинговых операций в коммерческом банке и повышению их эффективности. Вопросы функционирования деятельности факторинговых компаний, в том числе их организационные и методические аспекты, еще не стали предметом отдельных исследований. Мало исследованы вопросы развития и разработки новых факторинговых продуктов, оптимизации деятельности факторинговых компаний.

Актуальность и недостаточная полнота разработки перечисленных выше вопросов, связанных с деятельностью факторинговых компаний как субъектов финансового рынка, определили цель и задачи данного исследования.

Цель исследования состоит в обосновании теоретико-методических положений для развития деятельности факторинговых компаний и формирования условий совершенствования факторинговых операций на российском финансовом рынке.

Для достижения данной цели в ходе исследования решались следующие **задачи:**

— выявить критерии эффективности факторинга и обосновать преимущества факторинга для поставщиков на базе данных критериев;

— оценить мультипликативное увеличение объема оборотных средств поставщика при использовании факторинга путем исследования факторингового мультипликатора;

— определить методы организации деятельности факторов на российском финансовом рынке с целью выявления наиболее применимой формы создания фактора;

— обосновать комплекс мер законодательного и административного характера по развитию и поддержке деятельности факторинговых компаний в России и выявить детерминанты, определяющие развитие российских факторинговых компаний;

— разработать алгоритм развития факторинговых операций в факторинговой компании, направленный на совершенствование ее деятельности;

— разработать методические рекомендации для развития деятельности факторинговой компании;

— выявить факторинговые продукты, способные оказать влияние на развитие деятельности факторинговых компаний;

— выделить факторинговые продукты, созданные с применением автоматизированных технологий и определить их преимущества.

Объектом исследования являются факторинговые компании.

Предметом исследования является деятельность факторинговых компаний на российском финансовом рынке.

Теоретическую основу исследования составили научные положения, представленные в трудах российских и зарубежных специалистов в области финансов, банковского дела, факторинга, финансового права и управления рисками, а также представленные специалистами в области факторинга и банковского дела на международных и российских конференциях.

Область исследования. Наиболее существенные результаты исследования соответствуют п. 1.5. «Финансовые институты: теория, методология, закономерности развития и совершенствование управления» и

п. 1.7. «Инфраструктурные аспекты финансовой системы» Паспорта научной специальности 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» (экономические науки).

Методология и методы исследования. Методологической основой исследования являются системный и функциональный подходы к анализу объекта исследования. Используются такие методы научно-исследовательской работы как метод оценки, сравнительного анализа, синтеза, статистические методы исследования.

Информационную базу исследования составляют статистические и аналитические материалы, публикации в периодической печати, исследования рейтингового агентства «Эксперт РА» (далее — «Эксперт РА»), Ассоциации факторинговых компаний, статистические данные Федеральной службы государственной статистики, международных факторинговых ассоциаций International Factors Group и Factors Chain International, официальные информационные источники глобальной сети Интернет, нормативно-юридическая база.

Научная новизна исследования состоит в разработке и научном обосновании теоретико-методических положений, ориентированных на развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке на основе совершенствования ее процессов, разработки новых факторинговых продуктов и автоматизации факторинговых операций.

Положения, выносимые на защиту. Наиболее существенные новые научные результаты, полученные лично автором:

1. Обоснованы преимущества факторинга для поставщиков на базе выявленных критериев эффективности факторинга: экономической эффективности, вариативности, доступности, технологичности (С. 27-40).

2. Автором выявлен и исследован факторинговый мультипликатор, который позволяет оценить мультипликативное увеличение объема оборотных средств поставщика при использовании факторинга (С. 30-36).

3. Определены кредитно-банковский и специализированный

факторинговые методы организации деятельности факторов на российском финансовом рынке. Выявлено, что форма факторинговой компании наиболее применима для создания фактора, так как именно в рамках такой формы можно в полной мере реализовать специализированный факторинговый метод (С. 42-44; 47-48).

4. Обоснован комплекс мер законодательного и административного характера по развитию и поддержке деятельности факторинговых компаний в России. Впервые применительно к российским факторинговым компаниям выявлены и раскрыты детерминанты, определяющие развитие этих компаний: технологическая, продуктовая и инфраструктурная (С. 52-65).

5. Разработан алгоритм развития факторинговых операций в факторинговой компании, направленный на совершенствование ее деятельности (С. 66-70).

6. Разработаны методические рекомендации для развития деятельности факторинговой компании, касающиеся регламента проведения операций, системы организации риск-менеджмента, продуктового ряда компании, структуры тарифного плана, нормативно-юридической базы (С. 86-97).

7. Выявлено, что реверсивный факторинг, прямой международный факторинг, электронный факторинг и факторинговое финансирование продаж автомобилей способны оказать влияние на развитие деятельности факторинговых компаний. Уточнены теоретические аспекты реверсивного факторинга: дано авторское определение реверсивного факторинга, раскрыты его виды и преимущества. Обоснована целесообразность применения прямого международного факторинга в рамках развития торговых отношений России с другими странами СНГ (С. 105-111; 113-150).

8. Выделены такие факторинговые продукты, как электронный факторинг и факторинговое финансирование продаж автомобилей, которые созданы с применением специализированного программного обеспечения «Система автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor» [117]. Определены преимущества этих продуктов (С. 105-111; 142-150).

Теоретическая значимость диссертации состоит в том, что она развивает мало разработанное в отечественной науке направление — изучение деятельности факторинговой компании, а также исследует новые способы ее развития и факторинговые продукты, ранее не представленные в российской научной литературе.

Выводы и рекомендации, содержащиеся в диссертации, направлены на научную систематизацию теоретической, методологической и методической базы факторинга. Результаты исследования вносят вклад в развитие теории и практики финансов и кредита, банковского дела, международной экономической деятельности, развития экспортно-импортных операций.

Практическая значимость диссертации состоит в том, что разработанные предложения и рекомендации могут быть использованы российскими участниками рынка факторинга в процессе своей деятельности. Алгоритм развития факторинговых операций в факторинговой компании, методические рекомендации и разработанные теоретико-методические положения реверсивного, международного и электронного факторинга могут быть использованы российскими факторинговыми компаниями в процессе текущей операционной деятельности. Они могут быть применены субъектами финансового рынка при создании факторинговых компаний и организации процесса проведения факторинговых операций. Результаты исследования позволили сделать вывод о перспективности развития факторинговых операций на базе факторинговых компаний на российском финансовом рынке.

Основные положения диссертационного исследования могут быть использованы при разработке учебно-методических материалов для образовательных учреждений, осуществляющих подготовку студентов в областях банковского дела, финансового менеджмента, финансов и кредита.

Степень достоверности результатов. Достоверность полученных результатов обеспечена достаточной информационно-эмпирической базой, качественным анализом фактов и закономерностей, использованием математических методов обработки полученных данных и программного

инструментария прикладных программ Microsoft Excel.

Апробация и внедрение результатов исследования. Основные положения и результаты были представлены на III Ежегодной конференции «Факторинг в России» (Москва, «Эксперт РА», 27 марта 2007 г.), на I Международной конференции «Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт» (Москва, «ФАКТОРинг ПРО», 21 ноября 2008 г.), на V Ежегодной конференции «Факторинг в России» (Москва, «Эксперт РА», 20 мая 2009 г.), на II Международной конференции «Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт» (Москва, «ФАКТОРинг ПРО», 02 декабря 2009 г.), на III Международной конференции «Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт» (Москва, «ФАКТОРинг ПРО», 02 декабря 2010 г.), на IV Международной конференции «Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт» (Москва, «ФАКТОРинг ПРО», 01 декабря 2011 г.), на VIII Ежегодной конференции «Факторинг в России» (Москва, «Эксперт РА», 17 мая 2012 г.), на Региональной конференции International Factors Group по факторингу в Центральной и Восточной Европе (г. Бухарест, Румыния, International Factors Group, 12 июня 2012 г.), на V Международной конференции «Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт» (Москва, «ФАКТОРинг ПРО», 06 декабря 2012 г.), на III Форуме «Будущее банковского рынка» (Москва, «Эксперт РА», 25 июня 2013 г.), на Российско-японском бизнес семинаре (г. Токио, Япония, Торгово-промышленная Палата Японии, 29 ноября 2013 г.), на VI Международной конференции «Факторинг и управление дебиторской задолженностью: российские реалии и мировой опыт» (Москва, «ФАКТОРинг ПРО», 05 декабря 2013 г.), на Международной научно-практической конференции студентов и аспирантов «Научный поиск молодых исследователей» (Москва, Финансовый университет, 02 апреля 2016 г.).

Отдельные положения диссертационного исследования используются в практической деятельности ООО «Факторинговая компания «РОСТ». В частности, теоретические положения работы применяются в процессе организации переговоров и презентаций факторинговых продуктов потенциальным клиентам, а также для обучения сотрудников. Алгоритм развития факторинговых операций и разработанные методические рекомендации применяются в практике компании при проведении факторинговых операций и разработке нормативно-методологических документов компании. Разработанные факторинговые продукты: электронный, реверсивный и прямой международный факторинг внедрены в деятельность компании и предлагаются клиентам.

Также отдельные положения диссертационного исследования используются в практической деятельности ООО «Инвестиционная компания «Ленинградское Адажио». В частности, теоретические положения работы применяются в процессе организации переговоров и презентаций факторинговых продуктов потенциальным клиентам, а также для обучения сотрудников. Алгоритм развития факторинговых операций и разработанные методические рекомендации применяются в практике компании при проведении факторинговых операций и развитии методологической базы компании. Разработанные факторинговые продукты: электронный и реверсивный факторинг внедрены в деятельность компании и предлагаются клиентам.

В ходе проведения диссертационного исследования автор принимал участие в разработке Программного комплекса «Система автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor». Разработка зарегистрирована в Реестре программ для ЭВМ по заявке № 2003610285, дата поступления 06 февраля 2003 г. (Свидетельство Российского агентства по патентам и товарным знакам (Роспатент) об официальной регистрации программы для ЭВМ от 20 февраля 2003 г. № 2003610470).

Публикации. По теме диссертационного исследования опубликовано 24 работы общим объемом 21,2 п.л. (авторский объем — 20,15 п.л.), в том числе 1 авторская монография объемом 10,25 п.л.; параграф в коллективной монографии общим объемом 27,75 п.л. (авторский объем — 0,5 п.л.); 7 статей общим объемом 4,2 п.л. (авторский объем — 3,5 п.л.) опубликованы в рецензируемых научных изданиях, определенных ВАК при Минобрнауки России.

Структура и объем диссертационной работы определены целью, задачами и логикой исследования. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 154 источников и 11 приложений. Текст диссертации изложен на 195 страницах, включает 26 таблиц, 14 рисунков и 10 формул.

ГЛАВА 1

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

1.1 Факторинг как особая сфера финансового предпринимательства

В современной экономической науке существуют различные подходы к определению категории факторинга. Определим, что представляет собой факторинг как экономическая категория [27, С. 193] и часть финансовой системы (под которой понимается совокупность финансовых отношений, охватывающих формирование и использование денежных доходов или «совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей, звеньев, элементов, непосредственно участвующих в финансовой деятельности и способствующих ее осуществлению» [20, С. 137]). Факторинг, несомненно, входит в состав финансовой системы страны в рамках финансового или кредитного рынков (в зависимости от трактовки самого понятия «факторинг»).

Некоторые исследователи относят факторинг к банковским операциям, другие к финансовым услугам. Однако нет единого мнения какого рода операцию или услугу представляет собой факторинг: комплекс финансовых услуг [41, С. 28; 51, С. 25], торгово-комиссионную (торгово-посредническую) операцию [37, С. 25; 53, С. 147], торгово-комиссионную операцию, сочетающуюся с кредитованием [34, С. 120] или комиссионную операцию [16, С. 5].

В последнее время в рамках модернизации и развития факторинговой услуги и ее составляющих получила распространение трактовка факторинга в рамках терминов «комплекс услуг», «продукт», «инструмент».

Так, И.Е. Покаместов определяет факторинг как «комплекс финансово-комиссионно-консалтинговых услуг, осуществляемых при предоставлении коммерческого кредита» [46, С. 31]. Данное определение не содержит

обоснования отнесения факторинга к различным видам услуг и не описывает его функциональную сущность.

По мнению М.В. Леднева факторинг представляет собой «комплекс финансовых услуг, включающий финансирование, страхование кредитных рисков, управление задолженностью, в основе которого лежит применение субъектами бизнеса коммерческого кредита», а также использует термин «факторинговый продукт» в значении «совокупность услуг, оказываемых факторинговой компанией своему клиенту» [36, С. 12]. В данном случае не определено, в чем именно заключается специфика факторингового продукта и его отличие от любого другого.

Исследователь Т.А. Маханова трактует факторинг «как одну из форм расчетно-кредитных отношений под уступку права денежного требования к покупателю, представляющую собой комплексную систему управления оборотным капиталом предприятия» [39, С. 26]. В данном определении роль факторинга ограничена всего лишь формой кредитных и расчетных отношений, не отражена многогранность факторинга и его специфика.

В работе Д.Е. Колобанова определено, что «факторинг — это финансовый инструмент и комплексный финансовый продукт, предоставляемый фактором (банком или специализированной компанией) клиенту-поставщику в обмен на уступку (продажу) дебиторской задолженности, в состав которого входят финансирование поставщика, административное управление, инкассирование задолженности, а также элементы информационного, страхового, бухгалтерского, юридического и прочего обслуживания» [30, С. 33].

Приведенные трактовки понятия «факторинг» позволяют выделить два подхода к определению его места в экономической системе: в составе финансового или в составе кредитного рынка. В первом случае речь идет о факторинге как самостоятельной финансовой услуге, комплексе услуг или продукте. Во втором — факторинг определяется как кредитная операция или разновидность кредита (применяется даже термин «факторинговый кредит»),

т.е. факторинг трактуется как банковская операция, входящая в состав кредитных операций банка [34, С. 120]. Подобная двойственность места факторинга в экономической системе обусловлена, по нашему мнению, двумя подходами к организации факторинга в рамках небанковских (факторинговые услуги могут оказывать как небанковские кредитные организации, так и любые другие юридические лица) и банковских организаций соответственно, каждый из которых обладает существенной спецификой.

В диссертации факторинг рассматривается с точки зрения движения денежных средств, и именно данная функция (финансирование) является основной составляющей факторинга. Рассматривается деятельность фактора (под фактором понимается финансовый институт, факторинговая компания, банк и др.), который оказывает клиентам услуги факторинга) на рынке факторинга как особый вид бизнеса.

В работах часто встречается термин «факторинговый бизнес», однако никто из ученых не дал определение данному понятию; нет работ, посвященных специфике ведения предпринимательства в сфере факторинга. При этом деятельность факторинговой компании является особым видом предпринимательской деятельности со своей спецификой, которая будет раскрыта ниже.

По мнению автора, с экономической точки зрения факторинг представляет собой комплексный финансовый продукт (т.е. сочетающий несколько финансовых услуг) как с позиции клиентов, использующих его, так и с позиции факторов (факторинговых компаний/банков, предоставляющих данный вид услуг) [86, С. 167]. В связи с этим факторинг будет рассматриваться с позиции различных субъектов рынка факторинга, поскольку в рамках задач нашего исследования необходимо определить особенности факторинга именно с позиции ведения предпринимательской деятельности на этом рынке.

Впервые определение факторинговым отношениям было дано М.Ю. Лаврик: «Факторинговые отношения — это отношения, складывающиеся

между субъектами рыночной экономики в процессе организации и проведения факторинговых операций, направленных на оказание факторинговой услуги» [33, С. 20]. Определение этому термину, с позиции факторинга как вида предпринимательства, дал М.В. Леднев: «факторинговые отношения — это отношения между субъектами рынка факторинга в процессе организации факторинговых услуг и ведения факторингового предпринимательства» [36, С. 12].

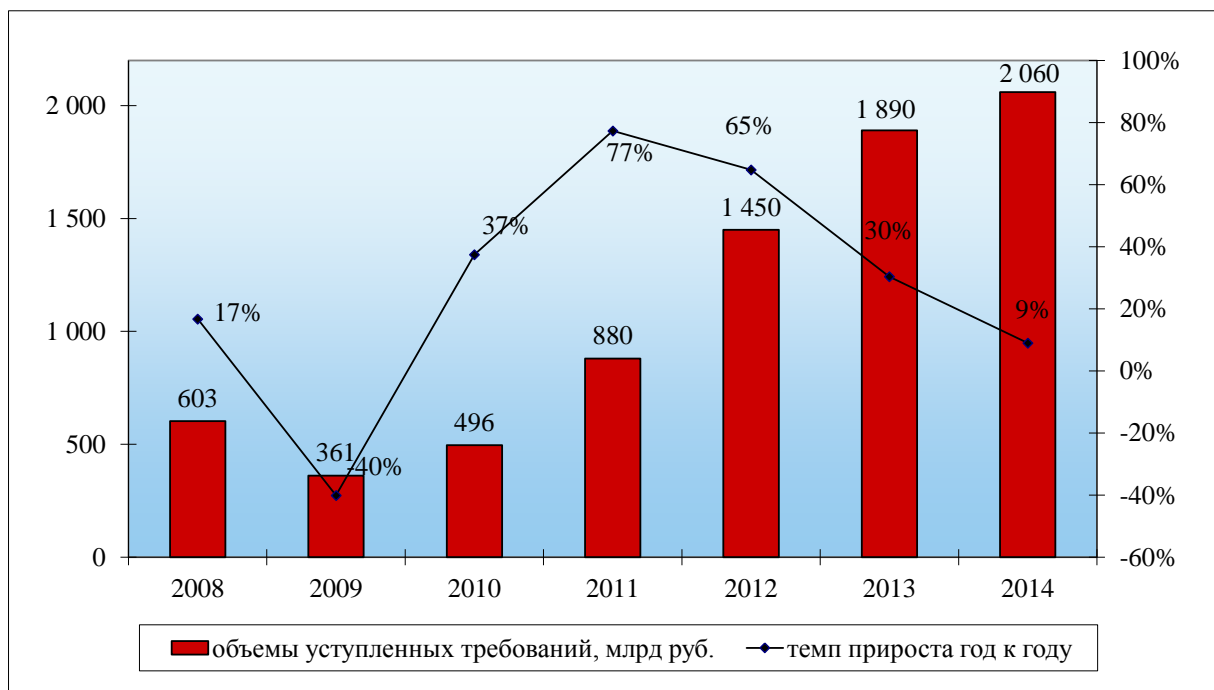
Автор провел анализ особенностей факторинговых отношений в зависимости от уровня экономической системы, к которому они относятся: микроуровень, мезоуровень, макроуровень, международный (мировой) [31, С. 3]. Основным является макроуровень, который мы рассматриваем как уровень национальной экономики. Особенности, проявляющиеся на макроуровне, относятся к рынку факторинга конкретной страны и факторинговым операциям на нем, а особенности, характерные для микроуровня, относятся к конкретным участникам факторинговых сделок (клиентам, факторам, посредникам).

Среди макроэкономических особенностей в первую очередь необходимо отметить перспективность и потенциал развития российского рынка факторинга как сегмента финансового рынка. Российский рынок факторинга последние годы демонстрирует уверенный рост. По итогам 2013 года российский рынок факторинга вырос на 30 % по сравнению с предыдущим годом, объем рынка составил 1,9 трлн руб., а по итогам 2014 г. рынок факторинга вырос на 9 % по сравнению с предыдущим годом [137, 138], но снижение темпов роста в 2014 г. было обусловлено рядом объективных экономических и политических причин. Темпы прироста сегмента факторинга намного динамичнее, чем у других сегментов финансового рынка. Сравнение сегментов страхования, лизинга, кредитования и факторинга приведено в таблице 1. Рынок факторинга в период с финансового кризиса 2008 г. по 2014 г. вырос более чем в 3 раза. Показатели объема рынка представлены на рисунке 1.

Таблица 1 — Темпы прироста различных сегментов российского финансового рынка за 2010–2013 гг.

Объемы сегментов финансового рынка, млрд руб.	01.01.2010	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	Прирост 2013г. / 2012г., %	Средний темп прироста, 2010-2013гг., %
Кредитный портфель банков:	16 116	18 148	23 266	27 709	19	20
в т.ч. кредитный портфель крупных корпоративных клиентов	9 984	10 836	13 872	15 477	12	16
Объем портфеля лизинговых компаний	960	1 180	1 860	2 530	36	39
Объем портфеля факторинговых компаний	63	99	171	252	47	59
Оборот российского рынка факторинга (за год, предшествующий отчетной дате)	361	496	880	1 450	65	60
Объем взносов страховых компаний без учета ОМС (за год, предшествующий отчетной дате)	514	558	665	809	22	16
Номинальный ВВП (за год, предшествующий отчетной дате)	39 101	44 491	54 369	62 357	15	17

Источник: Российский рынок факторинга в 2013 году: ожидается похолодание [Электронный ресурс]. // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2013/> (дата обращения: 25.02.2016).



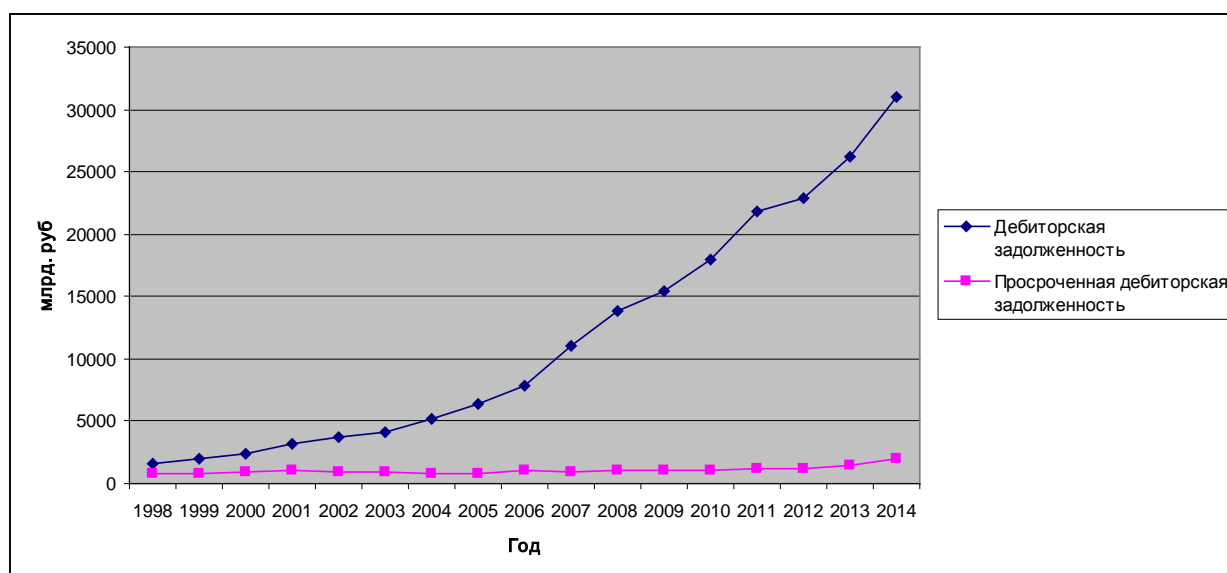
Источник: составлено автором на основе данных официального сайта рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring> (дата обращения: 25.02.2016).

Рисунок 1 — Темпы прироста российского рынка факторинга

Для оценки потенциала и развития рынка факторинга в различных исследованиях часто используют долю рынка факторинга в ВВП страны. Этот показатель позволяет оценить насколько значителен вклад рынка факторинга в экономику страны и сравнить его с рынками других стран. Сейчас в России он составляет около 3 % по итогам 2014 г. [138]. При этом наблюдается медленный, но стабильный рост, а также остается большой потенциал для дальнейшего роста. Для сравнения: в 2011 г. рынок факторинга составлял 1,6 % от ВВП. В Европе средняя доля рынка факторинга в ВВП составляет 9 %, но в каждой европейской стране складывается своя ситуация: в одних показатели выше и приближаются к 35 %, в других — держатся на уровне 4–5 % [152]. Данные количественные показатели свидетельствуют о наличии достаточного потенциала роста рынка факторинга в России как минимум на несколько ближайших лет.

К условиям, обуславливающим потенциал роста рынка факторинга в России, относится следующее. Во-первых, это развитие рынка коммерческого кредита, т.е. продажи товаров с отсрочкой платежа. Общий объем дебиторской задолженности в России (без учета субъектов малого предпринимательства) вырос с 26,3 трлн руб. в 2013 г. до 31 трлн руб. в 2014 г., динамика его роста приведена на рисунке 2.

Во-вторых, в настоящее время факторингом в силу законодательных ограничений не охвачен сегмент государственных закупок, составляющий более 20 трлн рублей ежегодно.



Источник: составлено автором на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm (дата обращения: 18.04.2015).

Рисунок 2 — Динамика объема дебиторской задолженности организаций в РФ (без субъектов малого предпринимательства), млрд руб., 1998 – 2014 гг.

В-третьих, факторингом в настоящее время охвачены в основном коммерческие операции с отсрочкой платежа до 60 дней, средняя оборачиваемость портфеля российских факторов не превышает 60 дней [137]. При этом рынки с более длительной отсрочкой платежа пока мало охвачены

факторингом. К таким отраслям относятся автомобильная отрасль, сфера оказания услуг.

Существенным фактором роста рынка факторинга послужило развитие промышленности и экономики страны в целом в период 2012 – 2014 гг., когда статистика фиксировала рост ВВП, рост показателей индекса промышленного производства. По итогам 2012 г. рост ВВП составил 3,4 %, по итогам 2013 г. — 1,3 %, а по итогам 9 мес. 2014 г. — 0,8 % [123], а рост индекса промышленного производства составил по итогам 2012 г. — 3,4 %, по итогам 2013 г. — 0,4 %, в 2014 г. — 1,7 % [139].

Как было отмечено выше, в основе факторинговых операций лежит коммерческий кредит, а предметом факторинговых операций является дебиторская задолженность, которая образуется именно вследствие предоставления отсрочки платежа поставщиком покупателю. Таким образом, факторинг наряду с другими финансовыми инструментами (кредит, форфейтинг) представляет собой возможную форму рефинансирования коммерческого кредита.

Факторинг позволяет субъекту хозяйствования поставлять товары или оказывать услуги с отсрочкой платежа — то есть кредитовать своих покупателей посредством коммерческого кредита — получить от фактора финансирование своих поставок, не дожидаясь оплаты от покупателя, а также ряд других услуг. В основе факторинговых отношений, в отличие от кредитных операций (в основе которых лежит банковский кредит), лежит коммерческий кредит, что и обуславливает их специфику [46, С. 38].

Проанализируем влияние факторинговых отношений на различные хозяйствующие субъекты. С помощью факторингового финансирования поставщики и покупатели получают возможность использовать в своих торговых отношениях отсрочку платежа. Поставщики благодаря этому имеют возможность увеличивать продажи и обороты своего бизнеса, покупатели — расширить ассортимент и качество продаваемой продукции. Применение коммерческого кредита в свою очередь стимулирует развитие торговли:

конкуренция между продавцами усиливается, т.к. они получают возможность предлагать своим покупателям все более выгодные условия оплаты с отсрочкой платежа.

Факторинговые отношения оказывают непосредственное воздействие на экономические субъекты всех уровней [86, С. 169]. На микроэкономическом уровне факторинг позволяет отдельному субъекту хозяйствования улучшить финансовые показатели: продажи, выручка, что проиллюстрировано в таблице 2, а также обеспечить рост бизнеса за счет увеличения объема продаж. Как следствие развития хозяйствующего субъекта, повышается качество продукции и услуг, конечные покупатели получают доступ к более широкому ассортименту товаров. За счет улучшения финансового положения хозяйствующие субъекты получают возможность модернизации производства и обновления основных средств.

Таблица 2 — Влияние факторинга на финансовые показатели компании

Фактический эффект	Влияние на финансовые показатели
При факторинге происходит трансформация дебиторской задолженности в денежные средства без появления кредиторской задолженности	— Повышение показателей ликвидности (в т.ч. коэффициента мгновенной ликвидности)
Получение финансирования непосредственно после поставки и возможность одновременно пополнить оборотный капитал формирует мультипликативный эффект и позволяет более эффективно использовать оборотные средства	— Уменьшение срока оборачиваемости дебиторской задолженности; — сокращение продолжительности финансового цикла; — сокращение средней величины дебиторской задолженности (высвобождение)
Расходы на факторинг в полном объеме относятся на себестоимость согласно налоговому законодательству	— Уменьшение налоговой базы по налогу на прибыль

Источник: составлено автором.

На национальном уровне факторинг позволяет местным экспортерам и импортерам применять конкурентные условия оплаты (в т.ч. отсрочку платежа) при сделках с иностранными покупателями/поставщиками, что способствует развитию международной торговли. Таким образом, факторинг способствует развитию торговых отношений на всех уровнях экономики, его влияние на них проиллюстрировано в таблице 3.

Таблица 3 — Влияние факторинга на экономические отношения различных уровней

Уровень экономики	Влияние факторинга
Международный	Развитие международной торговли между разными странами
Макроуровень (национальная экономика)	Развитие экспорта и импорта за счет применения экспортерами/импортерами коммерческого кредита
Мезоуровень (отрасли, региональные экономики)	Развитие отрасли/региона за счет повышения конкуренции между фирмами
Микроэкономический (фирмы и домохозяйства)	Повышение конкурентоспособности поставщика товаров/услуг
Примечание — Классификация уровней мировой экономики приведена по: Кривяков, С.В. Мировая экономика: учебно-методическое пособие / С.В. Кривяков. — Томск: Томский государственный университет, 2011. — 102 с.	

Источник: составлено автором.

Отметим, что данные тенденции имеют положительное значение, как для конкретных экономических субъектов, так и для экономики государства в целом, а также для мировой экономики [88, С. 51].

Проведем анализ особенностей факторинга для участников факторинговой операции. Основными участниками классической операции факторинга, как известно, являются поставщик, фактор и дебитор (дебиторы).

Для целей настоящего исследования наибольший интерес представляет именно фактор. Ведение факторингового бизнеса в России в настоящее время

возможно, согласно законодательству, на базе банка или факторинговой компании. Однако существующая практика факторинга показывает, что российские банки часто под видом факторинга предлагают клиенту (поставщику) кредит под дебиторскую задолженность, который пытаются представить как факторинг. Такой продукт обычно представляет собой только финансирование и не сопровождается качественным факторинговым сервисом, который должен включать работу с покупателями, сбор платежей, оценку покупателей, т.е. минимальный комплекс услуг, присущих факторингу. Такие банковские продукты нельзя считать факторингом, поскольку в данном случае банки не обладают специализированными факторинговыми технологиями и используют в отношении факторинга такой же подход, как к другим традиционным кредитным продуктам. Поэтому «банковский» факторинг по своей сути принципиально отличается от того полноценного комплекса услуг, который оказывают факторинговые компании. Именно последние предоставляют клиентам специализированный продукт, который можно называть факторингом. Поэтому в диссертации основное внимание уделяется именно процессам факторинга применительно к факторинговой компании.

Как для факторинговой компании, так и для банка факторинг является предпринимательской деятельностью, имеющей ряд преимуществ. Автором были проанализированы основные выгоды факторинга в качестве направления бизнеса для финансовой организации [88, С. 51]:

- расширение продуктового ряда и кросс-продажи других продуктов (для банков);
- увеличение клиентской базы за счет дебиторов;
- краткосрочный характер финансирования;
- высокий спрос на факторинговые услуги (особенно в регионах);
- высокая лояльность клиентов (из-за сложности процесса перехода к другому фактору);
- высокая доходность бизнеса;
- факторинг позволяет увеличить пассивы за счет платежей дебиторов.

С одной стороны, наличие в продуктовой линейке банка такого продукта как факторинг позволяет ему предложить клиенту более широкий спектр услуг и еще один дополнительный инструмент для финансирования оборотного капитала, увеличить свою клиентскую базу. Поэтому банки, ориентированные на работу с корпоративными клиентами, стараются включить в свой продуктовый ряд факторинг. Однако часть клиентов обращается в банк именно с целью получить услугу факторинга, а банк параллельно может предложить им и другие свои услуги: расчетно-кассовое обслуживание, различные кредитные продукты и прочее (так называемые перекрестные продажи или кросс-продажи) [86, С. 170].

Важно отметить, что факторинг выступает как эффективное дополнение, а не альтернатива традиционным банковским кредитным продуктам. Его позиционирование в данном ключе позволяет эффективно встроить факторинг в продуктовую линейку банковских услуг.

В процессе факторинговой сделки фактор напрямую взаимодействует не только с клиентом (поставщиком), но и с его дебиторами: уведомляет об уступке, верифицирует поставки, урегулирует вопросы погашения задолженности. Обычно дебиторов несколько, но очень часто их число в одной сделке может быть достаточно велико.

По нашему мнению, именно дебиторы являются одной из наиболее перспективных категорий новых потенциальных клиентов для фактора. Об этом свидетельствует и практика работы российских факторинговых компаний. Дебиторы имеют опыт взаимодействия с фактором, понимают технологию работы, видят преимущества этого финансового продукта на примере своих поставщиков. Поэтому фактору гораздо легче, быстрее и дешевле привлечь их на обслуживание, чем сторонние компании, которые еще не знакомы с технологией работы по факторингу.

Факторинг предполагает краткосрочное финансирование (максимум 120–180 дней), т.е. позволяет банкам и факторинговым компаниям использовать более дешевые краткосрочные источники фондирования. На российском рынке

срок сделки по итогам 2014 г. составляет в среднем 64 дня, при этом наблюдается тенденция к снижению данного срока [138].

Спрос на факторинговые услуги в России все последние годы неизменно растет. «Эксперт РА» отмечает, что с 2009 г. наблюдается постоянное увеличение численности поставщиков и дебиторов, которые пользуются факторингом, а также рост числа операций, в том числе в регионах, что подтверждается данными, приведенными в таблице 4, а в приложении А представлена региональная структура сделок на рынке факторинга.

Таблица 4 — Число поставщиков и дебиторов, пользующихся факторингом

Год	Число обслуженных по договорам факторинга субъектов хозяйствования	Количество дебиторов, поставки, в адрес которых были переданы на факторинг
2009	3 383	16 948
2010	3 830	14 101
2011	5 463	16 874
2012	7 243	21 572
2013	8 276	Нет данных

Источник: составлено автором на основе данных официального сайта рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring> (дата обращения: 25.02.2016).

Поскольку факторинг предполагает внесение определенных изменений в документооборот и бизнес-процессы клиента, для этого требуется определенный период времени. В первую очередь это касается документооборота и бухгалтерского учета. Необходимо делать дополнительные экземпляры товаротгрузочных документов и передавать их фактору после акцепта со стороны дебитора. Кроме того, в настоящее время повсеместно применяются специальные факторинговые системы автоматизации. Работа с ними требует интеграции с ИТ-системами поставщика и дебитора. Если клиент применяет электронный документооборот, то также необходима интеграция факторинга с этой технологией.

Это с одной стороны можно считать недостатком факторинга, но с другой — преимуществом, поскольку клиентам для перехода от одного фактора к другому требуется время и затраты, что затрудняет процесс смены фактора.

Итак, на основе изучения представлений о сущности, содержании и определении факторинга в отечественной науке, выявлены два подхода к определению его места в экономической системе: как самостоятельной финансовой услуги и разновидности кредита; обоснована двойственность места факторинга в экономической системе.

Определены предпосылки развития факторинга на макроуровне. Проведен анализ особенностей факторинговых отношений на разных уровнях экономической системы, что позволило сделать вывод о прямом влиянии факторинга на различные группы субъектов хозяйствования. Для более точной оценки данного влияния необходимо определить соответствующие критерии.

Далее рассмотрим критерии для оценки тех преимуществ факторинга для клиентов, которые выгодно отличают его от других финансовых продуктов и формируют его добавленную стоимость.

1.2 Критерии эффективности факторинга для основных субъектов факторинговых отношений

Считаем обоснованным сгруппировать преимущества факторинга для поставщиков исходя из следующих критериев эффективности факторинга: экономическая эффективность, вариативность, доступность, технологичность.

Данные критерии позволяют оценить факторинг, во-первых, комплексно, принимая во внимание все его особенности, во-вторых, учитывают интересы как фактора, так и поставщиков, и дебиторов, а, в-третьих, раскрывают экономические, технологические и другие аспекты.

Рассмотрим факторинг с позиции его экономической эффективности для участников факторинговой операции. Экономический эффект представляет

собой результат, полученный от определенной экономической деятельности, экономическая эффективность же является относительным показателем, позволяющим сопоставить результат и затраченные ресурсы.

Экономичность факторинга выражается в том, что клиент (поставщик) использует факторинговое финансирование по мере необходимости и только на тот период, когда это требуется («реальный срок отсрочки платежа»), что позволяет не переплачивать за использование денег, когда в них нет потребности (при кредите, как известно, необходимо постоянно погашать кредит и проценты).

Факторинг обычно сравнивают с кредитом, поскольку именно данные финансовые инструменты в первую очередь применяются для финансирования оборотного капитала. Считаем, что данное сравнение некорректно, поскольку есть существенное различие между кредитом и факторингом. По мнению ряда специалистов-практиков в области факторинга, это принципиально разные финансовые продукты [99, С. 23-24]. Кроме того, с научной точки зрения, как было показано выше, природа факторинга и природа кредита существенно отличаются.

Подобные сравнения факторинга и кредита приведены в работах многих авторов [15, С. 62-71; 45, С. 25; 46, С. 38]. Основные качественные критерии сравнения представлены в таблице 5.

Кредит — это финансирование на определенный срок. Он позволяет клиенту (поставщику) лишь поддерживать текущий объем бизнеса или незначительно его увеличить, т.к. лимит финансирования при кредитовании определяется исходя из анализа финансовых результатов клиента за прошедшие периоды. Факторинг — это бессрочное финансирование на постоянной основе со значительно большим эффектом мультипликации, чем при кредитовании. Используя факторинг, клиент может существенно увеличить объем бизнеса. Рассмотрим финансирование поставок посредством кредита и факторинга на конкретном примере.

Таблица 5 — Различия факторинга и кредита

Факторинг	Кредит
Включает комплекс услуг	Включает только финансирование
Позволяет увеличить рост продаж более высокими темпами (мультипликативный эффект)	Позволяет поддерживать текущий объем бизнеса
Не требует залога	Часто требует дополнительного обеспечения
Финансирование погашается за счет поступлений от дебиторов	Возвращается поставщиком
Уменьшение дебиторской задолженности без образования кредиторской	Увеличение кредиторской задолженности

Источник: составлено автором.

Возьмем следующие условия кредитования поставки товара: сумма поставки — 50 000 руб., срок кредита — 30 дней, ставка — 12% годовых. Срок отсрочки составляет 30 дней. Кредитование работает по следующей схеме: отгрузили поставку с отсрочкой на 30 дней, получили с этой поставки некоторый доход. За год таких поставок будет 12, значит, можно заработать доход в двенадцатикратном размере. Соответствующие расчеты приведены в таблице 6. Обозначим оборот — сумму всех этих поставок за год — x .

Таблица 6 — Финансирование поставок товара с помощью кредита

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
1	30	50 000
31	60	50 000
61	90	50 000
91	120	50 000
121	150	50 000
151	180	50 000

Продолжение таблицы 6

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
181	210	50 000
211	240	50 000
241	270	50 000
271	300	50 000
301	330	50 000
331	360	50 000

Источник: составлено автором.

Рассмотрим аналогичную ситуацию при использовании факторинга. Осуществляется поставка на 50 000 руб. с отсрочкой в 30 дней, финансирование составляет 80% от суммы поставки. Клиент запускает полученные деньги — 40 000 рублей — в оборот с 2-го по 31-й день и производит следующую поставку. Фактор ее снова финансирует и так продолжается до 31-го дня. Данные по первому месяцу работы приведены в таблице 7.

Таким образом, за 30 дней, если взять идеальную ситуацию (без праздников и выходных), при факторинге можно сгенерировать до 30 поставок. Уже за один месяц клиент в данном примере получает возможность профинансировать поставки не на 50 000 рублей (как при кредите), а на сумму в 249 613 рубля, т.е. в 5 раз больше, данные расчеты приведены в таблице 8. Прирост объема поставок равен доле финансирования. Если сравнить с кредитом, то получается, что при кредите оборот за год составляет x , а при факторинге, в несколько раз больше (от $2x$ до $11x$).

Таблица 7 — Финансирование поставок товара с помощью факторинга

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
1	30	50 000
2	31	40 000
3	32	32 000

Продолжение таблицы 7

Дата отгрузки, день	Дата оплаты, день	Сумма поставки, рублей
4	33	25 600
5	34	20 480
6	35	16 384
7	36	13 107
8	37	10 486
9	38	8 389
10	39	6 711
11	40	5 369
12	41	4 295
13	42	3 436
14	43	2 749
15	44	2 199
16	45	1 759
17	46	1 407
18	47	1 126
19	48	901
20	49	721
21	50	576
22	51	461
23	52	369
24	53	295
25	54	236
26	55	189
27	56	151
28	57	121
29	58	97
Итого		249 613

Источник: составлено автором.

Таблица 8 — Сравнение показателей финансирования при факторинге и кредите за один месяц

Показатель	Кредит	Факторинг
Число профинансированных поставок	1	30
Полученная клиентом сумма финансирования, руб.	50 000	249 613
Оборот клиента	x	5 x

Источник: составлено автором.

Для расчета оборота клиента (поставщика) при использовании факторинга (O_{ϕ}) за определенный период (D) разработана формула (1.1), которая позволяет определить показатели оборота поставщика при использовании факторинга за определенный период.

$$O_{\phi} = C_{\text{пост1}} \times \sum_{n=0}^{P-1} \left[\frac{D - i \times n}{P} \right] \times (d \div 100\%)^n \quad (1.1),$$

где

O_{ϕ} — оборот поставщика при использовании факторинга за период D , руб.;

$C_{\text{пост1}}$ — сумма первой поставки, профинансированной в рамках факторинга за период D , руб.;

D — продолжительность периода измерения, дни;

P — срок отсрочки платежа по поставкам, которые финансируются в рамках факторинга, дни;

d — доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей поставок, %;

i — продолжительность интервала между данной и предшествующей поставкой, профинансированной в рамках факторинга за период D , дни.

n — шаг расчета, в диапазоне от 0 до $P-1$.

Сравнение оборота клиента (поставщика) при факторинге и кредите за одинаковый период приведены в таблице 9.

Полный расчет показателей оборота клиента при финансировании поставок с помощью факторинга при стандартной доле финансирования поставок в 90 % от суммы поставки и различной продолжительности отсрочки платежа приведен в приложении Б. При этом оборот клиента (поставщика) по кредиту определяется по формуле (1.2), которая позволяет учесть применение кредита клиентом при использовании отсрочки платежа в расчетах с контрагентами.

$$O_{\kappa} = C_{\text{пост1}} \times \frac{D}{P} \quad (1.2),$$

где

O_{κ} — оборот поставщика при использовании кредита за период D , руб.

Таблица 9 — Сравнение оборота клиента при факторинге и кредите за период при $d = 90 \%$

Показатель	Срок отсрочки, дней					
	2	5	15	30	60	90
Оборот клиента при факторинге (Оф), тыс. руб.	17 340	14 947	9 734	5 950	3 199	2 204
Оборот клиента при кредите (Ок), тыс. руб.	9 125	3 650	1 216	608	304	202
Оф/Ок	1,9	4,1	8,0	9,8	10,5	10,9

Источник: составлено автором.

Данные расчеты подтверждают, что в зависимости от продолжительности отсрочки оборот клиента (поставщика) при факторинге за год превышает его оборот при использовании кредита при аналогичных условиях в 1,9–10,9 (то есть в 2–11) раза. При снижении доли финансирования факторинговой компании показатели роста оборота снижаются, но все равно в несколько раз превышают оборот клиента при кредитовании.

Приведенный пример показывает, что при факторинге действует мультипликативный эффект, который проявляется в возможности нарастить объем денежной массы в экономике в значительно большем объеме, чем при кредите, а именно в 2–20 раз. Значения факторингового мультипликатора рассчитаны в таблице 10. Прирост объема денежной массы происходит и при кредитовании. Важнейшее отличие факторингового мультипликатора от банковского (кредитного) мультипликатора состоит в том, что первый проявляется в наращивании объема денежной массы более высокими темпами, т.е. позволяет ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности. Значение банковского мультипликатора в России в среднем за период с 2009 по 2014 гг. составило 5,87 [67, С. 44-45].

Автором выявлено, что благодаря дальнейшим взаиморасчетам с покупателями действие факторингового мультипликатора распространяется далее по товарной цепочке на покупателей и контрагентов поставщика, далее

по товарной цепочке на других субъектов хозяйствования, отрасли и экономику в целом. Это происходит на основе обозначенного выше влияния факторинга на экономические отношения на разных уровнях. Действие данного мультипликатора позволяет компаниям увеличивать объем дебиторской задолженности в расчетах между собой. В данном случае можно констатировать наличие множественного макроэкономического эффекта данного мультипликатора.

На первой стадии товарной цепочки, при взаимодействии поставщика и фактора, коэффициент мультипликации зависит от размера финансирования (авансового платежа) фактора, поэтому классическая формула (1.3) факторингового мультипликатора выглядит следующим образом.

$$m = \frac{1}{1 - (n/100\%)} \quad (1.3),$$

где

m — факторинговый мультипликатор;

n — доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей денежных требований, %.

При максимальном стандартном проценте финансирования, равном 90 % от суммы поставки, факторинговый мультипликатор составит 10. В ходе исследования рассчитаны другие возможные значения мультипликатора при различной доле финансирования, которые приведены в таблице 10.

Таблица 10 — Значение факторингового мультипликатора

Доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей денежных требований, %.	Факторинговый мультипликатор
95	20
90	10
85	6,7
80	5
75	4
70	3,3
65	2,9

Продолжение таблицы 10

Доля финансирования факторинговой компанией уступленных ей денежных требований, %.	Факторинговый мультипликатор
60	2,5
55	2,2
50	2

Источник: составлено автором.

Как свидетельствует практика российского рынка факторинга, доля финансирования обычно составляет 70–90% от суммы уступленного денежного требования, таким образом, значение факторингового мультипликатора чаще всего находится в пределах от 3,3 до 10.

При этом, в данном случае, по формуле (1.4) денежная масса может максимально увеличиться в 20 раз.

$$D = E \times m \quad (1.4),$$

где

D — максимальное увеличение денежной массы;

E — денежные средства, которые получит поставщик от факторинговой компании (денежные средства, остающиеся в денежной системе), руб.;

m — факторинговый мультипликатор.

На второй стадии товарной цепочки, при взаимодействии поставщика или покупателя со своими контрагентами, эффект мультипликации может еще больше увеличиваться. Величина мультипликатора (m_2) ограничена лишь объемом коммерческого кредита, который участники товарной цепочки предоставляют своим торговым партнерам, что отражено в формуле (1.5). Эта особенность является важной функцией факторинга в системе финансово-кредитных отношений. Однако количественно оценить величину данного эффекта на сегодняшний день невозможно. Это связано с тем, что российские субъекты хозяйствования используют разную политику в отношении предоставляемого ими коммерческого кредита.

$$m_2 = \frac{m_1}{1 - (k/100\%)} \quad (1.5),$$

где

m_1 — факторинговый мультипликатор на первой стадии товарной цепочки;

k — доля коммерческого кредита в обороте компании, использующей факторинг, %.

Помимо этого, экономическая эффективность факторинга выражается в том, что его использование позволяет субъекту хозяйствования улучшить свои балансовые показатели. С точки зрения финансового менеджмента факторинг приводит к уменьшению величины дебиторской задолженности без образования новой кредиторской задолженности (в отличие от кредитования). Также применение факторинга приводит к увеличению показателей ликвидности и сокращению продолжительности финансового цикла.

Таким образом, по критерию экономической эффективности мы выделили следующие преимущества факторинга: экономичность, усиленный мультипликативный эффект, положительное влияние на финансовые показатели субъекта хозяйствования.

В качестве следующей особенности факторинга выделена его вариативность в сравнении с другими финансовыми инструментами, в первую очередь, с кредитом. Вариативность обусловлена спецификой оценки рисков при факторинге и комплексностью факторинговой услуги.

При кредитовании жестко фиксированы сроки возврата денег. При факторинге модель оценки рисков изначально учитывает возможные задержки в оплате со стороны покупателей. В отличие от кредита подобные задержки в оплате не влияют на кредитную историю поставщика и не вынуждают платить штрафы за несвоевременность погашения коммерческого кредита.

Специфика факторинга как комплекса услуг помимо финансирования служит обоснованием его более высокой стоимости в сравнении с кредитом. Но, заплатив за факторинг максимум в два раза дороже, субъект

хозяйствования увеличивает объем продаж минимум в два с половиной раза, при этом получая целый комплекс услуг помимо финансирования: анализ и оценку покупателей, управление дебиторской задолженностью и др.

При этом с точки зрения рисков модель факторинга существенно отличается от кредитной модели. Это связано с тем, что фактор основывается не только на платежеспособности поставщика, но и оценивает платежеспособность дебитора, а также требует обеспечения определенной диверсификации, благодаря которой снижаются риски, связанные с организациями-неплательщиками.

Вторая важная составляющая оценки рисков при факторинге — анализ платежей, индивидуальная оценка цепочки «покупатель–поставщик». Банки при кредитовании не проводят подобный анализ, а ориентируются лишь на финансовую отчетность клиента. При факторинге каждый транш привязан к определенному этапу финансового цикла поставщика. Фактор имеет актуальную информацию о движении платежей покупателей, поэтому оценка фактора — более объективная, привязанная ко времени, чем при кредитовании. Это обеспечивает меньший уровень возможных потерь в случае неплатежеспособности покупателя.

Следующая группа преимуществ факторинга связана с критерием доступности.

Факторинг — инструмент беззалогового финансирования. Отсутствие залога особенно актуально для малого и среднего бизнеса. Факторинг не требует залогового обеспечения и кредитной истории в традиционном понимании, как при кредитовании, поэтому более доступен для малого бизнеса. При факторинге в роли обеспечения выступает дебиторская задолженность, права на которую обычно переходят к фактору. Кроме того, факторинг обеспечивает непрерывное финансирование и быстрое получение денег (клиент получает деньги сразу же по мере отгрузок своей продукции).

Кроме того, факторинг может применяться практически во всех отраслях экономики: в сфере производства, торговле, оказании услуг. Как пример

специфического применения факторинга можно привести обслуживание гидрометеобюро, которое предоставляет прогнозы для авиакомпаний с отсрочкой платежа.

Ситуация на различных отраслевых рынках постоянно меняется, что напрямую влияет на рост или снижение возможностей для применения факторинга. Рыночные изменения, как известно, влияют на используемые контрагентами формы расчетов. При усилении конкуренции возрастают объемы коммерческого кредита, при наступлении кризисных явлений в экономике и росте неплатежей контрагенты наоборот переходят на расчеты по предоплате. Это и определяет возможность или невозможность применения факторинга. При этом факторинг — очень гибкий инструмент и наличие различных видов факторинга позволяет удовлетворять потребности различных категорий клиентов (поставщиков, покупателей, экспортеров, импортеров, сетевых ритейлеров).

В последнее время стал активно развиваться реверсивный факторинг. При реверсивном факторинге фактор оценивает покупателя и принимает все кредитные риски исходя из оценки покупателя. Поэтому поставщики данного покупателя могут подключиться к работе по факторингу максимально оперативно и по упрощенной схеме. Более подробно реверсивный факторинг будет рассмотрен во второй главе данного исследования.

Международный факторинг применяется, когда поставщик и покупатель находятся в разных странах и осуществляют поставки с отсрочкой платежа. Этот вид факторинга позволяет обслуживать операции экспорта и импорта.

Гарантийный факторинг (срочный факторинг, матьюрити-факторинг) позволяет поставщику получить финансирование в последний день отсрочки платежа во избежание просрочки со стороны покупателя. Этот вид факторинга предназначен для субъектов хозяйствования, которые не испытывают потребности в финансировании, но хотят четко спланировать свои денежные потоки.

Таким образом, с точки зрения доступности для клиентов, факторинг обладает такими преимуществами: беззалоговый характер, непрерывность финансирования, применимость в различных сферах экономики и наличие различных факторинговых продуктов для разных категорий клиентов.

Важным преимуществом факторинга является и его технологичность. Ведущие факторинговые компании предлагают поставщикам и дебиторам полностью автоматизированный процесс факторинговых услуг. Например, «Система автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor» [117] (далее — SmartFactor) позволяет обеспечить высокий уровень сервиса и комфорта клиентам, в т.ч. предоставляет доступ к информации в режиме реального времени, возможность использовать электронный факторинг с юридически значимой электронно-цифровой подписью (далее — ЭЦП), возможность акцепта поставок дебитором, загрузку/выгрузку данных в/из программы «1С» и т.д. Поставщики и дебиторы имеют возможность в режиме реального времени получать информацию о состоянии своей задолженности через специальный модуль. Подробнее процесс автоматизации факторинговых операций рассмотрен во второй и третьей главах исследования.

Кроме того, в России активно развивается электронный факторинг. Он обеспечивает возможность для поставщиков и покупателей использовать электронный документооборот с применением юридически значимой электронно-цифровой подписи в рамках любого вида факторингового обслуживания.

Электронный факторинг обеспечивает поставщикам и дебиторам три основных преимущества: значительное снижение сроков документооборота, снижение затрат на производство, оборот и хранение документов, защита информации. Более подробно электронный факторинг рассмотрен в третьей главе исследования.

Отметим, что ни один кредитный продукт не дает клиенту подобной возможности воспользоваться юридически значимой электронно-цифровой подписью и при этом сэкономить на документообороте.

Таким образом, по критерию технологичности преимущества факторинга заключаются в полностью автоматизированном процессе факторинговой услуги и в возможности применять электронный факторинг.

С точки зрения дебиторов как субъектов экономических отношений факторинг предоставляет им такие же специфические преимущества, обусловленные особенностями этой услуги, как и поставщикам: экономическая эффективность, доступность, вариативность, технологичность.

Выделяют два вида участия дебиторов в факторинговых отношениях. В первом случае дебиторы сами выступают в качестве инициаторов факторинговой сделки. Обычно это происходит при реверсивном факторинге. В этом случае дебиторы с помощью факторинга могут получить отсрочку платежа от поставщика или увеличить ее срок, оптимизировать процесс закупок, получить скидку у поставщиков в связи с поступлением денежных средств сразу от фактора, разделить затраты за предоставление отсрочки поставщиком, спланировать денежные потоки.

Во втором случае они не являются инициаторами, а только оплачивают поставки на счет фактора. В этом случае факторинг позволяет оптимизировать процесс закупок, расширить ассортимент и объемы закупаемой продукции. Такие особенности факторинговой услуги, как вариативность, доступность и технологичность в этом случае также применимы к дебиторам по аналогии с поставщиками.

На основе анализа качественных критериев факторинга определены его преимущества факторинга для поставщиков, которые приведены в таблице 11.

Таблица 11 — Преимущества факторинга для поставщиков

Критерий	Преимущества
Экономическая эффективность	<ul style="list-style-type: none"> — Экономичность; — усиленный мультипликативный эффект; — положительное влияние на финансовые показатели

Продолжение таблицы 11

Критерий	Преимущества
Доступность	— Беззалоговый характер; — непрерывность финансирования; — применимость в различных сферах экономики; — наличие различных факторинговых продуктов для разных категорий клиентов
Вариативность	— Комплексный характер факторинговой услуги; — специфическая модель оценки рисков
Технологичность	— Полностью автоматизированный процесс факторинговой услуги; — возможность применять электронный факторинг

Источник: составлено автором.

Описанные выше критерии обосновывают целесообразность применения факторинга поставщиками.

Однако качество, состав и специфика факторинговой услуги тесно связаны с деятельностью фактора, который непосредственно ее осуществляет.

Рассмотрим особенности деятельности факторинговой компании как основного участника факторинговых отношений. Факторинговая компания, по мнению автора, представляет собой особую форму финансовой организации, что обусловлено спецификой ее деятельности.

В науке на сегодняшний день нет четкого определения данного субъекта бизнеса, хотя само понятие часто используется в литературе и научных работах. По определению М.В. Леднева, «факторинговая компания — это субъект бизнеса, юридическое лицо, основным видом предпринимательской деятельности для которого является создание и продажа факторинговых продуктов» [36, С. 24]. Однако данное определение, на наш взгляд, рассматривает только один аспект деятельности фактора, а именно создание и развитие продуктового ряда. Другое определение и вовсе рассматривает

факторинговую компанию с позиции кредита как «учреждение, кредитующее дебиторскую задолженность» [17, С.641].

По нашему мнению, при определении термина необходимо учитывать юридическую трактовку субъектов факторинговых отношений, обозначенных действующим российским законодательством, согласно которой оказывать услуги факторинга могут «коммерческие организации» (ст. 825 ГК РФ) [3]. Кроме того, нужно принимать во внимание практику деятельности факторинговых компаний, которые, помимо собственно факторинга, могут предоставлять клиентам отдельно и другие финансовые услуги (например, лизинг, страхование, взыскание долгов), а также предлагать продукты, не являющиеся факторингом в чистом виде, а относящиеся скорее к индустрии торгового финансирования или commercial finance [97, С. 88-100]. Поэтому факторинг, безусловно, может являться не единственным направлением деятельности такой компании, но при этом, если в ее продуктовом ряде есть факторинг, то это потребует учета специфики этой финансовой услуги в деятельности компании.

Нами сформулировано следующее определение (с экономической точки зрения): факторинговая компания — это коммерческая организация, которая оказывает факторинговые услуги и является субъектом факторинговых отношений.

С точки зрения места данного вида экономических субъектов в системе финансово-кредитных отношений необходимо отметить, что факторинговая компания представляет собой одну из возможных форм организации факторингового предпринимательства наряду с организацией факторинга в составе банка. Кроме того, факторинговая компания как фактор является одним из участников факторинговых отношений.

На наш взгляд, конкурентные преимущества факторинговых компаний по сравнению с банками-факторами базируются на трех критериях — это технологичность, продуктовый ряд и скорость принятия решений. Они предлагают клиентам полностью автоматизированный процесс факторингового

обслуживания. Например, факторинговая компания ООО «ПОЛИТЕКС» использует Систему автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor», которая успешно зарекомендовала себя в России и СНГ. Она позволяет клиентам осуществлять свои операции в режиме реального времени.

Факторинговые компании обычно предлагают более гибкий подход к каждому клиенту и более широкую продуктовую линейку. Они применяют специализированные методики и процедуры, и это позволяет им эффективнее обслуживать клиентов и предоставлять полный спектр услуг, которые входят в состав комплекса факторинговых услуг, а не только финансирование.

Банки-факторы в большинстве случаев применяют более консервативный подход к оценке рисков и требуют от клиентов предоставлять большой пакет документов, поскольку их деятельность строго регламентируется нормативами Центрального Банка РФ (далее — ЦБ РФ), в первую очередь это касается полной финансовой оценки каждого дебитора.

Это позволяет говорить о «банковском» факторинге, когда под видом факторинга банки, по сути, предлагают клиентам кредитование под залог дебиторской задолженности. В этом случае для оценки клиентов и проведения сделок применяются кредитные методики.

При этом классический факторинг, который подразумевает особые параметры оценки поставщиков и дебиторов, а также уступаемой дебиторской задолженности в текущих условиях в России практически невозможно реализовать в рамках банка. Поэтому полноценные факторинговые продукты, в том числе более сложные и структурированные виды факторинга, на российском рынке реализуются именно факторинговыми компаниями.

На основе анализа практики деятельности российских факторов и разных организационных форм предпринимательства на рынке факторинга нами выделены два метода организации деятельности факторов: кредитно-банковский и специализированный факторинговый. Различия между данными методами определены и описаны в приложении В. Кредитно-банковский метод опирается на кредитные методы оценки анализа и оценки поставщиков и

дебиторов, а также на факторинговые продукты, аналогичные кредитным. Факторинговый метод организации деятельности предполагает применение специализированной методической базы факторинговых операций и специализированных факторинговых продуктов, таких, например, как реверсивный, международный и электронный факторинг.

На основе ключевых составляющих факторингового метода нами проведен анализ практики деятельности факторинговых компаний, разработан алгоритм развития факторинговых операций в рамках факторинговой компании, который будет подробно изложен ниже.

В данном параграфе были рассмотрены четыре качественных критерия для классификации преимуществ факторинга для экономических субъектов: экономическая эффективность, доступность, вариативность, технологичность. Описан и обоснован множественный мультипликативный эффект факторинга.

Обосновано, что факторинг представляет собой специфический финансовый инструмент, обладающий рядом существенных преимуществ для поставщиков и дебиторов.

Рассмотрена специфика деятельности участников рынка факторинга. Выделено два метода организации их деятельности: кредитно-банковский и специализированный факторинговый.

1.3 Проблемы развития деятельности факторинговых компаний в России

В первом параграфе работы были отмечены высокие темпы и большой потенциал роста российского рынка факторинга. Следует отметить, что анализу тенденций развития рынка факторинга в России посвящен ряд работ российских ученых [21, 39]. В данном параграфе более подробно проанализированы основные тенденции и проблемы российского рынка факторинга с точки зрения возможностей для создания и деятельности факторинговой компании как специфического участника данного рынка.

Вначале необходимо указать основные экономические факторы, оказывающие влияние на развитие деятельности факторинговых компаний в России:

- макроэкономическая ситуация;
- структура рынка факторинга;
- степень и виды конкуренции на рынке факторинга;
- инфраструктура рынка факторинга (законодательная, образовательная и др.).

Приведем результаты анализа вышеперечисленных факторов на российском рынке. В первую очередь необходимо отметить, что экономический кризис 2008–2009 гг. оказал большое влияние и на развитие факторинга. Объемы рынка за несколько лет существенно сократились, некоторые участники ушли с рынка, в том числе крупнейший фактор на тот момент — компания «Еврокоммерц».

Однако, в сравнении с другими сегментами финансового рынка, рынок факторинга быстро восстановился от последствий кризиса. Уже в 2011 г. его объем превысил докризисное значение. Данные 2011–2013 гг. свидетельствуют о том, что рынок преодолел последствия финансового кризиса 2008–2009 гг. [137].

Рынок факторинга во многом зависит от общего положения на финансовом и в первую очередь банковском рынке, ситуации с ликвидностью и процентными ставками. Это обусловлено, прежде всего, сильной зависимостью российских факторов от банковского фондирования. Любая нестабильность на финансовых рынках сразу же отражается и на рынке факторинга. Рост ставок приводит к удорожанию факторинга для клиентов и снижению спроса. Ухудшение ситуации с ликвидностью на банковском рынке и снижение доступности фондирования имеет аналогичный эффект [83, С. 792].

Кроме того, общая макроэкономическая ситуация отражается на рынке факторинга. Такие события, как снижение темпов экономического роста, рост инфляции, повышение процентных ставок приводят как к снижению спроса

на факторинг со стороны клиентов, так и к удорожанию финансовых ресурсов для самих факторинговых компаний.

Под структурой рынка факторинга нами понимается качественная и количественная сегментация его участников. Два основных сегмента на российском рынке — это банки и факторинговые компании.

На российском рынке нами выделено два типа факторинговых компаний: с банковским фондированием и с независимым фондированием [80, С. 243]. Подобный критерий разделения обусловлен важностью фондирования как источника выполнения факторинговой компанией своей главной функции — финансирования клиентов.

Факторинговые компании с банковским фондированием обычно являются дочерними или аффилированными компаниями по отношению к банкам. Основную часть фондирования они получают напрямую от «материнского» банка. При этом компании данного типа могут применять и другие источники фондирования, которые, однако, не являются для них основными.

Факторинговые компании с независимым фондированием не имеют одного источника фондирования. Они применяют все доступные на рынке возможности и источники для его получения.

Кроме этого, некоторыми исследователями отдельно выделяется такая форма как факторинговый монобанк [15, С. 71-76] (банк, который проводит лишь факторинговые операции).

После отмены в 2009 г. лицензирования факторинговых операций необходимость в получении банковской лицензии для снижения юридических рисков ведения факторингового бизнеса исчезла, и на рынке все активнее развивается форма именно факторинговой компании. При этом ряд банков создают дочерние факторинговые компании, кроме того, на рынок выходят новые независимые факторинговые компании.

Самостоятельной формой ведения факторингового бизнеса стали региональные факторинговые компании, которые ведут деятельность в одном или нескольких соседних регионах.

Большинство ведущих банков также уже присутствуют на рынке в лице своих факторинговых подразделений или дочерних факторинговых компаний либо в рамках агентского сотрудничества с кем-то из ведущих факторов.

Наиболее применимой формой организации факторингового бизнеса является, на наш взгляд, факторинговая компания. Именно в рамках компании можно в полной мере применить специализированный факторинговый метод организации бизнеса. Основные отличия банков и факторинговых компаний в России приведены в таблице 12.

Таблица 12 — Отличия в деятельности банков и факторинговых компаний

Критерий	Банк	Факторинговая компания
Законодательное регулирование	<p>Необходимость действовать в соответствии с банковским законодательством в следующих аспектах деятельности:</p> <ul style="list-style-type: none"> — формирование резервов на дебиторов; — сбор документов по клиенту и сделке; — сбор полного комплекта финансовой отчетности по дебитору; — соблюдение требований по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма (далее — ПОД/ФТ) 	<p>Нет строгого регулирования деятельности (за исключением ПОД/ФТ):</p> <ul style="list-style-type: none"> — формирование резервов по самостоятельно разработанной методике; — возможность анализа дебитора на основании оборотно-сальдовой ведомости

Продолжение таблицы 12

Критерий	Банк	Факторинговая компания
Фондирование	Фондирование привлекается банком	Фондирование привлекается фактором из разных источников
Риск-менеджмент	Необходимость соответствия банковским нормативам	Возможность применять собственную специализированную методологию

Источник: составлено автором.

Необходимо отметить, что согласно действующему российскому банковскому законодательству Банк России фактически приравнивает факторинг к кредиту, следовательно «банковские» факторы вынуждены применять «кредитный» подход к оценке рисков и формированию резервов. Кроме того, специфика факторинга и его видов, например международного и реверсивного, пока еще вовсе не учтена российским банковским законодательством.

В этой связи необходимо проанализировать практику деятельности российских факторов и классифицировать их в соответствии с основными отличительными чертами.

При этом полезно учитывать и зарубежный опыт практики развития и функционирования факторинговых компаний. Деятельность факторинговых компаний развита во многих странах мира: в Европе, США, Бразилии, Австралии, Китае и др. Необходимо отметить, что специфика их деятельности обусловлена местным законодательством и существующими нормативными ограничениями. Преобладающими видами факторинговых компаний в мировой практике являются факторинговые компании, аффилированные с банками; факторинговые компании, связанные с другими финансовыми структурами (например, со страховыми компаниями); внутренние (корпоративные)

факторинговые компании и независимые компании (учрежденные различными инвесторами и не привязанные к конкретным финансовым институтам). Внутренние факторинговые компании обычно действуют в рамках финансово-промышленных групп или холдингов, и их деятельность направлена не на привлечение внешних клиентов, а на решение ряда задач в рамках своей группы компаний. Такими задачами могут являться перераспределение денежных потоков, налоговая оптимизация.

С точки зрения операционной деятельности факторинговых компаний, стоит отметить, что на Западе активно применяется портфельный подход к финансированию денежных требований (sales ledger), который менее затратен и менее трудоемок для фактора, что позволяет снижать себестоимость факторинговых услуг, но увеличивает риски. Также стоит отметить прозрачность договора факторинга, схемы комиссий, лимитной политики, которая характерна для западных факторов.

На основе практики развития российского рынка факторинга после 2009 г. нами классифицированы факторинговые компании по ряду признаков, различные их типы приведены в таблице 13.

Таблица 13 — Типы факторинговых компании на российском рынке

Признак	Типы компаний
Источники фондирования	— С банковским фондированием (от «материнского» банка); — с независимым фондированием; — со смешанным фондированием
Географический	— Федеральные; — региональные
Функциональный	— Многопродуктовые; — монопродуктовые; — операционные

Источник: составлено автором.

Поясним приведенную выше классификацию более подробно. Основным критерий разграничения факторинговых компаний — источник фондирования. Как указывалось ранее, в настоящее время в России преобладают компании с банковским фондированием. Это дочерние компании банков, которые получают от них финансирование на постоянной основе. Смешанный тип фондирования факторинговой компании подразумевает, что помимо основного канала фондирования от банка, компания также может привлекать финансирование из других источников (от других банков, на фондовом рынке). Компании с независимым фондированием обычно изначально не имеют банковской «материнской» структуры и получают фондирование от инвесторов, привлекают его на кредитном или фондовом рынке. Для них поиск и диверсификация источников фондирования является ключевым критерием успешности бизнеса.

В рамках функциональной классификации факторинговых компаний выделены компании классического типа, предлагающие клиентам продуктовую линейку (многопродуктовые), а также компании, специализирующиеся на одном виде факторинга (монопродуктовые). Подобная нишевая специализация может быть вызвана тем, что компания ориентируется на определенную отрасль или категорию клиентов. Например, это может быть компания, работающая в сегменте малого и среднего бизнеса и предлагающая своим клиентам один «коробочный» продукт с определенным максимальным лимитом финансирования, ориентированный именно на небольших клиентов. Подобная специализация оправдана и для направления международного факторинга. В Европе существуют факторинговые компании, предоставляющие клиентам только услугу международного факторинга, например итальянская факторинговая компания *Compagnia Europea Factoring Industriale SpA (COEFI)*.

На российском рынке недавно появился новый тип — операционные факторинговые компании [70, С. 1047]. Такие компании могут брать на себя полностью или частично выполнение специфических процессов, связанных с проведением факторинговых операций, таких как: продажа факторинговых

услуг, оценка поставщиков и дебиторов, управление дебиторской задолженностью, взыскание долгов, клиентское обслуживание, выездной аудит клиентов, внедрение системы автоматизации факторинговых операций. При этом сам фактор в данном случае оставляет за собой те функции, в которых он компетентен, например фондирование, установление лимитов, продажи.

Услуги операционных факторинговых компаний могут быть востребованы сразу несколькими категориями российских факторов. Во-первых, это банки, которые хотят выйти на рынок факторинга, имеют фондирование и клиентскую базу, но не обладают специфическими факторинговыми технологиями.

Кроме того, подобные услуги могут быть востребованы в регионах со стороны небольших региональных факторинговых компаний, которые могут привлекать операционные факторинговые компании для аутсорсинга процессов и программного обеспечения.

Рассмотрим количественные показатели структуры рынка факторинга. По итогам 2011–2013 гг. наблюдается увеличение числа активных участников рынка, и эта тенденция сохранится в ближайшем будущем. В настоящее время большинство участников рынка представлены банками, но доля факторинговых компаний из года в год увеличивается (так, за 2013 г. она увеличилась с 11 до 15 %, без учета лидера рынка — ООО «ВТБ Факторинг»).

С точки зрения конкуренции на рынке факторинга, в настоящее время, как и на протяжении последних лет, преобладает ценовая конкуренция между факторами. Многие факторы, особенно банки, откровенно проводят демпинг, предлагая факторинг по заведомо низким ставкам. Очевидно, что подобные предложения представляют собой по сути лишь кредитование под залог дебиторской задолженности, но никак не полноценную факторинговую услугу.

Факторы подобного типа ведут между собой «ценовые войны», они предлагают только финансирование, не работают с дебиторами, не проводят верификацию поставок, т.е. не выполняют на самом деле функции фактора.

Заставить уйти с рынка такие компании сможет либо ухудшение ситуации с ликвидностью и рост стоимости денег на банковском рынке, либо растущая конкуренция со стороны факторов с качественным набором услуг и сервисов для клиентов.

При этом стоит отметить, что многие клиенты при выборе фактора стали уделять больше внимания не ценовым, а комплексным параметрам обслуживания. Особенно это касается поставщиков и дебиторов, которые уже работали по факторингу и понимают, что за низкой стоимостью факторинга часто скрывается отсутствие удобных технологий и условий работы для клиента. И, сэкономив на стоимости финансирования, клиент впоследствии оказывается перед необходимостью нести дополнительные расходы на документооборот, логистику, взаимодействие с фактором и т.п.

Основные перспективы развития российских факторинговых компаний связаны, на наш взгляд, с тремя детерминантами: технологической, продуктовой и инфраструктурной.

Развитие технологий на рынке факторинга дает возможность применять новые продукты (в частности, электронный факторинг) и способы взаимодействия с участниками факторинговых отношений (электронный документооборот, электронные модули доступа к информации в режиме реального времени), позволяет существенно ускорить сроки проведения операций и сократить расходы участников. Это объясняет важность технологической детерминанты для рынка факторинга.

Продуктовая детерминанта связана с разработкой и появлением на рынке новых продуктовых решений, которые позволяют охватить новые отрасли, рынки и категории клиентов. Предпосылками для создания новых продуктов служат, во-первых, успешный зарубежный опыт, который может быть адаптирован к российскому рынку (в части продуктов supply chain finance, assets-based finance и др.), а также развитие технологической и инфраструктурной детерминант, которые создадут технические и юридические

возможности для расширения продуктового ряда российских факторинговых компаний.

Инфраструктурная детерминанта связана с развитием и появлением новых элементов инфраструктуры рынка факторинга, которые будут подробно рассмотрены ниже. Отметим, что в последние годы наметилась тенденция к улучшению инфраструктуры отечественного рынка, появилось определенное внимание к нему государства. Например, АО «МСП Банк» запустил программу финансирования факторинговых компаний, выделяя им деньги на выплату факторингового финансирования субъектам малого и среднего бизнеса.

Инфраструктура рынка факторинга складывается из нескольких составляющих: законодательной, организационной, кадровой, что проиллюстрировано на рисунке 3.

С точки зрения законодательной инфраструктуры рынок факторинга, на наш взгляд, характеризуется рядом серьезных барьеров правового характера:

- законодательные пробелы в части общих вопросов регулирования факторинга;
- валютное законодательство препятствует развитию международного факторинга;
- законодательные ограничения на развитие факторинга в отдельных отраслях и сегментах (госзакупки, алкогольная отрасль);
- законодательные пробелы в части защиты российских факторов от мошенников и противоправных действий клиентов.

В первую очередь необходимо отметить, что в российском законодательстве до сих пор не определен и не закреплен сам термин «факторинг». Кроме того, есть ряд пробелов, относящихся к регулированию основополагающих аспектов факторинговых операций, а именно:

- нет четкого описания порядка и формы уведомления должника об уступке денежного требования;
- не отражен момент перехода прав требования на товар;
- отсутствие запрета на возврат должником качественного товара.



Источник: составлено автором.

Рисунок 3 — Инфраструктура рынка факторинга в России

Валютное законодательство по-прежнему блокирует развитие международного факторинга, поскольку его нормы не учитывают нюансы данной услуги. Если для банков еще представляется возможным проведение операций международного факторинга (при наличии валютной лицензии), то для факторинговых компаний это фактически невозможно. Блокирована возможность работать по классическому международному факторингу для факторинговых компаний, поскольку они не могут иметь разрешений на операции в иностранной валюте и оформление паспортов сделок, поэтому вынуждены проводить все данные операции через банки.

Еще одним препятствием является тот факт, что в настоящее время фактически действует запрет на факторинг в сфере госзакупок. Это огромный объем операций, которые потенциально могли бы обслуживаться с помощью факторинга. Также был введен запрет на применение факторинга и в алкогольной отрасли.

Можно констатировать, что интересы именно факторинговых компаний в настоящее время никак не защищены российским законодательством. Скорее, можно говорить об ущемлении их прав.

Есть попытки приравнять факторинг к кредитованию в налогообложении, в части отнесения комиссий на затраты, исключаемые из налогооблагаемой базы, хотя отношения имеют разную природу и регулируются разными главами Гражданского кодекса РФ (далее — ГК РФ), что подтверждается арбитражной практикой.

Кроме того, ряд пробелов в нормативной базе способствует тому, что мошенников в области факторинга очень трудно привлечь к уголовной ответственности: отсутствие ответственности за неправомерное изменение документов; за двойную уступку одного денежного требования разным факторам.

В западных странах степень регулирования факторинга различна, но исследование правовых аспектов факторинга в разных странах, проведенное International Factors Group, показало: чем меньше регулирование, тем выше степень развития рынка факторинга [143]. В России на сегодняшний день еще даже не существует понятия факторинга, которое было бы закреплено законодательно. Это крайне негативно для полноценного функционирования рынка.

На наш взгляд, для защиты интересов российских факторов в первую очередь необходимо привести Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 (в первую очередь главу 43 «Финансирование под уступку денежного требования», которая сейчас регулирует факторинговые операции) в соответствие с существующей практикой проведения факторинговых операций и однозначно определить, какие финансовые услуги относятся к факторингу. Это поможет защитить рынок от недобросовестных участников.

Отражение в законе возможности применения различных видов факторинга позволит факторам полноправно их использовать. На сегодняшний

день в законодательстве совершенно не отражен реверсивный факторинг как комплекс услуг для покупателя со стороны фактора.

Важно также внести поправки в валютное законодательство, целью которых должна стать легализация международного факторинга и снятие различных преград для проведения таких операций. В первую очередь это связано с упрощением процедур валютного контроля с учетом специфики факторинга, возможности для факторинговых компаний проводить операции в иностранной валюте и выступать агентами валютного контроля.

Кроме того, целесообразно будет внести изменения и в Федеральный закон № 381-ФЗ от 28.12.2009 «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», дав возможность факторам предоставлять дополнительную отсрочку платежа своим клиентам.

Для того чтобы открыть факторам доступ к рынку госзакупок, необходимо внести изменения в Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее — ФЗ-44) в части возможностей уступки такого рода денежных требований, а также в Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее — ФЗ-223) в части вопроса подписания уведомлений об уступке.

Относительно применения факторинга в алкогольной отрасли нами проведена правовая экспертиза действующего законодательства, регулирующего применение факторинга в алкогольной отрасли.

Статья 26 Федерального закона от 22.11.1995 № 171-ФЗ «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции» (далее — ФЗ-171) устанавливает запрет на «заключение... договоров об уступке требования и о переводе долга, если указанные сделки совершаются в отношении этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Заключенные в таких случаях договоры

считаются ничтожными» [7]. В указанной статье не дается определения запрета на уступку конкретного требования, что было в ранее действовавшей редакции ФЗ-171, где было запрещено заключение договоров мены, если обмениваемым товаром является этиловый спирт, алкогольная и спиртосодержащая продукция.

Так как ФЗ-171 устанавливает определенные требования к лицам, осуществляющим производство и оборот этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции (ст. 8, 9, 10.2, 11, 14, 18 ФЗ-171), то введение запрета на заключение в отношении алкогольной продукции договоров купли-продажи с условием исполнения обязательства по сделке в пользу третьего лица, а также договоров об уступке требования и о переводе долга было целью исключить возможность приобретения в целях производства и оборота алкогольной продукции лицами, не соответствующими установленным ФЗ-171 требованиям.

Вступивший в законную силу Федеральный закон от 18.07.2011 № 218-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившим силу Федерального закона «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе» (далее — ФЗ-218) также не устанавливает запрета на заключение договоров об уступке денежных требований, вытекающих из поставки алкогольной и спиртосодержащей продукции.

Таким образом, прямого запрета на заключение договоров об уступке денежного требования, если указанные сделки совершаются в отношении этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, законом не предусмотрено.

По нашему мнению, применение факторинга в алкогольной отрасли позволит сделать этот рынок более прозрачным и легальным, поскольку уступка денежных требований и применение факторинга возможно только при

безналичных расчетах. Это позволит свести к минимуму долю наличных операций, при которых гораздо чаще используются различные «серые» схемы для уклонения от налогов и производства незаконных партий алкогольной продукции.

На сегодняшний день организационная инфраструктура рынка факторинга является скорее препятствием для его развития, нежели благоприятным условием. Причинами этого служат отсутствие должной консолидации участников рынка факторинга и низкая эффективность существующих профессиональных объединений факторов, которых в настоящее время существует два.

Ассоциация факторинговых компаний сегодня, на наш взгляд, не справляется с задачей защиты интересов участников факторингового рынка. Профессиональное объединение рынка факторинга должно представлять интересы всех участников рынка — банков, факторинговых компаний, сервисных компаний, страховщиков и т.д., то есть всех, кто связан с факторингом. Ассоциация же была создана отдельными участниками рынка и изначально ориентировалась на 2–3 крупных игроков. В настоящее время она объединяет более 15 участников, но в ней представлены только факторы и все действия ассоциации подчинены лишь интересам 1–2 основных ее участников.

По нашему мнению, необходимо профессиональное объединение, которое будет делать реальные, осознанные, профессиональные шаги в интересах факторов. Таким объединением могла бы стать Федерация факторинговых компаний (далее — ФФК).

ФФК ведет целенаправленную работу сразу по нескольким направлениям: законодательному, образовательному, маркетинговому, инфраструктурному. В рамках юридического обеспечения факторинговых отношений в РФ готовится ряд законодательных инициатив по внесению изменений в действующее законодательство.

Поддержка инфраструктуры рынка включает развитие страхования коммерческого кредита на российском рынке, разработку стандартов для участников рынка и информационной базы данных.

Подготовлены образовательные стандарты и квалификационные требования к специалистам факторинговой отрасли, разработан план обучения и сертификации для сотрудников факторинговой отрасли.

Еще одной важной задачей ФФК является популяризация и продвижение факторинга в бизнес-среде, в рамках которого идет взаимодействие с государственными регулирующими органами и различным отраслевыми объединениями предпринимателей. ФФК активно участвует в конференциях и форумах, а также публикует статьи и аналитические материалы о рынке факторинга.

При этом в настоящее время минусом ФФК является небольшое число участников, что не позволяет ей позиционировать себя как объединение, представляющее рынок факторинга.

Еще одним важным элементом инфраструктуры рынка факторинга, как было отмечено выше, является кадровый состав участников рынка. В настоящее время в России наблюдается дефицит квалифицированных кадров в области факторинга, а также соответствующих образовательных программ.

К организационной инфраструктуре рынка факторинга также относятся экономические субъекты, представляющие смежные рынки, взаимодействуя с которыми, факторы могут повысить эффективность своей деятельности или создать новые продукты. К ним, например, относятся страховые компании, занимающиеся кредитным страхованием, разработчики программного обеспечения для факторинга.

Отдельно стоит отметить возможную роль, которую может играть государство в развитии рынка факторинга.

В данном случае необходимо упомянуть и о мировом опыте, который в первую очередь касается развитых рынков факторинга. Существенные отличия в работе факторов в России и других странах обусловлены наличием

на Западе развитой инфраструктуры рынка факторинга, включающей доступное для клиентов и факторов кредитное страхование, наличие квалифицированных кадров с опытом работы в факторинге, доступность информации по поставщикам и покупателям.

Кроме того, у регуляторов в развитых странах уже есть понимание сущности факторинга и невозможности применять к нему кредитные рамки.

Еще одним элементом инфраструктуры являются доступные источники фондирования. В западных странах, благодаря наличию богатого выбора инструментов фондирования, возможно создание факторинговых компаний, незначительно связанных с финансовыми институтами, ориентированных на привлечение фондирования на открытом рынке.

В ряде стран государство активно поддерживает развитие факторинга. Ярким примером является Китай, где государство направляет менеджеров факторинговых компаний на обучение и стажировки за рубеж, субсидирует арендные ставки, приглашает западных и российских специалистов для обмена опытом. В России пока не наблюдается системных действий органов государственной власти, направленных на развитие факторинга.

На наш взгляд целесообразно было бы разработать и реализовать ряд государственных мер по поддержке факторинговых компаний:

- субсидирование процентных ставок;
- поддержка в организации единой базы для обмена данными между факторинговыми компаниями;
- дотирование организационных расходов;
- поддержка образовательных программ.

Стоит отметить также наличие в западных странах развитых и эффективно функционирующих национальных ассоциаций, способствующих росту рынка.

При этом необходимо учесть, что российский рынок факторинга занимает лидирующее положение на пространстве стран СНГ. В СНГ активно используется российский опыт, но он не просто копируется, а адаптируется

к местным условиям и реализуется на более высоком технологическом уровне. Кроме этого, активно развивается взаимодействие российских факторов с коллегами из других стран СНГ в рамках двухфакторной модели международного факторинга.

Рассмотрим основные проблемы для развития факторинга в России. Первая и основная сложность — это недостаточно квалифицированные представления о факторинге у клиентов. На это повлиял и финансовый кризис, и действия ряда компаний, предлагающих кредит под видом этой услуги. Поэтому факторы должны постоянно заниматься популяризацией факторинга среди клиентов. В частности, проводить семинары для представителей бизнеса и участвовать в различных мероприятиях, в том числе совместно с Общероссийской общественной организацией малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» (далее — «ОПОРА РОССИИ»), Торгово-промышленной палатой, Федерацией факторинговых компаний, отраслевыми и региональными профессиональными объединениями. Комплекс мер по продвижению факторинга среди российских компаний уже реализуется в рамках программы комплексного развития малого и среднего предпринимательства «Территория бизнеса — территория жизни», реализуемой «ОПОРОЙ РОССИИ» совместно с Агентством стратегических инициатив. В пункте программы «Финансирование малого бизнеса» предложен ряд мер, направленных на повышение доступности финансовых ресурсов для малого и среднего бизнеса, в том числе и факторинга [133]. Одним из подобных мероприятий стал телевизионный проект «Академия факторинга», реализованный на телеканале «ПРОБизнес» [118].

Вторым препятствием являются проблемы законодательного характера; существует ряд юридических пробелов, которые мешают развиваться, особенно это касается международного факторинга, который практически никак не регулируется действующим законодательством.

Еще одна сложность — недостаток квалифицированных кадров на рынке.

Таким образом, существуют три основных препятствия на пути развития факторинга в России: незнание о факторинге клиентов (представителей бизнеса), законодательные пробелы, отсутствие квалифицированных кадров.

Для развития рынка факторинга в России и минимизации негативных факторов нами предложен комплекс мер законодательного и административного характера:

- разработка и реализация комплекса мер по популяризации факторинга среди российских предпринимателей;
- реализация мероприятий, которые должны обеспечить доступ к факторинговым услугам для бизнеса, в том числе для малых предприятий, работающих в неторговом секторе экономики;
- совершенствование законодательства в части регулирования общих аспектов факторинговых операций;
- внесение изменений в законодательство с целью отмены ограничений на применение факторинга в алкогольной отрасли;
- снятие ограничений на использование факторинга в сфере государственных и муниципальных закупок;
- создание эффективной государственной поддержки фондирования факторинговых операций;
- реализация мер государственной поддержки создания и развития факторинговых компаний;
- создание единой системы и стандартов обучения и сертификации специалистов в области факторинга;
- развитие инфраструктуры рынка факторинга.

Для того чтобы реализовать имеющийся потенциал роста, факторинг должен получить государственную поддержку хотя бы на уровне внесения законодательных изменений. Кроме того, необходима консолидация участников рынка для совместного продвижения и популяризации факторинга среди российских бизнесменов.

В настоящее время единственный регулирующий орган, который контролирует деятельность небанковских факторов — это Федеральная служба по финансовому мониторингу (Росфинмониторинг). Вместе с тем существующие нормы регулирования в сфере ПОД/ФТ также не учитывают специфики деятельности факторинговых компаний.

По нашему мнению, существует несколько возможных вариантов регулирования рынка факторинга в России:

- регулирование со стороны мегарегулятора (ЦБ РФ);
- саморегулирование через саморегулируемые организации (далее — СРО);
- отсутствие регулирования;
- создание специального государственного регулирующего органа.

Вместе с тем, по нашему мнению, рынок факторинга в настоящее время не нуждается в прямом регулировании со стороны государства, поскольку:

- участники рынка факторинга не работают со средствами физических лиц (как банки, негосударственные пенсионные фонды, микрофинансовые организации и другие.);
- большинство факторов получают фондирование через банки, которые в свою очередь подконтрольны ЦБ РФ;
- большую часть рынка факторинга занимают банки и их дочерние компании. Надзор за крупными игроками рынка (ООО «ВТБ Факторинг», ПАО «Промсвязьбанк», АО «АЛЬФА-БАНК») осуществляется через финансовые и банковские группы, в состав которых они входят;
- небольшой размер рынка факторинга относительно других секторов финансового рынка.

Таким образом, рынок факторинга, точнее большая его часть, в настоящее время уже косвенно регулируется в рамках банковского рынка.

При этом технологии и методология факторинговых операций никак не стандартизированы и государственные органы не имеют специалистов для качественного надзора и регулирования данного сегмента финансового рынка.

Таким образом, государственное регулирование через мегарегулятор или специально созданный орган представляется нецелесообразным. То же самое можно отметить и о нецелесообразности регулирования рынка с помощью СРО. Для эффективного регулирования СРО должно представлять интересы подавляющего большинства участников рынка и обладать соответствующими кадрами.

По нашему мнению, отсутствие регулирующего органа не мешает факторинговым компаниям успешно развиваться. Возможные риски, связанные с процедурами оценки, анализа и проверки поставщиков и дебиторов, частично покрываются регулированием и предоставлением отчетности в Росфинмониторинг в рамках ПОД/ФТ, а также внутренними процедурами риск-менеджмента. Возможность недобросовестных действий факторов по отношению к клиентам нивелируется высоким уровнем конкуренции на рынке, в условиях которой факторы не заинтересованы в обмане своих клиентов.

В случае разработки регламентирующих норм и развития надзорных требований следует ожидать сокращения роста рынка факторинга и его участников, т.к. такие меры приведут к росту затрат факторов (на персонал, отчетность и проч.) и, как следствие, к росту себестоимости их услуг и снижению доходности.

Вместе с тем, даже вне рамок СРО, необходимо разрабатывать и внедрять меры по унификации рыночных норм, в первую очередь в сфере риск-менеджмента. Решением может стать «запуск» обучения и сертификации риск-менеджеров на базе образовательного учреждения или центра, аккредитованного государством.

Если государство выберет путь регулирования рынка факторинга, то необходимо будет разработать специальные показатели и их нормативные значения. Использование банковских индикаторов, таких как нормативы достаточности, ликвидности, капитала без их адаптации к специфике факторинга, невозможно. В этом случае следует на основе данных показателей

разработать аналогичные, применимые к факторингу. Необходимым элементом регулирования в этом случае должны стать нормы резервирования для небанковских факторов.

Таким образом, можно заключить, что на современном этапе развития российский рынок факторинга не нуждается в методологическом государственном регулировании.

По нашим оценкам, положительная динамика развития рынка факторинга сохранится в ближайшие годы. Основными факторами роста будут распространение новых продуктов (реверсивный и электронный факторинг), рост операций в регионах и проникновение факторинга в новые отрасли, обеспечивать которые помогут обозначенные выше меры.

Таким образом, были рассмотрены основные отличительные различия между банками и факторинговыми компаниями. Определены виды факторинговых компаний в России, особенности их деятельности и существующие препятствия для их развития. Разработан комплекс мер законодательного и административного характера по развитию и поддержке их деятельности.

ГЛАВА 2

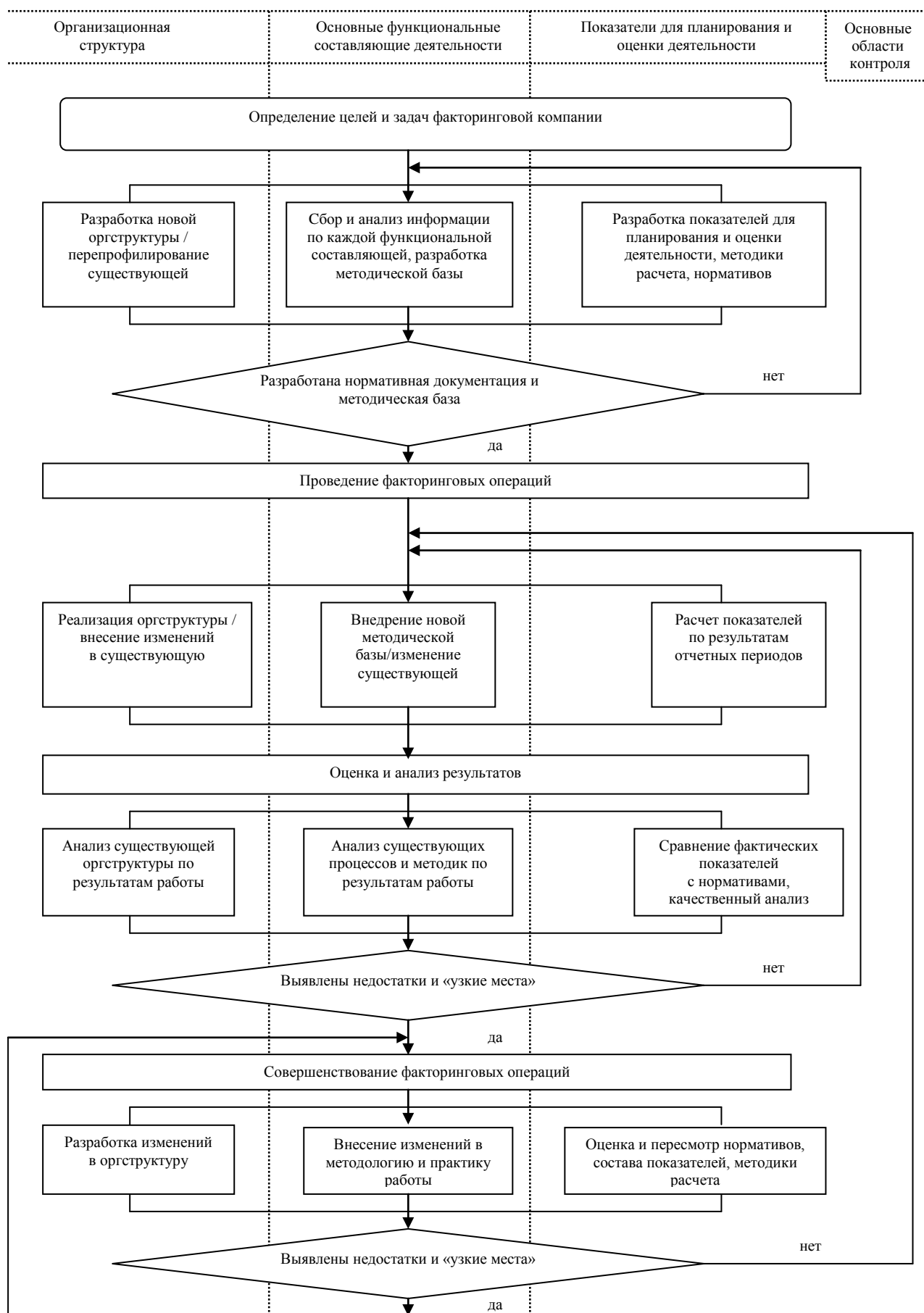
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ НА ФИНАНСОВОМ РЫНКЕ

2.1 Создание и функционирование факторинговой компании: этапы и особенности

В российской научной литературе практические и методические аспекты факторинговой деятельности, на наш взгляд, до сих пор раскрыты недостаточно подробно, не представлено соответствующих моделей и методик.

Деятельность факторинговой компании имеет существенную специфику. Нами разработан алгоритм развития факторинговых операций в рамках факторинговой компании, позволяющий повысить качество оказываемых услуг. Он представлен на рисунке 4 и включает основные этапы создания и функционирования факторинговой компании и основные области их контроля: функциональные составляющие деятельности, организационную структуру, показатели для планирования и оценки деятельности. Кроме того, определены ключевые точки контроля каждого из этапов.

Именно форма алгоритма является наиболее универсальной для описания основных составляющих и этапов работы факторинговой компании. Разработанный алгоритм является универсальным и может быть применен в факторинговых компаниях разного типа, размера и отличающихся другими характеристиками.



Источник: составлено автором.

Рисунок 4 — Алгоритм развития факторинговых операций в рамках факторинговой компании

Создание и функционирование факторинговой компании обычно состоит из четырех основных этапов:

- подготовка к осуществлению факторинговых операций;
- проведение факторинговых операций;
- оценка и анализ результатов;
- совершенствование факторинговых операций.

На этапе подготовки к «запуску» операций проводится сбор и анализ необходимой информации по каждому направлению, анализируется практика российского и зарубежного рынка.

На этом этапе разрабатывается организационная структура факторинговой компании. Если факторинговые операции запускаются на базе действующей компании, то ее организационная структура необходимым образом корректируется и перепрофилируется.

В части основных функциональных направлений деятельности по каждому из них сначала проводится анализ существующего опыта и практики, конкурентов, бенчмаркинг, а потом по полученным результатам разрабатывается необходимая методическая база.

На первом этапе, исходя из специфики планов и задач определяются показатели, которые будут применяться для планирования и оценки деятельности факторинговой компании. Определяется методика их расчета, и устанавливаются нормативные значения для них.

Ключевой точкой для контроля за реализацией этапа подготовки к осуществлению факторинговых операций является готовность всей нормативной и методической базы по всем функциональным направлениям деятельности и готовность организационной структуры.

На этапе проведения факторинговых операций проводится реализация разработанных методических и теоретических положений на практике.

Начинается работа в рамках разработанной или перепрофилированной организационной структуры компании. Внедряются в практику элементы

методической базы. После начала операционной деятельности регулярно по окончании определенных отчетных периодов начинается расчет показателей для планирования и оценки деятельности. Ключевой точкой контроля для данного этапа является начало продаж факторинговых продуктов и проведение первых операций по выплате финансирования клиентам.

На третьем этапе проводится анализ текущей деятельности компании и по его итогам принимаются решения о внесении необходимых изменений и корректировок, направленных на совершенствование деятельности.

В отношении организационной структуры проводится ее анализ по результатам деятельности компании, определяются недостатки. Также анализируются основные функциональные направления деятельности компании и существующая методическая база. Проводится сравнение фактических показателей деятельности с их нормативными значениями, проводится их качественный анализ: динамика, прирост, тенденции и т.п. На третьем этапе в качестве ключевой точки контроля рассматривается показатель выхода компании на текущую окупаемость.

На четвертом этапе производятся все необходимые доработки и корректировки на методическом и нормативном уровне, после чего переходят к этапу их реализации.

На данном этапе по результатам анализа, проведенного ранее, проводят разработку необходимых изменений в организационной структуре, а также по основным функциональным составляющим деятельности. На основе оценки фактических показателей проводится пересмотр и корректировка показателей для планирования и оценки деятельности. При необходимости вводятся новые показатели, изменяются методики расчета и нормативные значения существующих показателей. Ключевой точкой контроля для этого и всех последующих этапов является выход компании на полную окупаемость с учетом резервов и инвестиционных затрат, которые были сделаны при запуске проекта.

Таким образом, развитие деятельности факторинговой компании происходит циклически в рамках данного алгоритма.

При этом этапы со второго по четвертый являются последовательно повторяющимися. На каждом этапе осуществляются определенные действия в рамках основных функциональных составляющих деятельности факторинговой компании, происходит работа с ее организационной структурой, отслеживание ключевых точек контроля, а также показателей планирования и оценки [82, С. 710-712].

Основные этапы создания и функционирования факторинговой компании позволяют описать весь непрерывный процесс функционирования компании, начиная со старта проекта. Области контроля этапов, обозначенные на рисунке 4, позволяют комплексно отслеживать и оценивать основные организационные, методические и экономические параметры на всем протяжении работы компании.

Далее рассмотрим основные области контроля и их составляющие.

Нами предлагаются основные функциональные составляющие, необходимые для успешного запуска и развития факторинговых операций в рамках факторинговой компании:

- продажи и продуктовая линейка;
- региональная сеть;
- риск-менеджмент;
- кадровая политика;
- автоматизация факторинговых операций.

Для понимания специфики деятельности факторинговой компании как субъекта финансового рынка подробно рассмотрим данные составляющие и их развитие в рамках предложенного алгоритма.

Первой функциональной составляющей деятельности факторинговой компании является выстраивание продуктовой линейки, определение и развитие продаж.

Стандартный продуктовый ряд фактора на российском рынке обычно включает следующие продукты: регрессный факторинг; реверсивный факторинг; безрегрессный факторинг; гарантийный факторинг; импортный факторинг; экспортный факторинг.

Ключевым продуктом обычно является регрессный факторинг. Он наиболее распространен и востребован на российском рынке и большинство клиентов предъявляют спрос именно на данный продукт. Для регрессного факторинга целевыми клиентами являются в основном торговые компании, корпоративные клиенты, компании малого и среднего бизнеса и холдинговые структуры (если фактор входит в холдинг).

Для реверсивного факторинга целевые клиенты — региональные сети и их объединения, отдельные федеральные сети, где еще сохранился приемлемый уровень доходности и долговой нагрузки, и производители. В рамках факторинговой компании можно организовать эффективное развитие услуги реверсивного факторинга. Этот вопрос будет подробно освещен ниже.

Как известно, существует два основных вида международного факторинга: экспортный и импортный. К сожалению, международный факторинг еще не получил широкого распространения в РФ, его оборот составляет не более 2,1 % от общего объема российского рынка факторинга [135]. Это вызвано неосведомленностью большинства российских бизнесменов о данной услуге, а также несовершенством российского законодательства, которое создает препятствия для развития международного факторинга в стране.

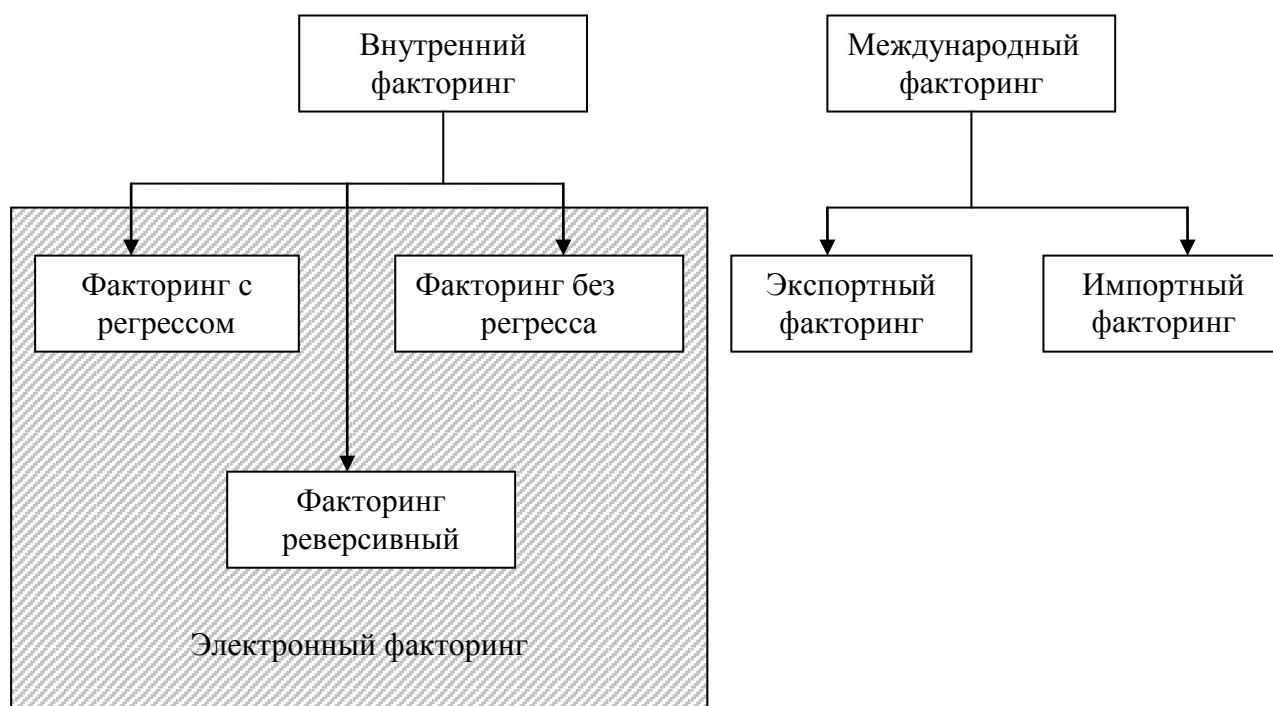
Экспортный факторинг позволяет российской компании-экспортеру получить факторинговое финансирование поставок с отсрочкой платежа в адрес иностранного импортера.

Экспортный факторинг работает по одной из двух моделей: прямой экспортной или двухфакторной. При первой из них российский фактор работает с покупателем-импортером напрямую: проводит оценку покупателя, управление дебиторской задолженностью и ее мониторинг. Такая модель чаще

используется, когда экспортер и импортер располагаются в соседних странах, например, при работе с экспортом в ряд стран: Белоруссию, Казахстан. Именно прямая модель международного факторинга, по нашему мнению, перспективна для применения российскими факторинговыми компаниями.

Кроме того, после изменения в 2012 году законодательства об ЭЦП активно развиваются технологии электронного факторинга. Он может применяться с любым из продуктов: факторинг с регрессом, факторинг без регресса, реверсивный, гарантийный факторинг. Этот продукт и его возможности подробнее изложены в третьей главе диссертации.

Таким образом, основными компонентами в продуктовом ряду в факторинговой компании на российском рынке являются факторинг с регрессом, реверсивный, международный и электронный факторинг. Для наглядности типовая структура продуктового ряда факторинговой компании представлена на рисунке 5.



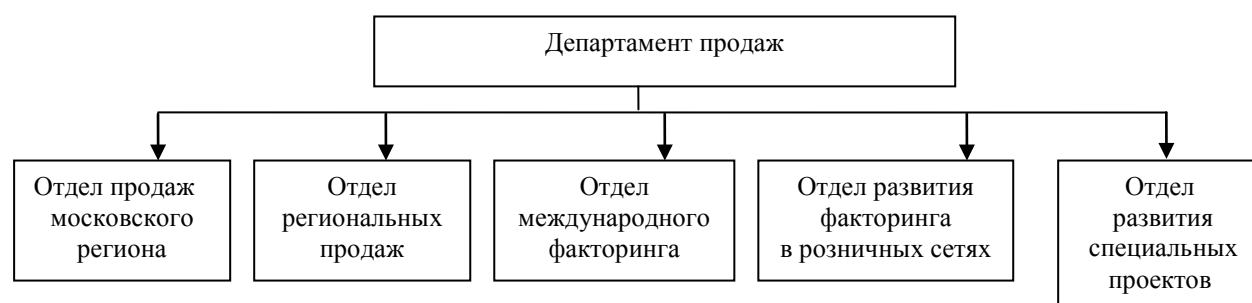
Источник: составлено автором.

Рисунок 5 — Типовой продуктовый ряд факторинговой компании на российском финансовом рынке

Следующей составляющей данного функционального направления является организация работы подразделения продаж. Работу подразделения продаж факторинговой компании целесообразно разделить географически и функционально, создав подразделения, отвечающие за регионы, а также за определенные виды продуктов. В этом случае его структура будет выглядеть так, как проиллюстрировано на рисунке 6.

Это позволяет сконцентрировать усилия ответственных сотрудников на развитии конкретных продуктов, работе с ключевыми регионами и ключевыми категориями клиентов.

С процессом продаж тесно связана следующая функциональная составляющая — развитие региональной сети факторинговой компании. Развитие бизнеса в регионах на базе отдельных представительств необходимо, т.к. физическое присутствие сотрудников в регионе позволяет должным образом осуществлять верификацию поставок, административное управление дебиторской задолженностью, документооборот. Именно поэтому работу в ключевых регионах нужно выстраивать на базе собственного представительства. Альтернативой для факторинговых компаний, связанных с банками, является выделение отдельного сотрудника в местном филиале банка, который выполняет часть функционала по проведению факторинговых операций (прием документов от клиента и т.п.).



Источник: составлено автором.

Рисунок 6 — Структура продающих подразделений факторинговой компании на примере ООО «ПОЛИТЕКС»

По нашему мнению, минимальная структура регионального представительства факторинговой компании должна состоять из следующих сотрудников:

- руководитель представительства (основная функция — продажи);
- операционист (сотрудник отдела проведения операций, основная функция — регистрация документов);
- контролер-верификатор (основная функция — верификация поставок, мониторинг дебиторов);
- аналитик (основная функция — предварительный анализ клиентов).

Подобный состав организационной структуры представительства обусловлен наиболее важными функциями, которые должно выполнять представительство, такими как: продажа факторинговых услуг, проведение операций (прием документов от поставщиков и дебиторов) и оценка клиентов. Именно данные функции выполняются в тесном взаимодействии с клиентом и поэтому нецелесообразно передавать полномочия по их проведению в головной офис.

При этом в рамках организационной структуры факторинговой компании зона ответственности сотрудников разделяется функционально и организационно. В рамках функциональной ответственности сотрудники филиала факторинговой компании подчиняются руководителям соответствующих функциональных подразделений. В рамках организационной ответственности сотрудники филиала подчиняются руководителю филиала.

Очень важным аспектом успешного построения факторингового бизнеса является риск-менеджмент. Факторинг специфичен тем, что многие элементы риск-менеджмента заложены не в анализе и принятии решения на стадии подписания договора, а в ежедневных процедурах.

Методические рекомендации по организации системы риск-менеджмента в факторинговой компании подробно рассмотрены в следующем параграфе. В рамках алгоритма развития факторинговых операций необходимо определить

основные принципы и процедуры риск-менеджмента, разработать соответствующие регламенты и документы и контролировать их исполнение.

Нами выделены следующие основные процедуры риск-менеджмента факторинговых операций:

- ежедневный анализ дисциплины платежей дебиторов и пересмотр лимитов на них в рамках лимита клиента, установленного, как правило, на квартал по утвержденной методике;
- анализ возвратов товара, платежей клиенту напрямую;
- верификация поставок;
- напоминания о необходимости оплат дебиторами;
- отслеживание информации об изменении ситуации у наиболее значимых дебиторов.

Риск-менеджмент при факторинге включает не только стандартный финансовый анализ поставщика и покупателя, как при обычном кредитовании, но имеет существенную специфику, в том числе анализ торговых взаимоотношений поставщиков и покупателей и элементы, перечисленные выше.

С организационной точки зрения для управления рисками необходимо создание обособленного подразделения по управлению рисками в рамках факторинговой компании. Это является одним из важнейших принципов системы риск-менеджмента.

Управление рисками осуществляется в отношении финансовых, а также операционных и юридических рисков. При этом данная функция может быть распределена между различными организационными подразделениями. Пример приведен в таблице 14.

Таблица 14 — Пример распределения функций по управлению ключевыми рисками между подразделениями компании

Риск	Наименование подразделений, вовлеченных в процесс управления указанным типом риска	Документы, определяющие управление риском (политики, регламенты и т.д.)
Кредитный риск	Управление анализа и методологии	Методика управления кредитными рисками
Операционный риск	Отдел проведения операций	Регламент проведения факторинговых операций

Источник: составлено автором.

Основные подходы и примеры инструментов, используемых при управлении различными группами рисков в факторинговой компании, приведены в таблице 15.

Таблица 15 — Основные инструменты управления рисками в факторинговой компании

Группа рисков	Используемые подходы и инструменты
Кредитный риск	<ul style="list-style-type: none"> — Доля финансирования поставки устанавливается в зависимости от индивидуального кредитного рейтинга клиента; — в типовом договоре факторинга закреплена обязанность поставщика ежеквартально предоставлять компании бухгалтерскую отчетность; — оперативный мониторинг финансового состояния поставщиков и дебиторов; — кредитная политика утверждается и периодически (не реже 1 раза в год) пересматривается Советом директоров

Продолжение таблицы 15

Группа рисков	Используемые подходы и инструменты
Операционный риск	<ul style="list-style-type: none"> — Разграничение доступа к информации; — мероприятия по выявлению операционных рисков осуществляются по всем направлениям деятельности, продуктам, системам и процессам; — предварительная оценка надежности и репутации поставщиков; — обязательная проверка поставщиков на предмет уплаты налогов и сборов; — регулярное отслеживание в прессе новостей о контрагентах с их последующей оценкой; — наличие резервных серверов, каналов связи и источников питания

Источник: составлено автором.

К важным принципам организации процесса риск-менеджмента в факторинговой компании, напрямую определяющим его эффективность, относятся:

- обособленность: создание в структуре компании отдельного независимого подразделения по управлению рисками;
- оперативность: проводится постоянный мониторинг финансового состояния поставщиков и дебиторов;
- уровень технической безопасности: высокий уровень защищенности от выхода из строя оборудования и систем компании (наличие резервных серверов, каналов связи, источников питания);
- методическая обеспеченность: приемлемый уровень регламентации процедур проведения сделок (приняты документы, регламентирующие оценку потенциальных клиентов, методика установления лимитов); разработана методика формирования резервов на возможные потери;
- правовая поддержка: хорошая проработанность юридических аспектов факторинговых договоров;

— автоматизация: высокий уровень автоматизации деятельности (используется специализированная система автоматизированного учета факторинговых операций, наличие технической возможности предоставлять полноценный электронный факторинг).

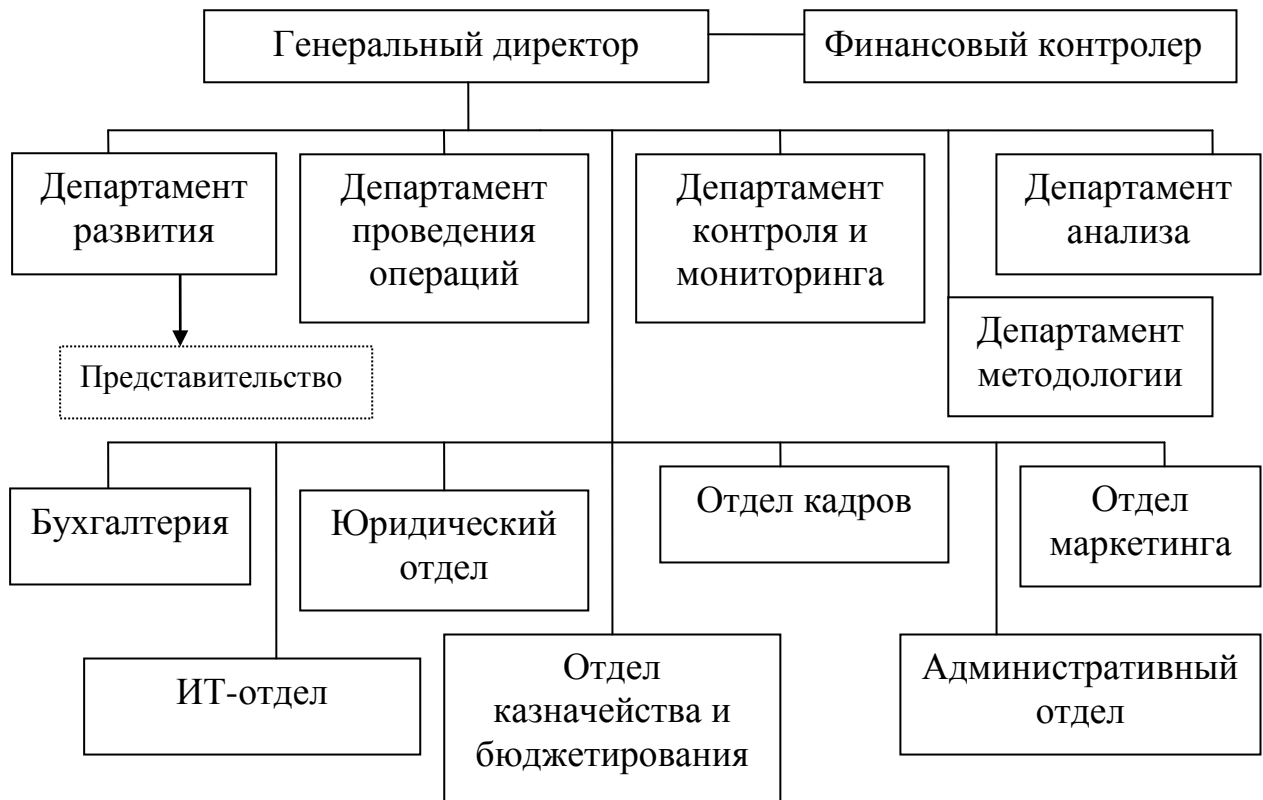
Важной составляющей успешного функционирования факторинговой компании является кадровая политика, поскольку число опытных специалистов на российском рынке ограничено.

Кадровая политика тесно связана с другой областью контроля алгоритма развития факторинговых операций — организационной структурой факторинговой компании, некоторые ее аспекты будут рассмотрены далее.

На первом этапе функционирования факторинговой компании разработанная организационная структура факторинговой компании позволяет оценить необходимый количественной и качественный состав сотрудников.

На рисунке 7 представлен типовой пример организационной структуры факторинговой компании и ее основные подразделения. Данный пример охватывает максимальный функционал, который реализуется в факторинговой компании.

В форме департаментов представлены основные функциональные структурные подразделения, которые непосредственно участвуют в процессе организации факторинговых операций. Работа в данных подразделениях требует от сотрудников опыта работы в сфере факторинга и наличия специфических навыков. В форме отделов представлены инфраструктурные подразделения факторинговой компании, выполняющие функции по обеспечению ее текущей деятельности и поддержке проведения факторинговых операций. Пример типовой организационной структуры факторинговой компании приведен в приложении Г.



Источник: составлено автором.

Рисунок 7 — Пример организационной структуры факторинговой компании

Организационная структура факторинговой компании включает структурные подразделения компании и основные функции, которые они выполняют. Основные подразделения и их основной функционал показаны в таблице 16 [74, С. 695].

Кроме того, для разработки стратегии развития компании целесообразно создание такого высшего управленческого органа как Совет директоров, в функции которого входят стратегическое управление и стратегическое планирование. При этом в его состав обязательно должны входить представители материнских структур / инвесторов / владельцев компании, топ-менеджмент, независимые директора, которые должны быть представлены независимыми экспертами с опытом работы в области факторинга. Например, в Совете директоров ООО «ПОЛИТЕКС» в качестве независимого директора представлен Эрик Тиммерманс — Генеральный секретарь International Factors Group, специалист с большим опытом работы в факторинге.

Недостаток кадров для факторинговых компаний на российском рынке особенно остро чувствует в рамках функциональных направлений. Инфраструктурные подразделения требуют достаточно универсальных специалистов, которых легче найти (бухгалтерия, юристы, отчетность регулятору), но основные функциональные направления требуют только специалистов с опытом в факторинге от 1 до 3 лет, а дальнейшее комплектование кадрового состава чаще всего приходится проводить путем обучения новых специалистов.

Подразделение финансового контроля подчиняется напрямую генеральному директору и является ответственным за соблюдение законодательства в сфере ПОД/ФТ.

Таблица 16 — Структурные подразделения факторинговой компании и их функции

Структурное подразделение	Основные функции
Генеральный директор	Управление операционной деятельностью, разработка и реализации стратегии
Финансовый контролер	Соблюдение фактором требований законодательства в сфере ПОД/ФТ
Департамент развития	Привлечение и консультирование клиентов, структурирование сделок, продвижение услуг компании
Департамент проведения операций	Фактическое проведение факторинговых операций
Департамент контроля и мониторинга	Проверка контрагентов, верификация поставок, проверка уведомлений об уступке, управление дебиторской задолженностью, урегулирование просроченной задолженности
Департамент анализа	Финансовый анализ поставщиков и дебиторов, структурирование сделок, установление лимитов, мониторинг контрагентов
Департамент методологии	Разработка и обновление методологической базы факторинговых операций

Продолжение таблицы 16

Структурное подразделение	Основные функции
Бухгалтерия	Реализация учетной политики, учет факторинговых операций
Юридический отдел	Юридическая экспертиза договорной базы, разработка юридической документации, юридическое сопровождение факторинговых операций
Отдел кадров	Реализация кадровой политики
Отдел маркетинга	Продвижение и реклама услуг компании, бренда компании, работа со СМИ
ИТ-отдел	Обеспечение работы ИТ-инфраструктуры, сопровождение всех ИТ-систем (в т.ч. системы автоматизации факторинговых операций)
Отдел казначейства и бюджетирования	Обеспечение фондирования факторинговых операций, бюджетное планирование.-
Административный отдел	Обеспечение административно-хозяйственной деятельности компании
Представительство	Осуществление факторинговых операций в определенном регионе в рамках отведенного функционала

Источник: составлено автором.

В зависимости от применяемой организационной структуры разрабатывается методическая база факторинговой компании, которая будет подробно рассмотрена ниже.

Еще одним важнейшим функциональным направлением деятельности фактора является автоматизация факторинговых операций. Для автоматизации деятельности и бизнес-процессов факторинговой компании крайне важно выбрать функциональную, гибкую ИТ-систему, которая имеет широкое применение в области факторинга. Данный вопрос будет подробно изложен далее в работе.

В рамках реализации разработанного алгоритма происходит контроль хода его исполнения в рамках последовательных ключевых точек,

позволяющих определить этап и степень успешности его реализации. Обычно в качестве данных точек используют следующие события:

- разработка нормативной документации по проекту;
- начало продаж и финансирования;
- выход на текущую окупаемость;
- выход на полную окупаемость.

В зависимости от специфики реализуемого проекта последовательность достижения первых трех ключевых точек проекта может меняться. На основе данных точек составляется календарный план проекта с указанием дат и сроков реализации. В рамках контроля ключевых точек производится расчет следующих показателей: чистая прибыль за отчетный период, срок выхода на текущую окупаемость, срок полной окупаемости проекта.

Важной составляющей алгоритма развития факторинговых операций в факторинговой компании является формирование показателей для оценки ее деятельности. Данные показатели рассчитываются на регулярной основе за каждый отчетный период (квартал, год).

Для планирования и оценки деятельности факторинговой компании в рамках предложенного алгоритма были разработаны следующие показатели: маржа; доля просроченной задолженности в портфеле (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней); средний срок рассмотрения заявки клиента; прибыль на одного сотрудника; число транзакций на одного сотрудника.

Методика расчетов и рекомендованные нормативные значения указанных показателей приведены в таблице 17.

Таблица 17 — Показатели оценки деятельности факторинговой компании

Показатель	Формула расчета	Расшифровка формул	Номер формулы	Нормативное значение
Маржа (M), % годовых	$M = C_p - C_\phi$	C_p — стоимость размещения денежных средств, % годовых; C_ϕ — стоимость фондирования, % годовых	(6)	4-6
Доля просроченной задолженности в портфеле (D) (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней), %	$D = \frac{O_{пз}}{П} \times 100\%$	$O_{пз}$ — объем просроченной задолженности (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней), руб.; $П$ — объем портфеля, руб.	(7)	< 1
Средний срок рассмотрения заявки клиента (C_3), дней	$C_3 = \frac{\sum C_n}{n}$	C_n — срок рассмотрения заявки по n -му клиенту, дней; n — количество клиентов за период, шт.	(8)	20
Прибыль на одного сотрудника ($П$), руб./год	$П = \frac{ЧП}{ССЧ}$	$ЧП$ — чистая прибыль компании за год, руб.; $ССЧ$ — среднесписочная численность сотрудников за год, чел.	(9)	> 1 000 000
Число транзакций на одного сотрудника (T_c), шт./год	$T_c = \frac{T}{ССЧ}$	T — число транзакций за год, шт.; $ССЧ$ — среднесписочная численность сотрудников за год, чел.	(10)	> 5 000

Источник: составлено автором.

Данные показатели позволяют оценить основные функциональные направления деятельности компании. Показатель маржи позволяет оценить прибыльность компании и финансовую отдачу для владельцев и инвесторов в целом. Показатель доли просроченной задолженности в портфеле показывает уровень эффективности риск-менеджмента компании, поскольку все этапы и процедуры риск-менеджмента, в той или иной мере, влияют на возникновение просрочки.

Показатель срока рассмотрения заявки позволяет оценить быстроту выполнения внутренних бизнес-процессов в компании и, соответственно, эффективность ее организационной структуры. Этот показатель важен и для сравнения с конкурентами, поскольку он является одним из важнейших неценовых показателей для клиента в процессе выбора фактора.

Прибыль на одного сотрудника компании и число транзакций на одного сотрудника свидетельствуют о том, насколько организационная структура компании и штатная численность сотрудников оптимальна.

Установление нормативных значений разработанных показателей производится на основе бенчмаркинга показателей компаний-конкурентов на российском и зарубежном рынке факторинга, а также на основе практики развития факторинговых операций в России.

Сравнительный анализ показателей за разные периоды и по отношению к конкурентам логично проводить к привязке к позициям компании в общепризнанных рейтингах участников рынка факторинга. Помимо приведенных ниже специфических показателей для факторинговой компании сравнение обычно проводят также по стандартным финансовым и операционным показателям (примеры таких показателей применительно к деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» приведены в таблицах 18, 19).

Подобный сравнительный анализ с учетом позиции компании на рынке позволяет количественно оценить все ключевые направления деятельности факторинговой компании на любом из этапов реализации алгоритма.

Таблица 18 — Показатели деятельности ООО «ПОЛИТЕКС» за 2011–2014 гг.

Период	Факторинговые операции		Факторинговый портфель		Доход	
	Объем, млрд руб.	Место в рейтинге «Эксперт РА»	Объем, млрд руб.	Рейтинг, место	Объем, млн руб.	Рейтинг, место
2011	1	27	0,3	25	19	20
2012	6,7	21	1,8	17	224	19
2013	24	14	5	12	579	10
2014	28	14	6	12	1204	10

Источник: составлено автором.

Таблица 19 — Динамика операционных показателей ООО «ПОЛИТЕКС» за 2011–2013 гг.

Период	Место в рейтинге «Эксперт РА»	Количество заключенных договоров	Количество контрагентов, переданных на факторинговое обслуживание	Количество транзакций (профинансированных поставок)	Регионы присутствия
2011	33	5	11	169	Москва
2012	25	22	117	1 555	Москва, Санкт-Петербург
2013	17	54	295	4 514	Москва, Санкт-Петербург, Краснодар

Источник: составлено автором.

Таким образом, разработан алгоритм развития факторинговых операций в рамках факторинговой компании, который учитывает основные этапы ее деятельности и определяет области их контроля: функциональные составляющие, организационную структуру, ключевые точки контроля,

показатели для планирования и оценки деятельности факторинговой компании. Данный алгоритм позволяет повысить качество проводимых факторинговых операций.

2.2 Разработка методических рекомендаций развития факторинговой компании

Как было отмечено выше, ключевой составляющей создания и функционирования факторинговой компании является разработка ее методической базы. Каждый реализованный проект по созданию факторинговой компании является в этом смысле уникальным, поскольку методическая база должна быть адаптирована к целям, задачам конкретной компании, ее положению на рынке и имеющимся ресурсами. Тем не менее, практика реализации проектов по созданию и развитию факторинговых операций на российском рынке позволила нам разработать ряд методических рекомендаций, которые являются универсальными для российского рынка факторинга.

Задачей данного исследования являлась разработка методических рекомендаций для деятельности факторинговых компаний, которые позволяют адаптировать деятельность компании к стоящим перед ней задачам.

На основе исследования практики создания и развития бизнеса в форме факторинговой компании на рынке России и стран СНГ нами разработаны методические рекомендации для работы факторинговой компании.

Обычно методическая база для работы факторинговой компании включает следующие составные части:

- регламент проведения операций;
- система риск-менеджмента факторинговых операций;
- продуктовый ряд компании;
- структура тарифного плана;
- нормативно-юридическая база.

При этом данная методическая база формируется и реализуется в рамках утвержденной бизнес-модели. Бизнес-модель — укрупненное описание основных параметров бизнеса компании, благодаря которым она обеспечивает получение прибыли. Бизнес-модель может быть представлена схематически, в виде презентации или в виде определенного документа. Согласно методу А. Остервальдера, автора ряда работ по бизнес-моделям, последние должны содержать девять структурных блоков [43, С. 21-23]: основные партнеры (которые предоставляют ресурсы или берут часть функций на аутсорсинг), основные процессы (а также направления деятельности), основные ресурсы, предлагаемая клиентам ценность, технологии клиентских отношений, каналы сбыта, целевые группы потребителей, структура затрат, потоки доходов.

В основе методической базы лежит процесс проведения факторинговых операций. Рассмотрим его более детально. Прежде всего, нами были выделены основные рекомендованные этапы процесса осуществления факторинговых операций в факторинговой компании:

- сбор и предоставление документов потенциальным клиентом;
- анализ и структурирование сделки;
- подписание договора факторинга;
- проведение факторинговых операций (факторинговое обслуживание);
- учет факторинговых операций;
- мониторинг факторинговых операций;
- управление просроченной задолженностью [74, С. 694-695].

Детальное описание бизнес-процессов, которые входят в каждый этап осуществления факторинговых операций рекомендуется представить в едином регламентирующем документе — регламенте проведения факторинговых операций.

Кроме того, регламентом должны быть предусмотрены образцы всех внутренних документов факторинговой компании, применяемых в процессе проведения операций, таких как формы для анализа клиента, обмена данными между структурными подразделениями, формы внутренней отчетности и т.п.

Опишем основные рекомендованные составляющие каждого из выделенных этапов осуществления факторинговых операций, а также дадим рекомендации по соответствующим им функциям основных структурных подразделений факторинговой компании, которые были рассмотрены выше.

В каждой факторинговой компании совокупность и последовательность процедур в рамках проведения операций может различаться, но основные обозначенные выше этапы остаются неизменными.

В наших рекомендациях мы будем следовать типовой организационной структуре факторинговой компании, описанной выше, и входящим в ее состав структурным подразделениям.

На первом этапе происходит первичный контакт сотрудников Департамента развития фактора с потенциальным клиентом. В начале сотрудник Департамента развития определяет потребности потенциального клиента, проводит с ним переговоры, даёт ему разъяснения по общим условиям существующих (запрашиваемых) факторинговых продуктов и осуществляет первичную оценку его требований и качества. Информацию о ходе ведения переговоров с потенциальным клиентом сотрудник отражает в отчете о переговорах с потенциальным клиентом. Далее потенциальному клиенту направляется перечень первичного пакета документов, необходимых для рассмотрения возможности принятия на факторинговое обслуживание. Департамент развития должен провести предварительную оценку факторинговой сделки на соответствие минимальным требованиям фактора, в том числе:

- оценка факторрабельности контрагента (потребность в факторинге, специфика отрасли, характер текущей деятельности, документооборот и т.д.);
- качественные характеристики бизнеса (удаленность, деловая репутация и т.д.);
- требования к финансовому состоянию контрагента;
- требования к условиям отсрочки по планируемым к передаче поставкам;

- схема бизнеса клиента;
- согласие с условиями факторингового обслуживания;
- прочие факторы.

Потенциальный клиент проводит сбор комплекта документов для проведения предварительной оценки с целью принятия решения о возможности работы с данным клиентом. Если предварительная оценка не выявляет негативных факторов, то клиент предоставляет пакет документов для их предварительного анализа Департаментом анализа.

По итогам предварительного анализа Департаментом анализа должны определяться предварительное одобрение/отказ в работе с данным клиентом, предварительный лимит финансирования, дополнительные рекомендации или запрос дополнительной информации о клиенте.

После этого клиент уведомляется о предварительном решении. Если оно положительно, то ему направляется для сбора полный комплект документов, необходимый для проведения анализа по сделке.

Полученный комплект от клиента полный комплект документов проверяется на комплектность и актуальность данных в Департаменте развития и передается в Департамент анализа. Договор поставки, применяемый клиентом, передается на анализ в Юридический отдел и в Департамент контроля и мониторинга. На этом же этапе формируется предварительный тарифный план для клиента. При этом должны соблюдаться условия минимально возможной доходности (минимальная маржа) по факторинговым операциям.

На этапе анализа и структурирования сделки Департамент анализа проводит комплексную оценку клиента, его дебиторов и дополнительных рисков по сделке. Анализ может проводиться на основе анализа финансовой документации клиента и скоринговой модели. По итогам анализа рассчитывается лимит финансирования и предлагаемые условия сделки.

Департамент контроля и мониторинга проводит проверку благонадежности участников сделки (поставщика и дебиторов), которая

включает проверку юридической чистоты контрагента, правоспособности его руководителей и владельцев, имущества, партнеров, наличия претензий к нему со стороны различных органов.

Юридический отдел проводит анализ правовых рисков по сделке.

Окончательное решение по сделке принимается Кредитным/Факторинговым комитетом. Он может действовать как в рамках факторинговой компании, но привлекать для принятия решения ответственных сотрудников материнской структуры (например, банка). Решение также может приниматься непосредственно и на Кредитном комитете материнской структуры.

Департамент развития информирует клиента о принятом решении и постоянно проводит мониторинг информации о клиенте и его потребностях в факторинговом обслуживании.

На этапе «Подписание договора факторинга» Департамент развития определяет ключевые параметры сделки (контрагенты по сделке, поручители, дополнительный срок отсрочки, тарифный план, согласованный с клиентом и прочие условия). Данные по клиенту передаются в Департамент проведения операций. Необходимые условия вносятся в типовой договор факторинга, который отсылается клиенту.

Договор факторинга подписывается клиентом в присутствии ответственных сотрудников Департамента проведения операций и Департамента контроля и мониторинга. С момента подписания договора контрагент считается принятым на факторинговое обслуживание на обозначенных в договоре условиях.

Начинается этап факторингового обслуживания: клиент передает на обслуживание своих контрагентов — дебиторов по регрессному факторингу, поставщиков по реверсивному факторингу. Для этого клиент передает фактору следующие документы: оригиналы извещений о контрагентах, передаваемых на факторинговое обслуживание, заверенную копию контракта, заключенного между клиентом и контрагентом по сделке, со всеми дополнительными

соглашениями и приложениями к нему, другие необходимые документы. Проводится анализ контрагента и принимается решение по возможности работы с ним. В случае положительного решения устанавливается лимит по контрагенту. Клиент при этом должен передать фактору подписанное контрагентом уведомление о факторинге.

После этого клиент может передавать денежные требования на факторинговое обслуживание. Для получения финансирования он должен передать в Департамент проведения операций товаротгрузочные документы, подтверждающие факт поставки, и реестр уступленных денежных требований. Документы проверяются на комплектность, правильность и полноту оформления. Денежные требования, переданные на финансирование, также могут быть верифицированы сотрудниками фактора. Вариант верификации (полная или выборочная) определяются в соответствии с внутренними регламентами фактора.

В случае положительной верификации, денежные требования передаются на финансирование. При наличии свободного остатка лимита и соблюдении других необходимых условий договора, выплачивается финансирование клиенту.

В ежедневном порядке проводится учет факторинговых операций со стороны бухгалтерии: выплата финансирования, а также роспись поступивших платежей в погашение профинансированных денежных требований.

Бухгалтерский учет факторинговых операций осуществляется в соответствии с порядком бухгалтерского учета факторинговых операций, утвержденным фактором. Ежемесячно проводится сверка данных по факторинговым операциям с контрагентами, а также выставляются документы в отношении контрагентов за оказанные факторинговые услуги.

Мониторинг исполнения текущих обязательств контрагентами рекомендуется проводить на регулярной основе с момента передачи его на факторинговое обслуживание. Мониторинг текущей дебиторской

задолженности рекомендуется выполнять в плановом режиме в форме уведомлений и напоминаний о дате платежа. В случае просрочки платежа контрагенту сразу же необходимо направить официальное письмо о необходимости исполнения обязательств.

Кроме того, постоянно и ежеквартально рекомендуется проводить мониторинг финансового состояния контрагентов, изменения их юридических данных, выполнения ими установленных условий лимита финансирования. Регулярно необходимо осуществлять анализ отгрузок и оплат дебиторов. В случае выявления негативных факторов проводится сокращение или закрытие установленных лимитов.

Мониторинг исполнения просроченных обязательств контрагентами должен осуществляться регулярно с момента передачи его на факторинговое обслуживание. На разных этапах (в зависимости от длительности просрочки) должны применяться различные инструменты воздействия на контрагента. При наличии регресса, в случае, если просроченная задолженность не была погашена дебитором в установленные сроки, клиенту направляется официальное уведомление о необходимости исполнения просроченных обязательств.

В случае если силами подразделений фактора взыскать задолженность не представляется возможным, рекомендуется передать задолженность сторонней организации, оказывающей коллекторские услуги.

Рассмотрим особенности проведения операций на базе филиалов и представительств факторинговой компании. Представительство обычно выполняет только часть функций на первом этапе: контакт с потенциальным клиентом, направление ему перечня первичного пакета документов, сбор необходимых документов от потенциального клиента.

Рекомендуется следующий порядок взаимодействия представительства и головного офиса: сотрудники филиала принимают участие в процессе обработки запроса от потенциального клиента, анализе и структурировании сделки, факторинговом обслуживании. При этом в филиале реализуются

функции по обработке обращения клиента, проведению факторинговых операций, а также верификации поставок и управлению дебиторской задолженностью. Остальные функции рекомендуется осуществлять в рамках соответствующих подразделений головного офиса.

В части системы риск-менеджмента разработаны рекомендации относительно ее принципов, состава и содержания документов, которые должны определять порядок оценки и анализа рисков, их последующий мониторинг и управление дебиторской задолженностью, а именно: регламента проведения финансового анализа и оценки поставщиков и дебиторов; лимитной политики; регламента резервирования по факторинговым сделкам; процедуры проверки (верификации) денежных требований; процедуры управления и взыскания дебиторской задолженности.

Часть принципов риск-менеджмента в факторинге была уже описана выше. К основным из них относятся: необходимость создания обособленного структурного подразделения, разделение функций по анализу и контролю различных видов рисков, формализация процесса оценки рисков и принципов принятия решений.

Методическая база риск-менеджмента включает положения, отраженные в документах, регламентирующих порядок оценки и анализа рисков, последующий мониторинг и управление дебиторской задолженностью. Часть данного функционала при этом может содержаться и в регламенте проведения операций.

Рекомендуется применять регламент проведения финансового анализа и оценки поставщиков и дебиторов на стадии подготовки и рассмотрения каждой сделки, а также далее для постоянного мониторинга состояния поставщиков и дебиторов. Он должен включать элементы финансового анализа, а также элементы анализа бизнеса поставщика/дебитора и специфические методы анализа их торговых отношений, которые позволяют оценить специфические для факторинга параметры (например, платежную дисциплину дебитора и объем возвратов продукции).

Важной составляющей методической базы риск-менеджмента является лимитная политика фактора. Система лимитов, как известно, является ключевым инструментом управления рисками, позволяет проводить мониторинг ежедневных текущих операций. Нами разработаны рекомендации по системе лимитов, применяемых в деятельности факторинговой компании при проведении факторинговых операций. Рекомендуется применять следующие виды лимитов: лимит финансирования клиента; лимит финансирования дебитора; сквозной лимит контрагента; лимит финансирования поставки.

Лимит финансирования клиента — это предельный размер риска, который фактор готов нести при выплате финансирования клиенту против всей совокупности уступленных фактору денежных требований дебитора. Он устанавливается и далее изменяется в процессе обслуживания клиента. Лимит рассчитывается на каждого клиента либо на группу аффилированных компаний и определяется для конкретного вида факторинга.

Лимит финансирования дебитора представляет собой предельный размер риска, который фактор готов нести при выплате финансирования клиенту в соотношении к совокупности уступленных фактору денежных требований в адрес конкретного дебитора.

Сквозной лимит контрагента представляет собой сумму всех лимитов финансирования одного лица, которое является клиентом при регрессном факторинге и дебитором при безрегрессном факторинге. Данный лимит не может превышать установленного лимита финансирования клиента. Он ограничивает размер предельного риска на контрагента (с учетом того, что контрагент может быть дебитором по нескольким договорам или являться одновременно по разным договорам и продавцом, и дебитором).

Лимит финансирования поставки определяет максимальный размер финансирования, выплачиваемый по уступленным денежным требованиям, и устанавливается в процентах от суммы уступленного фактору денежного требования.

Остатком лимита считается сумма установленного лимита финансирования за вычетом суммы выплаченного, но непогашенного финансирования на текущий момент времени.

Политика резервирования является одним из ключевых составляющих, определяющих эффективность факторинговой компании. По нашему мнению, оптимальной ставкой резервирования при соблюдении технологии и осуществлении необходимых процедур является 1 % от размера портфеля факторинговой компании.

Для целей формирования резервов предлагается разделение портфеля факторинговой компании по продуктовому признаку: факторинг с регрессом, реверсивный факторинг/факторинг без регресса. Для данных групп оценка уровня необходимого резервирования проводится по стандартной схеме. Стандартная схема предусматривает фиксированный размер резервов для операций по каждому виду факторинга. Для отдельных категорий задолженности оценка проводится индивидуально: для клиентов с большим лимитом финансирования и в случае, когда просрочка платежа превышает 5 дней.

Статистика оплат позволяет установить в рамках стандартной оценки ставку резерва в размере 1 % от задолженности клиента. В случае наличия просроченных обязательств выше 5 дней и/или превышении лимита финансирования, контрагент выводится из стандартной схемы резервирования, и резервы рассчитываются в индивидуальном порядке в следующем размере:

- по задолженности свыше 5 дней резерв начисляется в размере 5 % от суммы задолженности;
- по задолженности свыше 30 дней резерв начисляется в размере 10 % от суммы задолженности;
- по задолженности свыше 60 дней резерв начисляется в размере 20 % от суммы задолженности;
- по задолженности свыше 90 дней резерв начисляется в размере 100 % от суммы задолженности.

Процедура верификации денежных требований должна определять, в каких случаях и в каком объеме (полная или выборочная) она проводится, какие инструменты используются для этого. Подробно описываются критерии денежных требований, в отношении которых верификация проводится или не проводится. Регламентируется порядок проведения верификации, ее сроки, формы отчетности по ее итогам.

Процедура управления и взыскания дебиторской задолженности должна предусматривать описание методов взаимодействия с дебиторами при управлении задолженностью и меры, которые применяются в случае просрочки платежа на разных ее стадиях вплоть до передачи просроченной задолженности на взыскание коллекторами или обращение в суд.

Методическая база развития продуктового ряда компании должна включать документы с подробным описанием всех факторинговых продуктов, которые она предлагает. Документация по продуктам может быть представлена в форме карточек продуктов или в форме методики по каждому из них (например, методика проведения операций по реверсивному факторингу). Кроме того, должны быть сформулированы требования, которые предъявляются к поставщикам и дебиторам в рамках данных факторинговых продуктов. Обычно они содержат требования к месторасположению клиента, среднемесячным оборотам клиента; организационно-правовой форме компании-клиента; отраслевые ограничения; требования к местонахождению дебитора; требования по минимальному количеству дебиторов; требования к структуре поставщиков и др.

Структура тарифного плана факторинговой компании включает применяемые комиссии и методику их расчета и начисления.

Комиссии за факторинговые услуги обычно включают три вида: комиссия за обработку документа, подтверждающего возникновение денежного требования (например, накладной); комиссия за факторинговое обслуживание; комиссия за предоставление денежных ресурсов в рамках факторингового обслуживания.

Для каждой комиссии определяется база ее расчета и порядок взимания. Например, комиссия за обработку документа, подтверждающая возникновение денежного требования, взимается в виде фиксированного сбора по каждой поставке, переданной клиентом фактору на финансирование. Комиссия за факторинговое обслуживание взимается в процентах от суммы поставок, переданных клиентом фактору на финансирование. Комиссия за предоставление денежных ресурсов рассчитывается в процентах годовых и взимается в процентах от суммы выплаченного, но непогашенного финансирования. Взимается за каждый день с момента выплаты финансирования до момента погашения.

Размер каждой из комиссий определяется на основе ряда параметров. Комиссия за предоставление денежных ресурсов зависит от ставки привлечения ресурсов факторинговой компанией, срока финансирования (отсрочки платежа), оборота клиента, ситуации на денежном рынке. Комиссия за факторинговое обслуживание зависит от вида факторинга, наличия регресса, суммы уступленных денежных требований, числа дебиторов.

На основании параметров клиента и текущих условий для каждого клиента формируется индивидуальный тарифный план.

Нормативно-юридическая база факторинговых операций должна включать договорную базу (типовые договора и дополнительные соглашения для каждого из факторинговых продуктов), юридические документы, необходимые для процедур управления задолженностью (например, для соглашения о реструктуризации долга) или взыскания просроченной задолженности.

Методическая база как основа деятельности факторинговой компании является достаточно разносторонней и сложной, содержит целый ряд методик и процедур. Для качественного контроля над ее должным исполнением в современной практике обычно применяются различные варианты автоматизации.

2.3 Автоматизация факторинговых операций в факторинговой компании

Одной из ключевых функциональных составляющих деятельности факторинговой компании является автоматизация. Она позволяет расширить возможности деятельности факторинговой компании и снизить ее риски. Кроме того, автоматизация, как было указано выше, является важной частью процесса создания и функционирования факторинговой компании.

Основными рисками на рынке факторинга являются риски мошенничества, потери ликвидности и кредитный риск [140]. Внедрение современного программного обеспечения позволяет минимизировать каждый из них.

Благодаря наличию модулей риск-менеджмента и управления дебиторской задолженностью автоматизируются и систематизируются процессы уведомлений контрагентов, верификации, управления просроченной задолженностью. Система автоматически направляет уведомления, напоминает сотрудникам фактора о необходимых действиях, что позволяет повысить эффективность процессов управления кредитным риском и риском потери ликвидности.

Снижение уровня операционного риска достигается путем применения нескольких уровней доступа и контроля в системе, а также принципа «4-х глаз», согласно которому для подтверждения основных операций необходим акцепт от нескольких пользователей системы (например, рядового сотрудника и его руководителя). Это позволяет минимизировать возможность технической или операционной ошибки. Система также позволяет отследить и сделать невозможными технические ошибки, такие как ввод некорректных данных.

Автоматизированная система позволяет своевременно выявить нехарактерные операции, которые могут свидетельствовать о возможном мошенничестве. Система триггеров и «тревожных сигналов» позволяет сразу же информировать сотрудников фактора о подобных транзакциях.

При достижении факторинговой компанией определенного объема бизнеса потребность в специализированном программном обеспечении становится безусловной. Без него компания не сможет проводить и контролировать необходимый объем операций. Программное обеспечение позволяет контролировать все основные показатели деятельности фактора: объемы портфеля, уступленных требований, текущей суммы просрочки, величины резервов, числа заключенных договоров с клиентами, диверсификации факторингового портфеля, размер комиссионного вознаграждения. Система также позволяет контролировать проведение операций в филиалах и представительствах.

Специализированные факторинговые компьютерные системы возникли в России через несколько лет после появления факторинга. Одной из первых подобных систем была система SmartFactor, которая была создана в 2000 году при участии автора данного исследования, который на сегодняшний момент является правообладателем системы.

При этом далеко не все системы автоматизации факторинговых операций имеют Интернет-модули. Наличие такого модуля обычно позволяет клиентам получать из системы информацию об уступленных денежных требованиях, профинансированных фактором поставках и платежах дебиторов. Наиболее современные системы позволяют получать такую информацию в режиме реального времени по защищенным каналам связи.

В ближайшее время факторинговые системы будут все больше интегрироваться с мобильными устройствами и приложениями, а также электронными системами документооборота.

Для автоматизации факторинговых операций при участии автора разработана Система автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor», которая отлично зарекомендовала себя в разных факторинговых компаниях и банках в России и других странах СНГ. Система позволяет обеспечить высокий уровень сервиса и комфорта клиентам, в т.ч. предоставляя доступ к информации в режиме реального времени, возможность использовать

электронный факторинг с юридически значимой электронно-цифровой подписью, возможность акцепта поставок дебитором, обмен данными с системами автоматизации бухгалтерского учета.

Поставщики и дебиторы имеют возможность в режиме реального времени получать информацию о состоянии своей задолженности через специальный модуль. Кроме того, они могут применять электронный документооборот при факторинге и подписывать необходимые документы ЭЦП в системе SmartFactor.

Важной особенностью системы является то, что ее широкий функционал позволяет создавать на ее базе новые факторинговые продукты и проводить модификацию существующих.

Рассмотрим факторинговое программное обеспечение на примере системы SmartFactor, которая применяется для автоматизации проведения и учета факторинговых операций в банках и факторинговых компаниях.

SmartFactor была внедрена в следующих проектах: ООО «Сбербанк Факторинг», ООО «МС Факторинг Рус», ООО «Инвестиционная компания «Ленинградское Адажио», ТОО «FBS» (Казахстан), АО «Райффайзен Банк Аваль» (Украина), ООО «ПОЛИТЕКС», ОАО «Приорбанк» (Райффайзен Банк Групп, Беларусь), АО «Банк «Союз», ОАО «МДМ-Банк», ОАО «МОСКОВСКИЙ КРЕДИТНЫЙ БАНК».

Система предназначена для учета всех основных этапов факторинговых операций, а также документов по контрагентам, документов по поставкам, финансирования, приходящих платежей, контроля состояния поставок, расчета и контроля за лимитами, расчета комиссионного вознаграждения, автоматизации бухгалтерского учета и предоставления информации о ходе обслуживания клиентам.

Важной особенностью системы является наличие совокупности конструкторов, которые позволяют полностью и гибко настраивать факторинговый бизнес-процесс. Она включает конструкторы:

— схемы обслуживания;

- тарифов;
- бухгалтерского учета;
- событий при работе с дебиторской задолженностью;
- отчетов.

В системе реализованы следующие процессы и функции:

- осуществление импорта платежей из внешней автоматизированной бухгалтерской (банковской) системы;
- формирование выписки по платежам для менеджеров;
- регистрация информации о новых клиентах, договорах факторингового обслуживания;
- регистрация информации о новых покупателях, договорах поставок;
- распределение клиентов по менеджерам;
- формирование индивидуального протокола работы с каждым поставщиком и с каждым покупателем этого поставщика;
- расчет статистических данных по истории работы по факторингу по каждому покупателю;
- расчет рекомендуемых лимитов и процентов финансирования по каждому покупателю;
- расчет рекомендуемых лимитов и процентов финансирования по покупателю, на основании внешней статистики;
- регистрация лимитов финансирования по каждому клиенту, группе клиентов, регистрация лимитов финансирования и процентов финансирования по каждому покупателю и договору, сквозные лимиты на контрагентов с учетом их задолженности по регрессному факторингу как поставщиков и безрегрессному факторингу как дебиторов;
- регистрация новых пользователей и менеджеров и разграничения доступа пользователей к информации;
- регистрация поставок;

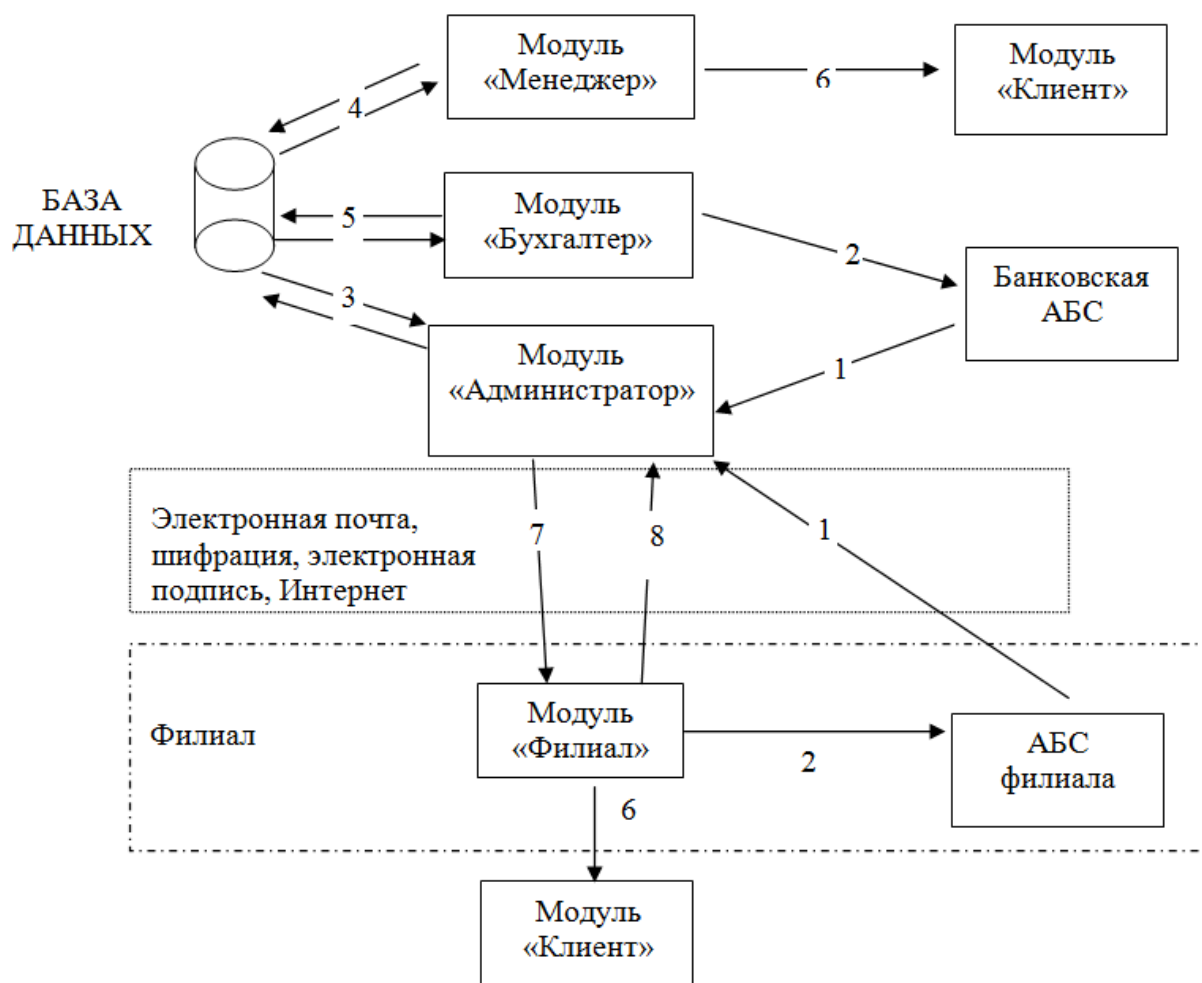
- регистрация транзакций (финансирование, платеж, возврат, перевод остатка);
- осуществление непрерывного контроля за работой менеджеров с ведением истории работы и изменений данных в системе;
- контроль за текущими остатками на транзитных счетах по всем клиентам;
- контроль за наступившими и наступающими в ближайшее время датами погашения финансирования по всем клиентам;
- контроль за наступившими и наступающими в ближайшее время датами регресса по поставкам по всем клиентам;
- контроль за просроченной задолженностью по поставкам всех клиентов;
- контроль за пересмотром ставок комиссии по договорам факторингового обслуживания;
- отображение общей статистической информации по работе клиентов по подразделению: сводные данные по выплаченному финансированию, пришедшим средствам на транзитные счета, полученному доходу, доходности операций по клиентам (информация представлена как в виде отчетов, так и в графическом виде);
- отображение общей статической информации по подразделению по работе менеджеров, их загрузки;
- анализ тенденций по клиентам и портфеля в целом (графики изменения значений);
- контроль за остатками лимитов финансирования;
- контроль остатков на транзитных счетах;
- контроль остатков на активных счетах;
- контроль остатков на внебалансовых счетах;
- регистрация номеров бухгалтерских счетов, используемых при проведении факторинговых операций;
- формирование проводок на основе операций, производимых клиентом.

Система состоит из следующих функциональных разделов:

- модуль «Менеджер»;
- модуль «Администратор» (также используется как модуль руководителя);
- модуль «Бухгалтер»;
- модуль «Клиент»;
- модуль «Филиал».

Схема информационных потоков внутри системы SmartFactor представлена на рисунке 8. Передача информации при проведении факторинговых операций осуществляется следующим образом:

1. Импорт файла выписки текущего дня пришедших платежей из автоматизированной банковской системы (далее — АБС) для пополнения базы данных платежей и дальнейшей их обработки.
2. Экспорт файла с проводками в электронном виде в накопитель АБС.
3. Формирование статистических данных, протоколов работы, расчет и установление лимитов, регистрация новых клиентов, пользователей, менеджеров.
4. Регистрация новых документов по поставкам, регистрация контрагентов, регистрация платежей, выплат финансирования и других событий, произошедших по поставкам.
5. Формирования пакета бухгалтерских проводок, формирование счетов-фактур, создание резерва.
6. Формирование и отправка клиенту файлов обновления клиентского модуля, отчетности на бумажных носителях.
7. Обновление данных по проведенным операциям, проводки в электронном виде, сопроводительная документация в электронном виде.
8. Информация о зарегистрированных покупателях, поставках и сопроводительная документация в электронном виде.

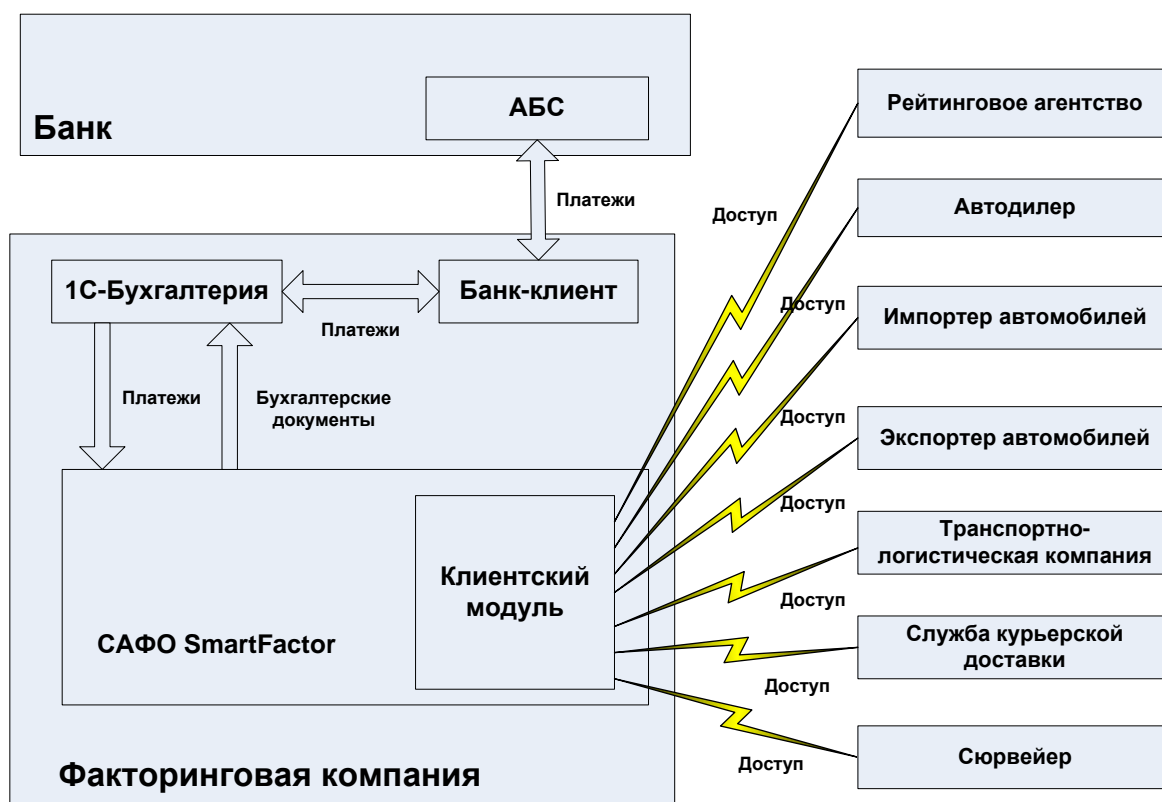


Источник: составлено автором.

Рисунок 8 — Схема информационных потоков SmartFactor

SmartFactor позволяет не только полностью автоматизировать процессы проведения факторинговых операций, анализа, принятия решений, мониторинга, учета, создания резервов, формирования отчетности по факторингу и т.д., но и гибко ими управлять в дальнейшем. Обладая гибкой архитектурой, которая приведена на рисунке 9, система может легко масштабироваться и эффективно применяться как крупными участниками факторингового рынка, имеющими развитую сеть удаленных представительств, так и в рамках вновь создаваемых проектов. На рисунке 9 представлена версия системы, интегрированная с большим количеством внешних информационных систем в рамках факторингового финансирования автомобилей и автозапчастей.

Это позволяет применять систему, как для стандартных, так и для нестандартных факторинговых проектов. Методическая и технологическая поддержка позволяет облегчить запуск новых проектов и оптимизировать существующие факторинговые проекты. Система адаптируется под любой бухгалтерский учет, методическую, нормативную базу, что позволяет быстро внедрять ее с учетом требований, практики работы и законодательства разных стран.



Источник: составлено автором.

Рисунок 9 — Архитектура системы SmartFactor применительно к продукту «факторинговое финансирование продаж автомобилей»

Примером подобного проекта с большим количеством различных категорий участников стало формирование и автоматизация продукта «факторинговое финансирование продаж автомобилей», разработанного при участии автора в 2013 г.

Рассмотрим уникальный для России опыт создания данного автоматизированного факторингового продукта на базе SmartFactor.

Российский автомобильный рынок в 2012–2013 гг. демонстрировал хорошие темпы роста и быстро преодолел последствия финансового кризиса 2008 года (по итогам 2012 года, по данным «Эксперт РА», рост рынка составил 11 %). Благодаря этому доля российского рынка в мировом объеме продаж достигла на тот момент более 4 %, поэтому ведущие мировые автопроизводители уделяли ему больше внимание.

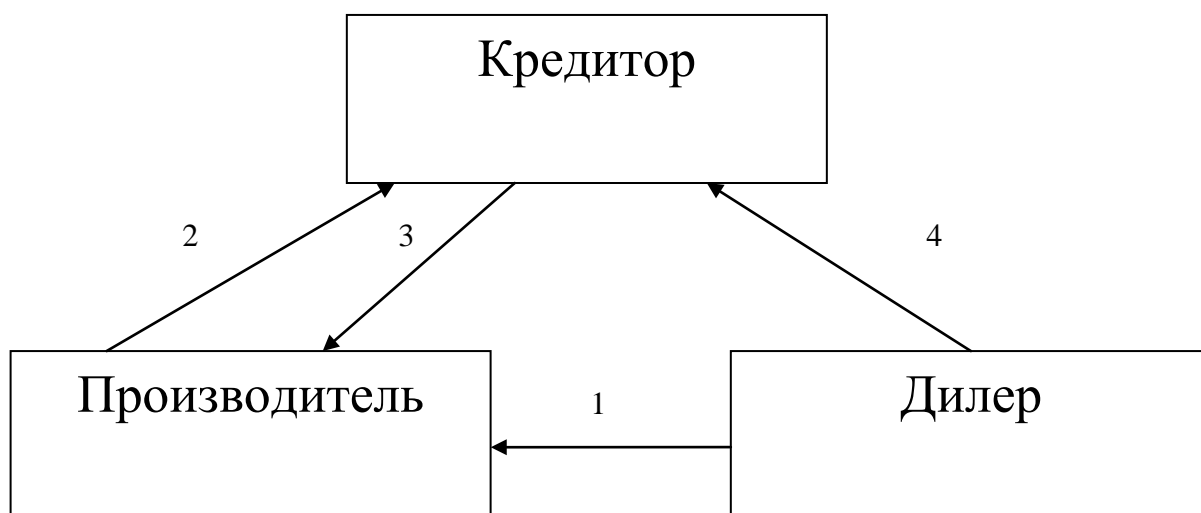
В этой ситуации автопроизводители и дистрибьютеры искали новые финансовые модели для увеличения роста продаж своих автомобилей. Для этой цели можно и нужно эффективно использовать факторинг, который позволяет дилерам получить автомобили с отсрочкой платежа. В этом случае покупатель — клиент автосалона получает возможность широкого выбора и может сразу же приобрести автомобиль в желаемой комплектации, а не ждать несколько месяцев, пока этот автомобиль будет под заказ получен от дистрибьютера. Преимущества от данной схемы получают все участники сделки: дистрибьютер, дилер, конечный клиент.

Отметим, что данный финансовый продукт успешно продолжает функционировать и в текущих условиях, когда на российском автомобильном рынке с 2014 г. наблюдается снижение объема продаж [134].

Схема применения факторинга в автомобильной отрасли широко известна на Западе под названием floorplanning или floorplan financing и применяется с 1920-х гг. [153, С. 88-90]. Согласно точке зрения американской Ассоциации коммерческого финансирования floorplanning определяют как финансирование дистрибьютера или дилера. В типовой схеме floorplanning дилер или дистрибьютер акцептует поставки продукции от производителя, получая финансирование по ним от банка или финансовой компании, аффилированной или связанной с производителем. Условия оплаты связаны с продажей продукции (принцип «pay-as-sold») или привязаны к определенному

графику. Этот продукт обладает рядом отличий от стандартного финансирования готовой продукции:

- обычно финансируется продукция, которая уже находится на складах дилера или дистрибьютера;
 - контроль за остатками продукции осуществляется более тщательно и часто;
 - необходимо взаимодействие трех сторон сделки: кредитора, заемщика и производителя (в отличие от традиционного кредитования, которое предусматривают двухстороннее взаимодействие «заемщик-кредитор»).
- Стандартный механизм операций floorplanning приведен на рисунке 10.



Источник: Udell, Gregory F. Asset based finance: Proven Disciplines for Prudent Lending / Gregory F. Udell. — The commercial Finance Association., 2004. — P.10.

Рисунок 10 — Схема floorplan financing

Сделка реализуется следующим образом:

1. Дилер заказывает продукцию у производителя.
2. Производитель получает подтверждение от кредитора и после этого передает документы по поставкам на оплату кредитору, а заказанную продукцию поставляет дилеру.
3. Кредитор оплачивает поставки производителю от имени дилера.

4. Дилер производит оплату кредитору, в зависимости от условий финансирования.

Подобная схема с применением факторинга как инструмента финансирования в течение нескольких лет опробована и действует в АО «Банк «СОЮЗ» в отношении поставок коммерческих автомобилей ГАЗ и автозапчастей к ним. С помощью специализированного программного обеспечения SmartFactor удалось в рамках нового продукта связать всех участников процесса: автопроизводителя, банк-фактор или факторинговую компанию, дилеров и курьерскую службу, осуществляющую доставку паспорта транспортного средства (далее — ПТС). В приложении Д представлена схема реализации автомобилей ГАЗ с помощью факторинга.

Однако, существует возможность автоматизировать и еще более сложные процессы, где задействованы многие участники (дилеры, курьерские службы для доставки ПТС, сюрвейеры, которые осуществляют аудит площадок с автомобилями и складской контроль, факторинговая компания, дистрибьютер, банк). Подобным образом в настоящее время выстроена схема реализации продукции Mitsubishi Corporation на территории России и других стран СНГ в единой системе на базе факторингового программного обеспечения SmartFactor, которое интегрируется с системами банка, факторинговой компании, дистрибьютора, логистической компании, сюрвейера, службы курьерской доставки и системами дилеров. Это позволяет полностью автоматизировать и контролировать всю сбытовую цепочку. В приложении Е представлена схема реализации автомобилей Mitsubishi в РФ с помощью факторинга.

В данном случае функционал факторинговой системы позволяет автоматизировать следующие бизнес-процессы:

- создание клиента и контракта клиента, коррекция сведений о клиенте;
- создание дилера и контракта дилера, коррекция сведений о дилере, исключение дилера;

- создание организаций, обеспечивающих факторинговую деятельность (сюрвейер, провайдер), их контракта, коррекция сведений об организациях;
- резервирование лимита;
- коррекция резервирования;
- подготовка финансирования;
- финансирование:
 - проведение финансирования;
 - подтверждение финансирования;
- сопровождение факторинговых операций:
 - начисление комиссии;
 - начисление пени;
 - прием и проверка платежей;
 - погашение основного долга;
 - оплата комиссии и пени;
- учет непогашенной задолженности и процедура возвращения долга:
 - мониторинг проблемной задолженности;
 - работа с проблемной задолженностью;
- перемещение автомобилей между площадками дилера.

Подробное описание основных бизнес-процессов в рамках данной схемы факторинга приведено в приложении Ж.

Опишем основные параметры данного факторингового продукта. Он обслуживает взаимоотношения японской автомобилестроительной компании «Mitsubishi Motors Corporation» и её авторизованных дилеров в РФ. Кредитором в данном случае выступает кэптивная факторинговая компания ООО «МС Факторинг Рус». Ее клиентом является дочерняя компания на территории России — ООО «ММС Рус», которая выступает официальным дистрибьютером «Mitsubishi Motors Corporation».

Дебиторы — авторизованные дилеры «Mitsubishi Motors Corporation». В качестве провайдеров выступают курьерские компании, осуществляющие хранение ПТС и передачу дилерам ПТС на проданные автомобили. Основные участники факторинговых отношений и основные операции в рамках данного факторингового продукта приведены соответственно в приложении И и в приложении К.

При этом применяется регрессный факторинг. Регресс рассматривается как гарантия клиента на основной долг, так и на комиссию и пени. Финансируемый период отсрочки платежа состоит из двух частей:

1. Беспроцентный период. Начинается с момента финансирования вплоть до начала процентного периода. Клиент осуществляет оплату фактору комиссии, начисляемой в течение беспроцентного периода.
2. Процентный период. Начинается с конца беспроцентного периода вплоть до даты окончания отсрочки платежа или до даты оплаты основного долга дилером. Все выплаты фактору по непогашенной задолженности, возникшей после беспроцентного периода, осуществляет дилер.

Объектом сделки выступают автомобили, с указанием идентификационного номера транспортного средства (кода VIN), продаваемые на кредитных условиях с целевым подразделением на стоковые и демонстрационные транспортные средства.

Право собственности на стоковые транспортные средства до момента его продажи и погашения основного долга дилером принадлежит дистрибьютору.

Право собственности на демонстрационные транспортные средства переходят к дилеру в момент подписания товарной накладной по форме ТОРГ-12.

Выделение и расчет лимитов осуществляется по объёму финансирования и по количеству транспортных средств (штук).

Факторинговое финансирование транспортных средств осуществляется в объеме 100% их стоимости.

Договорная база в рамках данного продукта строится следующим образом. Отношения фактора с компанией-клиентом регулируются договором, содержащим общий лимит и параметры схемы факторингового обслуживания. Отношения клиента с дилерами регулируются договором поставки.

Отношения фактора с дилерами регулируются следующими документами:

- дополнительное соглашение к договору поставки;
- уведомление о переуступке права требования долга для каждого отдельного транспортного средства, финансируемого по факторинговой схеме;
- договор залога для демонстрационных транспортных средств;
- договор залога для стоковых транспортных средств, определенных решением фактора.

Кроме того, для обмена данными и документами используется технология электронного факторинга, которая позволяет получить значительную экономию и упростить документооборот. Это особенно важно, так как многочисленные дилеры располагаются в разных регионах России.

Описанный факторинговый продукт может быть применен к аналогичным проектам любых производителей автомобилей и автозапчастей, реализуемых конечному потребителю на территории России и других стран СНГ.

Для его реализации производители могут создать (приобрести) в России банки или факторинговые компании, воспользоваться услугами существующих независимых банков (факторинговых компаний), а также можно использовать для автоматизации процесса специальную версию факторинговой системы SmartFactor для автопроизводителей.

Изучение процесса автоматизации факторинговых операций позволило нам обосновать, что автоматизация позволяет расширить деятельность факторинговой компании (в частности, ее продуктовый ряд) и снизить ее риски. Определено положительное влияние автоматизации факторинговых операций

на основные риски на рынке факторинга: мошенничества, потери ликвидности и кредитный риск.

Определены ключевые элементы системы автоматизации факторинговых операций и ее функциональные возможности, схема информационных потоков внутри системы.

Рассмотрено создание новых факторинговых продуктов с применением автоматизации факторинговых операций на примере факторингового финансирования продаж автомобилей и автозапчастей, разработанного при участии автора.

ГЛАВА 3

ВНЕДРЕНИЕ НОВЫХ ФАКТОРИНГОВЫХ ПРОДУКТОВ КАК НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ КОМПАНИЙ

3.1 Развитие реверсивного факторинга в факторинговой компании

Разработка и внедрение в продуктовый ряд факторинговой компании новых продуктов позволяют ей повысить свою конкурентоспособность и привлекательность для клиентов. Кроме того, новые продукты сами по себе являются новшествами, которые способствуют качественному развитию рынка факторинга и факторинговых отношений в целом. Таким образом, развитие продуктового ряда позволяет факторинговой компании качественно улучшить свою деятельность, а также развитие рынка факторинга в целом на макроуровне.

В данном параграфе рассмотрим новый для российского рынка продукт, который, по нашему мнению, может быть успешно внедрен на российском финансовом рынке.

В большинстве отраслей российской экономики широко используется коммерческий кредит, более известный как отсрочка платежа. Основные причины, по которым поставщики товаров и услуг предлагают отсрочку своим покупателям, — высокая конкуренция на рынке и их зависимость от покупателей. Особенно это актуально для поставок в сетевые магазины любого уровня как федерального, так и регионального. Все торговые сети работают с поставщиками только на условиях отсрочки платежа. Для поставщиков предоставление отсрочки — это возможность начать работу с сетевой розницей и выиграть конкурентную борьбу при отгрузке в адрес несетевых клиентов.

В то же время, предоставляя отсрочку, многие поставщики сталкиваются с финансовыми проблемами: недостатком оборотных средств и появлением кассовых разрывов, вызванных несовпадением денежных потоков (поступления от дебиторов и даты оплаты в адрес собственных поставщиков). Еще одной проблемой является профессиональная и комплексная оценка покупателей, которым предоставляется коммерческий кредит. Процесс управления коммерческим кредитованием покупателей обычно называют кредитным менеджментом. Грамотное выстраивание системы кредитного менеджмента на предприятии — это долгий и затратный процесс, который включает разработку специальной кредитной политики и сопутствующих ей процедур и их выполнение. На сегодняшний день большинство российских компаний не имеют четкой кредитной политики и спонтанно принимают решения о предоставлении отсрочки платежа. Обычно решения о том, предоставлять коммерческий кредит или нет, принимаются непосредственно продавцами, заинтересованными в увеличении продаж, но не имеющими информации о надежности и платежеспособности покупателя. Кредитный менеджмент подразумевает наличие специальных сотрудников, ответственных за подобные функции, а также регламентированные процедуры определения лимитов отгрузок, сроков отсрочки и способов взаимодействия с покупателями.

Для оценки всех возможных рисков при предоставлении отсрочки платежа, поставщик должен понимать, кому из покупателей предоставить коммерческий кредит, в каком размере и на какой срок. Для этого нужно провести аудит, разработать кредитную политику компании, учитывающую такие параметры, как:

- условия начала и прекращения кредитования покупателей;
- способы и источники получения информации о покупателях;
- распределение полномочий по оценке рисков и принятию решений;
- контроль соблюдения условий кредитования;
- права и обязанности сторон по договору поставки.

Однако подобная полноценная кредитная политика в России существует и применяется лишь в немногих организациях.

Известно, что для покупателей получение отсрочки позволяет увеличить объемы закупок и расширить товарный ассортимент и, тем самым, также укрепить свои позиции на рынке. Благодаря использованию коммерческого кредита покупатели могут оптимизировать процесс закупок и спланировать финансовые потоки.

Основная проблема, с которой им приходится сталкиваться, — это невозможность поставщика предоставить им отсрочку на необходимый срок. Очень часто поставщики не предоставляют отсрочку в силу существующих финансовых проблем или могут предоставить ее на срок, который не устраивает покупателя. Существуют два варианта: покупатель может вынудить предоставить отсрочку поставщика, заинтересованного в работе с ним (как в случае с торговыми сетями) или поставщик сам предложит покупателю отсрочку для увеличения объемов продаж.

С экономической точки зрения отсрочка платежа имеет определенную цену. Обычно ее стоимость поставщик закладывает в цену своей продукции. Таким образом, коммерческий кредит имеет четко определенную цену для покупателя. При этом при предоплате или ранней оплате (до истечения срока отсрочки платежа) поставщики часто предоставляют своим покупателям существенные скидки. Поставщик также должен застраховать себя от возможной просрочки платежа покупателем, поэтому цена коммерческого кредита может быть достаточно высокой для покупателя.

Получается, что применение отсрочки платежа создает обеим сторонам сделки (поставщикам и покупателям) как ряд преимуществ, так и определенные неудобства. Поставщик испытывает недостаток оборотных средств, а покупатель получает дорогой коммерческий кредит и часто не на столь долгий срок, насколько ему нужно. Поэтому для поставщика идеальная ситуация — это отгрузка товара по предоплате, а покупатель, наоборот, заинтересован в получении коммерческого кредита.

Одним из универсальных решений, выгодных обеим сторонам торговых отношений, в подобной ситуации выступает факторинг. Классический факторинг предусматривает финансирование поставщика под уступку денежных требований к покупателю при поставке с отсрочкой платежа. Основная цель для поставщика в данном случае — получить финансирование, чтобы иметь финансовую возможность предоставлять отсрочку платежа своим покупателям.

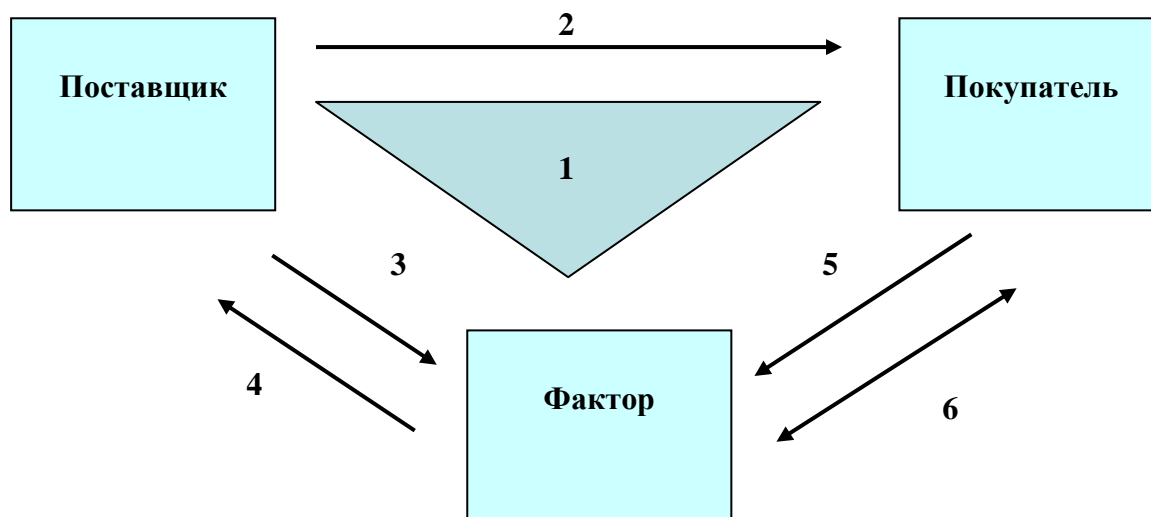
В классическом факторинге основным заинтересованным лицом выступает поставщик. Однако если инициатором сделки выступает покупатель, заинтересованный в получении отсрочки от своих поставщиков, то он может воспользоваться обратной услугой, которая называется реверсивным (иногда ее также называют обратным или закупочным) факторингом.

Реверсивный факторинг позволяет оптимизировать торговые взаимоотношения поставщика и покупателя и создает возможность применить коммерческий кредит. Поэтому основной его функцией является расчетная, а уже второй по значимости — функция финансирования.

Этот продукт не так широко представлен на российском рынке, как обычный факторинг с регрессом или без регресса, но несколько факторинговых компаний предлагают такую услугу, некоторые параметры которой могут различаться. Разработанная нами схема взаимодействия при реверсивном факторинге представлена на рисунке 11.

Основные этапы взаимодействия:

1. Заключение трехстороннего договора между фактором, поставщиком и покупателем.
2. Поставщик осуществляет отгрузку товара/предоставление услуг на условиях отсрочки платежа в соответствии с договором поставки.



Источник: составлено автором.

Рисунок 11 — Схема реверсивного факторинга

3. Поставщик уступает право денежного требования фактору и передает ему отгрузочные документы, подтверждающие поставку или акт об оказании услуг.

4. Фактор выплачивает финансирование поставщику в размере до 100 % от суммы поставки.

5. Покупатель оплачивает товар по истечении срока отсрочки, перечисляя на счет фактора 100 % от суммы поставки.

6. Возможно заключение соглашения о предоставлении дополнительной отсрочки платежа (коммерческого кредита) фактором дебитору.

В российском законодательстве на сегодняшний день нормы, регулирующие именно реверсивный факторинг, отсутствуют. Факторы вынуждены руководствоваться действующими нормами главы 43 ГК РФ в части обычного договора факторинга. Применяются различные договорные конструкции как двухстороннего, так и трехстороннего договора факторинга.

В связи с этим существует необходимость в определении реверсивного факторинга с экономической точки зрения в соответствии с реальной практикой его применения, поскольку в настоящее время оно отсутствует

в работах российских ученых, а также в разработке теоретико-практических положений его применения.

Нами разработано определение реверсивного факторинга, учитывающее отличия данного вида факторинга от классического и практику его применения в России и за рубежом, а также экономические характеристики данного процесса. По своей сути, реверсивный факторинг — это вид факторинга, при котором инициатором сделки выступает покупатель, фактор оценивает кредитный риск на покупателя, предметом факторинговых отношений выступает кредиторская задолженность, подтвержденная покупателем.

По нашему мнению, реверсивный факторинг — это комплексная финансовая услуга, в основе которой лежат трехсторонние отношения поставщика, покупателя и фактора, возникающие вследствие предоставления поставщиком коммерческого кредита покупателю и предоставления фактором поставщику и покупателю услуг, связанных с обслуживанием данного кредита. Реверсивный факторинг обычно предоставляется факторами крупным покупателям с высокой кредитоспособностью и большим портфелем поставщиков и позволяет покупателям получить необходимые условия отсрочки и улучшить торговые отношения с поставщиками.

Выделенные основные различия между классическим и реверсивным факторингом приведены в таблице 20. Под классическим факторингом в данном случае понимается стандартный и наиболее распространенный в России факторинг с регрессом.

Таблица 20 — Различия между классическим и реверсивным факторингом

Признак	Классический	Реверсивный
Инициатор применения факторинга	Поставщик	Покупатель

Продолжение таблицы 20

Признак	Классический	Реверсивный
Оценка кредитного риска / установление лимита	Исходя из кредитоспособности поставщика или покупателя (в зависимости от методики)	Исходя из кредитоспособности покупателя
Договор факторинга	Двухсторонний	Обычно трехсторонний
Процент финансирования	До 90% от суммы поставки	Обычно 100% от суммы поставки
Оплата комиссии	Оплачивает поставщик	Оплачивать может как поставщик, так и покупатель либо оба совместно
Дополнительная отсрочка платежа	Не предусмотрена	Возможна

Источник: составлено автором.

Стоит отметить, что в рамках трехстороннего договора реверсивного факторинга поставщик получает финансирование поставки на 100 % от суммы поставки (при обычном факторинге процент финансирования не превышает 90 %) и без права регресса (т.е. при неплатеже покупателя фактор не может предъявить претензий к поставщику). Подобная схема дает поставщику полную защиту от кредитного риска (риска неплатежа покупателя).

При реверсивном факторинге факторинговая компания оценивает покупателя и принимает кредитный риск именно на него. Поэтому поставщики данного покупателя могут подключиться к работе по факторингу максимально оперативно и по упрощенной схеме. Данный вид факторинга предоставляет ряд преимуществ для поставщика и покупателя, которые приведены в таблице 21. Укажем основные из них.

Таблица 21 — Преимущества реверсивного факторинга для участников сделки

Для поставщика	Для покупателя
<ul style="list-style-type: none"> — Беззалоговое финансирование поставок в 100% размере; — пополнение оборотных средств и возможность избегать кассовых разрывов; — частичное или полное отнесение затрат на счет покупателя в отличие от классического факторинга, где затраты несет поставщик; — защита от риска неплатежа покупателя (факторинг без регресса); — возможность увеличения объемов продаж и выхода на новые рынки сбыта; — дополнительные услуги факторинговой компании по контролю и управлению дебиторской задолженностью; — улучшение структуры баланса (уменьшение дебиторской задолженности и увеличение выручки); — упрощенная процедура рассмотрения заявки 	<ul style="list-style-type: none"> — Возможность получить коммерческий кредит в виде дополнительной отсрочки платежа без привлечения других финансовых инструментов; — возможность получить скидку у поставщиков в связи с поступлением денежных средств сразу от фактора; — возможность разделить затраты за предоставление отсрочки поставщиком; — планирование и оптимизация денежных потоков

Источник: составлено автором.

Важным преимуществом реверсивного факторинга является возможность для покупателя получить от фактора дополнительную отсрочку платежа сверх той отсрочки, которую предоставляет поставщик. Поскольку он продает денежные требования фактору, последний становится новым кредитором и может предоставлять дополнительную отсрочку покупателю. Дополнительная отсрочка платежа позволяет покупателю получить серьезное конкурентное преимущество. Она будет увеличивать отсрочку, которую поставщики обычно предоставляют на этом рынке. Экономическая выгода реверсивного факторинга для поставщика приведена в таблице 22.

Таблица 22 — Анализ финансовых выгод реверсивного факторинга для поставщика

Регрессный факторинг	Реверсивный факторинг	Выгода для поставщика
Финансирование выплачивается в размере до 90 % от суммы поставки	Финансирование выплачивается в размере 100 % от суммы поставки	У поставщика не происходит «замораживания» от 10 % и более оборотных средств, повышается мгновенная ликвидность
Ставка по факторингу исходя из оценки финансового состояния поставщика от 2 5% годовых и выше для малого и среднего бизнеса (ставки приведены по состоянию на апрель 2015 г.)	Ставка по факторингу исходя из оценки финансового состояния покупателя (для поставщиков крупных компаний от 16 % годовых)	Экономия на процентной ставке за факторинг от 5–10 % годовых (при отсрочке в 30 дней выгода составляет 0,6–1,2 % от оборота компании)
Все комиссии оплачивает поставщик	Возможность отнести часть затрат на покупателя	В зависимости от размера комиссий экономия может достигать 1–5 % от оборота

Источник: составлено автором.

Особенностью реверсивного факторинга является возможность разделить комиссии между участниками сделки в любой удобной пропорции. Это зависит от отношений поставщика и покупателя, кто больше заинтересован в использовании факторинга. Если поставщик заинтересован в получении факторингового финансирования, то он оплачивает комиссию за денежные ресурсы. Комиссия за факторинговое обслуживание может быть разделена между поставщиком и покупателем в зависимости от срока оплаты. Например, комиссию за первые 60 дней отсрочки оплачивает поставщик, т.к. именно этот срок отсрочки является для него приемлемым, а за последующий срок — покупатель. Комиссия за предоставление дополнительной отсрочки оплачивается покупателем. Возможные виды комиссий перечислены в таблице 23.

Таблица 23 — Комиссии при реверсивном факторинге

Вид комиссии	Способ расчета и условия уплаты
Комиссия за обработку документа, подтверждающего возникновение денежного требования	Фиксированный сбор за обработку документа, подтверждающего факт поставки/оказания услуг (накладная / акт)
Комиссия за административное управление дебиторской задолженностью	Процент от суммы уступленного денежного требования
Комиссия за предоставление денежных средств в рамках факторингового обслуживания	Процент в день от суммы выплаченного финансирования. Взимается за каждый день с даты, следующей за датой выплаты финансирования до даты его погашения
Комиссия за предоставление дополнительной отсрочки платежа	Процент от суммы текущей задолженности по уступленному денежному требованию. Оплачивается покупателем за каждый день использования дополнительной отсрочки платежа

Источник: составлено автором.

Нами также классифицированы виды реверсивного факторинга по различным признакам:

- по функциям и составу услуг:
 - закупочный факторинг,
 - гарантийный факторинг;
- по географическому признаку:
 - внутренний,
 - международный;
- по числу участников сделки и модели их взаимодействия:
 - один поставщик — один покупатель,
 - много поставщиков — один покупатель,
 - компания выступает одновременно как покупатель и как поставщик по операциям факторинга.

В случае если поставщик не нуждается в финансировании и пополнении оборотных средств непосредственно после поставки (закупочный факторинг), он может воспользоваться гарантией платежа от факторинговой компании. Гарантийный факторинг (срочный факторинг, maturity factoring) позволяет поставщику получить финансирование точно в день истечения срока отсрочки, что позволит ему не нарушать свой финансовый цикл и в то же время не переплачивать за финансирование. При этом также может быть установлена другая дата финансирования, удобная для поставщика, например, в течение определенного числа дней с момента поставки, в течение определенного числа дней с момента истечения срока отсрочки.

При гарантийном факторинге поставщик получает защиту от риска несвоевременного платежа покупателя и от кассовых разрывов. Кроме того, он получает возможность точно планировать свои финансовые потоки, получить весь комплекс необходимых факторинговых услуг кроме финансирования на условиях авансового платежа. Поставщик также экономит на факторинговой комиссии, т.к. оплачивает использование денежных ресурсов лишь за тот период времени, на который они ему необходимы, а не за весь период отсрочки платежа.

Возможно применение реверсивного факторинга и в рамках международных расчетов. В этом случае фактор принимает кредитный риск на покупателя-импортера с хорошей кредитоспособностью, который ведет торговые операции с поставщиками-экспортерами. Часть из этих поставщиков-экспортеров могут не обладать хорошим финансовым положением или работать на рынках, где трудно получить информацию о кредитоспособности поставщика.

Чаще всего при реверсивном факторинге применяется вариант «много поставщиков — один покупатель», однако, если покупатель заинтересован в работе с одним или несколькими конкретными поставщиками, то используется модель «один поставщик — один покупатель». Часто покупатель в рамках реверсивного факторинга одновременно работает с фактором и

в качестве поставщика по схеме классического факторинга. В этом случае фактор финансирует поставки данного покупателя в адрес его собственных покупателей. Подобное взаимодействие на всей товарной и финансовой цепочке клиента обычно применяется в рамках технологии supply chain finance (финансирование цепочек поставок). В этом случае услуга реверсивного факторинга обычно предоставляется на единой технологической платформе, которая объединяет всех участников процесса (поставщики, покупатели, фактор).

Реверсивный факторинг может применяться в любой отрасли, где применим классический факторинг. Им могут воспользоваться как торговые компании и сети, так и предприятия производственного сектора. Торговые сети, таким образом, могут обеспечить для себя максимальную отсрочку, а для своих поставщиков предоставить выгодные условия финансирования поставок с отсрочкой платежа.

Для производственных компаний реверсивный факторинг позволяет получить отсрочку от своих поставщиков, у которых они покупают необходимое сырье и полуфабрикаты. Например, книжные издательства закупают бумагу и другое сырье для производства с отсрочкой, печатают книжную продукцию и реализуют ее в торговые сети также на условиях отсрочки. Реверсивный факторинг позволяет им покрыть образующийся кассовый разрыв и вовремя расплатиться с поставщиками.

В ряде отраслей применение этого продукта может позволить организации получить преимущество перед конкурентами. В рыбной отрасли цены растут, по мере того как запасы рыбы уменьшаются после сезона вылова. Поэтому торговые компании, которые закупают рыбу с максимальной отсрочкой, могут дольше других придерживать запасы и продавать их потом по максимальной цене в тот момент, когда другие уже распродали свою продукцию.

Важной частью взаимоотношений сторон при факторинговом обслуживании является документооборот. Поставщик должен передать фактору

документы, подтверждающие факт поставки товара или оказания услуг, а фактор должен получить у покупателя подтверждение факта поставки и отсутствие претензий по ней, а затем — оплату.

Современные технологии «электронного» факторинга и принятие в России законодательства об электронно-цифровой подписи сделали возможным значительно ускорить и упростить процесс документооборота при реверсивном факторинге.

В описанной выше схеме реверсивного факторинга сложно найти какие-то существенные недостатки. Как было отмечено выше, не все субъекты хозяйствования смогут воспользоваться этим продуктом, ведь факторинговые компании предъявляют определенные требования к их финансовому положению и платежеспособности. Фактор должен быть уверен в надежности покупателя, ведь он финансирует его поставщиков без права регресса, и все кредитные риски остаются именно на покупателе. Поэтому данный вид факторинга предназначен для представителей среднего и крупного бизнеса, занимающих прочное положение на рынке и обладающих хорошим финансовым положением.

Выделим некоторые аспекты организации и предоставления услуги реверсивного факторинга со стороны фактора. В данном случае особое внимание уделяется анализу покупателя, который обычно и выступает инициатором сделки. Факторинговые компании предъявляют требования к следующим параметрам его бизнеса: объем выручки, прибыльность, ликвидность приобретаемой продукции. Покупатель должен представлять собой организацию с довольно крупными объемами бизнеса. Основные требования направлены на то, чтобы убедиться, что покупатель финансово надежен и будет исполнять свои обязательства по поставкам.

Надо отметить, что помимо стандартных методов кредитного анализа при сделке реверсивного факторинга анализируется ряд специфических торговых параметров, таких как коммерческие взаимоотношения поставщика и покупателя, срок их сотрудничества, история оплат со стороны последнего.

Также анализируются основные финансовые показатели и параметры бизнеса поставщика: выручка, прибыль, долговые обязательства. Это необходимо для того, чтобы обезопасить себя от ситуаций, когда требования по поставке переходят обратно к поставщику (например, при возврате покупателем некачественного товара).

Как уже указывалось выше, стоимость реверсивного факторинга складывается из нескольких комиссий и зависит от большого количества параметров, которые индивидуальны для каждой сделки: срок отсрочки, использование покупателем дополнительной отсрочки от фактора, объем ежемесячно передаваемой задолженности, финансовая надежность покупателя. С одной стороны, реверсивный факторинг — это более сложный продукт, чем классический факторинг с регрессом, и он не может стоить дешево. С другой стороны, для финансово надежных субъектов хозяйствования, которые выступают покупателями при реверсивном факторинге, факторы могут предложить более выгодные ставки и условия, чем для малых и средних поставщиков при факторинге с регрессом. Это обусловлено более низким уровнем кредитного риска по данным сделкам для факторов.

Нами выделены следующие особенности реверсивного факторинга, отличающие его от других видов факторинга:

- анализ финансово-хозяйственной деятельности покупателя;
- установление лимита финансирования на покупателя;
- заключение трехстороннего договора факторинга;
- возможность разделения комиссий за факторинг между поставщиком и покупателем;
- возможность получения покупателем дополнительной отсрочки платежа от фактора.

Оценивая перспективы развития реверсивного факторинга в РФ, можно отметить следующее. В статистике доля реверсивного факторинга отдельно не выделяется. В свое время Ассоциация факторинговых компаний (далее — АФК) предпринимала попытку изучить этот рынок, но так и не смогла точно

установить, какой факторинг считать реверсивным. Поэтому было решено не включать реверсивный факторинг в качестве самостоятельного продукта в состав ежеквартальной статистической анкеты. Проблема корректной классификации реверсивного факторинга и идентификации его оборотов актуальна и для зарубежных стран.

По нашим оценкам, доля сделок реверсивного факторинга пока составляет не более 5 % российского рынка факторинга. Если считать по объему сделок, то эта доля будет существенно выше, до 15–20 % данного рынка.

Последовательность и порядок операций при организации сделки реверсивного факторинга, по нашему мнению, должны быть следующими:

1. Покупатель, желая получить или увеличить отсрочку платежа, обращается к фактору за установлением лимита финансирования поставок в его адрес от различных поставщиков.
2. Фактор оценивает покупателя и устанавливает на него лимит финансирования.
3. Покупатель передает фактору информацию о своих поставщиках и об оборотах между ними.
4. Заключается трехсторонний договор факторинга между фактором, поставщиком и покупателем.
5. Поставщик осуществляет отгрузку товара или предоставляет услугу покупателю на условиях отсрочки платежа.
6. Поставщик продает денежные требования к покупателю фактору и передает ему отгрузочные документы, подтверждающие поставку.
7. Фактор, став новым кредитором, может увеличить отсрочку платежа для покупателя.
8. Покупатель оплачивает товар по истечении срока отсрочки, перечисляя на счет фактора 100 % от суммы поставки.
9. Комиссии фактора может оплачивать покупатель или поставщик, или оба в определенной пропорции (зависит от условий договора).

Обычно денежное требование уступается фактору сразу же после поставки товара, и он выплачивает финансирование. При гарантийном факторинге фактор также может приобретать требование в определенный день с момента поставки товара или в последний день отсрочки платежа.

Выделим преимущества, которые получает фактор при наличии в его продуктовой линейке реверсивного факторинга:

- привлечение новых категорий клиентов;
- увеличение оборота и портфеля;
- снижение рисков портфеля;
- возможность кросс-продажи других видов факторинга.

Развитие реверсивного факторинга позволяет фактору начать работу с новыми категориями клиентов, для которых не так интересен классический факторинг, а именно с торговыми сетями и крупными производственными компаниями. Кроме того, это дает доступ к крупной клиентской базе в лице поставщиков данных покупателей, а база поставщиков только одной торговой сети насчитывает сотни, а иногда и тысячи компаний.

В лице клиентов по реверсивному факторингу фактор получает крупные компании с большими лимитами финансирования и оборотами, что существенно увеличивает показатели его бизнеса, в первую очередь оборот, величину портфеля и абсолютные показатели дохода.

Кроме того, принимая кредитный риск на надежных покупателей с хорошей кредитоспособностью, на которых ориентирован реверсивный факторинг, фактор снижает среднюю рисковую составляющую в своем портфеле.

Клиенты (покупатели) в рамках схемы реверсивного факторинга часто также становятся клиентами (поставщиками) фактора по классическому факторингу. Начав работу с компанией по одному из продуктов, гораздо легче перейти с ними, а также с его контрагентами, к сотрудничеству и по другим видам факторинга.

Приведенные выше выводы и результаты исследования свидетельствуют о том, что реверсивный факторинг обладает рядом специфических отличий и требует отдельного подхода в рамках работы факторинговой компании. Развитие данного вида услуг позволяет фактору привлечь на обслуживание новых клиентов и повысить эффективность своего бизнеса.

3.2 Применение прямого международного факторинга для расширения экспортно-импортных операций

В последние годы российские внешнеторговые операции постоянно развивались, их объемы возрастали до 2014г., когда произошло их снижение, связанное с рядом политических событий. В связи с этим актуальным для российских экспортеров и импортеров становится вопрос финансового обеспечения международных сделок. Существует ряд инструментов торгового финансирования, которые предлагают российские банки, но далеко не все участники внешнеторговой деятельности могут ими воспользоваться. В первую очередь, это связано с необходимостью наличия залогов и пристальным вниманием банков к их финансовому состоянию. В этой связи актуальным становится применение такого инструмента беззалогового финансирования экспорта и импорта как международный факторинг.

В данном параграфе представлены схемы и теоретико-методические положения прямого экспортного и импортного международного факторинга, разработанные автором.

Для участников внешнеторговой деятельности, которые применяют отсрочку платежа в расчетах, международный факторинг может стать удобным инструментом финансирования и защиты от рисков, свойственных международной торговле. Особенно это актуально для малого и среднего бизнеса, поскольку именно ему в силу высоких требований к клиентам очень часто недоступны банковские инструменты финансирования и обеспечения международных расчетов: банковские гарантии, аккредитивы и т.п.).

Международный факторинг позволяет экспортерам расширить продажи за счет использования отсрочки платежа, получить регулярное возобновляемое финансирование, воспользоваться управлением дебиторской задолженностью, защититься от риска неплатежа импортера и упростить процедуры получения платежа.

Импортер получает возможность расширить закупки за счет использования отсрочки платежа и упростить процедуры расчетов с экспортером.

К сожалению, в РФ международный факторинг еще не получил широкого распространения, его оборот составляет не более 1,7 % от общего объема российского рынка факторинга по итогам 2014 г. [138]. Это вызвано недостаточной осведомленностью о данной услуге, а также несовершенством российского законодательства, которое создает препятствия для развития международного факторинга.

При этом стоит отметить, что международный факторинг в РФ активно развивается. Его доля на российском рынке факторинга колеблется в пределах 1–2 % от общего объема рынка, о чем свидетельствуют данные в таблице 24.

При этом объем операций увеличивается; спрос на услуги международного факторинга постоянно растет. Этому способствует развитие международной торговли, в частности внутри СНГ. Однако существенным препятствием для его развития является незнание об услуге среди большинства российских компаний и бизнесменов [100, С. 22-24].

При международном факторинге в сделках участвуют резиденты разных стран, поэтому они более сложны, чем операции внутреннего факторинга. Международный факторинг работает по одной из двух моделей: прямой или двухфакторный (взаимный).

Таблица 24 — Динамика объема международного факторинга в России

Год	Объем уступленных требований, млрд руб.	Количество факторов	Доля в обороте рынка факторинга (%)	Изменение оборота ВЭД по сравнению к предыдущему году по данным Росстата (%)
2009	3,3	4	1	-42,70
2010	3,2	4	0,65	+ 35,53
2011	9,5	7	1,1	+ 31,20
2012	15,3	8	1,1	+ 1,8
2013	40,2	8	2,5	+1
2014	32,4	9	1,7	-7

Источник: составлено автором на основе данных официального сайта Федеральной службы государственной статистики [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gks.ru> (дата обращения: 12.02.2016) и данных официального сайта рейтингового агентства «Эксперт РА» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring> (дата обращения: 25.02.2016).

Прямая модель обычно применяется, когда экспортер и импортер располагаются в соседних странах, например, при работе с экспортом в ряд стран СНГ (Белоруссия, Казахстан), а также при работе с проверенными экспортерами и импортерами.

Взаимодействие по двухфакторной модели осуществляется в рамках международных факторинговых ассоциаций или по прямым межфакторным соглашениям. В мире существует две основные факторинговые ассоциации IFG (International Factors Group) и FCI (Factors Chain International). В настоящее время идет процесс их объединения в одну ассоциацию.

Нами проведен комплексный анализ двух моделей международного факторинга по основным критериям, который представлен в таблице 25.

Как известно, существует два основных вида международного факторинга: экспортный и импортный.

Таблица 25 — Сравнительный анализ моделей международного факторинга

Критерий	Прямая модель	Взаимная модель
Участники сделки	Экспортер, импортер, фактор (выступает в роли экспорт-фактора либо импорт-фактора)	Экспортер, импортер, экспорт-фактор, импорт-фактор
Оценка рисков и установление лимитов	Фактор	На экспортера — экспорт-фактор, на импортера — импорт-фактор
Управление дебиторской задолженностью	Фактор	Импорт-фактор
Кредитный риск	Несет фактор	Несет импорт-фактор
Доход от сделки	Получает фактор	Оба фактора делят между собой
Правовое регулирование	Законодательство страны экспортера и импортера	Правила международной факторинговой ассоциации (GRIF)

Источник: составлено автором.

Первый работает по одной из двух моделей: прямой экспортной или двухфакторной. При прямой экспортной модели российский фактор работает с покупателем-импортером напрямую: проводит оценку покупателя, управление дебиторской задолженностью и ее мониторинг. Такая модель обычно используется, когда экспортер и импортер располагаются в соседних странах, например, при работе с экспортом в ряд стран СНГ (Белоруссия, Казахстан).

Нами разработана схема применения прямого экспортного факторинга с правом регресса, которая приведена на рисунке 12.

Основные этапы проведения сделки прямого экспортного факторинга:

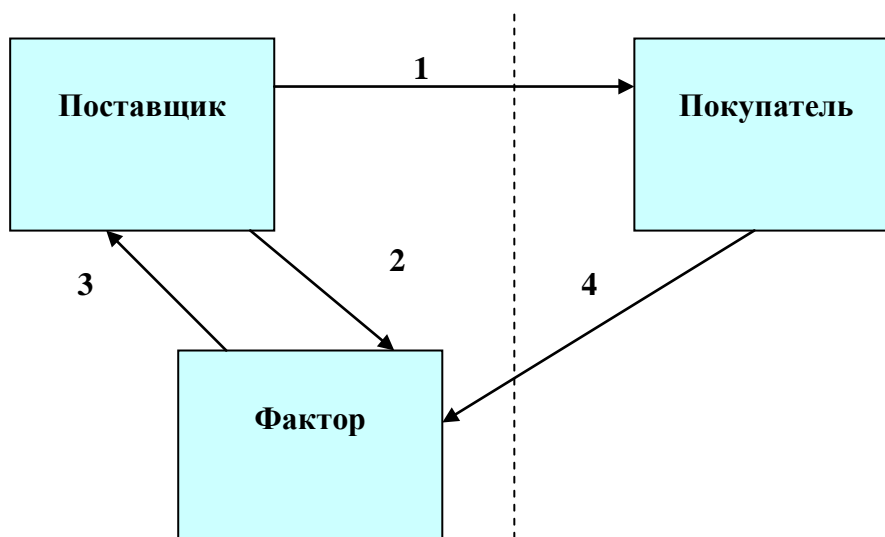
1. Отгрузка товара поставщиком покупателю на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней.
2. Уступка денежного требования поставщиком фактору.
3. Фактор финансирует до 90 % от суммы поставки.

4. Процесс погашения долга покупателем. В силу ограничений российского валютного законодательства (репатриация экспортной выручки должна производиться непосредственно на счет экспортера) состоит из нескольких этапов:

4.1. Поступление оплаты от иностранного покупателя на расчетный счет поставщика в банке.

4.2. Поставщик переводит на счет фактора 100 % от суммы поставки.

4.3. Перевод остатка платежа фактором поставщику за вычетом финансирования и комиссии фактора.



Источник: составлено автором.

Рисунок 12 — Схема прямого экспортного факторинга с регрессом

Целесообразность применения данной схемы обусловлена следующим:

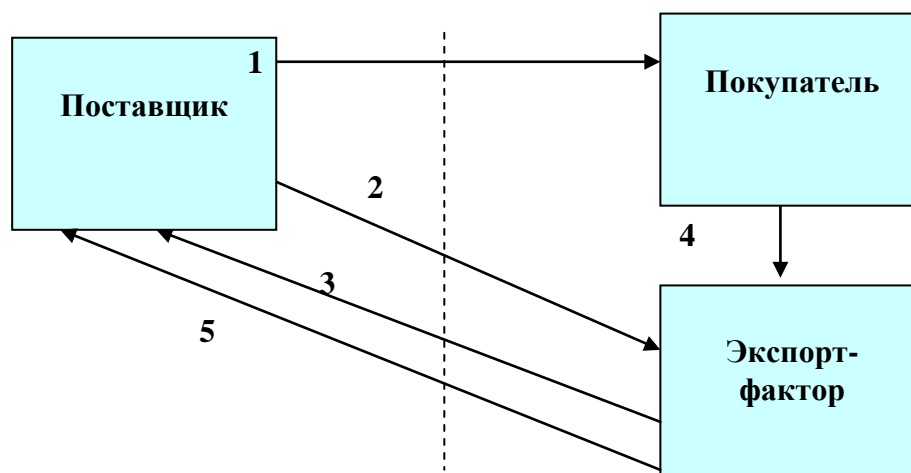
- возможностью фактора провести оценку рисков на покупателя;
- возможностью фактора проводить управление дебиторской задолженностью покупателя;
- отсутствием серьезных языковых, территориальных и правовых барьеров в отношении страны покупателя;
- наличием права регресса в отношении российского поставщика;

— возможностью оперативно подготовить сделку и корректировать ее ход в дальнейшем.

Как было указано выше, данный продукт целесообразно применять в отношении близлежащих к России стран, что минимизирует возможные барьеры для осуществления сделки. С открытием границ Таможенного союза и дальнейшей планируемой унификацией торговых отношений эффективно реализовывать данную схему именно в отношении членов Таможенного союза. Отсутствие языкового барьера и небольшая удаленность дебиторов позволяют сотрудникам фактора эффективно осуществлять взаимодействие с ними.

Прямая модель международного факторинга позволяет фактору обеспечить полный контроль над реализацией сделки и не зависеть от действий другого фактора, как при двухфакторной модели.

При описанных выше условиях (небольшая удаленность и надежность участников сделки) целесообразно применение прямого импортного факторинга, схема которого представлена на рисунке 13.



Источник: составлено автором.

Рисунок 13 — Схема прямого импортного факторинга

Порядок проведения сделки прямого импортного факторинга:

1. Отгрузка товара поставщиком покупателю на условиях отсрочки платежа до 90 календарных дней.
2. Уступка денежного требования поставщиком фактору.

3. Фактор финансирует до 90% от суммы поставки.
4. Покупатель оплачивает поставку на счет фактора.
5. Перевод остатка платежа фактором поставщику за вычетом финансирования и комиссии фактора.

Двухфакторная (взаимная) модель международного факторинга предполагает участие в сделке двух факторов из стран экспортера и импортера. Поставщик обращается к фактору в своей стране (экспорт-фактор) с целью получения финансирования по поставке в адрес иностранного покупателя. Экспорт-фактор запрашивает у фактора в стране покупателя (импорт-фактора) оценку платежеспособности покупателя и лимит финансирования. Если импорт-фактор подтверждает платежеспособность покупателя, то экспорт-фактор финансирует поставщика, а в дальнейшем получает денежные средства от покупателя или импорт-фактора. Схема двухфакторной модели международного факторинга представлена в приложении Л.

При экспортном факторинге отношения сторон регулируются договором поставки и межфакторным соглашением, заключаемым экспорт-фактором и импорт-фактором самостоятельно или согласно правилам международного факторинга международной факторинговой ассоциации, в состав которой они входят.

Преимущества экспортного факторинга для клиента:

- возможность расширить продажи за счет использования конкурентных условий и сроков оплаты, в т.ч. за счет использования отсрочки платежа;
- увеличение оборотных средств экспортера: финансирование по факторингу не требует залога и растет с ростом продаж;
- неограниченный и бессрочный характер финансирования (регулярность обслуживания);
- защита от риска неплатежа;
- ускорение и упрощение процедуры получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов;
- управление дебиторской задолженностью.

Импортный факторинг позволяет импортеру покупать товар за рубежом с отсрочкой платежа.

Покупатель обращается к фактору в своей стране (импорт-фактору) с целью подтверждения платежеспособности покупателя перед зарубежным поставщиком и другим фактором в стране экспортера (экспорт-фактором).

Поставщик также может обратиться к экспорт-фактору в своей стране, чтобы тот самостоятельно или в рамках двухфакторной модели с помощью импорт-фактора провел оценку платежеспособности импортера и установил лимит финансирования.

Импорт-фактор подтверждает платежеспособность покупателя, затем поставщик производит отгрузку, а экспорт-фактор финансирует поставщика в его стране. По истечении срока отсрочки платежа покупатель производит расчет за полученный товар. Схема двухфакторной модели импортного факторинга представлена в приложении М.

При импортном факторинге отношения сторон регулируются договором поставки и межфакторным соглашением, заключаемым экспорт-фактором и импорт-фактором самостоятельно или согласно правилам международного факторинга международной факторинговой ассоциации, в состав которой они входят.

Импортный факторинг позволяет компании-экспортеру быть уверенным в профессиональном управлении своей дебиторской задолженностью, а импортеру — получить возможность закупить товар на выгодных условиях, с отсрочкой платежа.

Несмотря на важность управления дебиторской задолженностью, лишь крупные предприятия обладают специалистами, которые профессионально занимаются этим вопросом. Большинство вообще не уделяет внимания этому вопросу или ведут такую работу «стихийно» силами сотрудников отдела продаж или бухгалтерии.

Факторинговая компания может предложить своим клиентам-экспортерам профессиональный аутсорсинг функций по управлению

дебиторской задолженностью. Он может осуществляться в следующих направлениях:

- анализ импортеров и установление для них лимитов финансирования;
- отслеживание своевременной оплаты импортерами;
- сбор задолженности;
- защита от риска неплатежа импортера.

Профессиональное управление дебиторской задолженностью позволяет экспортеру улучшить платежную дисциплину своих импортеров, получить своевременную информацию по портфелю дебиторской задолженности, необходимую для принятия управленческих решений, сократить затраты на персонал и привлечение заемных средств.

При использовании двухфакторной модели международного факторинга важны два аспекта: выбор международной факторинговой ассоциации и иностранного фактора-партнера.

Применительно к первому аспекту нами проведен анализ деятельности двух крупнейших международных факторинговых ассоциаций (IFG и FCI) и разработана совокупность критериев выбора факторинговой ассоциации:

- финансовые условия членства в ассоциации;
- требования к членам ассоциации;
- страновое покрытие ассоциации;
- диверсификация и качественный состав членов в наиболее важных странах;
- возможности для участников ассоциации.

Финансовые условия выражаются в стоимости членства в ассоциации и величине необходимых сопутствующих расходов (на обязательное обучение сотрудников, посещение собраний и тому подобное), но не всегда это имеет решающее значение. Помимо этого, каждая из ассоциаций предъявляет определенные требования к своим участникам. Это относится к финансовым показателям, объемам и опыту ведения бизнеса и т.п. Необходимо

предварительно оценить свою факторинговую компанию на предмет соответствия данным требованиям.

Гораздо важнее наличие членов данной ассоциации в тех странах, на работу с которыми ориентирован фактор. Поэтому до вступления в ассоциацию необходимо определить приоритетные континенты и страны. Целесообразно при этом ориентироваться на структуру российского экспорта и импорта в целом, а также в тех отраслях, на работе в которых специализируется конкретный фактор.

Страновое покрытие важно оценить не только с количественной точки зрения (число членов данной ассоциации в конкретной стране), но и с точки зрения их качественной диверсификации. Желательно, чтобы это были и банки и факторинговые компании, крупные и небольшие, как специализированные, так и универсальные. Это позволит в процессе работы охватить максимально большой круг клиентов и предложить им наиболее выгодные условия, поскольку разные факторы, как правило, ориентируются на разные их категории (банки — на крупных клиентов, факторинговые компании — на компании малого и среднего бизнеса).

Важным критерием при выборе ассоциации для работы по двухфакторной модели является и оценка возможностей, которые она дает своим участникам. Это в первую очередь касается технологий и принципов работы по двухфакторной модели, возможностям данного процесса как с технической, так и с методической сторон. Кроме того, важны такие возможности как обучение сотрудников (спектр учебных программ и курсов и их содержание) и возможность участвовать в работе ассоциации в составе различных ее органов (комитетов и комиссий).

При начале работы в рамках двухфакторной схемы важно выбрать фактора-партнера по сделке. Конечно, можно ориентироваться только на ценовую составляющую и всегда выбирать фактора, который предложит самый меньший размер комиссии и максимальный лимит для клиента. Однако этот подход рискованный и может привести к тому, что фактор-партнер не исполнит

свои обязательства. Поэтому необходимо проводить его комплексную оценку при работе в рамках двухфакторной модели. Нами разработана совокупность исходных данных для оценки, состоящая из нескольких блоков и учитывающая различные аспекты деятельности фактора:

1. Юридические и контактные данные:

- название компании/банка;
- адрес центрального офиса;
- контактные данные ответственного лица;
- адрес и содержание сайта компании;
- владельцы компании.

2. Данные о бизнесе компании:

- дата основания и срок работы на рынке;
- срок работы по международному факторингу;
- срок членства в международной ассоциации;
- наличие филиалов и представительств;
- количество сотрудников;
- продуктовый ряд компании;
- основные категории клиентов.

3. Показатели деятельности (за 3 последних года):

- выручка;
- чистая прибыль;
- портфель по факторингу;
- число клиентов по факторингу;
- число клиентов по международному факторингу;
- доля на рынке факторинга страны резидентства.

Большую часть подобной информации об иностранных факторах на сегодняшний день можно получить из открытых источников, остальные данные можно узнать в процессе общения с их сотрудниками или запросить перед началом сотрудничества.

Международный факторинг может успешно применяться практически во всех отраслях. Воспользоваться им могут субъекты хозяйствования различных организационно-правовых форм и форм собственности, представляющие как малый, средний, так и крупный бизнес.

Главное условие применения международного факторинга — экспортер и импортер должны использовать отсрочку платежа (коммерческий кредит) во взаиморасчетах. Сейчас отсрочку платежа используют практически все субъекты хозяйствования, которые работают в отраслях с высокой степенью конкуренции и отсутствием монополий.

Как было отмечено выше, сделки международного факторинга с точки зрения их организации и проведения более сложны, чем операции внутреннего факторинга. Это обусловлено их трансграничным характером, различиями в законодательстве, деловом обороте в разных странах, языковыми и временными барьерами.

По нашему мнению, применение прямой модели международного факторинга позволяет частично нивелировать данные сложности и упростить проведение сделок с рядом стран, соседних с Россией. Данная модель в этом случае выступает в роли инструмента развития торгового оборота в рамках Единого экономического пространства и Таможенного союза.

Опыт работы факторинговой компании ООО «ПОЛИТЕКС» подтверждает данный вывод. В компании активно применяются разработанные автором схемы прямого экспортного и импортного международного факторинга. Финансируются сделки в рамках прямого экспортного факторинга: финансирование поставок комбикормов российским предприятием в адрес ведущих сельскохозяйственных предприятий Беларуси. В этом случае ООО «ПОЛИТЕКС» осуществляет как финансирование экспортера, так и управление дебиторской задолженностью импортеров.

Существенной особенностью международного факторинга является его доступность для малого бизнеса в сравнении с другими инструментами. Для малых и средних предприятий, которые ведут внешнеторговую деятельность и

применяют отсрочку платежа в расчетах, международный факторинг может стать единственным доступным инструментом финансирования и защиты от рисков, свойственных международной торговле. Особенно это актуально для малого и среднего бизнеса: в силу высоких требований малым и средним предприятиям очень часто недоступны банковские инструменты финансирования и обеспечения международных расчетов (банковская гарантия, аккредитив и др.).

На пути развития международного факторинга в России в настоящее время существует несколько препятствий. Первое из них — это несовершенство валютного законодательства, которое подробно было описано выше. Юридические ограничения не позволяют в полной мере развивать факторинг в банках, а для факторинговых компаний при существующих условиях это и вовсе практически невозможно, что вынуждает их сотрудничать в данном аспекте с каким-либо банком.

Вторым препятствием является неосведомленность российских предпринимателей о механизмах международного факторинга, что объясняет невысокую степень распространенности этого финансового инструмента в России в настоящее время.

Кроме того, российский экспорт, сохраняющий преобладающую сырьевую направленность, не позволяет активно наращивать объемы международного факторинга. Потенциал для роста экспортного факторинга существует в сегменте малого и среднего бизнеса, в частности в сфере наукоемких производств, а также в отношении поставок в страны СНГ.

На основе анализа двух моделей международного факторинга в рамках развития торговых отношений и международного факторинга в России и других странах СНГ разработаны схемы применения и теоретико-методические положения применения прямого факторинга с правом регресса. Определены факторы, обуславливающие их целесообразность.

Для двухфакторной модели международного факторинга разработаны критерии выбора международной факторинговой ассоциации и иностранного фактора-партнера.

3.3 Применение специализированного программного обеспечения для создания новых факторинговых продуктов

Применение специализированного программного обеспечения позволяет факторинговым компаниям создавать и развивать новые продукты.

Новым высокотехнологичным продуктом на российском финансовом рынке, который был впервые разработан и внедрен в российскую практику при непосредственном участии автора, является электронный факторинг.

Электронный факторинг дает возможность поставщикам и покупателям использовать электронный документооборот с применением юридически значимой электронно-цифровой подписи в рамках любого вида факторингового обслуживания.

Нами выделены причины, которыми обусловлен спрос на электронный факторинг в России:

- важнейшей частью факторинга является документооборот;
- активное развитие новых финансовых продуктов для поставщиков и покупателей (например, реверсивный факторинг);
- развитие электронного документооборота в организациях;
- рост числа факторинговых операций в регионах.

Активное развитие факторинга и других финансовых услуг, в частности кредитных продуктов и услуг торгового финансирования, делают необходимым создание технологичных каналов связи и передачи данных между участниками подобных сделок (поставщиками, покупателями, финансовыми компаниями и банками).

Кроме того, большинство организаций в своей деятельности применяют электронный документооборот (в отдельных крупных организациях система

документооборота полностью автоматизирована; в более мелких частично применяют электронный документооборот, например, для сдачи отчетности в налоговую инспекцию).

С ростом операций факторинга в регионах России на рынке появляются региональные игроки, которые оказывают услуги в одном или нескольких соседних регионах. Особенность регионального факторинга в том, что очень часто участники сделки (поставщик, дебиторы) географически достаточно удалены друг от друга. Это делает долгим и неэффективным применение бумажного документооборота для обслуживания таких операций.

Факторинговая операция предполагает большой документооборот. Чтобы получить финансирование от фактора, поставщик должен предоставить ему комплект документов, подтверждающих факт поставки товара или оказания услуг. Эти документы должны быть подписаны покупателем, что собственно и подтверждает факт приемки товара или услуги. Понятно, что физическая передача бумажных документов от покупателя к поставщику и далее к фактору может занимать много времени, что значительно снижает эффект от применения факторинга для поставщика.

Появление такого продукта как электронный факторинг в России было обусловлено: развитием законодательства об ЭЦП; большим числом удостоверяющих центров; невысокими тарифами на использование ЭЦП; появлением факторингового программного обеспечения с поддержкой ЭЦП.

В РФ полноценный электронный факторинг появился достаточно недавно, в середине 2012 года с появлением закона «Об электронно-цифровой подписи». Появилась возможность использовать юридически значимую электронно-цифровую подпись.

Важным участником рынка ЭЦП выступают удостоверяющие центры, которые в соответствии с законодательством осуществляют функции по выдаче ЭЦП и служат гарантом ее подлинности. В настоящее время число удостоверяющих центров, работающих на российском рынке, увеличилось. Соответственно, уменьшились их тарифы на использование ЭЦП.

И, наконец, важный технический момент — сейчас уже существует специальное факторинговое программное обеспечение с поддержкой ЭЦП, реализована полноценная технология, которая позволяет действительно полностью заменить бумажный носитель электронным документом, что сделало возможным интегрировать в рамках одной системы факторинг и электронный документооборот (существует два вида ЭЦП: квалифицированная, которая более защищена, и неквалифицированная).

Преимуществами электронного факторинга для поставщиков и дебиторов являются:

- значительное снижение сроков документооборота;
- снижение затрат на производство, оборот и хранение документов;
- защита информации;
- возможность применения с разными видами факторинга.

Также сюда можно отнести сокращение времени от поставки товара до получения финансирования от нескольких дней (при бумажном документообороте) до нескольких часов. Если бумажный документооборот при факторинге по поставкам в различные регионы может занимать одну-две недели с момента отгрузки товара до момента выплаты финансирования, то при электронном документообороте все это происходит за срок реальной поставки товара. Дело в том, что основное время при бумажном документообороте уходит на транспортировку документов, а при электронной передаче данных в ней нет необходимости. При условии перехода права собственности в момент отгрузки финансирование возможно в течение нескольких часов с момента отгрузки. Благодаря обмену электронными документами, вместо бумажных, значительно упрощается документооборот на всех этапах факторингового обслуживания.

Электронный факторинг обеспечивает существенную экономию затрат на производство, оборот и хранение документов. Эти затраты редко учитываются в компании, но, на самом деле, они составляют существенную величину. Так, стоимость печати одного листа А4 на бумажном носителе,

составляет порядка 6 руб. Соответственно, печать всего комплекта документов по одной поставке, в состав которого могут входить и накладная, и доверенность, и спецификация, а также, возможно, железнодорожная квитанция либо товарно-транспортная накладная, обойдется в несколько десятков, а то и сотен рублей. При электронном факторинге весь этот комплект подписывается одной цифровой подписью. Стоимость цифровой подписи удостоверяющего центра обычно составляет от 2 до 10 руб., то есть весь комплект документов подписывается примерно по цене производства одного листа документации.

Также существенно экономятся деньги на доставке документов. При бумажном документообороте, если поставщику нужно получать финансирование быстро, он, как правило, использует не Почту России, а специальную курьерскую службу для доставки документов в максимально короткие сроки и с максимальной надежностью. Стоимость доставки документов по России в таком случае в среднем составляет от 1000 до 2000 руб.

Еще одна статья расходов — хранение документов. Российские юридические лица обязаны хранить документы в течение 5 лет. Соответственно, если это бумажный носитель, то необходимы расходы на аренду места для хранения, затраты на уничтожение этих документов по истечении пяти лет. При электронном документообороте доставка документов не стоит ничего, а стоимость хранения любого количества документов в удостоверяющем центре составляет менее 900 руб. в год.

В таблице 26 приведено сопоставление типовых затрат для поставщика при использовании двух различных видов документооборота. Для примера возьмем компанию с оборотом 10 млн руб. в месяц по поставкам в другие регионы России, которая в месяц производит 100 поставок по 100 000 руб. Комплект документов по поставке состоит из 5 единиц. Среднюю стоимость ЭЦП примем равной 6 руб., при этом каждый документ (в данном случае это накладная, которая подтверждает поставку) подписываются двумя ответственными лицами.

Таблица 26 — Сравнение типовых затрат на бумажный и электронный документооборот при факторинге

Виды затрат	Бумажный документооборот	Электронный документооборот
Затраты на производство документов	5 страниц × 6 руб. = 30 руб./поставку 3 000 руб./месяц	0 руб.
Затраты на ЭЦП	0 руб.	5 руб. × 1 ЭЦП = 5 руб./поставку 500 руб./месяц
Затраты на доставку документов	1500 руб. × 100 документов = 150 000 руб./месяц	0 руб.
Затраты на хранение документов	1139 руб./месяц	80–90 руб./месяц
Итого	154139 руб., или 1,5% от оборота	590 руб., или 0,006% от оборота
При условии 20 поставок в месяц в регионы	31739 руб., или 0,3% от оборота	590 руб., или 0,006% от оборота

Источник: составлено автором.

Стоимость курьерской доставки комплекта документов по поставке примем равной средней величине в 1500 руб. Для расчета затрат на хранение документов возьмем среднюю арендную ставку в расчете на 1 квадратный метр офисной площади класса В+ в г. Москве в размере 360 долларов за квадратный метр в год по итогам 2014 г. [121]. При пересчете на средний номинальный курс доллара США к рублю по итогам 2014 г., равный 37,97руб. [124], затраты на аренду составляют 13669 руб. за 1 квадратный метр, что в пересчете на месяц составляет 1139 руб.

Таким образом, даже при вычислении типовых затрат на бумажный документооборот они оказываются более чем в 250 раз выше, чем затраты при электронном документообороте. Если компания поставляет товар более крупными партиями и не так часто, например, при осуществлении 20 поставок в месяц в регионы, ее затраты на бумажный документооборот составят 0,3 % от оборота, что существенно меньше. Но разница с электронным документооборотом все равно больше чем 50 раз.

Еще одно важное преимущество электронного документооборота заключается в обеспечении полной защиты документов. При использовании бумажных документов невозможно получить полностью достоверное подтверждение подлинности документов. При экспертизе у криминалистов подлинность обычно оценивается с вероятностью в 97–98 %. В случае же с удостоверяющим центром подпись стопроцентно подлинна или так же недостоверна. Причем, суд может потребовать подтверждение подлинности подписи не в том удостоверяющем центре, где документ изначально был подписан, а в любом другом. Поскольку алгоритмы электронной подписи стандартны, то электронный документ в дальнейшем может подтверждаться любым удостоверяющим центром.

Четвертое преимущество состоит в том, что электронный факторинг может применяться с любым из видов факторинга: факторинг с регрессом, факторинг без регресса, реверсивный факторинг, гарантийный факторинг.

Нами разработана схема организации работы по электронному факторингу, которая проиллюстрирована на рисунке 14.

Факторинговые операции в случае применения электронного факторинга проводятся в следующем порядке:

1. Поставщик и покупатель заключают договор с удостоверяющим центром о применении ЭЦП.
2. Поставщик выгружает из своей бухгалтерской программы в систему удостоверяющего центра электронную накладную и подписывает ее.
3. Покупатель в системе подтверждает факт приемки товара, подписывая накладную.
4. Поставщик выбирает подписанные накладные, которые он будет уступать фактору, и формирует в системе удостоверяющего центра реестр уступленных требований.
5. Поставщик и фактор подписывают реестр уступленных требований в электронном виде.

6. Фактор выгружает реестр уступленных требований и направляет в электронном виде из системы удостоверяющего центра в систему учета факторинговых операций.
7. Фактор выплачивает финансирование.



Источник: составлено автором.

Рисунок 14 — Схема проведения операций электронного факторинга

На основе анализа существующей российской практики нами выделены два способа реализации электронного факторинга. При первом применяется специализированное программное обеспечение для автоматизации факторинговых операций совместно с системой электронного документооборота.

Так, ООО «ПОЛИТЕКС» реализует электронный факторинг на основе специализированного программного обеспечения SmartFactor, которое представляет собой специализированную полнофункциональную систему автоматизации учета факторинговых операций. В рамках SmartFactor автоматизированы процессы проведения факторинговых операций, анализа, принятия решений, мониторинга, учета, создания резервов и формирования отчетности по факторингу.

Система позволяет с легкостью выполнять все основные этапы работы в рамках электронного факторинга. При получении реестров из удостоверяющего центра все реестры выгружаются одним нажатием кнопки.

Фактор подписывает реестр в режиме реального времени. Все участники электронного документооборота могут просматривать реестры и накладные в режиме он-лайн и в формате xml и pdf.

В качестве системы электронного документооборота (далее – ЭДО) используется Автоматизированная Система Подтверждения Электронной Подписи (далее — АСПЭП), которая также является аккредитованным удостоверяющим центром с правом выдачи квалифицированной ЭЦП.

При взаимодействии АСПЭП от оператора электронного документооборота ЗАО «Национальный Удостоверяющий Центр подтверждения подлинности Электронной Цифровой Подписи» (ЗАО «НУЦ ЭЦП») пользователю доступны следующие функции:

- получение реестров из АСПЭП;
- проверка данных реестра;
- загрузка реестра в САФО;
- просмотр реестра;
- просмотр накладной.

При втором способе продукт реализуется на основе банковской системы «Банк-клиент» в рамках автоматизированной банковской системы. Такой способ реализован в ПАО «Промсвязьбанк». Данная система подразумевает не двух-, а трехсторонний электронный обмен между всеми сторонами факторинговой сделки: поставщиком, дебитором и банком. Правда, в настоящее время система реализована только для неквалифицированной электронной подписи.

Итак, нами выделены преимущества электронного документооборота для поставщика и дебитора.

Преимущества ЭДО для поставщика:

- позволяет ускорить получение финансирования, так как не нужно передавать фактору оригиналы документов по отгрузке, если дебитор подтвердил ее в электронной системе;

- позволяет минимизировать издержки по доставке документов: если договор факторинга действующий, оригиналы не нужны;
- позволяет в онлайн-режиме отслеживать статусы электронных документов.

Преимущества ЭДО для дебитора:

- позволяет работать с поставщиками и фактором в режиме «одного окна»;
- поддерживает юридически значимый документооборот для факторинга с применением унифицированных форм документов, таких как ТОРГ-12;
- позволяет существенно снизить объем «бумажного» документооборота и трудозатрат.

Электронный документооборот позволяет существенно повысить эффективность и прозрачность работы финансовой службы и бухгалтерии поставщика и дебитора, позволяет достичь существенного снижения затрат на доставку документов фактору. Финансирование выплачивается значительно быстрее, фактически в режиме реального времени. Средства могут быть на счете клиента уже через час после получения банком электронного реестра с товарными накладными/актами выполненных работ. При этом реестр уже будет содержать электронное подтверждение контрагента.

На наш взгляд, способ реализации технологии электронного факторинга на базе специализированной системы автоматизации имеет ряд преимуществ и выглядит более гибким и эффективным, поскольку не привязан к параметрам и функционалу банковской системы.

Применение технологий автоматизации факторинговых операций и специализированного программного обеспечения позволяет факторинговым компаниям создавать новые факторинговые продукты, дающие им технологическое превосходство над другими участниками финансового рынка. Примером может служить факторинг для автопроизводителей, который был подробно представлен в работе.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

По результатам проведенного диссертационного исследования сделаны следующие выводы и рекомендации.

1. Обоснованы преимущества факторинга для поставщиков на базе выявленных критериев эффективности факторинга: экономической эффективности, вариативности, доступности, технологичности.

По критерию экономической эффективности выделены следующие преимущества факторинга: экономичность, усиленный мультипликативный эффект, положительное влияние на финансовые показатели поставщика.

По критерию доступности выделены: беззалоговый характер, непрерывность финансирования, применимость в различных сферах экономики, наличие различных факторинговых продуктов для разных категорий клиентов.

По критерию вариативности: комплексный характер факторинговой услуги, специфическая модель оценки рисков.

С точки зрения технологичности определено, что факторинг позволяет применять полностью автоматизированный процесс факторинговой услуги и дает возможность применять электронный факторинг.

2. Автором выявлен и исследован факторинговый мультипликатор, который позволяет оценить мультипликативное увеличение объема оборотных средств поставщика при использовании факторинга.

Разработана формула, позволяющая определить показатели оборота поставщика при использовании факторинга за определенный период.

Автором выявлено, что благодаря дальнейшим взаиморасчетам с покупателями действие факторингового мультипликатора распространяется далее по товарной цепочке на покупателей и контрагентов поставщика, далее по товарной цепочке на других субъектов хозяйствования, отрасли и экономику

в целом. Это происходит на основе влияния факторинга на экономические отношения на разных уровнях.

3. Определены кредитно-банковский и специализированный факторинговые методы организации деятельности факторов на российском финансовом рынке. Выявлено, что форма факторинговой компании наиболее применима для создания фактора, так как именно в рамках такой формы можно в полной мере реализовать специализированный факторинговый метод.

Два выявленных метода организации деятельности факторов, кредитно-банковский и специализированный факторинговый, определены на основе исследования практики деятельности российских факторов и разных организационных форм предпринимательства на рынке факторинга. Кредитно-банковский метод, как правило, опирается на кредитные методы оценки анализа и оценки поставщиков и дебиторов, а также на факторинговые продукты, аналогичные кредитным. Специализированный факторинговый метод организации деятельности предполагает применение специализированной методической базы факторинговых операций и специализированных факторинговых продуктов.

Обосновано, что наиболее применимой формой организации факторингового бизнеса является факторинговая компания, поскольку она позволяет использовать весь арсенал факторинга и в полной мере применить специализированный факторинговый метод организации деятельности.

4. Обоснован комплекс мер законодательного и административного характера по развитию и поддержке деятельности факторинговых компаний в России. Впервые применительно к российским факторинговым компаниям выявлены и раскрыты детерминанты, определяющие развитие этих компаний: технологическая, продуктовая и инфраструктурная.

Определены правовые барьеры для развития рынка факторинга: законодательные пробелы в вопросах регулирования факторинга; валютное законодательство препятствует развитию международного факторинга; законодательные ограничения на развитие факторинга в отдельных отраслях и

сегментах (госзакупки, алкогольная отрасль); незащищенность российских факторинговых компаний с законодательной точки зрения. Предложены меры по их нейтрализации.

Выделены основные препятствия на пути развития факторинга в России: незнание клиентов (представителей бизнеса) о факторинге, законодательные пробелы, отсутствие квалифицированных кадров. Для развития рынка факторинга в России и минимизации негативных факторов предложен комплекс мер законодательного и административного характера:

- меры по популяризации факторинга среди российских предпринимателей;
- реализация мероприятий, которые должны обеспечить доступ к факторинговым услугам для бизнеса, в том числе для малых предприятий, работающих в неторговом секторе экономики;
- совершенствование законодательства в части регулирования общих аспектов факторинговых операций;
- внесение изменений в законодательство с целью отмены ограничений на применение факторинга в алкогольной отрасли;
- снятие ограничений на использование факторинга в сфере государственных и муниципальных закупок;
- создание эффективной государственной поддержки фондирования факторинговых операций;
- реализация мер государственной поддержки создания и развития факторинговых компаний;
- создание единой системы и стандартов обучения и сертификации специалистов в области факторинга;
- развитие инфраструктуры рынка факторинга.

Основные перспективы развития российских факторинговых компаний связаны, на наш взгляд, с тремя детерминантами: технологической, продуктовой и инфраструктурной.

Развитие технологий на рынке факторинга дает возможность применять новые продукты (в частности, электронный факторинг) и способы взаимодействия с участниками факторинговых отношений (электронный документооборот, электронные модули доступа к информации в режиме реального времени), позволяет существенно ускорить сроки проведения операций и сократить расходы участников. Это объясняет важность технологической детерминанты для рынка факторинга.

Продуктовая детерминанта связана с разработкой и появлением на рынке новых продуктовых решений, которые позволяют охватить новые отрасли, рынки и категории клиентов. Предпосылками для создания новых продуктов служат, во-первых, успешный зарубежный опыт, который может быть адаптирован к российскому рынку (в части продуктов supply chain finance, assets-based finance и др.), а также развитие технологической и инфраструктурной детерминант, которые создадут технические и юридические возможности для расширения продуктового ряда российских факторинговых компаний.

Инфраструктурная детерминанта связана с развитием и появлением новых элементов инфраструктуры рынка факторинга.

5. Разработан алгоритм развития факторинговых операций в факторинговой компании, направленный на совершенствование ее деятельности.

Проведенный анализ основных этапов создания и функционирования факторинговой компании позволил разработать алгоритм развития факторинговых операций в факторинговой компании.

Области контроля этапов позволяют комплексно отслеживать и оценивать основные организационные, методические и экономические параметры на всем протяжении работы компании.

Определены и охарактеризованы основные функциональные составляющие, необходимые для успешного запуска и развития факторинговых операций в рамках факторинговой компании: продажи и продуктовая линейка,

региональная сеть, риск-менеджмент, кадровая политика, автоматизация факторинговых операций.

Разработана организационная структура факторинговой компании, позволяющая оценить необходимый количественной и качественный состав ее сотрудников.

В рамках алгоритма выделены последовательные ключевые точки, позволяющие определить стадию и степень готовности факторингового проекта: разработка нормативной документации по проекту, начало продаж и финансирования клиентов, выход на текущую окупаемость, выход на полную окупаемость.

Для планирования и оценки деятельности факторинговой компании в рамках предложенного алгоритма были разработаны следующие показатели: маржа; доля просроченной задолженности в портфеле (сроком до 30 дней / от 30 до 90 дней / более 90 дней); средний срок рассмотрения заявки клиента; прибыль на одного сотрудника; число транзакций на одного сотрудника.

6. Разработаны методические рекомендации для развития деятельности факторинговой компании, касающиеся регламента проведения операций, системы организации риск-менеджмента, продуктового ряда компании, структуры тарифного плана, нормативно-юридической базы.

Разработаны методические рекомендации для работы факторинговой компании, касающиеся следующих документов и процедур:

- разработки регламентов проведения операций;
- организации системы риск-менеджмента;
- формирования продуктового ряда компании;
- формирования структуры тарифного плана;
- разработки нормативно-юридической базы.

Рекомендации по регламенту проведения факторинговых операций детально раскрывают рекомендованный порядок их проведения. В части организации системы риск-менеджмента даны рекомендации относительно ее принципов, состава и содержания документов, которые должны определять

порядок оценки и анализа рисков, их последующий мониторинг и управление дебиторской задолженностью, а именно:

- регламент проведения финансового анализа и оценки поставщиков и дебиторов;
- реализация лимитной политики;
- регламент резервирования по факторинговым сделкам;
- процедура проверки (верификации) денежных требований;
- процедура управления и взыскания дебиторской задолженности.

Предложены необходимые документы и параметры для оценки продуктового ряда компании. Рекомендована структура тарифного плана факторинговой компании. Определен рекомендованный состав нормативно-юридической базы факторинговых операций, которая включает договорную базу (типовые договора и дополнительные соглашения для каждого из факторинговых продуктов), юридические документы, необходимые для процедур управления задолженностью и для взыскания просроченной задолженности.

7. Выявлено, что реверсивный факторинг, прямой международный факторинг, электронный факторинг и факторинговое финансирование продаж автомобилей способны оказать влияние на развитие деятельности факторинговых компаний. Уточнены теоретические аспекты реверсивного факторинга: дано авторское определение реверсивного факторинга, раскрыты его виды и преимущества. Обоснована целесообразность применения прямого международного факторинга в рамках развития торговых отношений России с другими странами СНГ.

Выделены особенности организации и предоставления услуги реверсивного факторинга со стороны фактора, определен порядок операций при организации сделки реверсивного факторинга. Определены перспективы развития реверсивного факторинга в РФ. Выделены преимущества, которые получает фактор при внедрении в его продуктовую линейку реверсивного факторинга.

Дано определение реверсивного факторинга, которое учитывает отличия данного вида факторинга от классического и практику его применения в России и за рубежом. Реверсивный факторинг — это комплексная финансовая услуга, в основе которой лежат трехсторонние отношения поставщика, покупателя и фактора, возникающие вследствие предоставления поставщиком коммерческого кредита покупателю и предоставления фактором поставщику и покупателю услуг, связанных с обслуживанием данного кредита. Выделены основные различия между классическим и реверсивным факторингом и основные особенности, присущие реверсивному факторингу.

Впервые проведена группировка различных видов реверсивного факторинга по функциям и составу услуг, географическому признаку, числу участников сделки и модели их взаимодействия.

Выделены особенности реверсивного факторинга, отличающие его от других видов факторинга: анализ финансово-хозяйственной деятельности покупателя; установление лимита финансирования на покупателя; заключение трехстороннего договора факторинга; возможность разделения комиссий за факторинг между поставщиком и покупателем; возможность получения покупателем дополнительной отсрочки платежа от фактора.

Проведен комплексный анализ двух моделей международного факторинга: прямой и двухфакторной.

В рамках развития торговых отношений и международного факторинга в России и странах СНГ разработан новый продукт — прямой факторинг с правом регресса.

Показана целесообразность его применения: возможность фактора провести оценку рисков на покупателя; возможность фактора проводить управление дебиторской задолженностью в отношении покупателя; отсутствие серьезных языковых, территориальных и правовых барьеров в отношении страны покупателя; наличие права регресса в отношении российского поставщика; возможность оперативно подготовить сделку и корректировать ее ход в дальнейшем.

Выявлено, что электронный факторинг и факторинговое финансирование продаж автомобилей оказывают влияние на развитие деятельности факторинговых компаний путем технологического превосходства над другими участниками финансового рынка.

8. Выделены такие факторинговые продукты, как электронный факторинг и факторинговое финансирование продаж автомобилей, которые созданы с применением специализированного программного обеспечения «Система автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor». Определены преимущества этих продуктов.

Раскрыто, как применение специализированного программного обеспечения позволяет факторинговым компаниям создавать и развивать новые высокотехнологичные продукты.

Определены ключевые элементы системы автоматизации факторинговых операций, ее функциональные возможности. Разработана схема информационных потоков внутри системы.

Показано, что автоматизация позволяет повысить эффективность деятельности факторинговой компании и снизить ее риски. Определено положительное влияние автоматизации факторинговых операций на основные риски: мошенничества, потери ликвидности и кредитный риск.

Выявлены факторинговые продукты, созданные с применением автоматизированных технологий, и определены их преимущества. Такими продуктами являются электронный факторинг и факторинговое финансирование продаж автомобилей.

Выделены причины, которыми обусловлен спрос на электронный факторинг в России и его преимущества для поставщиков и дебиторов: значительное снижение сроков документооборота; снижение затрат на производство, оборот и хранение документов; защита информации; возможность применения с разными видами факторинга.

Проведен сравнительный анализ затрат на применение электронного и бумажного документооборота при факторинге, который подтверждает экономическую эффективность электронного факторинга.

Разработана схема организации работы по электронному факторингу. Осуществлен сравнительный расчет типовых затрат при бумажном и электронном документообороте.

Определены преимущества электронного факторинга и факторингового финансирования продаж автомобилей.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Нормативные акты

1. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге: [г. Оттава, Канада, 28 мая 1988 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: [федер. закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ: по состоянию на 23 мая 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ: по состоянию на 06 апреля 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
4. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть первая: [федер. закон от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ: по состоянию на 02 мая 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
5. Налоговый кодекс Российской Федерации. Часть вторая: [федер. закон от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ: по состоянию на 06 апреля 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
6. О банках и банковской деятельности: [федер. закон от 02 декабря 1990 г. № 395-ФЗ: по состоянию на 20 апреля 2015 г.] [Электронный ресурс]. //

- СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
7. О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции: [федер. закон от 22 ноября 1995 г. № 171-ФЗ: по состоянию на 06 апреля 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
 8. О Центральном банке Российской Федерации (Банке России): [федер. закон от 10 июня 2002 г. № 86-ФЗ: по состоянию на 29 декабря 2014 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
 9. О валютном регулировании и валютном контроле: [федер. закон от 10 декабря 2003 г. № 173-ФЗ: по состоянию на 04 ноября 2014 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
 10. Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации: [федер. закон от 28 декабря 2009 г. № 381-ФЗ: по состоянию на 31 декабря 2014 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
 11. Об электронной подписи: [федер. закон от 06 апреля 2011 г. № 63-ФЗ: по состоянию на 28 июня 2014 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
 12. О внесении изменений в Федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и

спиртосодержащей продукции» и отдельные законодательные акты Российской Федерации и признании утратившим силу Федеральный закон «Об ограничениях розничной продажи и потребления (распития) пива и напитков, изготавливаемых на его основе»: [федер. закон от 18 июля 2011 г. № 218-ФЗ: по состоянию на 30 декабря 2012 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).

13. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц: [федер. закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ: по состоянию на 29 июня 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).
14. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: [федер. закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ: по состоянию на 13 июля 2015 г.] [Электронный ресурс]. // СПС «КонсультантПлюс»: Законодательство: Версия Проф. — Режим доступа: <http://base.consultant.ru> (дата обращения: 22.06.2015).

Книги, статьи, монографии, диссертации

15. Бабичев, С.Н. Факторинг / С.Н. Бабичев, А.А. Лабзенко, А.Ю. Подлеснова — М.: Маркет ДС, 2010. — 208 с.
16. Бурова, М.Е. Факторинг / М.Е. Бурова — М.: Япония сегодня, 1992. — 63 с.
17. Вулфел, Ч. Дж. Энциклопедия банковского дела и финансов / Ч. Дж. Вулфел. — М.: Федоров, 2000. — 1037 с.
18. Газман, В.Д. Финансовый лизинг и факторинг / В.Д. Газман. — М.: Бизнес Элайнмент, 2008. — 175 с.

19. Гвоздев, Б.З. Факторинг в системе управления организацией: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Гвоздев Борис Зиновьевич. — М., 2000. — 140 с.
20. Грязнова, А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический словарь / А.Г. Грязнова; под общ. ред. А.Г. Грязновой. — М.: Финансы и статистика, 2002. — 1168 с.
21. Докукина, Е. В. Формирование рынка факторинговых услуг в России: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10, 08.00.05 / Докукина Елена Викторовна. — М., 2009. — 154 с.
22. Емельянов, В.Ю. О текущей ситуации на российском рынке факторинга, проблемах и перспективах [Электронный ресурс]. / В.Ю. Емельянов // ФАКТОРинг ПРО. — Режим доступа <http://factoringpro.ru/index.php/columns/47-columnit/2757-situatsiya-na-ross-rynke-factoringa-problemy-i-perspektivy> (дата обращения 06.06.2016).
23. Емельянов, В.Ю. Развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке: монография / В.Ю. Емельянов. — М.: Экон-информ, 2015 — 162 с.
24. Емельянов, В.Ю. Развитие деятельности факторинговых компаний в России: проблемы и перспективы (параграф 10.1 в монографии «Банки, монетарное регулирование и финансовые рынки на пути к устойчивому росту экономики») / В.Ю. Емельянов; колл. авторов под ред. Н.Э. Соколинской, И.В. Шакер, Л.Н. Андриановой – М.: РУСАЙНС, 2016. – С. 348-355.
25. Емельянов, В.Ю. Факторинг для покупателей [Электронный ресурс]. / В.Ю. Емельянов // Все о розничной торговле. — Режим доступа: http://www.retail.ru/articles/66427/?sphrase_id=75054 (дата обращения 06.06.2016).

26. Жуков, Е.Ф. Тростовые и факторинговые операции коммерческих банков / Е.Ф. Жуков. — М.: АО "Консалтбанкир", 1995. — 48 с.
27. Зайцев, Н.Л. Краткий словарь экономиста / Н.Л. Зайцев. — М.: Инфра-М, 2007. — 224 с.
28. Ивасенко, А.Г. Факторинг / А.Г. Ивасенко, Я.И. Никонова. — М.: КНОРУС, 2013. — 220 с.
29. Кожина, Л.М. Снижение рисков выполнения факторинговых операций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Кожина Людмила Михайловна. — М., 2008. — 150 с.
30. Колобанов, Д.Е. Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Колобанов Дмитрий Евгеньевич. — Ярославль, 2010. — 183 с.
31. Кривяков, С.В. Мировая экономика: учебно-методическое пособие / С.В. Кривяков. — Томск: Томский государственный университет, 2011. — 102 с.
32. Кучин, Б.Л. Факторинг — финансовая схема управления вексельными потоками / Б.Л. Кучин. — М.: Верже-АВ, 2000. — 143 с.
33. Лаврик, М.Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Лаврик Марина Юрьевна. — М., 2005. — 143 с.
34. Лаврушин, О.И. Банковское дело: учебник / О.И. Лаврушин; под ред. О.И. Лаврушина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 672 с.
35. Лебедев, А.В. Оценка рисков хозяйствующих субъектов при факторинговых операциях: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Лебедев Алексей Владимирович. — Орел, 2005. — 160 с.

36. Леднев, М.В. Управление конкурентоспособностью факторинговой компании: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Леднев Михаил Владимирович. — М., 2009. — 174 с.
37. Лефель, А. О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Лефель Александр Олегович. — М., 2006. — 200 с.
38. Лушин, С.И. Финансы: учебник / С.И. Лушин, В.А. Слепов — М.: Экономистъ, 2007. — 682 с.
39. Маханова, Т.А. Развитие рынка факторинговых услуг в Российской Федерации: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Маханова Татьяна Алексеевна. — М., 2010. — 193 с.
40. Минеев, А.Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Минеев Андрей Дмитриевич. — М., 1998. — 221 с.
41. Никифоров, А.В. Факторинг: учебное пособие / А. В. Никифоров, С. В. Никифорова.— СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2007. — 132 с.
42. Орехов, С.А., Факторинг: организационно-правовой аспект / С.А. Орехов, В.В. Афонин. — М.: Компания Спутник+, 2000. — 83 с.
43. Остервальдер, А. Построение бизнес-моделей. Настольная книга стратега и новатора/ А. Остервальдер, И. Пинье. — М.: Альпина Паблишер, 2011. — 288 с.
44. Покаместов, И.Е. Факторинг: продажи, технологии, риск-менеджмент. Практическое пособие / И.Е. Покаместов, Д.А. Патрин, М.М. Родионов, М.О. Стешина. — М.: «Регламент», 2008. — 312 с.
45. Покаместов, И.Е. Факторинг: учебное пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 89 с.
46. Покаместов, И.Е. Эффективная организация факторингового бизнеса: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Покаместов Илья Евгеньевич. — М., 2006. — 172 с.

47. Райзенберг, Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзенберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева. — 2-е изд. — М.: ИНФРА-М., 1999. — 479 с.
48. Романовский, М.В. Учебник для бакалавров / М.В. Романовский, Г.Н. Белоглазова. — М.: Финансы и кредит, 2013. — 612 с.
49. Самиев, П.А. История развития факторинга в мире / П.А. Самиев // Энциклопедия экспертиза рынка факторинга. — М.: Эксперт РА, 2008. — С.25-28.
50. Соколова, Ю.А. Актуальные проблемы управления факторинговым бизнесом в России на современном этапе / Ю.А. Соколова // Проблемы эффективного управления социально-экономическими процессами в условиях кризиса мировой экономики : тезисы докладов научно-практической конференции «Актуальные проблемы менеджмента в России на современном этапе» — СПб.: ЭФ СПбГУ, 2010. — С.77-78.
51. Соколова, Ю.А. Факторинг: учебное пособие / Ю.А. Соколова; под ред. Гондарчук О.В. — СПб.: СПбГИЭУ, 2005. — 107 с.
52. Степанова, Е. Пограничное состояние [Электронный ресурс]. / Е. Степанова // Профиль. — Режим доступа: <http://www.profile.ru/finansy/item/82046-pogranichnoe-sostoyanie> (дата обращения: 20.06.2014).
53. Тавасиев, А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов/ А.М. Тавасиев. — М.: Финансы и статистика, 2005. — 416 с.
54. Тавасиев, А.М. Основы банковского дела / А.М. Тавасиев. — М.: МаркетДС, 2005. — 671 с.
55. Трейвиш, М.И. Методы анализа эффективности и надежности факторных операций: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.13 / Трейвиш Михаил Ильич — М., 1997. — 144 с.
56. Хромов, М.Ю. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг / М.Ю. Хромов. — СПб.: Питер, 2008. — 205 с.

57. Чиж, М.Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. / Чиж Михаил Давидович. — СПб., 2005. — 184 с.

Периодические издания

58. Адамова, К.Р. Законодательный вакуум в сфере факторинговой деятельности / К.Р. Адамова, Ю.Р. Тямушкин // Финансы и кредит. — 2000. — № 9 (69). — С. 35-41.
59. Адамова, К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков: теория и практика / К.Р. Адамова // Бизнес и банки. — 2000. — № 15. — С. 58-61.
60. Адамова, К.Р. Форфейтинг от А до Я / К.Р. Адамова // Финансы и кредит. — 2003. — № 23 (137). — С. 97-107.
61. Адамова, К.Р. Юридическая трактовка экономической сущности факторинга в международном и российском законодательстве / К.Р. Адамова // Финансы и кредит. — 2000. — № 9 (69). — С. 35-41.
62. Алексеева, Д.Г. Правовые проблемы факторингового обслуживания клиентов / Д.Г. Алексеева // Факторинг и торговое финансирование. — 2008. — № 2. — С. 30-38.
63. Алексеева, Д.Г. Проблемы минимизации риска невозврата кредита, выданного в рамках факторинга и торгового финансирования / Д.Г. Алексеева // Факторинг и торговое финансирование. — 2008. — № 4. — С. 39-56.
64. Бабичев, С.Н. Финансирование торговых операций. Реверсивный факторинг/ С.Н. Бабичев // Финансовый директор. — 2004. — № 7-8. — С. 39-47.
65. Богданов, М.А. Страхование факторинговых операций: российская действительность / М.А. Богданов // Факторинг и торговое финансирование. — 2008. — № 2. — С. 52-55.

66. Борисьяк, Д. Факторинг созрел и замедлился [Электронный ресурс]. / Д. Борисьяк // Ведомости. — Режим доступа <http://www.vedomosti.ru/newspaper/articles/2014/01/20/factoring-sozrel-i-zamedlilsya> (дата обращения: 12.02.2016).
67. Власов, А.В. Характеристика банковской системы России / А.В. Власов // Гуманитарные и социальные науки. — 2014. — № 6. — С. 44-45.
68. Гордусенко, А.В. Инструменты синхронизации материальных и денежных потоков / А.В. Гордусенко, О.Ю. Патласов // Омский научный вестник. — 2014. — № 1 (125). — С. 59-62.
69. Дмитриев, А.А. Критерии, предъявляемые финансовыми агентами, участниками сделки по факторингу / А.А. Дмитриев // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. — 2015. — № 2 (124). — С. 177-184.
70. Емельянов, В.Ю. Актуальные аспекты деятельности факторинговых компаний и новые факторинговые продукты на российском рынке / В.Ю. Емельянов // Экономика и предпринимательство. — 2016. — № 6 (71). — С. 1047-1051.
71. Емельянов, В.Ю. Аппетит к риску / В.Ю. Емельянов // ПРОДОЛГИ. — 2012. — № 1 (5) февраль 2012. — С. 28-29.
72. Емельянов, В.Ю. Как увеличить отсрочку платежа с помощью схемы обратного факторинга / В.Ю. Емельянов // Финансовый директор. — 2012. — № 10 (120) октябрь 2012. — С. 44-47.
73. Емельянов, В.Ю. Как успешно развивать экспорт и импорт с помощью факторинга? / В.Ю. Емельянов // ФАКТОРинг Review. — 2013. — № 3 (3) — С. 1-3.
74. Емельянов, В. Ю. Методическая основа для деятельности факторинговой компании в условиях российского рынка / В.Ю. Емельянов // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 2 (55). — С. 694-696.
75. Емельянов, В.Ю. Новые технологии факторинга для вашего бизнеса / В.Ю. Емельянов // РОСТ. — 2012. — № 3 (7) сентябрь 2012. — С. 32-33.

76. Емельянов, В.Ю. О некоторых подходах к процессингу факторинговых сделок / В.Ю. Емельянов // Факторинг и торговое финансирование. — 2008. — № 1/2008(01). — С. 76-82.
77. Емельянов, В.Ю. О ситуации на рынке — снова мысли вслух/ В.Ю. Емельянов // Факторинг и торговое финансирование. — 2009. — № 1/2009(05). — С. 66-68.
78. Емельянов, В.Ю. О создании факторингового бизнеса. Мысли вслух / В.Ю. Емельянов // Факторинг и торговое финансирование. — 2008. — № 4/2008(04). — С. 57-62.
79. Емельянов, В.Ю. Организация факторингового бизнеса в России и СНГ и вопросы его эффективной автоматизации / В.Ю. Емельянов // Факторинг, лизинг и финансирование торговли. — 2013. — № 2. — С. 44-48.
80. Емельянов, В. Ю. Практические вопросы организации деятельности факторинговой компании на российском рынке / В.Ю. Емельянов, И.Е. Покаместов // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. — 2014. — № II-2014 апрель-июнь. — С. 243-247.
81. Емельянов, В.Ю. Регулирование факторинга в валютном законодательстве стран СНГ / В.Ю. Емельянов, И.Е. Покаместов // Факторинг, лизинг и финансирование торговли. — 2013. — № 1. — С. 5-11.
82. Емельянов, В.Ю. Создание и функционирование факторинговой компании: алгоритм реализации и основные области контроля / В.Ю. Емельянов, В.А. Тарачев // Экономика и предпринимательство. — 2015. — № 7 (60). — С. 710-715.
83. Емельянов, В.Ю. Тенденции развития факторингового бизнеса в России и в мире / В.Ю. Емельянов // Экономика и предпринимательство. — 2014. — № 1 ч.2 (42-2). — С. 792-794.
84. Емельянов, В.Ю. Фактор в Вашу пользу / В.Ю. Емельянов // БИНБАНКПРО. — 2011. — № 14/июль-сентябрь 2011. — С. 42-43.

85. Емельянов, В.Ю. Фактор успеха / В.Ю. Емельянов // БИНБАНКПРО. — 2013. — № 21/апрель-июнь 2013. — С. 18-21.
86. Емельянов В. Ю. Факторинг и факторинговые отношения в финансовой системе / В.Ю. Емельянов // Вестник СамГУ. — 2014. — № 6 (117). — С. 166-173.
87. Емельянов, В.Ю. Факторинг как инструмент финансирования субъектов малого и среднего бизнеса / В.Ю. Емельянов // Кредитный консультант. — 2012. — № 1 (1) август-сентябрь 2012. — С. 55-59.
88. Емельянов, В.Ю. Факторинг как особая сфера предпринимательства / В.Ю. Емельянов // Финансовый бизнес. — 2013. — № 6 (167) ноябрь-декабрь 2013. — С. 50-53.
89. Емельянов, В.Ю. Что год грядущий нам готовит (итоги и прогнозы для факторинга в России) / В.Ю. Емельянов // Факторинг и торговое финансирование. — 2009. — № 2/2009(06). — С. 5-7.
90. Емельянов, В.Ю. Электронный факторинг: возможности для продавцов и покупателей / В.Ю. Емельянов // Retail.Ru Ритейлеру и поставщику. — 2013. — № 2 (2). — С. 5.
91. Емельянов, В.Ю. Электронный факторинг: инновационный продукт для вашего бизнеса / В.Ю. Емельянов // ФАКТОРинг Review. — 2013. — № 1 (1). — С. 1-2.
92. Емельянов, В.Ю. SmartFactor – транзакционно-аналитический подход к автоматизации факторинга / В.Ю. Емельянов // Факторинг и торговое финансирование. — 2009. — № 2/2009(06). — С. 90-95.
93. Колобанов, Д.Е. Факторинг как элемент индустрии Commercial Finance / Д.Е. Колобанов // Факторинг и торговое финансирование. — 2009. — № 1. — С. 58-64.
94. Леднев, М.В. Индустрия commercial finance: мировой опыт и перспективы развития в России. / М.В. Леднев // Банковское кредитование. — 2010. — № 6. — С. 77-92.

95. Леднев, М.В. Новые продукты для финансирования бизнеса. / М.В. Леднев // Банковское кредитование. — 2011. — № 2. — С. 89-95.
96. Леднев, М.В. Факторинг на российском банковском рынке: современная практика / М.В. Леднев // Банковское кредитование. — 2014. — № 4. — С. 58-64.
97. Леднев, М.В. Commercial finance и современные технологии факторинга / М.В. Леднев // Банковское кредитование. — 2012. — № 5. — С. 88-100.
98. Логвинов, М. В поисках идеального фактора / М. Логинов // Компания. — 2007. — № 8. — С. 16-17.
99. Логвинов, М. Дороже, но лучше / М. Логинов // Компания. — 2013. — № 23 (756). — С. 21-24.
100. Логвинов, М. Финансы на экспорт / М. Логвинов // Компания. — 2013. — №13 (746). — С. 22-24.
101. Николаевская, Д.А. Supply chain finance: финансирование торгового цикла в одном «окне» / Д.А. Николаевская // Факторинг и торговое финансирование. — 2009. — № 2. — С. 55-56.
102. Овсейко, С.В. Факторинг: сравнительный анализ российского, зарубежного и международного законодательства и практики / С.В. Овсейко // Внешнеторговое право. — 2007. — № 1. — С. 93-99.
103. Пластинина, В.Г. Роль факторинга в управлении платежеспособностью экономического субъекта / В.Г. Пластинина // Современная наука: актуальные проблемы и пути их решения. — 2014. — № 10. — С. 67-71.
104. Покаместов, И.Е. Бюджетирование и бизнес-планирование факторинговой деятельности / И.Е. Покаместов, А.Ю. Подлеснова // Факторинг и торговое финансирование. — 2008. — № 1. — С. 41-49.
105. Покаместов, И.Е. Методы анализа эффективности факторинговой деятельности коммерческого банка / И.Е. Покаместов // Управление риском. — 2013. — № 4. — С. 7-11.

106. Покаместов, И.Е. Международный опыт осуществления факторинговых операций / И.Е. Покаместов // Международные банковские операции. — 2011. — № 2. — С. 81-96.
107. Покаместов, И.Е. Международный опыт осуществления факторинговых операций / И.Е. Покаместов // Финансовый бизнес. — 2007. — № 2. — С. 40-51.
108. Покаместов, И.Е. Организация факторингового бизнеса: от принятия решения до выстраивания стратегии продаж / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев // Организация продаж банковских продуктов. — 2007. — № 1. — С. 66-74.
109. Покаместов, И.Е. Правовое регулирование международных факторинговых сделок / И.Е. Покаместов // Юридическая работа в кредитной организации. — 2012. — № 1. — С. 97-111.
110. Покаместов, И.Е. Рынок факторинга зарубежных стран / И.Е. Покаместов // Банковское кредитование. — 2007. — № 2. — С. 110-118.
111. Покаместов, И.Е. Современные способы финансирования коммерческого кредита / И.Е. Покаместов, И.М. Табаев // Банковское кредитование. — 2007. — № 1. — С. 60-66.
112. Покаместов, И.Е. Специфика и механизмы международного факторинга для участников ВЭД / И.Е. Покаместов // Международные банковские операции. — 2012. — № 3. — С. 93-98.
113. Покаместов, И.Е. Факторинг для экспортеров и импортеров / И.Е. Покаместов // Международные банковские операции. — 2011. — № 3. — С. 64-78.
114. Пятанова, В.С. Современные аспекты международного факторинга / В.И. Пятанова // Финансы и Кредит. — 2000. — № 5. — С. 41-49.
115. Рыжковская, Е.А. Совершенствование норм об уступке требования и факторинге в гражданском законодательстве России / Е.А. Рыжковская, Е.Г. Шаблова // Право и экономика. — 2015. — № 11. — С. 48-55.

116. Трейвиш, М.И. Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга / М.И. Трейвиш // Аудит и финансовый анализ. — 1999. — № 4. — С. 117-123.

Свидетельства и патенты

117. Емельянов, В.Ю. Программный комплекс «Система автоматизированного учета факторинговых операций «SmartFactor» / В.Ю. Емельянов, С.А. Красовский // Свидетельство Роспатента об официальной регистрации программы для ЭВМ № 2003610470 от 20.02.2003.

Электронные ресурсы

118. Академия факторинга // Официальный сайт телеканала «ПРОБизнес». — Режим доступа: <http://probusinessstv.ru/programs/36/12219/> (дата обращения: 15.02.2015).
119. Аренда офисов класса А в Москве подешевеет // RealtyMag.ru. — Режим доступа: <http://www.realtymag.ru/novosti-vedvizhimosti/moskva/arenda-ofisov-klassa-a-v-moskve-podesheveet/> (дата обращения: 15.02.2015).
120. Ассоциация факторинговых компаний. Аналитика // Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний. — Режим доступа: <http://asfact.ru/2012/08/20/associacija-faktoringovykh-kompanijj-podgotovila.html> (дата обращения: 15.02.2015).
121. В Москве по итогам 2014 года долларové ставки офисной аренды упали на 20% из-за колебаний валюты // Агентство бизнес информации Abireg.ru. — Режим доступа: http://abireg.ru/msk/n_43167.html (дата обращения: 15.03.2015).

122. Динамика дебиторской задолженности организаций (без субъектов малого предпринимательства) Российской Федерации // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики. — Режим доступа: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/finans/dindz.htm (дата обращения: 18.04.2015).
123. Макроэкономика. Динамика ВВП // Министерство Финансов Российской Федерации. — Режим доступа: <http://info.minfin.ru/gdp.php> (дата обращения: 10.04.2015).
124. Основные производные показатели динамики обменного курса рубля в январе-декабре 2014 года // Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. — Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/print.aspx?file=credit_statistics/ex_rate_ind_14.htm&pid=svs&sid=analit (дата обращения: 15.02.2015).
125. От 180 и больше - факторинг с длительной отсрочкой платежа // Информационный портал Factorings.ru. — Режим доступа: <http://www.factorings.ru/article/147/> (дата обращения: 25.02.2016).
126. Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний. — Режим доступа: <http://www.asfact.ru> (дата обращения: 15.02.2015).
127. Официальный сайт информационного портала Factorings.ru. — Режим доступа: <http://www.factorings.ru> (дата обращения: 12.02.2015).
128. Официальный сайт ООО «СМАРТ». — Режим доступа: <http://www.smartfactor.ru> (дата обращения: 15.02.2015).
129. Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: <http://www.raexpert.ru> (дата обращения: 18.06.2015).
130. Официальный сайт Федеральной таможенной службы Российской Федерации. — Режим доступа: <http://www.customs.ru> (дата обращения: 22.04.2015).
131. Официальный сайт Федерации факторинговых компаний. — Режим доступа: <http://www.fedfactor.ru> (дата обращения: 22.04.2015).

132. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации. — Режим доступа: <http://www.cbr.ru> (дата обращения: 22.04.2015).
133. Программа комплексного развития малого и среднего предпринимательства «Территория бизнеса - территория жизни» // Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ». — Режим доступа: http://opora100000.net/?page_id=221 (дата обращения: 15.04.2015).
134. Российский авторынок: итоги 2014 года (подробная статистика) // Drom.ru. — Режим доступа: <http://info.drom.ru/misc/31188> (дата обращения: 15.07.2015).
135. Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2013 года: госзаказ как стимул // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring_1h_2013/ (дата обращения: 25.02.2016).
136. Российский рынок факторинга в 2012 году: разошлись по нишам // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2012/Zap_Factoring-2013.pdf (дата обращения: 25.02.2016).
137. Российский рынок факторинга в 2013 году: ожидается похолодание // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2013/> (дата обращения: 25.02.2016).
138. Российский рынок факторинга в 2014 году: споткнулись, но не упали, «Эксперт РА» // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring/2014> (дата обращения: 25.02.2016).
139. Россия 2013: Статистический справочник // Официальный сайт Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации. — Режим доступа:

http://www.gks.ru/free_doc/doc_2013/rus13.pdf (дата обращения: 12.02.2016).

140. Управление рисками в России: подготовка к пруденциальному надзору // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: http://raexpert.ru/researches/risk/risk_management-2013/ (дата обращения: 25.02.2016).

141. Факторинг России в 1 квартале 2015 года // Официальный сайт Ассоциации факторинговых компаний. — Режим доступа: <http://asfact.ru/factoring-rossii-v-1-kvartale-2015-goda/> (дата обращения: 15.05.2015).

Книги, статьи, электронные ресурсы на иностранных языках

142. Bickers, M. World Factoring Yearbook 2012 / M. Bickers. — Bromley (Kent): BCR Publishing., 2012. — 452 p.

143. Factoring, Receivables Finance & ABL. A Study of Legal Environments Across Europe. — ABFA., 2013. — 157 p.

144. FCI Annual Review 2012. — Amsterdam., 2012. — 28 p.

145. Hawkins, D. Asset-Based Working Capital Finance / D. Hawkins, R. Peers, E. Wilde. — Canterbury : Financial World Publishing., 2000. — 314 p.

146. Hawkins, D. The Business of Factoring: A Guide to Factoring and Invoice Discounting / D. Hawkins. — McGraw-Hill Book Company Europe., 1993. — 247 p.

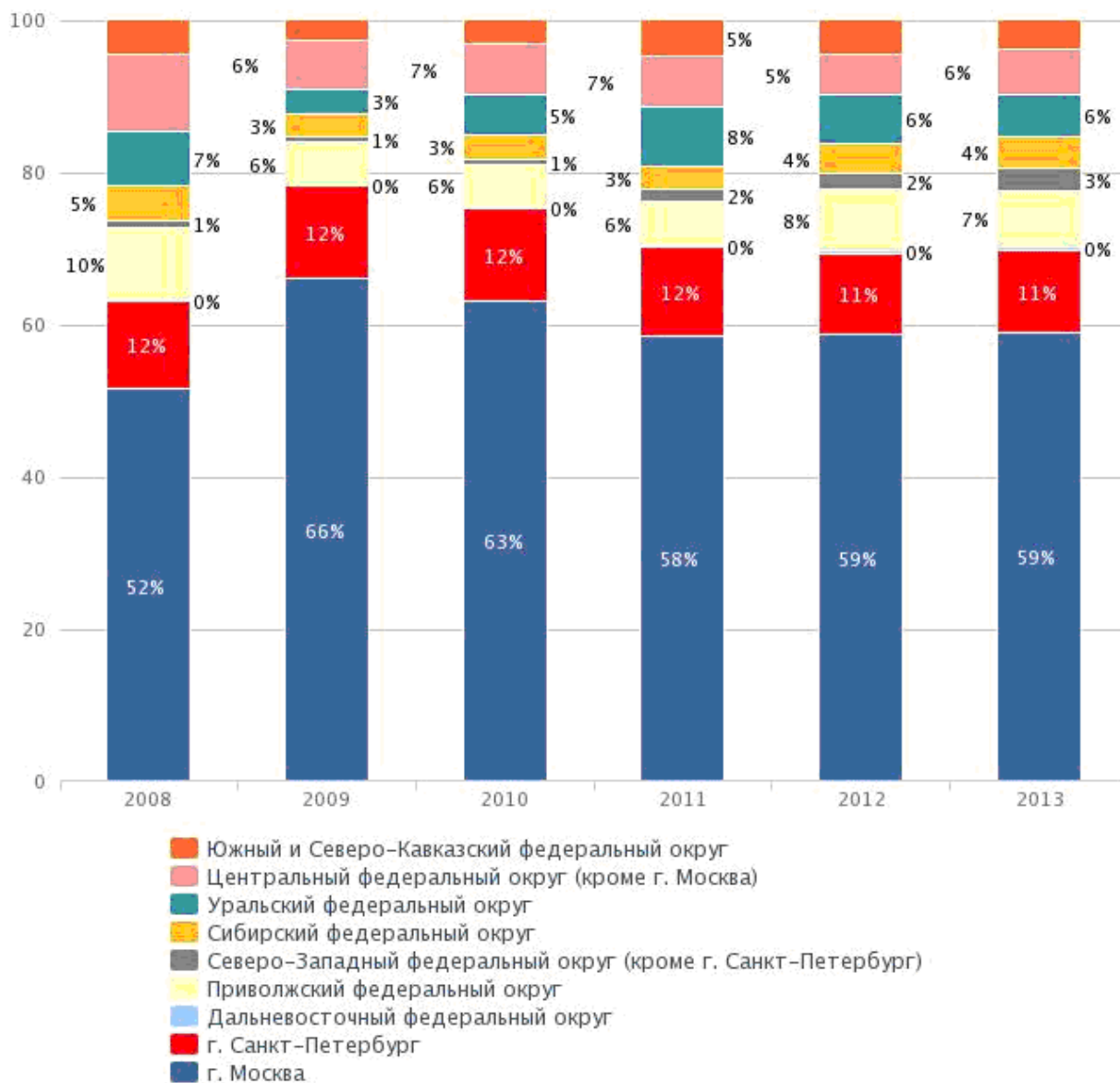
147. Official site Asset Based Finance Association [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.abfa.org.uk> (дата обращения: 12.02.2015).

148. Official site of Commercial Finance Association [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://community.cfa.com/home> (дата обращения: 12.02.2015).

149. Official site of Factors Chain International [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.factors-chain.com> (дата обращения: 12.02.2015).
150. Official site of International Factors Group [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.ifgroup.com> (дата обращения: 22.04.2015).
151. Salinger, F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance / F. Salinger. — London: Sweet & Maxwell., 1999. — 425 p.
152. Total factoring volume - data [Электронный ресурс]. // Official site of EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry. — Режим доступа: <http://www.euf.eu.com/total-factoring.html> (дата обращения: 25.04.2015).
153. Udell, Gregory F. Asset based finance: Proven Disciplines for Prudent Lending / Gregory F. Udell. — The commercial Finance Association., 2004. — 283 p.
154. Yemelyanov, V. Startup of factoring project in Russia and CIS and issues of its effective automation [Электронный ресурс]. / V. Yemelyanov // Factorscan BCR. — Режим доступа: http://www.factorscan.com/folder_detail.aspx?id=1C227799-A4DD-4457-9625-5B11F0CB1F49 (дата обращения: 10.11.2014).

Приложение А (обязательное)

Региональная структура сделок на рынке факторинга



Источник: Российский рынок факторинга в 2013 году: ожидается похолодание [Электронный ресурс]. // Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА». — Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2013/> (дата обращения: 25.02.2016).

Рисунок А.1 — Региональная структура сделок на рынке факторинга

Приложение Б
(обязательное)

Расчет оборота клиента при финансировании поставок с помощью факторинга

Таблица Б.1 — Сравнение оборота поставщика при использовании факторинга и кредита

Показатель	Значения						
Спост1, руб.	50000	50000	50000	50000	50000	50000	50000
D, дни	365	365	365	365	365	365	365
P, дни	2	5	7	15	30	60	90
d, %	90	90	90	90	90	90	90
i, дни	1	1	1	1	1	1	1
Оф, руб.	17 340 000	14 947 115	13 614 281	9 734 061	5 950 408	3 199 364	2 204 603
Ок, руб.	9 125 000	3 650 000	2 607 143	1 216 667	608 333	304 167	202 778
Оф/Ок	1,9	4,1	5,2	8	9,8	10,5	10,9
Примечание – В данном Приложении приведены подробные расчеты показателей для 2, 5, 7, 15 и 30 дней отсрочки. Расчеты 60 и 90 дней выполнены по аналогичной методике.							

Источник: рассчитано автором.

Таблица Б.2 — Расчет оборота поставщика при использовании факторинга при отсрочке платежа в 2 дня

Показатель	Значения		
n	0	1	Σ
i	1	1	-
i*n	0	1	-
D	365	365	-
D-i*n	365	364	-
$\lceil D-i*n \rceil$	365	364	-
P	2	2	-
(D-i*n)/P	182,50	182,00	-
$\lceil (D-i*n)/P \rceil$	183	182	-
d,%	90	90	-
d/100%	0,9	0,9	-
(d/100%)n	1,00	0,90	-
$\lceil (D-i*n)/P \rceil * (d/100%)n = \Sigma$	183,00	163,80	346,80
Спост1, руб.	50 000	-	-
Оф=Спост1 * Σ , руб.	17 340 000	-	-

Источник: рассчитано автором.

Таблица Б.3 — Расчет оборота поставщика при использовании факторинга при отсрочке платежа в 5 дней

Показатель	Значения					
	0	1	2	3	4	Σ
n	0	1	2	3	4	Σ
i	1	1	1	1	1	-
i*n	0	1	2	3	4	-
D	365	365	365	365	365	-
D-i*n	365	364	363	362	361	-
$\lceil D-i*n \rceil$	365	364	363	362	361	-
P	5	5	5	5	5	-
(D-i*n)/P	73,00	72,80	72,60	72,40	72,20	-
$\lceil (D-i*n)/P \rceil$	73	73	73	73	73	-
d,%	90	90	90	90	90	-
d/100%	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	-
(d/100%)n	1,00	0,90	0,81	0,73	0,66	-
$\lceil (D-i*n)/P \rceil * (d/100%)n = \Sigma$	73,00	65,70	59,13	53,22	47,90	298,94
Спост1, руб.	50 000	-	-	-	-	-
Оф=Спост1 * Σ , руб.	14 947 115	-	-	-	-	-

Источник: рассчитано автором.

Таблица Б.4 — Расчет оборота поставщика при использовании факторинга при отсрочке платежа в 7 дней

Показатель	Значения							
	0	1	2	3	4	5	6	Σ
n	0	1	2	3	4	5	6	Σ
i	1	1	1	1	1	1	1	-
i*n	0	1	2	3	4	5	6	-
D	365	365	365	365	365	365	365	-
D-i*n	365	364	363	362	361	360	359	-
$\lceil D-i*n \rceil$	365	364	363	362	361	360	359	-
P	7	7	7	7	7	7	7	-
(D-i*n)/P	52,14	52,00	51,86	51,71	51,57	51,43	51,29	-
$\lceil (D-i*n)/P \rceil$	53	52	52	52	52	52	52	-
d,%	90	90	90	90	90	90	90	-
d/100%	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	-
(d/100%)n	1,00	0,90	0,81	0,73	0,66	0,59	0,53	-
$\lceil (D-i*n)/P \rceil * (d/100%)n = \Sigma$	53,00	46,80	42,12	37,91	34,12	30,71	27,63	272,29
Спост1, руб.	50 000	-	-	-	-	-	-	-
Оф=Спост1 * Σ , руб.	13 614 281	-	-	-	-	-	-	-

Источник: рассчитано автором.

Таблица Б.5 — Расчет оборота поставщика при использовании факторинга при отсрочке платежа в 15 дней

Показатель	Значения															
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Σ
n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	Σ
i	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	-
i*n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	-
D	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	-
D-i*n	365	364	363	362	361	360	359	358	357	356	355	354	353	352	351	-
Γ D-i*n Γ	365	364	363	362	361	360	359	358	357	356	355	354	353	352	351	-
P	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	-
(D-i*n)/P	24,33	24,27	24,20	24,13	24,07	24,00	23,93	23,87	23,80	23,73	23,67	23,60	23,53	23,47	23,40	-
Γ (D-i*n)/P Γ	25	25	25	25	25	24	24	24	24	24	24	24	24	24	24	-
d,%	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	-
d/100%	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	-
(d/100%)n	1,00	0,90	0,81	0,73	0,66	0,59	0,53	0,48	0,43	0,39	0,35	0,31	0,28	0,25	0,23	-
Γ (D-i*n)/P Γ * (d/100%)n=Σ	25,00	22,50	20,25	18,23	16,40	14,17	12,75	11,48	10,33	9,30	8,37	7,53	6,78	6,10	5,49	194,68
Спост1, руб.	50000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Оф=Спост1 * Σ, руб.	9 734 061	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Источник: рассчитано автором.

Таблица Б.6 — Расчет оборота поставщика при использовании факторинга при отсрочке платежа в 30 дней

Показатель	Значения																														
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	Σ
n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	Σ
i	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	—
i^n	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25	26	27	28	29	—
D	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	365	—
D-i^n	365	364	363	362	361	360	359	358	357	356	355	354	353	352	351	350	349	348	347	346	345	344	343	342	341	340	339	338	337	336	—
γ(D-i^n)γ	365	364	363	362	361	360	359	358	357	356	355	354	353	352	351	350	349	348	347	346	345	344	343	342	341	340	339	338	337	336	—
P	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	—
(D-i^n)/P	12,17	12,13	12,10	12,07	12,03	12,00	11,97	11,93	11,90	11,87	11,83	11,80	11,77	11,73	11,70	11,67	11,63	11,60	11,57	11,53	11,50	11,47	11,43	11,40	11,37	11,33	11,30	11,27	11,23	11,20	—
γ(D-i^n)γ/Pγ	13	13	13	13	13	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	—
d,%	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	90	—
d/100%	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9	—
(d/100%)n	1,000	0,900	0,810	0,729	0,656	0,590	0,531	0,478	0,430	0,387	0,349	0,314	0,282	0,254	0,229	0,206	0,185	0,167	0,150	0,135	0,122	0,109	0,098	0,089	0,080	0,072	0,065	0,058	0,052	0,047	—
γ(D-i^n)γ/Pγ * (d/100%)n=Σ	13,00	11,70	10,53	9,48	8,53	7,09	6,38	5,74	5,17	4,65	4,18	3,77	3,39	3,05	2,75	2,47	2,22	2,00	1,80	1,62	1,46	1,31	1,18	1,06	0,96	0,86	0,78	0,70	0,63	0,57	119,01
Спост1, руб.	50000																														
Оф=Спост1 * Σ	5 950 408																														

Источник: рассчитано автором.

Приложение В
(обязательное)

Методы организации деятельности факторов на российском рынке

Таблица В.1 — Методы организации деятельности факторов на российском рынке

Ключевые направления деятельности	Кредитно-банковский метод	Специализированный факторинговый метод
Организация продаж	Кросс-продажи в банке, ориентированность на клиентов банка	Привлечение новых клиентов «с рынка»
Продуктовая линейка	Основные продукты: регрессный факторинг, реверсивный факторинг	Более широкая продуктовая линейка, индивидуальные продуктовые решения для отдельных отраслей и отдельных клиентов
Требования к клиентам	Требования и пакет документов практически совпадает с требованиями к кредитным продуктам	Более гибкий подход к документации по сделке, меньший пакет документов
Оценка и анализ сделок	Стандартный финансовый анализ клиента и дебитора, аналогичный кредитному	Оценка специфических элементов торговых взаимоотношений поставщика и покупателя, помимо финансового анализа, анализ связки «поставщик-покупатель»

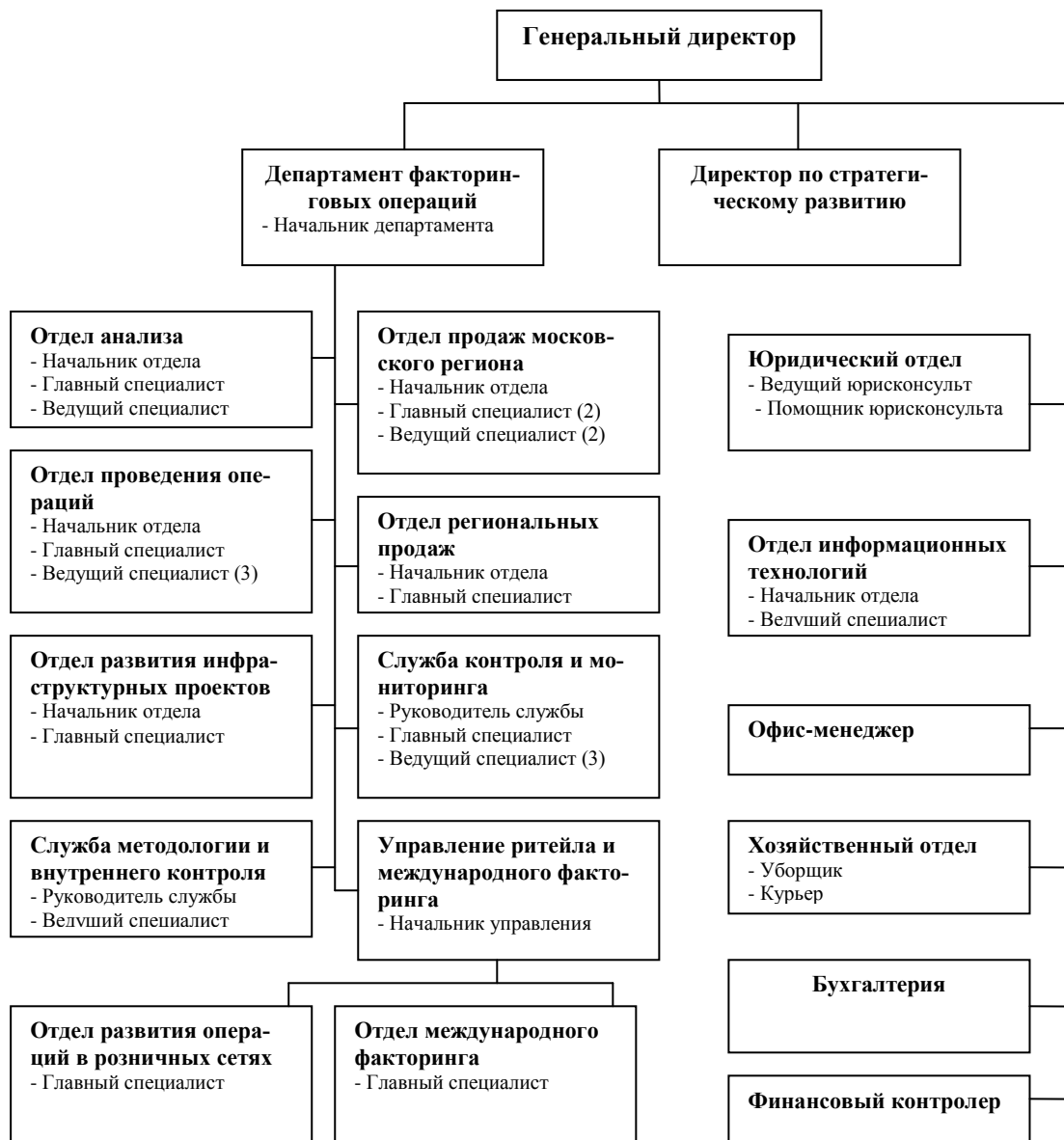
Продолжение таблицы В.1

Ключевые направления деятельности	Кредитно-банковский метод	Специализированный факторинговый метод
Риск-менеджмент	Отсутствие полноценных процедур управления дебиторской задолженностью, взыскание задолженности силами служб безопасности банка	Применение специализированных процедур контроля, мониторинга, верификации и взыскания дебиторской задолженности
Резервирование	Нормы резервирования в соответствии с положениями ЦБ РФ, регулируемыми резервирование при кредитовании	Специализированная политика резервирования по факторинговым операциям
Автоматизация проекта	Автоматизация в рамках банковской АБС, часто отсутствует специализированная факторинговая система	Специализированная факторинговая система

Источник: составлено автором.

Приложение Г (обязательное)

Пример организационной структуры факторинговой компании

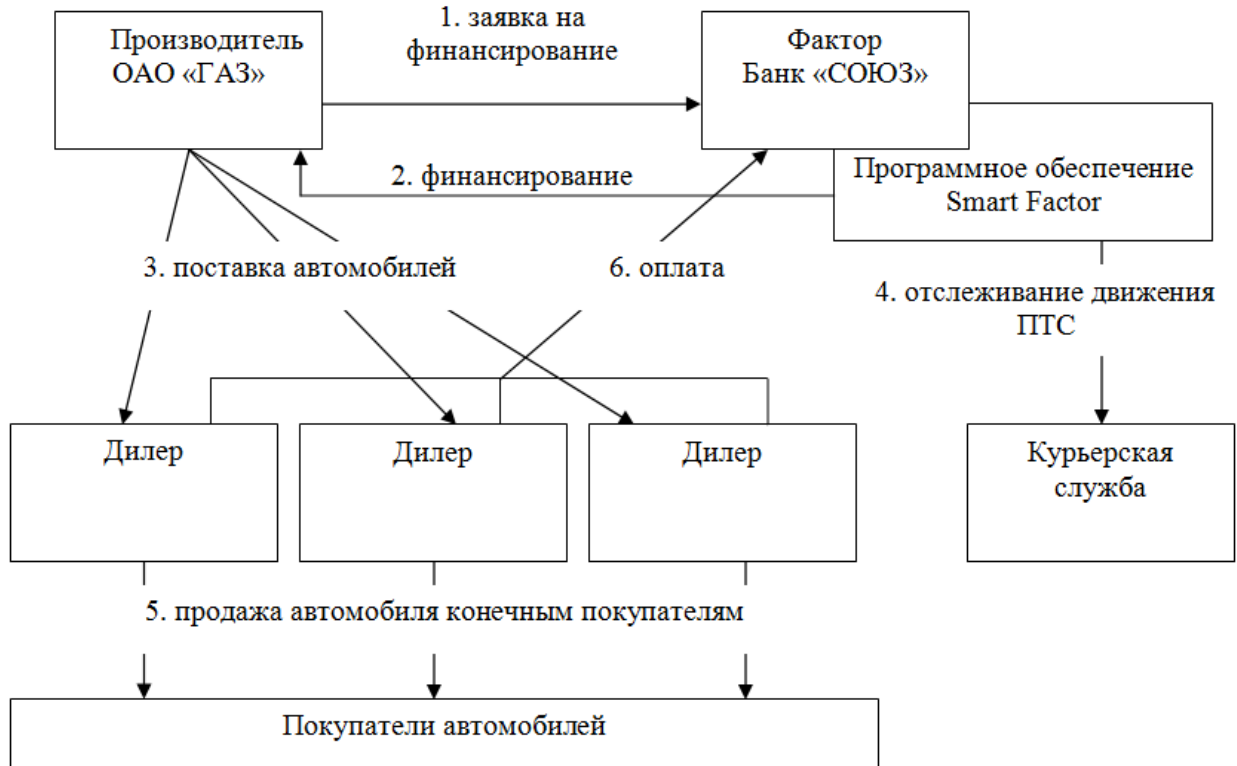


Источник: составлено автором.

Рисунок Г.1 — Организационная структура факторинговой компании

Приложение Д (обязательное)

Схема реализации автомобилей ГАЗ с помощью факторинга



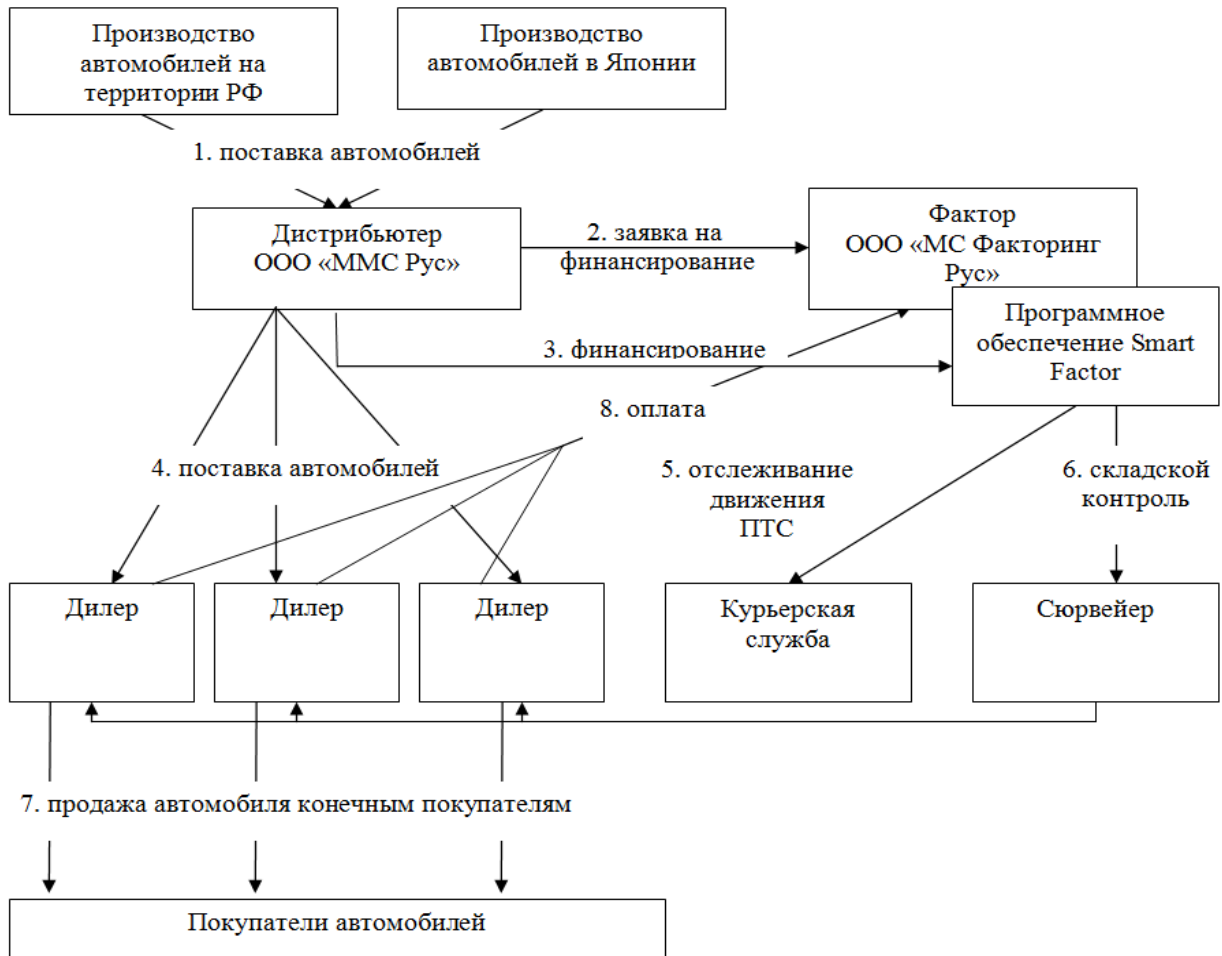
Источник: составлено автором.

Рисунок Д.1 — Схема реализации автомобилей ГАЗ с помощью факторинга

Приложение Е

(обязательное)

Схема реализации автомобилей Mitsubishi с помощью факторинга



Источник: составлено автором.

Рисунок Е.1 — Схема реализации автомобилей Mitsubishi с помощью факторинга

Приложение Ж
(обязательное)

Описание основных бизнес-процессов в рамках факторингового финансирования продаж автомобилей и автозапчастей

Таблица Ж.1 — Описание основных бизнес-процессов в рамках факторингового финансирования продаж автомобилей и автозапчастей

Бизнес-процессы	Описание основных функций
Формирование контрагентов	Ввод в систему сведений о клиенте, дилерах, сюрвейере, провайдере, их договорных отношениях. Ввод сведений об установленных лимитах, рейтингах, статусах дилеров
Резервирование лимита	Получение от дистрибьютора заявок на транспортировку т/с. Проверка транзитных лимитов дилеров. Предоставление временных лимитов. Ввод в систему сведений о т/с
Коррекция резервирования	Получение от дистрибьютора сведений об отзыве и/или переадресации т/с в процессе транспортировки. Проверка транзитных лимитов дилеров при переадресации
	Получение от дистрибьютора списка отзываемых транспортных средств, проверки данных, освобождение транзитного лимита дилеров по полученным VIN, формирование отчета дистрибьютору
	Получение от дистрибьютора списка изменения адресации транспортировки, проверки данных, проверка транзитного лимита дилера-реципиента, подтверждение или отказ в изменении адресации, переброс транзитного лимита от дилера-донора к дилеру-реципиенту, формирование отчета дистрибьютору
	Оперативная отчетность
Подготовка финансирования (работа с ПТС)	Получение от дистрибьютора и обработка сведений о регистрации ПТС
Подготовка финансирования (работа с залогом)	Оформление договоров залога с дилером на демонстрационные транспортные средства
Валидация финансирования	Получение от дистрибьютора окончательной заявки на финансирование т/с. Валидация заявки, передача на исполнение в 1С Бухгалтерия. Направление уведомлений контрагентам
Начисление комиссии	Расчет комиссии по установленным регламентам. Формирование и направление контрагентам платежных документов и уведомлений
Начисление пени	Расчет пени по установленным регламентам. Формирование и направление контрагентам платежных документов и уведомлений

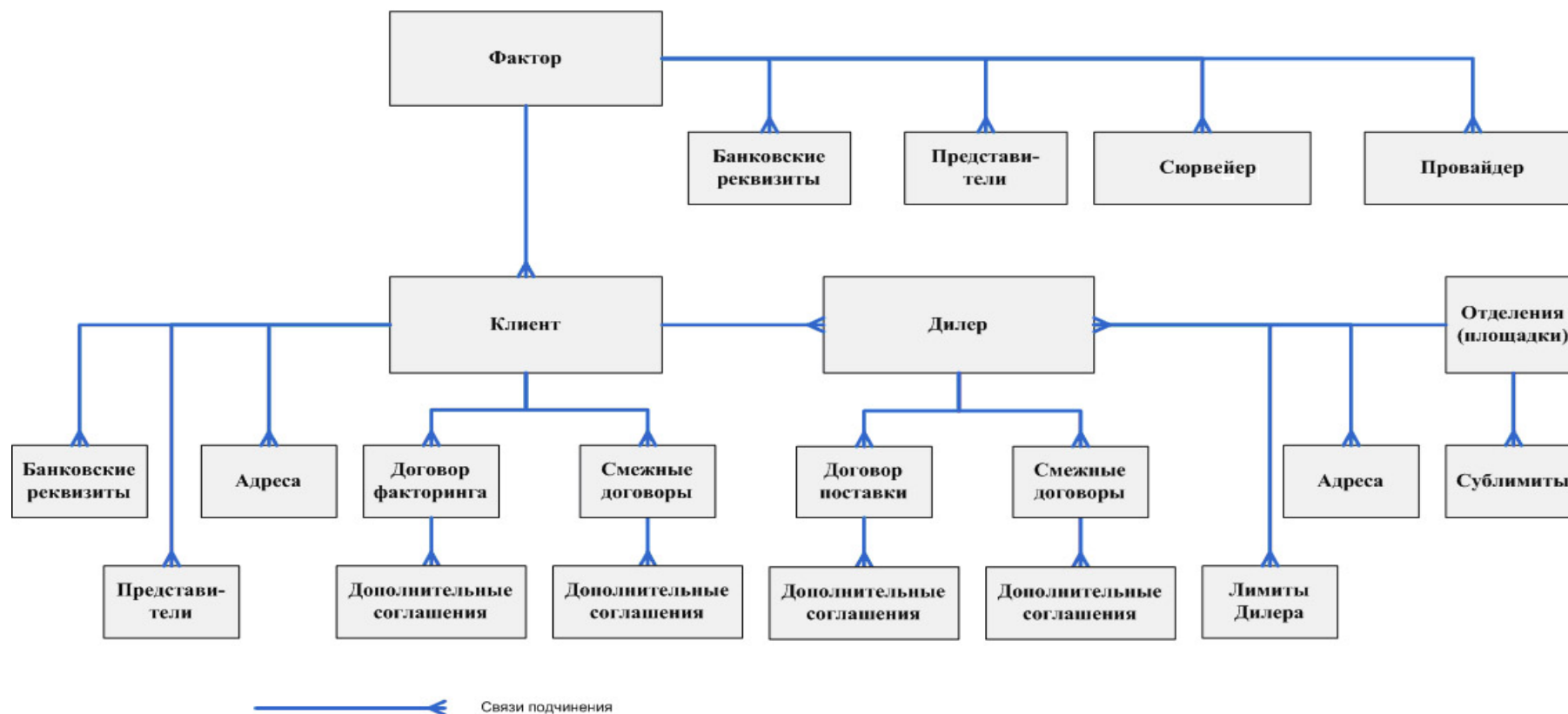
Продолжение таблицы Ж.1

Бизнес-процессы	Описание основных функций
Прием и проверка платежей	Получение от АБС и обработка потока поступающих платежных документов. Разбор и идентификация платежей. Подготовка и передача данных для загрузки в 1С Бухгалтерия. Подготовка отчетов и данных для сверки
Погашение основного долга для стоковых транспортных средств	Проверка, валидация и обработка платежей по погашению основного долга. Формирование и направление уведомлений
Погашение планового платежа для демонстрационных транспортных средств	Проверка, валидация и обработка плановых платежей. Перерасчет графиков погашения. Формирование и направление уведомлений
Оплата комиссии	Проверка, валидация и обработка оплаты комиссии
Оплата пени	Проверка, валидация и обработка оплаты пени
Мониторинг проблемной задолженности	Отслеживание и выявление просрочек оплаты. Формирование и направление сообщений и уведомлений
Работа с проблемной задолженностью	Формирование документов на обратную переуступку ДЗ, списание задолженности за счет резервов. Формирование и передача данных в 1С: Бухгалтерия
ИнтерДилер трансфер	Учет передачи профинансированных т/с между дилерами. Формирование и направление уведомлений
Взаимодействие с контрагентами (сюрвейер)	Формирование документов для передачи сюрвейеру по учёту и оценке его деятельности
Взаимодействие с контрагентами (провайдер)	Формирование документов для передачи провайдеру по учёту и оценке их деятельности
Перевод на регрессную форму факторинга	Перевод в ручном режиме на регрессную форму факторинга одного или нескольких транспортных средств (одного дилера) в случае просрочки оплаты основного долга и/или комиссии, иных форс-мажорных обстоятельств
Специальные бизнес-процессы	Внесение в ручном режиме данных в систему, учитывающих форс-мажорные обстоятельства. (стоп-факторы, локальное изменение тарифов, процедуры регресса, частичное погашение обязательств, коррекция графиков погашения задолженности и др.)
Общесистемные функциональные компоненты	Подготовка и выдача периодической (за месяц, квартал, год) отчетности по работе системы

Источник: составлено автором.

Приложение И (обязательное)

Основные участники факторинговых отношений в рамках факторинговой модели для автопроизводителей



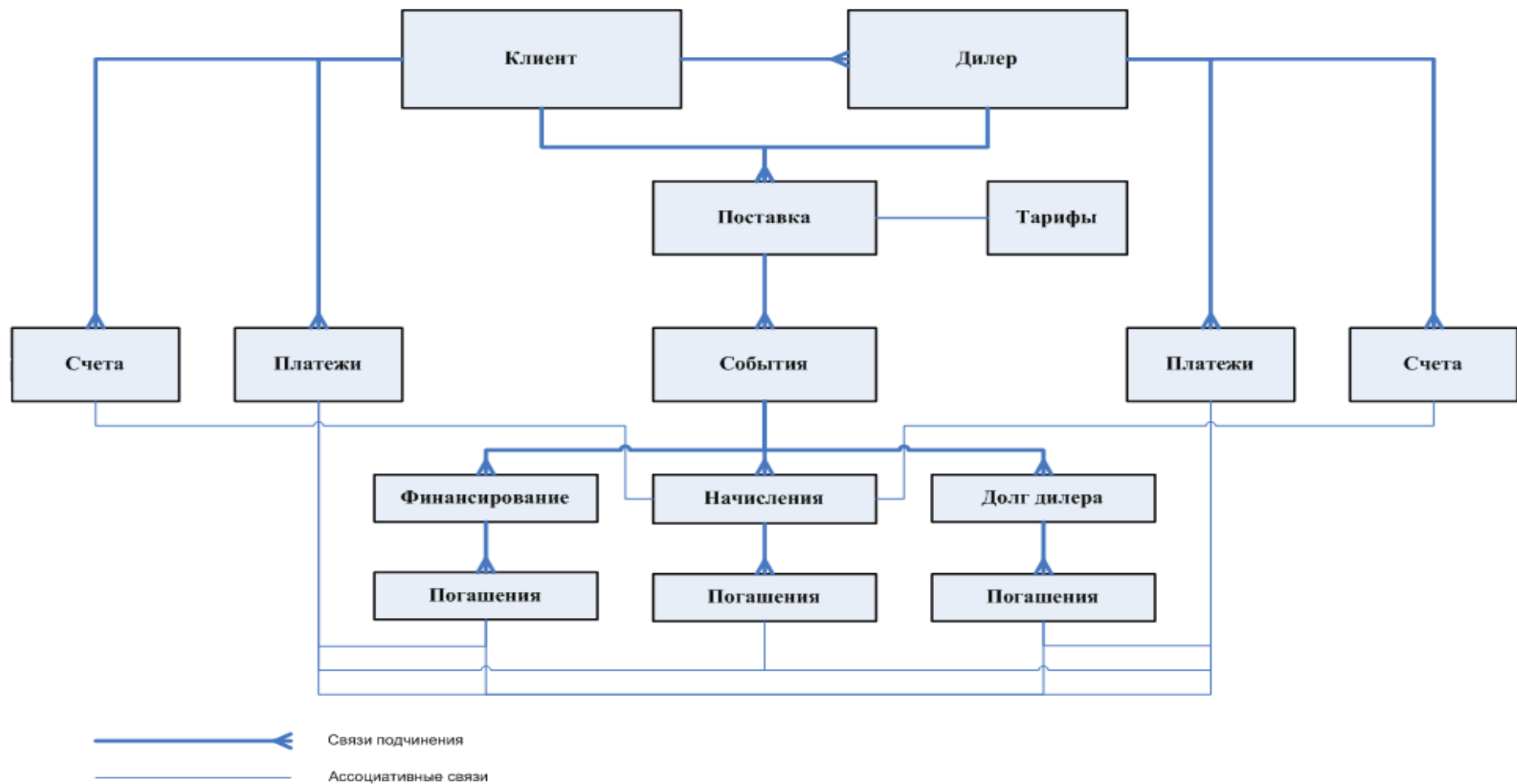
192

Источник: составлено автором.

Рисунок И.1 — Основные участники факторинговых отношений в рамках факторинговой модели для автопроизводителей

Приложение К (обязательное)

Основные операции в рамках факторинговой модели для автопроизводителей



193

Источник: составлено автором.

Рисунок К.1 — Основные операции в рамках факторинговой модели для автопроизводителей

Приложение Л (обязательное)

Двухфакторная модель экспортного факторинга



Источник: составлено автором.

Рисунок Л.1 — Двухфакторная модель экспортного факторинга

Приложение М (обязательное)

Двухфакторная модель импортного факторинга



Источник: составлено автором.

Рисунок М.1 — Двухфакторная модель импортного факторинга