

СИНИЦА ЕВГЕНИЯ АЛЕКСЕЕВНА

«ЭВОЛЮЦИЯ ФАКТОРИНГА:
ИНСТРУМЕНТЫ, ИНСТИТУТЫ»

Специальность 08.00.10 - Финансы, денежное обращение и кредит

Диссертация на соискание ученой степени

кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук, доцент

Канаев Александр Владимирович

Санкт-Петербург

2016

Оглавление

Введение.....	3
Глава 1. Теоретико-методологические аспекты исследования эволюции факторинга.....	11
1.1. Анализ теоретических взглядов на эволюцию факторинга.....	11
1.2. Многообразие трактовок факторинга.....	19
1.3. Эволюционный подход к анализу генезиса, становления и развития факторинга и факторинговых отношений.....	26
Выводы к Главе 1.....	32
Глава 2. Генезис, формирование и становление факторинга.....	34
2.1. Зарождение исходного комплекса кредитно-агентских отношений в Канишском торговом объединении.....	34
2.2. Развитие комиссионных отношений и цессия в Римской хлебной торговле.....	39
2.3. Возникновение филиально-факторийной системы в средневековой торговле.....	45
2.4. Формирование современного факторинга в Новое время.....	49
2.5. Трансформация торгового факторинга в инструмент финансирования.....	54
2.6. Формирование международной индустрии коммерческого финансирования.....	61
Выводы к Главе 2.....	67
Глава 3. Зарождение и формирование факторинга в России.....	69
3.1. Агентско-партнерские отношения во внешней и внутренней торговле Великого Новгорода.....	69
3.2. Торговые дома и компании в русской торговле.....	75
3.3. Коммерческий кредит и комиссионный бизнес в российской торговле XVIII – XX вв.....	84
3.4. Развитие факторинга в СССР и в современной России.....	98
Выводы к Главе 3.....	104
Глава 4. Факторинг как современный инструмент коммерческого финансирования.....	106
4.1. Место факторинга в индустрии коммерческого финансирования.....	106
4.2. Динамика развития факторинга как ведущего сектора международной индустрии коммерческого финансирования.....	122
4.3. Перспективы развития факторинга в РФ.....	129
Выводы к Главе 4.....	151
Заключение.....	153
Список литературы.....	161

Введение

Актуальность темы диссертационного исследования. Современное развитие экономики России проходит на фоне сохраняющегося действия внешних шоков (сокращение рынков капитала, негативная динамика цен на нефть и другие российские экспортные товары). Это привело к резкому ограничению доступности заёмных ресурсов для предприятий и населения, возрастанию кредитных рисков и увеличению объема просроченной задолженности по текущим кредитным обязательствам, а также существенным образом повлияло на темпы роста отечественной экономики в целом.

В таких условиях одним из факторов достижения экономической устойчивости является переориентация экономики на внутренние ресурсы роста и повышение эффективности использования доступных финансовых средств, в том числе через создание и широкое применение конкурентоспособных, соответствующих мировым стандартам инструментов финансирования бизнеса. Одним из них является факторинг. Его возросшее значение обусловлено тем, что для многих торговых и промышленных предприятий он является важной альтернативой банковским кредитам и надежным инструментом рефинансирования дебиторской задолженности. Последнее служит средством не только удержания рыночных позиций российского бизнеса, но и его торговой экспансии на новые перспективные рынки.

Так, новые возможности для российских предприятий открываются в связи с активизацией экономического сотрудничества российских предприятий с партнерами из Азиатско-Тихоокеанского региона, в частности, из КНР. Это требует от отечественного бизнеса готовности работать в иной институциональной среде в условиях серьезной конкуренции с местными и международными финансовыми игроками. Здесь на помощь российским экспортерам должны прийти банки и факторинговые компании, использующие эффективные инструменты финансирования, экспортной поддержки и страхования рисков.

О востребованности факторинга в современных экономических реалиях России говорит и статистика: по данным Ассоциации Факторинговых компаний (АФК), оборот российского факторинга показал рост более чем в 4 раза за 2010 – 2014 гг., превысив в 2014 г. 2 трлн. руб.¹

Вместе с тем, дальнейшее расширение поддержки российских предприятий за счет внедрения современных форм внутреннего и международного факторинга невозможно без анализа накопленного опыта деятельности факторинговых компаний, изучения современного состояния отечественного рынка факторинга и исследования перспектив его дальнейшего развития. Этому должно способствовать теоретическое осмысление процессов эволюции данного торгово-финансового института и раскрытия закономерностей его развития.

¹ Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 2014 года, Ассоциация факторинговых компаний (АФК), URL: <http://asfact.ru/about.html>.

Это, в свою очередь, позволит не только проследить преемственность структурно-организационных и функциональных преобразований факторинга, но и рассмотреть его во всем многообразии традиционных и инновационных форм с тем, чтобы теоретически обосновать возможные пути адаптации успешного зарубежного опыта к российским условиям и дать прогноз направлений дальнейшего развития отечественного факторингового бизнеса.

Сказанное свидетельствует о том, что изучение эволюционных механизмов развития факторинга относится к ряду актуальных и практически значимых задач экономической науки. При этом особую значимость имеет формирование методологических основ исследования эволюции факторинга, которое должно базироваться на комплексном использовании инструментария различных научных концепций и подходов.

Степень научной разработанности проблемы. Использование эволюционных идей в экономической науке имеет давнюю историю и глубокую интеллектуальную традицию, восходящую к работам Т. Мальтуса, К. Маркса, А. Маршалла, Т. Веблена, Й. А. Шумпетера. Эти труды объединила общая методологическая основа – изучение экономических процессов в их историческом развитии. Большое значение с точки зрения распространения эволюционных идей в экономике имели работы А. Алчиана, Р. Нелсона и С. Уинтера. С их выходом связано появление самостоятельного направления экономической науки, названного эволюционной экономикой.

В российской науке проблемами эволюционной экономики занимаются представители общетеоретического, институционального и математического направлений. Ими проведена серьезная работа в следующих теоретических областях: *методологии эволюционной экономики* (Л. И. Абалкин, А. Н. Нестеренко и др.) и *развития эволюционного подхода* (Г. Б. Клейнер, В. Л. Макаров, Р. М. Качалов, В. И. Маевский, В. Г. Гребенников, О. И. Сухарев и др.); *теории институциональных изменений* (В. Л. Тамбовцев, Р. М. Энтов, А. Е. Шаститко и др.); *институциональной теории реформ и трансплантации институтов* (О. Ю. Старков, В. А. Мау, В. М. Полтерович и др.); *институциональной экономической теории* (Р. И. Капелюшников, В. С. Автономов, А. Е. Шаститко, Р. М. Нуреев, Ю. В. Латов, А. Н. Олейник и др.). В ряде работ В. И. Маевского обосновывается концепция макрогенераций (экономических «популяций»). С. Г. Кирдина разрабатывает матричные модели экономического развития.

Среди отечественных финансовых исследований в последние годы также можно отметить заметный рост публикаций, посвященных изучению эволюционных процессов, в различных финансово-экономических областях знания: *кредит и кредитные отношения* (В. В. Иванов, А. В. Канаев, О. И. Лаврушин, Б. И. Соколов и др.); *финансовые системы и рынки* (К. В. Криничанский, Б. Б. Рубцов, П. З. Хуснитдинов и др.); *банки и банковские системы* (С. А. Андрюшин, А. В. Канаев, С. А. Уразова и др.); *страховая система и страховые*

посредники (Н. А. Ованесян, А. А. Новиков и др.); *валютная система и валютные отношения* (М. А. Абрамова, А. Ю. Левченко, И. Н. Люкевич, И. И. Кучеров и др.).

Ряд эволюционно-исторических исследований были проведены и в области факторинговых отношений. Речь идет о публикациях таких отечественных экономистов, как М. Д. Чиж, Т. А. Маханова, Е. В. Докукина, Ю. А. Кувшинова, И. А. Ярошевич, А. О. Солдатова, Д. Е. Колобанов, Е. К. Елуфимова. Однако большинство указанных работ содержат исключительно историко-хронологический анализ наиболее зрелых этапов факторинга. Основной упор в них сделан на раскрытии его сущности и правовой характеристики. При этом в стороне осталось как исследование процессов генезиса и становления факторинга, так и анализ структурных, организационных и функциональных аспектов его развития, включающий выявление моментов преемственности и изменчивости факторинга в его дальнейшей трансформации в сложный торгово-финансовый институт.

Настоящее диссертационное исследование является попыткой восполнить имеющиеся пробелы и направлено на разработку концепции, раскрывающей содержание эволюции факторинга и объясняющей данные процессы посредством выявления закономерностей развития коммерческо-финансовой деятельности.

Цели и задачи исследования. Целью диссертационного исследования является построение и обоснование комплекса теоретических положений и методологических подходов, отражающих эволюционно-генетические закономерности развития факторинга, а также определение направлений дальнейшего совершенствования отечественного факторинга, учитывающих общемировые тенденции развития и условия отечественной экономической реальности.

В соответствии с данной целью в диссертации поставлены следующие основные задачи:

- провести критический анализ представленных в научных и деловых публикациях трактовок факторинга и раскрыть его сущность;
- проанализировать существующие концептуальные подходы к исследованию эволюции экономических явлений;
- разработать теоретико-методологическую схему, реализующую эволюционный подход для исследования процессов зарождения, становления и развития факторинга;
- определить экономические предпосылки возникновения факторинга и его исходных исторических форм;
- раскрыть основные закономерности эволюции факторинга и определить главные исторические этапы его трансформации в ходе развития мировой экономики;
- выявить общемировые тенденции развития факторинга как ведущего сектора современной индустрии коммерческого финансирования;
- исследовать факторы и этапы формирования факторинга в России, выявить специфику его эволюционной динамики в условиях отечественной экономической системы.

Объектом исследования является факторинг как комплекс коммерческо-финансовых услуг, оказываемых фактором своим клиентам на основе уступки права требования по денежным обязательствам, возникающим в процессе коммерческого кредитования.

Предметом исследования являются процессы структурно-организационных и функциональных преобразований факторингового бизнеса.

Область исследования. Тема и содержание диссертации соответствуют паспорту ВАК (экономические науки) научной специальности 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит»: п. 9.7. Эволюция кредитных отношений; закономерности и современные тенденции их развития, взаимодействие кредита с денежным оборотом, финансами, финансовым рынком, усиление влияния кредита на производство и реализацию общественного продукта; п. 9.8. Финансовое посредничество и роль банков в его осуществлении.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в разработке инструментально-институционального подхода к эволюции факторинга, позволившего развить теоретические представления о процессах его зарождения и становления, выявить основные тенденции и перспективные направления дальнейшего развития. Результаты, обладающие элементами научной новизны, состоят в следующем:

- систематизированы подходы к трактовке понятия «факторинг», раскрыта его связь с уступкой прав требования из сделок коммерческого кредита и управлением дебиторской задолженностью; сформулировано авторское определение факторинга, ставшее отправным концептуальным моментом исследования его исторической трансформации;

- определены исторически исходные формы инструментов и институтов, образующих экономико-правовую и организационную основу современного факторинга как комплекса коммерческо-финансовых услуг, оказываемых фактором клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности;

- выявлены закономерности эволюции факторинга, заключающейся в переходе от простейших торговых сделок к развитой индустрии коммерческого финансирования; разработана её авторская периодизация;

- раскрыто экономическое содержание процессов зарождения, становления и развития факторинга в России, показана их связь с расширением внешней и внутренней торговли, развитием кредитных отношений, проведены аналогии с закономерностями и этапами общемировой эволюции факторинга;

- дана оценка текущего состояния отечественного факторингового бизнеса, определены приоритетные направления его дальнейшего совершенствования с учетом общемировых тенденций и специфики современных реалий российской экономики.

Теоретическая и практическая значимость диссертации состоит в раскрытии закономерностей эволюции факторинга и особенностей его современной бизнес-модели в контексте формирования мировой индустрии коммерческого финансирования, а также в оценке современного состояния факторинга в России и определении приоритетных направлений дальнейшего совершенствования отечественного факторингового бизнеса. Данное исследование расширяет научные представления о процессах зарождения, становления и развития факторинговых отношений и позволяет внести определенный вклад в углубление современной теории кредита и финансов, совершенствование её методологического аппарата.

Теоретические результаты работы могут быть использованы при составлении учебно-методических пособий и подготовке программ таких учебных дисциплин, как «Деньги, кредит, банки», «Финансы предприятий», «Управление предприятием», «Банковское дело» на экономических факультетах высших учебных заведений. Результаты исследования могут использоваться при разработке рекомендаций для дальнейшего развития факторинга и внедрения инструментов коммерческого финансирования, а также повышения их эффективности и создания условий для расширения их практического применения.

Методология и методы исследования. Методологическую базу работы составили основные научные принципы (конкретности, единства исторического и логического), подходы (эволюционный, системный, междисциплинарный) и методы исследования (абстрагирования и идеализации, моделирования, анализа и синтеза, обобщения и систематизации, формализации, экстраполяции, индукции, гипотетико-дедуктивный). Ведущая роль отведена эволюционному (историко-генетическому) подходу, ставшему основой для выработки и реализации авторской теоретико-методологической схемы исследования, определившей его стратегию и общую концепцию (цель, задачи, структуру и логику изложения). В процессе исследовательской работы применялись идеи и базисные положения микро- и макроэкономики, теории кредита и финансов, истории экономических учений и др.

Основные научные результаты исследования:

- предложена концептуальная схема, реализующая авторский инструментально-институциональный подход к изучению процессов зарождения, становления и развития факторинга: сформулировано определение факторинга, фиксирующее его связь с коммерческим кредитованием, уступкой денежного права требования и управлением дебиторской задолженностью; определены исходный пункт исследования эволюции факторинга (возникновение обращаемого права требования) и его стратегия, связанная с раскрытием четырех линий эволюционного процесса (агентской, инструментальной, кредитно-финансовой и институциональной);

- представлена авторская периодизация эволюции факторинга: выявлены исторически первичные формы инструментов и институтов факторинговых отношений, связанные с возникновением обращаемого договорного права требования из сделок коммерческого кредита в сочетании с простейшими агентскими отношениями, обслуживающими древнейшую торговлю; раскрыты закономерности эволюции факторинга и дана характеристика её этапов;

- показано, что процессы зарождения, становления и развития факторинга в России протекали в русле общемировой эволюции факторинга: имеют сходные предпосылки возникновения; характеризуются теми же этапами, но с отличающимися хронологическими рамками; определяются теми же закономерностями, обусловленными усложнением и расширением деятельности, связанной с развитием международной и внутренней торговли;

- выявлена бизнес-модель современного факторингового бизнеса как ведущего сектора индустрии коммерческого финансирования, обладающая следующими характерными признаками: многопродуктовый характер деятельности; использование инновационных финансовых технологий, в том числе для рефинансирования своей деятельности; автоматизация всех процессов и коммуникаций; широкая региональная сеть филиалов; активное участие в международных факторинговых ассоциациях.

- определены приоритетные направления совершенствования факторингового бизнеса в России: дальнейшая модернизация российского законодательства; расширение возможностей использования факторинга для предприятий МСБ; комплексная автоматизация документооборота и бизнес-процессов; внедрение инновационных финансовых продуктов, в том числе с целью рефинансирования собственной деятельности; расширение сети региональных и международных отделений и филиалов; создание условий для внедрения факторингового финансирования в секторы госзакупок, ЖКХ и другие отрасли экономики.

Теоретической основой исследования послужили работы зарубежных и отечественных ученых-экономистов, нормативные и законодательные акты, касающиеся изучаемой проблемы.

Информационная база предлагаемого исследования основана на работах историков и экономистов, публикациях практиков в области факторинга, сведениях факторинговых ассоциаций и других профессиональных объединений, данных официальной статистической отчетности, аналитических обзорах ведущих российских рейтинговых и информационных агентств, материалах научно-практических конференций и семинаров в периодической печати, а также глобальной информационной сети Интернет и других источниках информации.

Степень достоверности и апробация результатов. Достоверность и полнота исследования обусловлены использованием в работе трудов признанных зарубежных и отечественных историков и экономистов, специалистов по вопросам факторинга, кредитных

отношений, коммерческого финансирования и других финансово-экономических областей знаний, а также статистических отчетов и исследований, связанных с данной тематикой.

Отдельные результаты диссертационной работы были использованы при разработке системы стратегического управления ОАО «ПромЭнергобанк» (г. Вологда) в виде предложений для формирования бизнес-модели предприятия, а также практических рекомендаций для введения факторинговых услуг в линейку продуктов банка.

Результаты диссертации прошли апробацию и получили положительную оценку на всероссийских научно-практических конференциях; по результатам исследования опубликовано 13 печатных работ объемом 8,1 п.л. (из них авторских – 2,8 п.л.), в том числе в изданиях, рекомендованных ВАК РФ (5,6 п.л.) и прочих научных статьях (2,5 п.л.).

Публикации по теме диссертационного исследования

в том числе в журналах, рекомендованных ВАК Минобрнауки России:

1. Сеница Е. А. Этот новый старый факторинг // Финансы и бизнес. – М.: Издательство "Проспект", 2015. – № 1. – С. 172–182. – 0,94 п.л.

2. Сеница Е. А. Факторинг как инструмент финансирования бизнеса // Наука и бизнес: пути развития. – М.: Межрегиональная общественная организация "Фонд развития науки и культуры", 2015. – № 1. – С. 67–69. – 0,33 п.л.

3. Сеница Е. А. Факторинг как объект секьюритизации // Мир экономики и права. – Уфа, Изд-во БАГСУ, 2015. – № 2. – С. 16–21. – 0,45 п.л.

4. Канаев А. В., Сеница Е. А. Эволюция факторинга: институты и рынки // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Экономика. – СПб.: Изд-во СПбГУ, март 2013. – Серия 5. – Выпуск 1. – С. 53–68. – 1,36 п.л.

5. Канаев А. В., Сеница Е. А. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования. Часть 1 // Финансы и кредит. – М.: ИЦ "Финансы и кредит". 2013. – №35. – С. 66–76. – 1,24 п.л.

6. Канаев А. В., Сеница Е. А. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования. Часть 2 // Финансы и кредит. – М.: ИЦ "Финансы и кредит". 2013. – №37. – С. 69–79. – 1,24 п.л.

и в других изданиях:

7. Сеница Е. А. Секьюритизация факторинговых активов // Материалы международного экономического симпозиума. – ИЦ экономического факультета СПбГУ, 2015. – С.68 – 0,08 п.л.

8. Сеница Е. А. Эволюционное течение в современных финансовых исследованиях // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – М.: Институт Стратегических Исследований, 2015. – №3 (74). – С. 241–244. – 0,39 п.л.

9. Канаев А. В., Сеница Е. А. Эволюция факторинговых отношений // Финансовый мир. Сборник статей. – М.: Издательство "Проспект", 2014. – Выпуск 5. – С. 155–163. – 1,36 п.л.

10. Сеница Е. А. Коммерческое финансирование в системе стратегического управления предприятием // Актуальные проблемы менеджмента в РФ: формирование эффективных систем стратегического управления в РФ на федеральном и региональном уровнях. Материалы научно-практической конференции. – ИЦ экономического ф-та СПбГУ, 2013. – С. 196–199. – 0,16 п.л.

11. Сеница Е. А. История возникновения факторинга как инструмента финансирования международной торговли // Предпринимательство и реформы в России. Материалы международной осенней конференции молодых ученых-экономистов, 21–22 ноября 2013 г. – ИЦ экономического факультета СПбГУ, 2013. – С. 171–172. – 0,12 п.л.

12. Сеница Е. А. Факторинг в системе коммерческого финансирования бизнеса // Экономика, социология и право в современном мире: проблемы и поиски решений. Статьи и тезисы докладов 18-й Международной научно-практической конференции, 11–12 октября 2013. – Пятигорск, Международная академия финансовых технологий, 2013. – С. 326–330. – 0,29 п.л.

13. Канаев А. В., Сеница Е. А. Внедрение современных финансовых инструментов как основа формирования финансовой стратегии предприятия // Материалы научно-практической конференции. – ИЦ экономического факультета СПбГУ, 2013. – С. 115–116. – 0,13 п.л.

Глава 1. Теоретико-методологические аспекты исследования эволюции факторинга

1.1. Анализ теоретических взглядов на эволюцию факторинга

В последние десятилетия наблюдается усиление интереса научного мира к использованию эволюционного подхода в экономических исследованиях, что носит вполне закономерный характер. Среди причин, объясняющих такую закономерность можно выделить следующие:

1) Очередной мировой финансовый кризис с новой силой обострил внимание к проблемам изменчивости экономической реальности. В такой ситуации на первое место выходит прогностическая функция науки, проницательная сила которой зависит от глубины понимания закономерностей изменения тех или иных финансовых институтов и инструментов, вариативности поведения различных экономических субъектов на фоне рыночной волатильности. Изучение влияния различных факторов динамичности экономических систем даст возможность более реалистично прогнозировать и обосновывать сложные, порою противоречивые направления их развития;

2) Всё большая открытость географических и информационных границ позволяет расширять и углублять исследовательскую базу мирового экономического опыта, консолидировать на его основе эволюционные алгоритмы трансформации экономических систем, выделять и моделировать общие закономерности и тенденции их развития. Это открывает огромные перспективы для исследовательской работы с целью поиска наиболее эффективных путей и моделей развития экономических систем;

3) Интенсификация международного движения и открытие российского экономического рынка внешним игрокам, обладающим эффективными современными финансовыми инструментами, приводит к необходимости срочной модернизации отечественной финансовой системы с целью её успешной интеграции в глобальную мировую экономику. При этом нельзя забывать о национальных особенностях финансовых институтов государства, издержках глобализации в виде усиления влияния финансовых кризисов в других странах и возрастающей зависимости реального сектора от финансового. Эти факторы и последствия их влияния должны быть всесторонне изучены и в дальнейшем учтены при определении эволюционной траектории развития национальной финансовой системы;

4) В свою очередь построение эффективной финансовой системы базируется на повышении эффективности деятельности всех её звеньев, в частности субъектов финансовых отношений. Для построения эффективной управленческой стратегии на основе конкуренции «характерны столкновение антагонистических, целенаправленных, обеспеченных необходимыми ресурсами

и продолжительных по времени волевых устремлений и действий оппонентов»², что схоже по своему основанию с теорией эволюции, в которой стремление к конкурентному равновесию приводит к отсеиванию наиболее несовершенных форм. При этом применение таких широко известных методов оценки внутренней и внешней среды, как SWOT-анализ или анализ внутренних и внешних вызовов, основывается на выделении преимуществ и недостатков субъекта в условиях открывающихся возможностей и угроз со стороны внешней среды. Исследование эволюционного опыта и его проецирование на схожие параметры подобной матрицы дает возможность спрогнозировать сценарий развития событий при выборе той или иной стратегической альтернативы поведения субъекта;

5) Последние политические события в мире скорректировали приоритетное направление торгово-экономического сотрудничества России в сторону Азиатско-Тихоокеанского региона, что означает новые возможности для российских банков и других финансовых посредников, требующие готовности работать в иной институциональной среде. Здесь на помощь должны прийти эффективные инструменты торгового и проектного финансирования, экспортной поддержки и страхования рисков в совокупности с пониманием региональных условий и традиций ведения бизнеса. В связи с этим обладание информацией о всей совокупности известных в мировом опыте финансовых инструментов, возможно еще не трансплантированных в российское финансовое пространство, может сыграть ключевую роль для скорейшей и успешной переориентации российской экономики на новый рынок;

б) Глубина и продолжительность кризисных процессов, охвативших мировую финансовую систему, а также снижение темпов роста экономики развивающихся стран способствуют переосмыслению основ ведения бизнеса и развития современного хозяйства в целом. Выявление причин и предпосылок подобных кризисных явлений, а также возможных путей выхода из кризиса, необходимо вести с учетом существующего мирового опыта и развивать его на основе технических, финансовых и информационных инноваций. В частности, все большее внимание в последние годы уделяется альтернативным формам финансирования, таким как факторинг или секьюритизация финансовых активов.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что в современной зарубежной и отечественной литературе эволюционный подход считается одним из важнейших методологических средств формирования экономической теории и прикладных научных направлений, образующих в совокупности эволюционную экономику как относительно новую область научных исследований.

² Дэвид П. Клио и экономическая теория QWERTY. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 139–150.

Для ученых эволюционная тематика является важной составляющей анализа процессов общей экономической динамики и развития рыночной экономики отдельных стран и регионов. Ведущие зарубежные факторинговые компании, в свою очередь, на основе отсылок к истории стремятся продемонстрировать клиентам традиционность и историческую преемственность бизнеса в качестве подтверждения востребованности и ценности их услуг. Благодаря усилиям обеих категорий исследователей достоянием научной общественности и широкой публики становятся как традиционная трактовка развития факторинга, так и новые факты, проливающие свет на малоизученные стороны этого процесса.

Вместе с тем, в вопросах генезиса и периодизации исторического развития факторинговых услуг мнения исследователей расходятся, и подчас кардинально. Так, многие представители факторингового бизнеса указывают на относительную молодость факторинга, отмечая его появление в колониальной торговле Англии в XVI в. Другие специалисты стремятся «удревнить» факторинг, отодвинув его нижнюю временную границу далеко вглубь истории (см. табл. 1). Однако обе позиции не подкрепляются какими-либо ссылками на исторические факты, документы или научные публикации.

Таблица 1

Периоды возникновения факторинга по версиям различных факторинговых компаний мира

Факторинговые компании	Возникновение факторинга
Nationwide Asset Finance Ltd (Великобритания) ³	XIX век, США
Pyx Financial Group (Канада) ⁴ , Capital Invoice LLC (США) ⁵ , Mediocredito Italiano S.p.A. (Италия) ⁶	XIV-XV вв., Англия
Promotional Capital LLC (США) ⁷ , RTS Financial (США) ⁸ , Universal Funding Corporation (США) ⁹ , СВАС LLC (США) ¹⁰ , Catamount Funding Inc. (США) ¹¹ , Bentzen Financial LLC (США) ¹²	2 000 до н.э., Древняя Месопотамия
Access Funding Center, Inc. (США), Credere Consultoria e Fomento Mercantil Ltd (Бразилия) ¹³ , Omnifactor (Албания) ¹⁴	До II вв. до н.э., Финикия

³ URL: http://www.nationwide-asset-finance.co.uk/invoice_discounting/factoring_discounting.htm.

⁴ URL: <http://www.pyxfinancial.com>.

⁵ URL: <http://www.capitalinvoice.com/blog/2014/10/14/what-is-factoring>.

⁶ URL: <https://www.factoring.mediocreditoitaliano.com/scripts/contenuti.asp?lingua=eng&cat=storia>.

⁷ URL: <http://www.promotionalcapital.com/factoring-history.html>.

⁸ URL: <http://www.rtsfinancial.com/articles/brief-history-factoring-accounts-receivable-financing>.

⁹ Walker L. Cash Flow is the Fuel for Recession Survival and Growth. A White Paper 2009. Universal Funding. P. 4–5.
URL: http://www.universalfunding.com/files/cashflowmanagementwp_q7t2c.pdf.

¹⁰ URL: https://cbacfunding.com/infographic/factoring_history.

¹¹ URL: <http://www.catamountfunding.com/learn-more/history-factoring>.

¹² URL: <http://www.bentzenfinancial.com/learning-center/history-of-factoring>.

¹³ URL: http://www.credere.com.br/english/hist_factoring.php.

¹⁴ URL: http://www.omnifactor.al/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2&lang=en.

Среди публикаций данной категории обращает на себя внимание поэтапная характеристика развития факторинга, представленная американской компанией *RTS Financial*. Её специалисты не только выделяют исходный наиболее ранний этап генезиса факторинга, связанный с торговлей в Древней Месопотамии, но и указывают на важнейшие процессы, касающиеся его становления:

- 2000 до н.э. – использование факторинга в торговле Древней Месопотамии;
- 1300-е гг. – современный факторинг начинает складываться в Англии в виде финансирования для торговцев тканями;
- 1600-е гг. – появление факторинга в Новом Свете как инструмента коммерческого кредитования поставок сырья в Англию;
- 1800-е гг. – распространение факторинга без регресса как результат промышленной революции в Европе и США;
- 1910-е гг. – преобладание факторинга в отраслях легкой и текстильной индустрии для финансирования расширения закупок сырья;
- 1940-е гг. – появление факторинга среди услуг ряда американских банков, факторинговый бум в текстильной промышленности США;
- 1970 – 1980 гг. – популяризация факторинга в результате повышения процентных ставок и ужесточения банковского регулирования;
- 1990-е гг. – подключение к факторинговому бизнесу крупнейших банков и финансовых структур ведущих промышленных компаний (например, *General Electric Capital*, *General Motors Acceptance Corporation* и др.), возникновение небольших факторинговых компаний, ориентированных на отдельные отрасли производства;
- 2000-е гг. – повышение скорости и доступности факторингового обслуживания как итог технологического прорыва в информационных технологиях¹⁵.

Но и в указанном описании возникновения факторинга сохраняются «белые» пятна: не указаны конкретные исторические области данного обширного региона; не раскрыт характер оказываемых в тот период факторинговых услуг. Вряд ли можно согласиться с появлением финансового факторинга в 1300-е гг.

Более детальная картина эволюции факторинга представлена в научных публикациях. Их очевидным достоинством является более подробное исследование эволюционного процесса и развернутая характеристика его отдельных этапов. Следует отметить, что в научных работах широко представлены оба указанные выше подхода к анализу истории факторинга. Согласно первому учеными отмечается сравнительная «молодость» факторинга – его появление относится к началу Нового времени. Эту позицию разделяют многие зарубежные и российские

¹⁵ URL: <http://www.rtsfinancial.com/articles/brief-history-factoring-accounts-receivable-financing>.

авторы. Её вполне можно назвать традиционной, поскольку она зародилась в 1930-е гг. и пользуется популярностью до настоящего времени¹⁶. Этому есть вполне разумное объяснение, связанное с тем, что сам термин «фактор» (*factor*), описывающий фигуру комиссионного агента первоначально с чисто коммерческими функциями, появился в средневековой Англии и стал широко использоваться в практике транс-атлантической торговли XVII – XVIII вв.

Второй подход, ориентированный на расширение временных границ эволюции факторинга, оказался не менее востребованным. Для его сторонников характерен интерес к процессам зарождения и становления факторинга и факторинговых отношений. Одним из первых исследователей генезиса факторинга был шведский специалист в области финансовой истории К.О. Ливийн¹⁷. Именно он первым выдвинул идею о том, что 5 000 лет тому назад в Древнем Междуречье появились первые элементы институтов лизинга и факторинга. Последние он связал с возникновением практики коммерческого кредитования и феноменами уступки и обращения торговой задолженности. Эта идея (с поправкой давности до 4 000 лет) в настоящее время является общепризнанной. Следует лишь отметить, что большинство последователей К.О. Ливийна несколько омолаживают факторинг, связывая появление его форм с эпохой древнеавилонского царя Хаммурапи (правил в Вавилонии в 1792 – 1750 гг. до н. э.), в законах которого (записаны в 1755 – 1752 гг.) они находят подтверждение своим взглядам на генезис этого института¹⁸.

Вместе с тем, в научной литературе широко представлена иная позиция, согласно которой «колыбелью» факторинговых операций является Древний Рим, поскольку именно здесь уступка прав требования из договора получила четкое юридическое оформление. В этот период также отмечена деятельность факторов-управляющих поместьями крупных землевладельцев, обеспечивающих производство и распределение продукции¹⁹.

¹⁶ См. Хатсон Т. Дж. Факторинг / Руководство по кредитному менеджменту: пер. англ. / под ред. Б. Эндрюса. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 397–398; Jones O. T. Factoring // *Harvard Business Review*, 1936. Vol. XIV. N 2. P. 186–199; Hillyer W. H. Four Centuries of Factoring // *The Quarterly Journal of Economics*, 1939. Vol. 53. N 2. P. 305–311; Zinner S. M. The Contribution of Commercial Receivable Companies and Factors to Financing Small- and Medium-Sized Business // *The Journal of Finance*, 1947. Vol. 2. N 1. P. 76–90; Bakker M. H. R., Klapper L., Udell G. F. Financing Small and Medium-size Enterprises with Factoring: Global Growth and Its Potential in Eastern Europe. The World Bank, Poland, Warsaw Office Edition I, Warsaw, 2004. P. 5.

¹⁷ См. Livijn C.O., Van Claes B. 5000 years of Leasing. Stockholm. Annual report, Svensk Leasing Ltd., 1969; Livijn C.O. Studies in Financial History. Factoring 5000 Years. Part I, II, III. Svenska Finans AB, 1971; Livijn C.O. Factoring – with a View to History in: *Factoring-Handbuch: national-international* / ed. by K. F. Hagenmüller, H. J. Sommer. Frankfurt am Main: Knapp, 1982. P. 13–22.

¹⁸ См. Papadimitriou D. B., Phillips R. J., Wray L. R. Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending // Working Paper. N 108. Annandale-on-Hudson, NY. Jerome Levy Economics Institute, 1994. P. 10; Ruddy N., Mills S., Davidson N. Salinger on Factoring. 4th ed. London. Thomson. Sweet and Maxwell, 2006. P. 5; Ivanovic S., Baresa S., Bogdan S. Factoring: Alternative model of financing // *UTMS Journal of Economics*, 2011. Vol. 2 (2). P. 192; The Broker's Guide to Factoring. Datamax Marketing Systems, Inc., 2012. P. 21; McCarthy T. History of invoice factoring – from past to present. URL: <http://business-trix-ware-co.50webs.com/history-of-invoice-factoring-from-past-to-present-420105.html>.

¹⁹ Silverman H. R. Factoring: Its Legal Aspects and Economic Justification // *Law and Contemporary Problems*, 1948. Vol. 13, N 4. Secured Commercial Financing, 1948. P. 593; Silverman H. R. Factoring as a Financing Device // *Harvard*

Интерес к вопросам исторического развития факторинга проявляли и отечественные авторы. Первыми данным вопросом заинтересовались юристы. Это было вызвано подготовкой и публикацией в 1996 г. Части 2 Гражданского кодекса РФ, содержащей Главу 43, посвященную финансированию под уступку денежного требования. Один из авторов этой главы дал следующую характеристику истории факторинга: «операции, обозначаемые в современных условиях как «факторинг», имеют своим истоком сложившуюся, в основном в первой половине прошлого века, практику оказания комплекса коммерческо-финансовых услуг, предоставлявшихся производителям (поставщикам) товаров торговыми компаниями, занимавшимися сбытом их продукции. ...Практически в их функции входила не только реализация товаров, производимых принципалом, но и предоставление ему денежных авансов и кредитование его производства. ...Если он продавал в кредит, то было вполне естественным и привычным, что он принимал на себя риск, предоставляя за дополнительное вознаграждение гарантию получения платежа (делькредере). На более позднем историческом этапе некоторые комиссионные агенты отказались от коммерческих функций и сосредоточились на финансовых сторонах обслуживания своих клиентов. Постепенно факторы перешли также к прямой покупке у поставщика его платежных требований (выставленных покупателям счетов-фактур). Именно в этот период, считается, родился современный факторинг»²⁰.

Эту трактовку истории факторинга, по всей видимости, повторяющую ранее вышедшие публикации Т. Дж. Хатсона²¹ и других иностранных авторов, практически идентично воспроизводят И. А. Ярошевич и К. Д. Гасников²². Несколько отличную точку зрения на генезис факторинга можно встретить в работах Л. А. Новоселовой. По её мнению зарождение факторинга следует отнести к более раннему времени: «Отдельные элементы факторинговых операций появились еще в XIII – XIV вв. ...Широкое развитие факторинга в начале XX в. было вызвано усилением инфляционных процессов, что требовало ускорения реализации продукции и перевода капитала из товарной в денежную форму. Именно эти причины привели к вытеснению факторингом коммерческого кредита в вексельной форме»²³.

Business Review, September 1949. P. 595–596; Rutberg S. The History of Asset-Based Lending. New York: Commercial Finance Association, 1994; Klapper L. The Determinants of Global Factoring / World Factoring Handbook 2000. BCR Publishing, Kent, United Kingdom, 2000. P.1; Paramasivan C., Subramanian T. Financial Management. New Delhi. New Age International Pvt Ltd Publishers, 2009. P. 201.

²⁰ Комаров А. С. Финансирование под уступку денежного требования (гл. 43) / Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч. 2: Текст. Комментарии. Алфавитно-предметный указатель / под ред. О. М. Козырь, А. Л. Маковского, С. А. Хохлова. М., 1996. С. 436.

²¹ Хатсон Т. Дж. Факторинг / Руководство по кредитному менеджменту: пер. англ. / под ред. Б. Эндрюса. М.: ИНФРА-М, 1996. С. 397–398.

²² Ярошевич И. А. Гражданско-правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга): дис. ... канд. юрид. наук. Волгоград, 2000. С. 10; Гасников К. Д. Сравнительная характеристика договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) по праву России и Англии: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 11–12.

²³ Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М.: Статут, 2003. С. 331–332.

Причиной расхождения мнений о времени возникновения факторинга, встречающихся в юридических публикациях, по меткому замечанию Е. Е. Шевченко явилось то, что «деятельность факторов претерпела значительные изменения со средних веков, кроме того, современный факторинг в силу различий между англосаксонской и романо-германской правовой системой имеет разное юридическое понимание в зарубежных странах, относящихся к той или другой системе»²⁴.

Как можно убедиться, большинство юристов выделяют два этапа эволюции факторинга. Границы первого этапа определены неоднозначно (XIII – XIV, XVIII, середина или конец XIX в.). Он характеризуется формированием некоторых элементов современного факторинга и связан с практикой предоставления комплекса коммерческо-финансовых услуг производителям потребительских товаров и сырья, оказываемых комиссионными (торговыми) агентами, которые и назывались факторами. Границы второго этапа более точны (конец XIX в. – начало XX в.). Его отличительными чертами являются появление особой разновидности финансового бизнеса как современной формы факторинга.

Экономисты подключились к исследованию истории факторинга позднее. Их работы в основном воспроизводят положения зарубежных публикаций и отечественных юридических источников. Исключением можно считать диссертационную работу М. Д. Чижа, который отошел от традиционного деления истории факторинга на два этапа и дал развернутую экономическую характеристику его зарождения и развития вплоть до начала XXI в. Им выделены следующие семь этапов:

- первый этап (начало XVI в.) – зарождение факторинга. Появление термина «фактор», который являлся синонимом «агента», «комиссионера» в английской торговле с колониями. В функции факторов входила реализация товаров, производимых принципалом, а также предоставление ему денежных авансов и кредитование его производства, а также гарантий получения платежа (делькредере);

- второй этап (XVIII в.) – трансформация факторинга в инструмент финансирования. На более позднем историческом этапе некоторые комиссионные агенты отказались от коммерческих функций и сосредоточились на финансовых сторонах обслуживания клиентов с постепенным переходом к прямой покупке у поставщика его платежных требований;

- третий этап (середина XIX в.) – развитие факторинга в США;
- четвертый этап (конец XIX в. – 20-е годы XX в.) – преобразование факторов (агентов-посредников) в финансовые институты;
- пятый этап (30-е годы XX в. – 1963 г.) – признание факторинговых операций видом банковской деятельности;

²⁴ Шевченко Е. Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации. М.: «Ось-89», 2005. С. 7–8.

- шестой этап (1963 г. – конец XX в.) – создание международных факторинговых ассоциаций, развитие факторинга в Западной Европе, а затем и во всем мире;
- седьмой этап (XXI в.) – этап роста²⁵.

Отмечая существенный прогресс в исследовании истории факторинга в работе М. Д. Чижа, необходимо критически отнестись к предложенной им схеме периодизации. В частности, генезис факторинга оказался у этого ученого отнесен к периоду начала английской колониальной торговли (ошибочно связанной с началом XVI в., а не с началом XVII в.), тогда как действительное появление агентов-факторов в Англии датируется, по мнению большинства исследователей, XIII – XIV вв. Трансформация же торгового факторинга в финансовый произошла позднее времени, указанного М. Д. Чижом: практически все специалисты отмечают в качестве этого рубежа конец XIX в. – начало XX в.

Как можно убедиться, в зарубежных и российских публикациях присутствует достаточно подробное описание отдельных (чаще всего поздних) исторических этапов развития факторинга и факторинговых отношений. Наиболее исследована деятельность английских факторов и появление финансового факторинга в США. Вместе с тем, проведенный анализ существующих трактовок эволюции факторинга показал, что: а) процессы генезиса факторинга, его условия и движущие силы изучены недостаточно; б) не определены конкретные географические области зарождения факторинга и появления его простейших форм; в) не ясна картина деятельности средневековых факторов вне Англии; г) не определены точные временные границы этапов эволюции факторинга; д) не описаны стадии развертывания факторинговых отношений, отражающие глубокую трансформацию деятельности агентов-факторов при сохранении её преемственной связи с торговлей и коммерческим кредитованием с одной стороны, обращением договорного права требования и финансированием – с другой; е) практически отсутствуют исследования эволюции факторинга в России; ж) недостаточно исследованы направления современного развития факторинга в России и за рубежом.

Сказанное свидетельствует о том, что общая картина зарождения и развития факторинга на сегодняшний день ещё не сформирована. Следует отметить, что монографических работ в этой области на сегодняшний день очень мало, что серьезно затрудняет решение задачи реконструкции исторического процесса. Попытка восполнить данный пробел представлена ниже. Для решения этой задачи необходимо не только изучить массив исторических фактов, но в первую очередь разработать концептуальную методологическую схему исследования эволюции факторинга. Её основой является авторская трактовка понятия «факторинг», задающая направление дальнейших исторических поисков и теоретических обобщений.

²⁵ Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2005. С. 6–8.

1.2. Многообразие трактовок факторинга

Исходным пунктом исследования сущности факторинга и процессов его эволюции служит раскрытие этимологии самого слова «фактор». Этот термин был заимствован русским языком в XVIII в. из французского либо из польского языка, в которые оно, очевидно, попало из латыни. Латинское *factor* (мн. *factores*, от глагола *faciō* «делать, производить, совершать») имеет ряд значений, характеризующих субъектов различной деятельности: мастер, создатель, виновник преступления, винодел, маслобойщик, играющий в (отбивающий) мяч²⁶. В русском языке данный термин изначально был связан с торговлей. Выдающийся лингвист В. В. Виноградов в своем исследовании «История слов» пишет: «В «Немецко-латинском и русском лексиконе» 1731 г. немецкое слово «*Faktor*» (лат. *institor, exercitor*) определяется так: «торгоша, который чужой товар продает»²⁷. Тот же круг значений находит отражение в словаре В. И. Даля: «Фактор м., [нем. *Factor*], лат. [*faktor*], комиссионер, исполнитель частных поручений; сводчик, кулак»²⁸. В целом этот термин отражает западноевропейскую коммерческую практику – в английский язык слово попало в начале XV в. из средневекового французского, где *facteur* означало «агент, представитель» и использовалось в этом же смысле.

Другим направлением раскрытия многогранной природы факторинга является анализ многочисленных трактовок данного понятия, классификация которых позволит выделить сущностные черты этого феномена, что, в свою очередь, послужит условием определения исходных концептуальных моментов для анализа его генезиса и развития.

Факторинг как сделка. Эта трактовка широко представлена как в научных, так и в деловых публикациях. Интересно отметить, что её сторонники характеризуют такую сделку по-разному – с позиций одного из её участников либо в более общей форме. Так, в одном популярном словаре можно найти следующее определение: «Факторинг – покупка со скидкой долгов, причитающихся другому, с целью получения прибыли от их взыскания»²⁹. Такая трактовка сути факторинга широко представлена и в зарубежной правовой литературе³⁰.

Противоположный взгляд на сделку также нашел своих приверженцев среди исследователей: «Факторинг – это продажа долгов компании фактору с дисконтом»³¹. Или более подробно: «Факторинг означает продажу дебиторской задолженности (*accounts*

²⁶ Дворецкий И. Х. Латинско-русский словарь. 2-е переработ. и доп. М.: Русский язык, 1976. С. 413; См. например, Дигесты 29.5.1.21 и Глава 145. Катон Марк Порций. Земледелие. Сер. Литературные памятники. / Пер. и комм. М. Е. Сергеевко. Изд-во АН СССР, 1950. С. 69.

²⁷ Виноградов В. В. История слов. М.: Институт русского языка им. В. В. Виноградова РАН, 1999. С. 714.

²⁸ Даль В. Толковый словарь живого русского языка. СПб.: Типография М. О. Вольфа, 1882. Т. 4. С. 546.

²⁹ Оксфордский толковый бизнес-словарь. М.: Прогресс-Академия, 1995. С. 288.

³⁰ Black's Law Dictionary / ed. by B. a. Garner. 7th ed. St. Paul., Minn. West Group. 1999. P. 612; Merriam-Webster's Dictionary of Law. Springfield, MA. Merriam-Webster Inc., 1996. P. 185; Tatge D. B., Flaxman D., Tatge J. B., American Factoring Law. The Bureau of National Affairs, Inc., 2009. P. IX.

³¹ Harriman's Financial Dictionary / ed. by S. Briscoe, J. Fuller. Harriman House Ltd., 2007. P. 125. См. также Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. М: Все для вас, 1993. С. 214.

receivable) на договорной основе агенту, известному как фактор, для получения денежных средств до момента погашения долга»³². Встречаются и несколько необычные формулировки факторинга как метода «избавления (*disposing*) от торговых долгов, при котором компания продает финансовому институту имеющиеся у нее долговые обязательства других фирм»³³.

Комплексная трактовка базируется на характеристике факторинга как сделки, основанной на уступке права требования, в которой реализуются интересы обоих участников: «Факторинг – покупка у бизнеса дебиторской задолженности. Бизнес немедленно получает наличные деньги за долги своих клиентов, а покупатель – задолженность с дисконтом»³⁴. Отметим, что в данном определении факторинг представлен исключительно как некая финансовая сделка купли-продажи (уступки) задолженности, сторонами которой могут выступать любые субъекты. Такая трактовка вполне логична и отражает хозяйственную практику, известную как финансирование под уступку права требования (см. главу 43 ГК РФ). В целом же указанная «раздвоенность» в определении факторинга как сделки определяется различием ракурсов её участников.

Факторинг как операция. Ещё одним способом раскрытия сущности факторинга является его описание как специализированной деятельности факторов (банков и финансовых компаний) в терминах осуществляемых ими операций:

1) *Финансовая операция.* Эта точка зрения широко представлена в экономической литературе: «Факторинг – финансовая операция, заключающаяся в том, что предприятие-продавец уступает банку (или специализированной «фактор-фирме» [*factor-company*]) право получения денежных средств по платежным документам за поставленную продукцию»³⁵.

2) *Посредническая операция.* Авторы одного из учебных пособий дают следующее определение: «Факторинг (от англ. *factor* – агент, посредник) – посредническая операция по краткосрочному финансированию текущей деятельности поставщиков товаров и услуг, являющихся клиентами банка, путем выкупа у них платежных требований. При этом фактор берет на себя обязанность управления дебиторской задолженностью своего клиента»³⁶.

3) *Торгово-комиссионная операция.* По мнению ряда авторов, факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании (фактор-фирме) неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним³⁷.

³² Britannica Concise Encyclopedia. Chicago. London. Encyclopedia Britannica Inc., 2006. P. 653.

³³ Словарь современной экономической теории Макмиллана. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 177.

³⁴ Oran D. Oran's Dictionary of the Law. 3rd ed. Albany, NY. West Legal Studies. Thomson Learning, 2000. P. 189–190.

³⁵ Бланк И. А. Словарь-справочник Финансового менеджера. К.: «Ника-Центр», 1998. С. 340; Минеев А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1998. С. 1.

³⁶ Банковское дело: учебно-практическое пособие / под ред. Костериной Т. М. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. С. 171.

³⁷ См. Ивасенко А. Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития в России: уч. пособие / Новосибирск. Новосиб. гос. акад. экономики и управления, 1996. С. 5; Бурова М. И. Факторинг: мировой опыт и его

Факторинг как комплекс финансовых услуг. Прямым продолжением существующей традиции ассоциировать факторинг с осуществлением ряда операций является характеристика данного феномена как комплекса услуг. Здесь проявляется та же дихотомия, то есть взгляд со стороны фактора либо его клиента. В последнем случае речь как раз и идет о финансовых услугах³⁸, связанных с продажей фирмой-поставщиком своей дебиторской задолженности.

Трактовка факторинга как комплекса услуг разделяется большинством юристов и экономистов. Вместе с тем, относительно того, какие услуги образуют данный комплекс, сохраняются разногласия. Так, по мнению Ю. Л. Соколовой «факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг коммерческого банка или другой кредитной организации, включающий кредитование предприятия-поставщика под уступку права взыскания его дебиторской задолженности, а также оказание услуг, направленных на сокращение косвенных потерь, возникающих в результате коммерческого кредитования покупателей»³⁹. Здесь, как можно убедиться, на первый план выходит кредитование поставщика.

Другой исследователь в данный комплекс включает «финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате»⁴⁰. Несмотря на неясность относительно услуг по «финансированию поставок», данный список в большей мере отражает практику деятельности современных факторов. Это подтверждает определение из глоссария, созданного специалистами российской Ассоциации факторинговых компаний (АФК): «Факторинг – комплекс финансовых услуг, включающий полностью или по отдельности следующие составляющие: финансирование оборотного капитала, покрытие кредитного риска, учет дебиторской задолженности и сбор дебиторской задолженности. При этом факторингом может называться только деятельность, сочетающая не менее двух указанных составляющих»⁴¹.

Специалисты итальянской фирмы UBI Factor определяют факторинг как комбинацию краткосрочного финансирования и услуг по управлению дебиторской задолженностью. К таким услугам, кроме указанных в определении АФК, авторы относят услуги по оценке надежности покупателей и юридическую помощь во взыскании долгов⁴². Ценность данного определения

использование в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. М., 1992. С. 23; Банки и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. СПб.: Питер, 2001. С. 134.

³⁸ Friedman J. P. Dictionary of Business Terms. 3rd ed. New York. Barron's Educational Series, Inc., 2000. P. 242; Downes J., Goodman J. E. Dictionary of Finance and Investment Terms. 5th ed. New York. Barron's Educational Series, Inc., 1998. P. 191.

³⁹ Соколова Ю. Л. Формирование механизма факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. СПб.: 2001. С. 18; Соколова Ю. А. Факторинг: учеб. пособие / под ред. Гончарук О. В. СПб.: СПбГИЭУ, 2005. С. 8.

⁴⁰ Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита: дис. ... канд. экон. наук. СПб., 2006. С. 14.

⁴¹ Глоссарий Ассоциации факторинговых компаний // URL: http://asfact.ru/ab_factoring/glossary.

⁴² International Factoring. UBI Factor (UBI Banca). Milan, 2014. P. 4. URL: http://www.ubibanca.it/contenuti/file/28mag%2003_Riccardo_Rossi.pdf.

состоит в том, что в нем нашел отражение самый широкий спектр услуг, оказываемых фактором своим клиентам. Справедливости ради можно отметить, что в отечественной литературе данная трактовка была представлена ещё в 1993 г.: «Факторинг – переуступка факторинговой компании неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита, в сочетании с элементами бухгалтерского, информационного, сбытового, страхового, юридического и другого обслуживания поставщика»⁴³.

Факторинг как специфический бизнес. Комплексный характер факторинговых услуг подразумевает, что их оказанием должны заниматься специализированные хозяйственные структуры, обладающие достаточным капиталом, профессиональными кадрами, средствами автоматизации и юридической поддержкой. Такие требования выводят факторинг из разряда разновидности финансовых услуг на уровень специализированного бизнеса. Действительно, авторы популярного словаря отмечают, что факторинг представляет собой бизнес, связанный с покупкой долгов у фирм с дисконтом и последующим получением денег от должников⁴⁴. Эту точку зрения разделяют и отечественные авторы: «Факторинг – это торгово-посредническая деятельность, в ходе которой организация-фактор (финансовый агент), предоставляет комплекс услуг по обслуживанию дебиторской задолженности поставщика товаров (услуг). При этом поставщик уступает финансовому агенту права требования, вытекающие из его контрактов по продаже товаров (оказанию услуг)»⁴⁵. Данный факт нашел отражение в законодательствах ряда стран, которые ввели лицензирование этой деятельности (см., например, P. (1a). German Banking Act (*Kreditwesengesetz*) on 25 December 2008).

Развитию факторингового бизнеса, а равно и широкому распространению трактовки факторинга как комплекса финансовых услуг, способствовало появление Оттавской конвенции о международном факторинге, подготовленной Международным институтом унификации частного права (UNIDROIT Convention on International Factoring, 1988), подписанной 28 мая 1988 г. и вступившей в силу 1 мая 1995 г. В этом документе было дано определение факторингового контракта, в котором нашла отражение указанная комплексность обслуживания обращения задолженности и практика работы многочисленных международных банков и факторинговых компаний, а также их ассоциаций.

Приведем это определение полностью: «В целях настоящей Конвенции «факторинговый контракт» означает контракт, заключенный между поставщиком (с одной стороны) и фактором (с другой стороны), согласно которому: а) поставщик может или должен уступить дебиторскую задолженность, вытекающую из контрактов купли-продажи товаров между поставщиком и его

⁴³ Банковское дело: справ. пособие / под ред. Ю. Я. Бабичевой. М.: Экономика, 1993. С. 210.

⁴⁴ Collin P. H. Dictionary of Business. 4th ed. London. A & C Black Publishers Ltd., 2006. P. 152.

⁴⁵ Красовский С. Практические аспекты факторинга // Финансовый Директор, 2007. № 7-8. С. 36.

клиентами (дебиторами), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования; б) фактор должен выполнять, по меньшей мере, две из следующих функций: финансирование поставщика, включая займы и авансовые платежи; ведение счетов, относящихся к дебиторской задолженности; инкассация дебиторской задолженности; защита от неплатежеспособности дебиторов; в) дебиторы должны быть уведомлены об уступке требования»⁴⁶.

Появление Конвенции стимулировало работу по унификации правил международного факторинга. С этой целью в 2002 г. факторинговые ассоциации International Factors Group (IFG) и Factors Chain International (FCI) опубликовали «Общие правила международного факторинга» («General Rules for International Factoring», GRIF). Они содержат уточненное определение контракта факторинга, который может не содержать условий по финансированию поставщика. Так, в ст. 1 говорится: «Под «факторинговым контрактом» понимается контракт, в соответствии с которым поставщик может или должен уступить дебиторскую задолженность фактору, с целью или без цели финансирования, для выполнения, по меньшей мере, одной из следующих функций: а) бухгалтерский учет дебиторской задолженности; б) инкассация дебиторской задолженности; в) защита от неплатежеспособности должников».

Под влиянием данных публикаций происходят изменения в национальных законодательствах разных стран. В частности, проект новой редакции ч. 1 ст. 824 ГК РФ сформулирован следующим образом: «По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне (финансовому агенту) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

- 1) передать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в форме займа или предварительного платежа (аванса);
- 2) оказать клиенту услуги по учету денежных требований (дебиторской задолженности);
- 3) оказать клиенту услуги по управлению денежными требованиями (дебиторской задолженностью), в том числе по предъявлению денежных требований должникам к оплате, услуги по сбору с должников платежей и проведению расчетов, связанных с денежными требованиями;
- 4) оказать клиенту услуги в отношении обеспечения исполнения обязательств должников»⁴⁷.

⁴⁶ Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (Оттава, 28 мая 1988 г.) // СПС "КонсультантПлюс". URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=4966>

⁴⁷ Проект Федерального закона N 47538-6 "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации" // СПС "КонсультантПлюс". URL: <http://www.consultant.ru/law/doc/gk/#0002>.

С введением поправок возможно появление в хозяйственной практике четырех базовых типов договора на оказание факторинговых услуг в рамках ст. 824 ГК РФ:

- факторинг по модели кредитования с обеспечением уступкой долга;
- факторинг по модели финансирования путем покупки денежного требования;
- факторинг по модели страхования риска неплатежа дебитора;
- факторинг для учета и сбора платежей от дебитора.

Приведенные выше трактовки факторинговых услуг не являются взаимоисключающими, поскольку каждая из них в разных аспектах отражает связь факторинга с уступкой прав требования и их администрированием в целях управления дебиторской задолженностью фирмы-поставщика. Относительно последнего следует сделать ряд комментариев:

1. В данном исследовании управление дебиторской задолженностью рассматривается в соответствии с традициями финансового менеджмента как управление параметрами коммерческого кредита, включающее оценку кредитоспособности и определение кредитных лимитов контрагентов, учет, контроль, инкассацию и рефинансирование дебиторской задолженности, а также страхование от риска неплатежа. Оно подчинено решению важнейшей задачи – обеспечению достаточного уровня ликвидности и финансовой устойчивости как основного условия реализации кредитной политики фирмы-поставщика.

2. Следует выделять управление дебиторской задолженностью в широком и узком смысле⁴⁸. В первом случае речь идет об осуществляемом поставщиком управлении кредитом как регулярным и непрерывно возобновляемым процессом, т. е. сознательном регулировании процессов, связанных с осуществлением кредитной деятельности в интересах роста прибыли и капитала фирмы-кредитора. В узкой трактовке управление дебиторской задолженностью – это целенаправленное воздействие на процессы, связанные с возникновением, исполнением и прекращением коммерческих кредитных обязательств, с целью минимизации кредитного риска (в форме страхования риска неплатежа и/или формирование резервов на возможные потери) и подчинено решению важнейшей задачи – обеспечению устойчивого развития кредитных операций как основного условия реализации кредитной политики фирмы-поставщика.

3. Кредитная политика фирмы-поставщика представляет собой систему правил и процедур, устанавливающих приоритеты развития кредитных отношений и определяющих порядок управления процессом кредитования и осуществления контроля над состоянием задолженности различных категорий покупателей с целью обеспечения высокой рентабельности кредитных операций и минимизации связанного с ними риска⁴⁹.

⁴⁸ Канаев А. В. Организация кредитования / Деньги. Кредит. Банки: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Иванова и Б. И. Соколова. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. С. 523.

⁴⁹ Там же

4. Устойчивость кредитного процесса зависит от эффективности деятельности по инкассации задолженности, страхования рисков неплатежа и возможности рефинансирования задолженности, что в свою очередь определяется в том числе уровнем развития и доступности факторингового обслуживания.

Данные комментарии позволяют дать следующее определение факторинга, отражающее современную практику финансового бизнеса: **факторинг представляет собой основанный на уступке денежных требований за поставленные товары, выполненные работы или услуги комплекс коммерческо-финансовых услуг по управлению дебиторской задолженностью клиента-поставщика, оказываемый специализированным институтом-фактором (фирмой или банком)**. В набор таких услуг могут входить финансирование в счет уступленных прав требования и управление дебиторской задолженностью (оценка кредитоспособности покупателей, учет и инкассация их задолженности, принятие на себя риска неплатежа).

Приведенное определение факторинга является ключевым моментом дальнейшего исследования его эволюции. Во-первых, оно позволяет выделить две сущностные характеристики факторинга: а) деятельность фирм-факторов (*коммерческо-финансовых институтов*), которая организуется и регулируется совокупностью правовых норм, правилами делового оборота и стандартов обслуживания (*экономико-правовые институты*); б) комплекс коммерческо-финансовых услуг поставщикам товаров или услуг, реализуемых на условиях отсрочки платежа (*финансовые инструменты*).

Во-вторых, в нем фиксируется связь факторинга со следующими экономическими, финансовыми и правовыми феноменами: 1) *коммерческим кредитованием* (возникновение денежного права требования из кредитной сделки); 2) *обращаемостью денежного права требования* (сделка уступки); 3) *управлением дебиторской задолженностью* (посредническая (агентская) сделка), в том числе в форме рефинансирования фирм-поставщиков путем приобретения его денежных прав требования (финансовая сделка).

Указанные характеристики и связи отражают единство инструментально-контрактных и институциональных составляющих факторинга. Это обстоятельство позволяет сделать вывод о том, что для исследования его эволюции необходимо использование адекватных методологических средств, позволяющих раскрыть многогранную природу факторинга.

1.3. Эволюционный подход к анализу генезиса, становления и развития факторинга и факторинговых отношений

В финансовых исследованиях одним из первых к эволюционной тематике обратился Х. Ф. Мински. Он предложил Гипотезу Финансовой Нестабильности (*Financial Fragility Hypothesis*), постулатом которой является предположение о том, что капиталистическая экономика по своей природе порождает подверженную кризисам нестабильную финансовую структуру, устойчивость которой имеет циклический характер и зависит от возможностей сектора фирм погашать свои долги перед финансовым сектором и способов финансирования инвестиций фирм в основной капитал⁵⁰. Х. Ф. Мински отмечал, что процесс накопления основного капитала связан с динамикой предложения и структуры денежной массы за счет распространения денежных агрегатов с меньшей ликвидностью. В случае нехватки ресурсов финансовые учреждения расширяют свои функции через внедрение финансовых инноваций, определяющих финансовую эволюцию, в частности таких как продажа долгового обязательства и её модификации⁵¹. Примечательно, что после мирового финансового кризиса 2007–2008 гг. Гипотеза Финансовой Нестабильности получила практическое подтверждение, увеличив тем самым значимость теоретических моделей для применения в экономической реальности.

Эволюционный подход к исследованию финансово-экономических феноменов позволяет анализировать экономические процессы в условиях высокой неопределенности с учетом эффекта зависимости от пройденного пути (*path dependence*), описанного американским экономистом П. Дэвидом в теории QWERTY⁵². Он, в частности, отмечал, что «зависящая от пути развития последовательность экономических изменений является примером того, как отдаленные во времени события, включая ситуации, вызванные скорее случайным стечением обстоятельств, нежели действием системных сил, могут оказывать существенное воздействие на окончательный результат»⁵³.

Вскоре после публикации основополагающей статьи П. Дэвида, его соотечественник Б. Артур сформулировал идею о том, что даже незначительные исторические события могут оказать влияние на победу одной технологии над другой. Теория эволюции нашла поддержку также в работах лауреата Нобелевской премии по экономике Дугласа С. Норта. По его мнению, неоклассическая теория не может в настоящее время дать удовлетворительного ответа на вопрос об истоках и предпосылках различного функционирования экономических систем в

⁵⁰ Minsky H. P. Central Banking and Money Market Changes // Quarterly Journal of Economics, 1957, May.

⁵¹ Minsky H. P. The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory / Wood J. C. (ed.) John Maynard Keynes. Critical Assessments. London: Macmillan, 1983.

⁵² David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review, 1985. Vol.75. № 2. P. 332–337.

⁵³ Дэвид П. Клио и экономическая теория QWERTY. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М.: ГУ ВШЭ, 2006. С. 139.

разные моменты времени, поскольку не раскрывает взаимосвязей и обусловленности изменения структуры институциональной матрицы экономики⁵⁴.

Влияние микроэкономических изменений на макроэкономическую эволюцию было замечено достаточно давно и получило наглядную историко-стадиальную интерпретацию в трудах представителей немецкой исторической школы в экономической науке (XIX в.). Так, ученый «старой исторической школы» Бруно Гильдебранд в своем главном труде «Политическая экономия настоящего и будущего» (1848) раскрыл экономическую эволюцию как линейный нециклический процесс, формирующий следующие типы хозяйства, определяемые уровнем развития обмена. На основании этого критерия Б. Гильдебранд выделил три стадии: а) натуральное хозяйство – обмен либо отсутствует, либо осуществляется в виде прямого товарообмена (бартера); б) денежное хозяйство – сделки осуществляются с помощью денег (капитализм эпохи А. Смита); в) кредитное хозяйство – доминирующую роль в сделках играет кредит (деньги замещаются кредитом). Эта стадия хозяйственного развития является высшей, поскольку здесь честные и способные работники могут, подобно капиталистам, благодаря кредиту создавать свои предприятия.

Известный русский статистик Петр Павлович Маслов на основе представлений о том, что переход от одной стадии развития к другой происходит в результате исчерпания возможностей дальнейшего экстенсивного развития, выделял пять этапов в истории экономики: 1) изолированное хозяйство; 2) общинное хозяйство (начало зарождения ремесла); 3) районное хозяйство (расширение обмена между городом и деревней); 4) национальное хозяйство (появление мануфактур); 5) мировое хозяйство (господство фабрик)⁵⁵.

В представленных схемах в качестве движущих сил эволюции экономики, её последовательного восхождения от совокупности простейших форм до противоречивого единства глобализованных национальных хозяйств были три взаимосвязанных процесса развития, охватывающих последовательно торговлю (обмен), кредит и индустрию. К этим традиционным факторам, отражающим развитие производительных сил общества, следует добавить современные драйверы – глобальную конкуренцию на рынках товаров, технологий и капитала и инновации в производственной, коммерческой и финансовой сферах.

В современной отечественной экономической науке достаточно широко представлено также направление, которое условно можно обозначить как «экономический дарвинизм». В качестве примера приведем позицию О. В. Иншакова, для которого: «Экономическая эволюция – процесс системного порядка, который охватывает все уровни (от нано- до мега-) проявлений изменчивости, наследственности и необратимости. Это – процесс непрерывного

⁵⁴ North D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, 1990.

⁵⁵ Маслов П.П. *Наука о народном хозяйстве*. 2 изд. М.; Пг., 1923.

изменения степени сложности субъектов и объектов, их функций и связей, их организации и институции, средств и методов привлечения из среды для преобразования в новые общественно полезные и необходимые формы вещества и энергии»⁵⁶.

У этого автора можно найти и указание на феномен естественного отбора как движущую силу экономической эволюции: «Эволюционный подход не противостоит формационному и цивилизационному, а означает их плодотворный синтез, в рамках которого имеют равное место революция и инволюция как формы развития. В этом процессе органическая система субъектов, объектов, функций и структур хозяйства меняется по законам социального отбора на основе наследственности и изменчивости его поколений по критерию эффективности»⁵⁷. Отметим, что речь здесь идет о развитии как о высшем типе движения и изменения в природе и обществе, связанном с переходом от одного состояния к другому, от старого к новому.

Этот взгляд на специфику использования эволюционного подхода в экономике восходит к популярной у экономистов теории Р. Р. Нельсона и С. Дж. Уинтера, в рамках которой идея эволюции фирм путем естественного отбора подкрепляется механизмом наследования полезных изменений. Речь идет об «организационной генетике», то есть «о процессах передачи во времени характерных черт организаций, в том числе и тех черт, которые лежат в основе их способности выпускать продукцию и извлекать прибыль»⁵⁸.

Важным преимуществом данной трактовки является акцент на процессы изменчивости, наследственности и необратимости изменений в экономике, отражающие сущность эволюции. Однако следует помнить, что в социальных системах механизмы возникновения и закрепления изменений отличаются или лишь внешне совпадают с биологическим отбором. Сошлемся в этой связи на мнение О. С. Сухарева: «Существо социально-экономической эволюции состоит, в отличие от эволюции биологической, в том, что агенты сами формируют вектор, траекторию развития, перманентно изменяя направление этой траектории за счет изменения правил, институтов»⁵⁹. Напомним, что на активную инновационную роль агентов-предпринимателей указывал ещё Й. Шумпетер в работе «Теории экономического развития» (1911).

В целом экономическую эволюцию можно представить как эндогенный процесс её самотрансформации, источник которой заключен в самом развивающемся объекте. Важнейшие преобразования охватывают производство, торговлю, финансы и получили название революций – коренных, радикальных, глубоких, качественных изменений в отдельных экономических

⁵⁶ Иншаков О. В. Экономическая генетика как основа эволюционная экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология, 2006. № 19. С. 6

⁵⁷ Иншаков О. В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая наука современной России, 2004. № 4. С. 42–43.

⁵⁸ Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений / пер. с англ. М.: Дело, 2002. С. 29.

⁵⁹ Сухарев О. С. Институциональные и технологические изменения: границы анализа эволюционной теории // Журнал институциональных исследований, 2013. Т. 5. № 2. С. 89.

областях человеческой деятельности и мировом хозяйстве в целом. Эти изменения охватывают две важнейшие области: постоянно растущее разнообразие форм и последовательное усложнение организации и функций хозяйственных единиц.

Следует отметить, что позицию, связанную с отказом от чисто «дарвинского» взгляда на природу экономической эволюции, разделяет все большее число исследователей. Ими дается более адекватная реальному историческому социально-экономическому процессу характеристика экономической эволюции. Наиболее значимый вклад в её изучение внесли работы академика В. И. Маевского, в которых он отмечал, что «подобно тому как в биологии эволюция ассоциируется с самоорганизацией, естественным отбором, с неуклонно возрастающей сложностью, в экономике эволюция есть процесс нарастания многообразия, сложности, продуктивности производства, происходящий за счет периодически повторяющейся смены технологий, продуктов, организаций, институтов. Экономическая эволюция необратима во времени, она протекает на всех уровнях экономики, хотя и с разной скоростью, ее двигателем является конкуренция, ее ресурсами – энергия и материалы, черпаемые обществом из окружающей природной среды»⁶⁰.

Такая трактовка экономической эволюции позволила ученому выделить три основных направления исследований, осуществляемых в рамках эволюционной экономики:

- 1) институциональное, изучающее поведение институтов;
- 2) микроэкономическое, исследующее поведение экономических и социально-экономических агентов микроуровня;
- 3) макроэкономическое, концентрирующее внимание на макроэкономических агентах.

Основой их выделения стало предложенное В. И. Маевским обособление двух объектов эволюционного анализа: а) *институтов*, то есть правил игры, определяющих поведение экономических и социально-экономических агентов (организаций, фирм, секторов экономики и т. д.), и б) самих экономических и социально-экономических *агентов* (макроэкономического и микроэкономического типов), действующих в экономическом пространстве.

Разделяя в целом основные положения эволюционной концепции В. И. Маевского, хотелось бы сделать ряд уточнений, отражающих специфику изучаемой конкретно-научной области – процессов зарождения, становления и развития факторинга и факторинговых отношений. Во-первых, мы придерживаемся расширенной трактовки понятия «институт», принадлежащей видному представителю «новой институциональной экономики» Оливеру Уильямсону. Он сформулировал очень важное на наш взгляд положение: «Фирмы, рынки и отношенческая контрактация являются важными экономическими **институтами**. Они также

⁶⁰ Маевский В. И. Пора вернуться к эволюции // Эксперт, 2000. № 38. С. 26–29; Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. Экономические науки, 2001. № 1. С. 3.

являются эволюционным продуктом поразительной серии организационных инноваций (*fascinating series of organizational innovations*)»⁶¹. Инновации как движущая сила эволюционного процесса создаются реальными субъектами хозяйственной жизни, которые, как правило, объединены в организации.

Во-вторых, представленная расширенная трактовка институтов подчеркивает тесную связь обоих объектов эволюционного анализа, выделенных В. И. Маевским, и позволяет рассматривать их в единстве. Действительно, организация (фирма) представляет собой систему экономических и социальных отношений между субъектами хозяйственного процесса, в рамках которых они выполняют свои функциональные роли, используют выделенные ресурсы для достижения поставленных целей. В поддержании устойчивости возникших отношений важнейшую роль играют иные институты – «ряд правил, которые выполняют функцию ограничений поведения экономических агентов и упорядочивают взаимодействие между ними, а также соответствующие механизмы контроля за соблюдением этих правил»⁶².

В-третьих, эволюционный подход ориентирует исследователя на поиск инноваций как движущей силы экономического прогресса. В этой связи следует помнить, что создаются данные новшества реальными экономическими институтами, т.е. субъектами хозяйственной жизни в совокупности с традициями их экономического поведения. Кроме того, в процессе эволюции финансовой системы на первый план выходят финансовые инновации, то есть изменения в финансовых продуктах и услугах, технологиях их оказания и самих финансовых институтах. Все они влекут изменения в форме контрактов, оформляющих обязательства сторон и связанных с возникновением прав требований. Такие соглашения в финансовой науке принято называть *финансовыми инструментами*.

Сложная сущностная природа факторинга указывает на то, что исследование эволюции факторинга необходимо требует системного подхода, позволяющего анализировать трансформацию факторинговых отношений в совокупности изменяющихся институтов и инструментов с широким использованием существующих принципов и базовых теоретических положений методологического аппарата эволюционного подхода к анализу экономических явлений. Указанная схема и направленность проведения исследования составляет **инструментально-институциональный эволюционный подход**, являющийся комбинацией эволюционного и институционального подходов, широко используемых в современных экономических исследованиях и показавших высокую познавательную ценность.

⁶¹ Williamson O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. The Free Press, a Division of Macmillan, Inc. 1985. P. 15. См. также русский перевод Уильямсон О. Экономические институты капитализма. пер. с англ. СПб.: 1996. С. 48.

⁶² Шаститко А. Е. Новая институциональная экономическая теория. М.: ТЕИС, 2002. С. 54.

Специфика предлагаемого подхода состоит в том, что он задает принципиальную методологическую ориентацию изучения эволюции факторинга как длительного процесса внутреннего преобразования, вызванного нарастающим усложнением торговли и внедрением правовых и финансовых инноваций, который охватывает периоды зарождения, становления и развития факторинговых отношений.

Здесь мы придерживаемся трактовки подхода, восходящей к его определению, данному известным отечественным философом Э. Г. Юдиным: «Методологический подход можно определить как принципиальную методологическую ориентацию исследования, как точку зрения, с которой рассматривается объект изучения (способ определения объекта), как понятие или принцип, руководящий общей стратегией исследования»⁶³.

Другой специфической чертой указанного методологического подхода является ориентация на выявление и раскрытие содержания «организационных инноваций» (О. Ульямсон), определяющих видоизменение и усложнение хозяйственной деятельности, связанные с разделением труда и иной функциональной и организационной дифференциацией (профессионализацией и расширением форм организации предприятий) по «восходящей линии». Применительно к факторингу это означает движение от простейших сделок (инструментов) к формированию современной высокотехнологичной индустрии коммерческо-финансовых услуг (компаний-инноваторов и профессиональных объединений).

При этом важно помнить, что эволюционный подход нельзя противопоставлять историческому подходу (принципу историзма). Воспроизведение истории и эволюции объекта не могут и не должны совпадать по всей хронологической линии. Исторический подход в экономическом исследовании основан на изучении каких-либо хозяйственных процессов или объектов в хронологически последовательных фазах их существования. Основной упор здесь делается на анализ конкретных экономических событий и фактов, относящихся к определенным народам, странам или регионам мира. Посредством него выявляются малоизученные или даже неизвестные страницы истории, а также систематизируются исторические факты, события и идеи – проводится реконструкция исследуемой исторической реальности и ее описание.

В отличие от исторического, эволюционный подход представляет собой способ познания объекта в его «очищенном», или «выправленном» виде. В центр внимания исследователя попадают главный вектор развития и факторы, определяющие многообразие возникающих форм объекта. Таким вектором является экономический прогресс (от лат. *progressus* – движение вперед, успех), т.е. направление развития, характеризующееся переходом от низшего к высшему, от менее совершенных к более совершенным экономическим формам, что

⁶³ Блауберг И. В., Юдин Э. Г. Становление и сущность системного подхода. М.: Наука, 1973. С. 74.

выражается в непрерывно возрастающей сложности их внутренней организации и функционирования, а также росте производительности. О прогрессе можно говорить применительно как к экономической системе в целом, так и к отдельным ее элементам и функциям.

Использование предлагаемого инструментально-институционального подхода предполагает следующие параметры дальнейшего изложения темы диссертационной работы:

- **выделение исходного пункта эволюции** – поиск исторически исходных видов обращаемого права требования из сделок коммерческого кредитования, оформляемых простейшими кредитными инструментами;

- **определение эволюционного вектора исследования** – выявление и раскрытие содержания «организационных инноваций»⁶⁴, определяющих переход от простейших агентских и кредитных сделок (инструментов) к формированию современной высокотехнологичной индустрии финансовых услуг (совокупности институтов: компаний, банков и их профессиональных объединений);

- **выбор общей стратегии исследования** – изучение процессов внутренней трансформации факторинга, выражающейся в углублении специализации агентской деятельности, возникновении разнообразных форм услуг и усложнении организации ведения посреднического бизнеса; оно реализуется посредством раскрытия четырех линий эволюционного процесса: агентской, кредитно-финансовой, инструментальной (контрактно-правовой) и институциональной (организационной).

Выводы к Главе 1

1. Для современных ученых эволюционная тематика, связанная с исследованием процессов формирования факторинговых отношений, является важной составляющей изучения общей экономической динамики и развития финансовых систем отдельных регионов, а также обоснования новых перспективных направлений развития факторингового бизнеса. В последние годы российские специалисты подключились к этой работе и внесли определенный вклад в исследование формирования факторинга в России и за рубежом. Вместе с тем, в этой области ещё много «белых пятен»: не раскрыты процессы генезиса факторинга и наиболее ранние этапы его становления; не исследованы процессы зарождения и развития отечественного факторинга; не определены точные временные границы и характеристики этапов его эволюции.

⁶⁴ См. Williamson O. E. The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting. The Free Press, a Division of Macmillan, Inc. 1985. P. 15; Уильямсон О. Экономические институты капитализма. пер. с англ. СПб.: 1996. С. 48.

2. Для решения указанных проблем необходимо не только отобрать и изучить определенный массив исторических фактов, но в первую очередь разработать концептуальную (теоретико-методологическую) схему исследования факторинговых эволюционных процессов. Её основой является авторская трактовка понятия «факторинг», отражающая единство институциональных и инструментальных составляющих факторинговых отношений, которая позволяет определить направление дальнейших исторических поисков и теоретических обобщений.

3. На основе анализа существующих подходов к исследованию эволюции экономических явлений предложен инструментально-институциональный подход в качестве адекватного методологического средства для исследования процессов зарождения, становления и развития факторинга, являющийся комбинацией эволюционного и институционального подходов, широко используемых в современных экономических исследованиях и показавших высокую познавательную ценность.

4. Специфика данного подхода состоит в том, что он задает принципиальную методологическую ориентацию изучения эволюции факторинга как длительного процесса внутреннего преобразования, вызванного нарастающим усложнением торговли и внедрением правовых и финансовых инноваций, который охватывает периоды зарождения, становления и развития факторинговых отношений.

5. Выбранный подход к изучению эволюции факторинга предполагает следующую программу исследования: поиск исторически исходных видов обращаемого права требования из простейших сделок коммерческого кредитования; выявление факторов, определяющих переход от простейших агентских и кредитных сделок к формированию современной индустрии финансовых услуг; изучение процессов внутренней трансформации факторинга посредством раскрытия агентской, кредитно-финансовой, инструментальной (контрактно-правовой) и институциональной (организационной) линий эволюционного процесса.

Глава 2. Генезис, формирование и становление факторинга

2.1. Зарождение исходного комплекса кредитно-агентских отношений в Канишском торговом объединении

Правильность выбора в качестве отправного методологического пункта данного исследования исторически первичных форм торговли и коммерческого кредита подтверждает формула, принадлежащая известным американским консультантам в области факторингового права: «Факторы процветали везде, где торговля на длинные расстояния создавала отсрочки и риски»⁶⁵. Именно с древней международной торговли и следует начинать анализ истоков формирования факторинга. Этому способствует наличие богатого, но мало исследованного экономистами, документального материала.

Начиная с чешской археологической экспедиции 1925 г. Бедржиха Грозны (Bedřich Hrozný, 1879 – 1952), в Центральной Анатолии (Каппадокии) ведутся регулярные раскопки древнего независимого города-государства Каниша, расположенного возле современной турецкой деревни Кюльтепе (в 20 км от г. Кайсери). Наиболее важный период в истории этого номового государства относится к древнехеттскому периоду (XX – XVI вв. до н.э.), когда Каниш был важным торговым центром и вел торговлю со всеми окружающими государствами, в том числе с древним ассирийским городом-государством Ашшур (*Aššur*). Это подтверждается многочисленными находками глиняных табличек (более 23 тысяч) на месте древнего торгового квартала – *kārum* (с аккад. пристань, порт, позднее – рынок).

Основу уникального собрания табличек, получивших название «каппадокийских», образуют полтора десятка семейных клинописных архивов канишских купцов за период около двух столетий (приблизительно 1774 – 1776 гг. до н. э.). Этот богатый массив включает деловые письма, происходящие из Ашшура и торговых центров Анатолии, и множество юридических документов: договоры (денежного займа, коммерческого кредита, поручительства, залога и так далее), долговые расписки и квитанции, судебные протоколы.

Возникшее в Канише купеческое объединение было основано торговцами, прибывавшими в Малую Азию из Ашшура. Этот город-государство стоял на перекрестке важнейших торговых путей, пересекавших весь Ближний Восток – от Эгейского и Средиземного морей до Персидского залива и Ирана. По этому торговому коридору в Месопотамию из окрестных стран шли металлы, а обратно – продукты сельского хозяйства и ремесел. Благодаря выгодному географическому положению, Ашшур стал богатым торгово-транзитным центром и смог организовать регулярную караванную торговлю с царствами Малой Азии.

⁶⁵ Tatge D. B., Tatge J. B. The History of Factoring // International Factoring Association, Annual Meeting, April, 2012, P. 21.

Торговое объединение Каниша являлось ассоциацией самоуправляющихся торговых поселений, включающих открытые к сегодняшнему дню 20 *kārum*, а также 20 *wabarātum* – подчиненных им более мелких торговых станом, разбросанных по Сирии, Месопотамии, восточной и центральной части Малой Азии. Центральное положение в этой группе занимал сам Каниш (*kārum Kaniš*) и его главная контора (*bit kārum*). Возникшее в Канише самостоятельное международное торговое объединение было уникальным явлением в истории Ближнего Востока и мировой истории как с политической, так и с экономической точек зрения.

Оно представляло собой:

- экстерриториальный союз автономных торговых общин, все члены которых одновременно были гражданами своих родных городов: «международная ассоциация, в оптовой торговле которой принимали участие посланцы стран со всего света»⁶⁶;
- первый в истории центр международной торговли⁶⁷, который возник и функционировал на базе независимой ассоциации частных предпринимателей, связанных между собой тесными агентско-партнерскими и кредитно-финансовыми отношениями. Рассмотрим эти отношения с точки зрения их преемственной связи с развитием факторинга.

Агентско-партнерские отношения и организации торговли. Формирование и развитие агентско-партнерских отношений диктовалось самой организацией регулярной транзитной караванной торговли на большие расстояния, отличающейся продолжительностью и сложностью операций. В торговлю были вовлечены участники с обеих сторон: главы семейных торговых домов (фирм), их сыновья, партнеры и компаньоны, кредиторы и инвесторы, организаторы караванов, корреспонденты, агенты и представители в отдельных торговых общинах. Как отмечал известный востоковед Класс Р. Вееenhoф «сеть частных дружеских контактов, партнерств, представительств и агентств, основанных на семейных узах и бизнесе и рассредоточенных по многим городам и поселениям, была очень важна для торговли»⁶⁸.

Полученные из Ашшура товары члены торговых семейных домов в Канише чаще всего реализовывали через сеть странствующих агентов или передавали на реализацию розничным комиссионерам. При этом они сами иногда выступали в качестве таких агентов для своих компаньонов⁶⁹. Не всегда указанные коммерческие феномены имели четкую правовую контрактную форму, но об их укорененности в бизнесе свидетельствуют термины и выражения:

- *ghum* (брат, используется в значении компаньон);
- *tappa'um* (коллега, товарищ, компаньон, представляющий смежный торговый дом);

⁶⁶ Янковская Н. Б. Ойкумена Амарнской эпохи и Крит // История и современность, 2010, №1, С. 47.

⁶⁷ Александров Н. В., Ладынин И. А., Немировский А. А., Яковлев В. М. Древний Восток: учеб. пособие для вузов. М: Астрель: АСТ, 2008. С. 340.

⁶⁸ Veenhof K. R. "Modern" Features in Old Assyrian Trade // Journal of the Economic and Social History of the Orient, 1997. Vol. 40. N 4. P. 341.

⁶⁹ Larsen M. T. Partnerships in Old Assyrian Trade. Iraq, 1977. Vol. 39. N 1. P. 121.

– *šazzuztum* (постоянный представитель торгового дома, его агент и контролер при совместной деятельности с другим домом)⁷⁰.

Агенты чаще всего действовали на основе формальных юридических контрактов, тогда как представители были скорее сотрудниками фирм или младшими сородичами. Большое значение имели неформальные связи вне родственного круга. Все это способствовало формированию системы перекрестного представительства компаньонов. Так, согласно найденной переписке, два крупнейших ашшурских торговца *Pušu-ken* и *Amur-Ištar* были связаны многолетними взаимными агентскими отношениями, предполагавшими, в том числе, участие в судебных разбирательствах от имени компаньона, совместное использование складов и жилых помещений, сбор (инкассацию) непогашенных требований в пользу друг друга⁷¹.

Кредитно-финансовые отношения. Многолетние исследования российского востоковеда Нинели Болеславовны Янковской⁷² показали, что центральная торговая община Каниша контролировала через свою контору торговый оборот в Северной Сирии, Малой Азии и Северной Месопотамии благодаря развитой системе взаимного кредита (коммерческого и денежного). Действительно, канишские торговцы кредитовали своих компаньонов и целые *kārum*, сами получая товар в кредит от *tamkārum* (местные государственные торговые агенты) и *ummi'ānum* (управляющие мастерской, сборщики ремесленной продукции). В Ашшуре купцы могли получать долгосрочные денежные кредиты *ebuṭṭum*, позволяющие организовать регулярную караванную торговлю⁷³.

Распространенной практикой была передача через постоянного представителя торговой фирмы на месте (*šazzuztum*) небольших партий товаров на консигнацию (*qīptum*, этим же термином обозначались деньги, переданные в доверительное управление) странствующим торговцам или агентам-комиссионерам, которые в документах обозначались расхожим коммерческим термином *tamkārum* (купец в широком значении – от оптового продавца и продавца в кредит до ростовщика). Получаемый коммерческий кредит оформлялся долговой распиской, в которой не указывался передаваемый товар, а фиксировался долг (*hubullum*) с указанием его суммы в серебре и срока уплаты (от нескольких недель до года). Формула долга в договоре консигнации была одинаковой с формулами договоров займа и коммерческого

⁷⁰ Янковская Н. Б. Клинописные тексты из Кюль-тепе в собраниях СССР (Письма и документы торгового объединения в Малой Азии XIX в. до н.э.). М.: Наука, 1968. С. 213–224.

⁷¹ Larsen M. T. Partnerships in Old Assyrian Trade. Iraq, 1977. Vol. 39. N 1. P. 123.

⁷² См. Янковская Н. Б. Некоторые вопросы экономики Ассирийской державы // Вестник древней истории, 1956. № 1. С. 28–46; Обмен и торговля в странах Передней Азии по клинописным источникам III–I тыс. до н. э. Обмен и торговля в древних обществах. Л.: Наука, 1972. С. 37–45; Частный кредит в торговле древней Западной Азии III–II тыс. до н.э. // Древний Восток. Города и торговля (III–I тыс. до н.э.). Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1973, С. 17–21; Торговая община Каниша и свободный рынок. Древняя Анатолия / под ред. Б. Б. Пиотровского, В. В. Иванова, В. Г. Ардзинбы. М.: Наука, 1985. С. 228–242 и др.

⁷³ Veenhof K. R. The Old Assyrian Period. A history of ancient Near Eastern law. Vol. 1. / Ed. by R. Westbrook. Leiden, Boston, Brill, 2003. P. 465.

кредита, итогов взаиморасчетов, обязательств по взаиморасчетам, налогам и сборам – «кредитор имеет требование в х серебра к N» (*iššēr N išû*)⁷⁴. Такая унификация свидетельствует о чрезвычайно высоком уровне торговых отношений.

Агенты часто продавали товары в кредит потребителям. Такой кредит назвался *ezābum*, а неоплаченные требования – *bābturri*. Последний термин также обозначал общий долг *tamkārum* по консигнации. В качестве способа обеспечения при таких кредитных сделках использовали залог (*šapartum*), гарантию или штрафную неустойку за несвоевременное исполнение обязательств в размере 30% годовых⁷⁵.

Здесь следует добавить, что важнейшим источником инвестиций (*šipkātum*) в торговлю были средства многочисленных зажиточных слоев ашшурского нома, которые передавали их в качестве вклада в формально организованные краткосрочные товарищества (*ellātum* – караван; *tappā'ūtum* – товарищество) и долгосрочные партнерства (*naruqqum*)⁷⁶. Последние принято называть кассовыми союзами. Обычно они функционировали 9, 10 или 12 лет. Анализ организации деятельности *naruqqum* позволяет разглядеть в них предшественников средневековых итальянских комменд и современных корпораций.

Для целей данного исследования важно подчеркнуть ещё одну грань системы взаимного кредита канишских купцов. Здесь возникли такие важные финансовые феномены, связанные с обращением долговых требований (*hubullum*), как их инкассация третьими лицами, регресс по исполненным долговым требованиям, а также их уступка (продажа) или залог. Так, гарант коммерческого или денежного кредита *qātātum* (буквально «руки») в случае исполнения им принятого обязательства получал от кредитора оригинал глиняной таблички в качестве подтверждения факта оплаты и приобретения права требования для предъявления её должнику к погашению. У кредитора также была возможность использовать наличное право требования по договору в качестве *šapartum* или продать его⁷⁷. Эта практика серьезно расширяла и, главное, ускоряла торговый оборот. Последнее для караванной торговли с Ашшуром, ограниченной в виду продолжительности и сложных климатических условий двумя полными циклами в год, имело огромное значение.

Инкассация долгов третьими лицами и их уступка стали возможны благодаря появлению долговых расписок, оформляющих кредитные отношения, в которых правомочный кредитор не был указан по имени, но обозначался анонимно, просто как купец (*tamkārum*). Это открывало путь к свободной (в рамках торговой ассоциации и связанных с ней контрагентов)

⁷⁴ Veenhof K. R. The Old Assyrian Period. Security for Debt in Ancient Near Eastern Law / Ed. by R. Westbrook and R. Jasnow. Leiden, Boston, Köln, Brill, 2001. P. 98.

⁷⁵ Там же. P. 94–159.

⁷⁶ Larsen M. T. Partnerships in Old Assyrian Trade. Iraq, 1977. Vol. 39. N 1. P. 119–146.

⁷⁷ Veenhof K. R. The Old Assyrian Period. Security for Debt in Ancient Near Eastern Law / Ed. by R. Westbrook and R. Jasnow. Leiden, Boston, Köln, Brill, 2001. P. 146. P. 210.

обращаемости долговых расписок с целью погашения встречного обязательства, уступки для продажи или инкассации третьими лицами. Появилось даже выражение, обозначающего предъявителя расписки – *wābil ṭuppim* (*wābil ṭuppim šut tamkārum* – «предъявитель расписки является кредитором») ⁷⁸. Значение данного феномена обращаемости долговых расписок для развития объединений купцов, связанных с удаленной караванной торговлей, хорошо прокомментировал К. Р. Вееenhoф, который писал: «Несомненно, что обязательства с анонимным *tamkārum* в качестве кредитора могут быть уступлены и это должно быть очень полезно в обществе странствующих торговцев и агентов» ⁷⁹.

Все сказанное выше свидетельствует о том, что в канишском международном торговом объединении в XX в. до н. э. возникли развитые формы организации торговли и эффективные методы её финансирования, которые во многом значительно опередили свое время. В этой купеческой среде впервые зародилась и получила развитие система кредитных отношений, уровень которых мало в чем уступал возникшей гораздо позднее древнеримской системе. Следует согласиться с мнением голландского исследователя о наличии в канишско-ашшурской торговле характерных черт, являющихся отличительными признаками значительно более поздних форм коммерческой и предпринимательской деятельности. Это касается, прежде всего, правовых инструментов и партнерских форм ведения бизнеса ⁸⁰.

К этому списку следует добавить развитые агентские отношения и связанную с ними комиссионную торговлю в кредит. В такой комбинации указанные экономико-правовые феномены вполне заслуживают признания в качестве исторически первых инструментов и институтов, образующих концептуальный каркас современного факторинга. Хотелось бы подчеркнуть, что роль базового элемента концепции факторинга играет обращаемость договорного права требования в простейшем виде дебиторской задолженности из сделок коммерческого кредита. Именно этот феномен обращаемости в купе с агентским и кредитным обслуживанием оптовой торговли в практике ашшурских торговых домов можно считать исходными историческими предпосылками возникновения факторинговых отношений

Подобная постановка вопроса об исходных феноменах и направлениях их эволюции позволяет обосновать и отодвинуть более, чем на сто лет вглубь веков дату зарождения факторинга – первенство переходит от Вавилона (см. выше) времени шестого царя I Вавилонской династии Хаммурапи (правил в 1792 – 1750 гг. до н. э.) к Канишу старо-ассирийского периода (1974 – 1835 гг. до н. э.). Кроме того, выделенные линии развития дают возможность оценить истинный вклад старо-вавилонской эпохи в эволюцию факторинга.

⁷⁸ Янковская Н. Б. Клинописные тексты из Кюль-тепе в собраниях СССР (Письма и документы торгового объединения в Малой Азии XIX в. до н.э.). М: Наука, 1968. С. 224.

⁷⁹ Veenhof K. R. “Modern” Features in Old Assyrian Trade // *Journal of the Economic and Social History of the Orient*, 1997. Vol. 40. N 4. P. 355.

⁸⁰ Там же. P. 336–366.

Вопреки мнению ряда авторов, он оказался не слишком велик по сравнению с предшествующим ассирийским периодом. Скорее следует говорить о заимствовании и оригинальном использовании вавилонянами опыта соседей. Действительно, в высоко централизованном государстве Хаммурапи торговлей занимались государственные финансово-торговые должностные лица, традиционно для аккадцев называемые *tamkārūm*, но теперь уже в узком значении «торговый агент». Они совмещали крупную государственную или храмовую торговлю с частной, но находились под жестким контролем администрации дворца и храма. В караванной и иной дистанционной торговле они использовали помощников, называемых *šamallūm*. Последние оказались в центре внимания публикаций, посвященной факторингу, поскольку в английских переводах Кодекса Хаммурапи были обозначены как факторы (реже – агенты). Эти помощники, как показывают статьи 100–112 Кодекса, выполняли разные экономические функции в торговых операциях *tamkārūm* – могли работать простыми агентами, брать товары на консигнацию или в кредит, а также участвовать в партнерствах (*tappūtum*). При этом, что вполне характерно для централизованной экономики, *šamallūm* не называется в договорах партнером и по сути сохраняет исходный статус помощника.

Как можно убедиться, особенно нового в указанных функциях нет. Используемые же в старо-вавилонскую эпоху долговые требования на предъявителя, в которых указывалось необходимость уплаты долга «предъявителю этой таблички» (*a-na na-ši ka-ni-ki-šu*)⁸¹, что создавало возможность их обращения, также можно считать репликой на ашшурские порядки.

2.2. Развитие комиссионных отношений и цессия в Римской хлебной торговле

Римский сюжет в истории факторинга появился во многом благодаря выходу в 1976 г. на канале BBC телевизионного сериала по известным романам английского писателя Роберта Грейвса (*Robert Graves*) «Я, Клавдий» (“*I, Claudius*”, 1934) и «Клавдий – бог» (“*Claudius the God*”, 1935). В одном из эпизодов сериала была показана борьба римского императора Тиберия Клавдия Цезаря Августа Германика (*Tiberius Claudius Caesar Augustus Germanicus*, 10 до н. – 54 гг.) с богатыми хлебными торговцами, которых автор на британский манер окрестил факторами (*corn-factors*), препятствующими строительству искусственной зимней гавани в порту Остии, что было не выгодно торговцам пшеницей. Этот эпизод стараниями американских специалистов в области факторинга попал в обиход исследователей и практиков⁸².

Ранее этой теме уделил внимание Мелвин Вестлейк, который рассмотрел в римских торговцах факторов-комиссионеров, связанных с морской торговлей, и признал их ключевыми

⁸¹ Pruessner A. H. The Earliest Traces of Negotiable Instruments // *The American Journal of Semitic Languages and Literatures*, 1928. Vol. 44. N 2. P. 88–107.

⁸² Tatge D. B., Tatge J. B. The History of Factoring / *International Factoring Association Annual Meeting*. April, 2012.

фигурами в экономике Римской империи⁸³. Однако в указанных работах развернутой характеристики римский этап развития факторинга не получил. Авторы ограничились лишь констатацией наличия крупных хлебных факторов в период ранней римской империи и их влияния на хлебные поставки Риму. Однако анализ организации римской хлебной торговли заслуживает более пристального внимания, поскольку открывает новые грани в эволюции торговли, её инструментов и институтов на основании работ крупнейших историков⁸⁴.

В жизни Рима бесплатная раздача хлеба бедному населению была явлением первостепенной важности, которому республиканские власти и императоры придавали исключительное значение. Огромный спрос на хлеб предъявляла также императорская армия. В этих условиях бесперебойное снабжение хлебом стало важной заботой государственной и муниципальной администрации и прибыльной сферой деятельности большой массы землевладельцев, инвесторов, банкиров, частных торговцев и связанных с этими категориями лиц домохозяев, рабов и вольноотпущенников. Именно хлебная торговля демонстрирует те важные изменения, которые произошли в экономике и праве римского общества и открыли дорогу для развития отношений, связанных с факторингом в его современном понимании.

Прежде всего, это касается многообразия агентских форм взаимодействия прямых и косвенных участников торговли. Здесь интересны, прежде всего, торговые посредники и их отношения. Ведущими субъектами выступали *negotiators* и *mercatores*, соответствующие греческим прототипам *naukleroi* и *emporoi*, которыми обозначали морских торговцев и крупных поставщиков зерна и других важных товаров. Термин *mercator* закрепился за обычным купцом, оптовиком или торговцем особым товаром, в качестве *negotiators* обозначали денежных магнатов, банкиров и судовладельцев, а позднее и деловых людей вообще.

Успеху деятельности неготиантов в торговом и деловом центре города-порта Остии способствовала широкая сеть партнерских и агентских отношений. Чаще всего неготианты, бывшие одновременно судовладельцами и владельцами складов, выступали членами влиятельных профессиональных купеческих и судовладельческих коллегий (*collegia*), которые поддерживались императорскими чиновниками и имели определенные привилегии⁸⁵.

Наличие влиятельных *collegia* позволяло их членам поддерживать ежедневные контакты и обмениваться важной информацией о поставках, ценах и условиях транспортировки, без чего частная торговля не может обойтись. Многие неготианты были вольноотпущенниками

⁸³ Westlake M. Factoring. Pitman Publishing, Ltd, 1975, P. 41–42.

⁸⁴ см. Ростовцев М. М. Общество и хозяйство в римской империи, том I, II. СПб.: Наука, 2000; Aubert J.-J. Business managers in Ancient Rome. A social and economic study of institores. Leiden, 1994; D'Arms J. H. Commerce and social standing in Ancient Rome. Cambridge, 1981; Erdkamp P. The grain market in the Roman Empire. Cambridge, 2005; Garnsey P. Famine and food supply in the Graeco-Roman world: responses to risk and crisis. Cambridge, 1988; Johnston D. Roman law in context. Cambridge, 1999; Rickman G. The corn supply of Ancient Rome. Oxford, 1980; Temin P. A market economy in the early Roman Empire // Journal of Roman Studies, 2001. Vol. 91. P. 169–181.

⁸⁵ Ростовцев М. М. Общество и хозяйство в римской империи. Т. 1. СПб.: Наука, 2000. С. 145.

(*libertini*), которые сохранили тесные связи со своими прежними хозяевами (*patroni*) к их общей выгоде, принадлежавшими муниципальной аристократии и родственникам императоров. Большую роль в развитии торговли играла дружба (*amicitia*), которая связывала участников торговли зачастую из разных слоев, и участие в коллегиях. Следует согласиться с мнением Аарона Киршенбаума о том, что отношения между семьями, их рабами и вольноотпущенниками, а также друзьями «были наиболее эффективны в исполнении ролей и дел, которые юристами ассоциируются с институтом агентства»⁸⁶.

Развитие получили и внутренние агентские отношения. В Раннем Риме, для граждан которого были свойственны прямые контакты с участниками торгового оборота, проживающими на компактной родовой территории, было невозможно использование института прямого представительства, когда представитель действует не только «для», но и «от имени» представляемого. Здесь господствовал простой и общепонятный принцип прямого участия и непосредственных обязательств, выраженный в двух известных максимах: «*nemo alteri stipulari potest*» («никто по стипуляции не может установить обязательство в пользу другого лица») и «*per extraneam (liberam) personam adquiri non posse*» («невозможно приобретение посредством другого свободного лица»). Однако уже к началу ранней империи «в связи с изменениями, происходившими в социально-экономической жизни, вследствие значительного развития торговли и заморских сообщений стала ощущаться потребность в более оперативной и непосредственной системе делового представительства. Потребность эта уже была в значительной степени удовлетворена вследствие возможности, которой располагал всякий глава семьи (*pater familias*), использовать лиц, находившихся в его власти»⁸⁷. Хотелось бы подчеркнуть, что первоначально такая форма агентства юридически допускалась только для подвластных лиц *pater familias*, то есть находящихся у него во власти (*in potestate*) – рабов и нисходящих потомков (детей, внуков и правнуков по линии сыновей). Рабы и взрослые сыновья могли выполнять агентские функции как непосредственно под контролем *pater familias*, так и вдалеке от головной конторы его торговой фирмы. Такие агенты назывались *institores*. Они вели дело и могли заключать сделки, обязательства по которым несли они и их хозяева.

Ассоциация *institores* с деятельностью агентов-факторов вполне правомерна, но следует сделать оговорку о том, что в римскую эпоху торговые факторские функции были лишь частью деловых полномочий римского агента-управляющего бизнесом. Действительно, выдающийся римский юрист Домиций Ульпиан (*Domitius Ulpianus*, 170 – 228) перечисляет сделки, которые входят в полномочия агента-*institor*: предоставлять процентные кредиты, обрабатывать землю, заниматься торговлей или заключать контракты. К этому списку следует добавить также

⁸⁶ Kirschenbaum A. Sons, slaves and freedmen in Roman commerce. Washington D.C., 1987. P. 180.

⁸⁷ Санфилиппо Ч. Курс римского частного права: Учебник / под ред. Д. В. Дождева. М: Изд-во БЕК, 2002. С. 79.

заемные операции, на которые *institor* был уполномочен хозяином⁸⁸. Важную роль выполняли особые подвластные агенты – капитаны судов (*magister navis*), осуществлявшие прием товаров и пассажиров, расчеты с портами и таможенными. Часто они совмещали с транспортировкой торговые операции, которые по содержанию были сходны с комиссионерскими.

Считалось, что само утверждение на посту управляющего «дает право этому лицу предпринимать действия, необходимые для нормальной работы предприятия»⁸⁹. Его конкретные полномочия определялись специальным документом *praepositio* (назначение), в котором устанавливались лимиты ответственности по доверенным ему операциям.

Созданная в конце II в. до н. э. система *institores*, хотя ещё и не очень развитая по линии оформления обязательств, в силу своей обусловленности тесными внутрисемейными отношениями, оказалась чрезвычайно полезной для развития международной торговли. Стало возможным создавать филиалы за границей и вести через них обширную торгово-закупочную деятельность. Джереми Патерсон подчеркивал, что «нельзя сомневаться в том, что богатые граждане действительно вели заграничный бизнес через рабов и вольноотпущенников»⁹⁰. В качестве примера он приводит цитату из Дигестов Юстиниана, в которой говорится о ситуации, в которую попал такой богач, ведущий заграничную торговлю и потерявший контроль над своими агентами⁹¹.

Важно отметить, что и купцы из провинции имели торговые филиалы (*postiones*) в Риме и его международных портовых центрах⁹². М. М. Ростовцев писал об оборотистых восточных купцах, которые отправляли своих представителей в римские порты и «никогда, даже в трудные времена гражданских войн, они не забрасывали основанные там подворья (*stationes*), сопоставимые с позднейшими «фондачи» (*fondachi*). После наступления мира эти *stationes*, естественно, завладели торговлей между Востоком и Западом»⁹³. Как видно, агентская линия развития факторинговых отношений в римской империи получила серьезное развитие, которому способствовало снятие к IV в. н. э. ограничений для деятельности в качестве агента-*institor* свободных граждан и вольноотпущенников.

Другим важным условием стало формирование института уступки долгового требования из обязательства (*cessio*) с применением дисконтных операций. Ранний Рим признавал только жестко личностный характер обязательства на основе прямых взаимоотношений кредитора и

⁸⁸ Дигесты Юстиниана. Памятники римского права: Законы XII таблиц, Институции Гая, Дигесты Юстиниана, учебное пособие. – М: Зерцало, 1997. С. 389–392.

⁸⁹ Пухан И., Поленак-Акимовская М. Римское право (базовый учебник) / пер.с македон. под ред. В. А. Томасинова. М: Изд-во Зерцало-М, 2003. С. 200.

⁹⁰ Paterson J. Trade and traders in Roman world: scale, structure, and organization. Trade, Traders and The Ancient City / ed. by H.Parkins, C.Smith. London, NY: Routledge, 1998. P. 157.

⁹¹ Дигесты Юстиниана (40.9.10). URL: <http://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest40.shtml>.

⁹² Дигесты Юстиниана (14.3.13). Памятники римского права: Законы XII таблиц, Институции Гая, Дигесты Юстиниана, учебное пособие. М: Зерцало, 1997. С. 390.

⁹³ Ростовцев М. М. Общество и хозяйство в римской империи, Том I. СПб.: Наука, 2000. С. 161.

должника с возможностью судебной расправы в случае неисполнения обязательства последним. Это приводило к изначальной неподвижности обязательства, его непередаваемости. Позднее, когда существенно расширилась сфера товарно-денежных отношений в римском обществе подобная неподвижность стала тормозить дальнейший рост торгового оборота.

Первые шаги к появлению в торговой практике передачи долговых требований делались в рамках существующей системы обязательственного права. С этой целью была введена в оборот новация (*novatio*), обеспечивающая прекращение первоначального обязательства и замену его новым обязательством, облеченным в форму стипуляции⁹⁴. Такая новация получила название делегации (*delegatio*). Если кредитор заменяется новым лицом, то возникала активная делегация, или делегация требования (*delegation nominis*), а если появлялся новый должник – пассивная делегация, или экспромиссия (*expromissio*). Большим недостатком активной делегации было участие должника, который обязан был публично обещать заплатить новому кредитору. При этом прекращались все сопутствующие акцессорные обязательства (залог и поручительство), что делало необходимым создание нового правового каркаса договора.

Во второй половине республики (264 – 27 гг. до н. э.) появилась новая форма передачи обязательства с использованием представительства прокуратора, который действовал как представитель кредитора для уступки требования (цессии) в его пользу. Такой прокуратор назывался *procurator in rem suam* (поверенный в свою пользу). С чисто юридических позиций это не была передача обязательства, поскольку формально кредитором продолжал считаться прежний владелец, а *procurator* был доверенным лицом, которому поручалось осуществить взыскание. Но фактически это была уступка права требования, потому что *procurator* имел право обратиться в свое имущество то, что он взыщет с должника – он действовал по праву против должника в собственных интересах (поскольку требование было ему уступлено).

Таким образом, процедура *procuratio in rem suam* стала по сути уступкой (*cession*) – первоначальный кредитор стал называться *cedens*, новый – *cessionarius*, а должник – *debitor cessus*, т. е. приобретатель права формально действовал в суде как представитель другого лица, однако в собственных интересах, поскольку к нему переходило право требования. Так происходила уступка или продажа права взыскания с должника по обязательству, но так изначально через механизм представительства могла выглядеть и инкассация задолженности. В последнем случае *procurator* должен был отдельным актом передать деньги первоначальному кредитору.

Однако, получаемая в результате использования такого технического приема *cessio* имела ряд недостатков для передачи обязательства. Поскольку формально цессионарий был только поверенным кредитора, то к нему применялись все правила договора поручения (*mandatum*):

⁹⁴ Институции Гая (3.176). URL: <http://ancientrome.ru/ius/source/gaius/kn03f.htm>.

доверитель мог во всякое время отозвать доверенность и тем лишить нового кредитора возможности взыскать по обязательству. Кроме того, смерть кредитора до взыскания долга влекла прекращение отношений. Эти недостатки были преодолены уже в последние десятилетия эпохи римской империи ближе к эпохе византийского императора (527 – 565) Флавия Пётра Савватия Юстиниана (*Flavius Petrus Sabbatius Iustinianus*, 484 – 565): «Установилось правило, что, если должник будет уведомлен о состоявшейся уступке требования, он обязан воздерживаться от платежа старому кредитору (цеденту, *cedens*). Сделав такое уведомление, *denuntiatio*, цессонарий может теперь быть и в этом отношении спокойным (*Кодекс Юстиниана* 8.41 с. 3.). В таком виде и осуществляется переуступка требований (*cessio obligationis* или *nominis*) в позднейшем римском праве»⁹⁵.

Более того, и это следует особо подчеркнуть, с этого решения императора институт цессии приобрел необходимую юридическую форму, которая позднее «воцарилась» во всех правовых системах государств мира. Этому также способствовала развивающаяся экономическая практика дисконтирования долговых требований и их продажа заинтересованным лицам, осуществляемая простым способом через продажу долговых требований – *nomen debitoris vendidit* (цедент продал право требования с должника)⁹⁶.

Первоначально это было признано возможным для продажи требований только как части наследства. Позднее такие продажи с дисконтом стали объектом спекуляции и попали под законодательный запрет. Так, император Анастасий I (430 – 518), император Византии (491 – 518), издал в 506 г. указ (*lex Anastasiana*)⁹⁷, запрещающий покупателям денежных требований взыскивать с должников больше, чем они заплатили сами. Это указ имел целью борьбу с профессиональными спекулянтами, но вместе с тем ударил по всему обороту требований: «Запрещая покупателям взыскивать более того, что они заплатили сами, *lex Anastasiana* упускала совершенно из виду этот момент риска и, конечно, при последовательном применении могла только привести к полному прекращению циркуляции требований. Но, разумеется, и этот закон вызвал разнообразные практические обходы, о которых свидетельствует сам Юстиниан в указе, подтверждающем *lex Anastasiana*»⁹⁸.

Возвращаясь к сюжету ВВС о крупных негодантах-факторах, можно отметить, что в их арсенале было мощное финансовое оружие торговой экспансии, обеспечивающие их монопольное положение на хлебном рынке – морские или корабельные займы (*foenus nauticum* -

⁹⁵ Покровский И. А. История римского права, изд. 3-е исп. и доп. СПб.: Изд-во «Летний сад», 1998. С. 446.

⁹⁶ Дигесты Юстиниана (46.1.36). URL: <http://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest46.shtml>, <http://digestaiust.narod.ru/46.html>; Римское частное право, учебник / под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского, М: Юриспруденция, 2000. С. 365.

⁹⁷ Кодекс Юстиниана (IV, 35.22.23). Покровский И. А. История римского права, изд. 3-е исп. и доп. СПб.: Изд-во «Летний сад», 1998. С. 446.

⁹⁸ Покровский И. А. История римского права, изд. 3-е исп. и доп. СПб.: Изд-во «Летний сад», 1998. С. 448.

– «морской кредит», *pecunia traiectica* – «переправные деньги»), в которых обязательство заемщика ставилось в зависимость от успеха морского торгового путешествия «как в отношении прибылей, так и в отношении убытков, каждый должен принять на свой счет согласно той доли, которая обусловлена соглашением»⁹⁹. Успех плавания позволял кредиторам получить повышенные проценты даже при законодательном ограничении процентных выплат.

2.3. Возникновение филиально-факторийной системы в средневековой торговле

Термин «торговая революция» принадлежит известному историку средневековой экономики Раймону де Руверу (1904 – 1972), который выдвинул концепцию торговой революции как коренного изменения в методах ведения бизнеса или в организации деловых предприятий (*organization of business enterprises*)¹⁰⁰.

Согласно данной концепции революционные изменения в торговом бизнесе, изначально возникшие в Италии, постепенно привели к коренным изменениям в экономической жизни всей Европы. Это позволило историку разделить Средние века на два периода. Ранний период был назван периодом «мелкого капитализма» (“*petty capitalism*”). Он продлился приблизительно до конца XIII в. Его характерной чертой было господство странствующих купцов (*travelling merchants*), сопровождавших свои караваны к иноземным рынкам.

Следующий период охватывал XIV – XV вв. и был назван Р. де Рувером «коммерческим или торговым капитализмом» («*mercantile or commercial capitalism*»). Для него характерно появление фигуры «оседлого» купца (*sedentary merchant*), который закупал товары напрямую у производителей и реализовывал их через своих агентов на разных рынках. Для ведения такого стационарного бизнеса приблизительно с начала XIV в. итальянские купцы стали активно создавать во Фландрии и других странах многочисленные, управляемые из итальянских головных контор, филиалы (*fondachi*). Это были не только склады, но своего рода торговые колонии иноземцев, которые на русский язык традиционно переводят как «фактории» (например, Немецкий двор (*Fondaco dei Tedeschi*) в Венеции). В крупных торговых центрах такие фактории часто занимали улицу или даже целый квартал города (например, венецианский квартал в Константинополе) и называлась *fundicum*.

В ходе крестовых походов портовые центры Италии: Анкона, Пиза, Генуя и Венеция создали фактории во всех крупных портах Византии и Леванта (современная территория Сирии, Ливана, Египта, Турции, Греции, Кипра и Израиля). Ф.Энгельс в дополнениях к третьему тому «Капитала» отмечал: «Венецианцы и генуэзцы в гаванях Александрии или Константинополя, –

⁹⁹ Морской закон родосцев, статья III.17, Хрестоматия по истории государства и права зарубежных стран, в 2 т. / отв. ред. Н. А. Крашенинникова. Т. 1. Древний мир и Средние века. М: Норма, 2003. С. 386.

¹⁰⁰ Roover de R. The Commercial Revolution of the Thirteenth Century. Bulletin of the Business Historical Society, 1942. Vol. 16. N 2. P. 34–39.

каждая «нация» в своем собственном *Fondaco*, – состоящем из жилого помещения, трактира, склада, выставочного помещения и магазина с общей конторой, – составляли законченные торговые товарищества. ...Точно так же вели дело ганзейцы на «Немецком мосту» (*Tydske Bryggen*) в норвежском Бергене, а также их голландские и английские конкуренты»¹⁰¹.

Интересно отметить, что трактовка Р. де Рувером торговой революции как социально-экономического феномена, связанного с появлением оседлых купцов, перекликается с описанием третьего этапа развития сословия профессиональных торговцев в городах, представленным в лекциях 1919 – 1920 гг. М. Вебера (1864 – 1920). Этот выдающийся социолог и экономист писал: «Третью ступень представляет *система факторий*. Торговец уже настолько окреп силой капитала, что основывает собственные выселки в чужих местах или же, по крайней мере, держит там своих служащих, т. е. кладет начало интерлокальной филиальной системе. В конце концов осевший торговец остается привязанным к данному месту и совершает сделки вне своего города путем *корреспонденции*»¹⁰².

Здесь можно добавить, что переходу к интерлокальной филиально-факторийной системе способствовало вытеснение традиционного института комменды (*commenda*) – формы кратковременного торгового объединения, при котором один из партнеров, «веритель» (*commendator* или *socius stans*) авансировал капитал либо в денежной форме, либо в форме товаров, а другой, «пользователь» (*tractator commendatorius* или *socius tractans*) получал эти средства и должен был вести торговлю в установленном месте. Собственность принадлежала коммендатору, который вместе с тем брал на себя ответственность за риск. Прибыль делилась между сторонами, причем *commendator* получал большую ее часть (3/4 или 2/3), а *tractator* – 1/3 или 1/4. Такой тип комменды сложился в результате длительной исторической эволюции, происходившей в X – XII вв., и был характерен для предпринимательства Генуи, Венеции (где разновидность комменды именовалась *colleganza*) и других средиземноморских городов¹⁰³.

Теперь настало время крупных долговременных торгово-промышленных, торгово-ростовщических и торгово-колониальных компаний (*compagna*). Пайщиками-основателями торгово-ростовщических компаний, которые в большинстве случаев были организованы как партнерства, были обычно члены одной семьи или родственных семей, и глава семьи давал компании имя. С их появлением произошли серьезные изменения в бухгалтерии, появился коносамент и переводной вексель, возникли учетные вексельные и международные платежные операции. Морское страхование получило мощный импульс для дальнейшего развития.

¹⁰¹ Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, изд-е 2-ое. М: Государственное издательство политической литературы, 1962. Т. 25. Ч. II. С. 476.

¹⁰² Вебер М. История хозяйства: Город. М: Канон-пресс-Ц, Кучково поле, 2001. С. 206.

¹⁰³ Карпов С. П. Контракт комменды в итальянской торговле в Южном Причерноморье (XIII–XV вв.) // Византийский временник, 1987. Т. 48. С. 23.

Ярким примером является торгово-банковская компания Медичи, организация деятельности которой была детально описана Р. де Рувером. Головной офис компании находился во Флоренции. Это была по сути холдинговая структура, поскольку каждый филиал был самостоятельным юридическим субъектом-партнерством со своим капиталом, менеджментом и учетом. Старшими партнерами (*maggiori*) были члены семьи Медичи, сохраняющие через такое участие полный контроль над бизнесом, а посторонние лица становились младшими партнерами. Друг с другом филиалы поддерживали чисто коммерческие контакты подобно отношениям с иными клиентами. Возглавляли филиалы чаще всего младшие партнеры (*compagni*), которые получали вместо жалования долю от прибыли. Иногда ими были и наёмные служащие (*fattori*)¹⁰⁴, действовавшие в этом случае на основании доверенности. Вообще термин “*fattore*” широко использовался в деловом обиходе для обозначения служащего компании (клерка), чаще всего работающего в одном из заморских *fondachi*¹⁰⁵ и получающего жалование «за пожертвованное время» (*per dono del tempo*)¹⁰⁶.

В компании Медичи факторы имели достаточно высокий статус, их назначали и снимали с должности напрямую из головного офиса. Управляющих филиалами называли *governatore* или *ministro* (администратор). Управляющий-партнер носил неофициальный титул *ministro e compagno*. Штат образовывали обычные служащие *fattori*, *disepoli* (клерки) и младшие по возрасту ученики *giovani* или *garzoni* (12 – 15 лет)¹⁰⁷. К XV в. компания Медичи имела за границей 8 филиалов, где работали 8 управляющих и 40–50 факторов. Она охватывала три вида бизнеса: 1) банковские операции; 2) оптовую торговлю за свой счет; 3) оптовую комиссионную торговлю (консигнацию). Последнее стало важной отличительной стороной торговой революции и вызванных ею изменений в международной торговле. «Типичной формой экспортной торговли, заменяющей в то же время торговлю ярмарочную, – писал М. Вебер, – является торговля *консигнационная*. Она состоит в отправке товаров с целью продажи некоторому третьему лицу, консигнатору, который должен сбыть их согласно указаниям консигнанта. ...В консигнационную форму облекается обычно заокеанская торговля; она преобладает в тех случаях, когда оптовый купец не имеет никаких связей с розничными торговцами. Дальнейшее видоизменение ее состоит в том, что наряду с консигнатором, являющимся как бы комиссионером по продаже, выступает еще комиссионер по закупке, продающий полученные издали товары без их предварительного осмотра»¹⁰⁸.

¹⁰⁴ Дворецкий И. Х. Латинско-русский словарь, изд. 2-е, переработ. и доп. М: Изд-во «Русский язык», 1976.

¹⁰⁵ Weber M., Kaelber L. The History of Commercial Partnerships in the Middle Ages // Rowman & Littlefield Publishers, 2003. P. 65, P. 155.

¹⁰⁶ Roover de R. The Medici Bank Organization and Management // The Journal of Economic History, 1946. Vol. 6. N 1. P. 28.

¹⁰⁷ Roover de R. The rise and decline of the Medici Bank, 1397–1494. Cambridge Mas.: Harvard University Press, 1963, P. 79–80.

¹⁰⁸ Вебер М. История хозяйства: Город. М: Канон-пресс-Ц, Кучково поле, 2001. С. 268.

Отмеченное М. Вебером появление комиссионеров в свою очередь привело к изменению договорной практики – получили распространение разного рода поручения, мандаты и доверенности на ведение дел, различные комиссионные соглашения. Большое распространение получила *procura* (от лат. *prōcūro* – заботиться, заведовать, управлять) – засвидетельствованная нотариально доверенность (полномочие в делах) на совершение сделок поверенным от имени доверителя. Применительно к торговле итальянских морских республик в Южном Причерноморье российский исследователь С. П. Карпов выделяет пять типов прокур: «1) на ведение всего комплекса дел определенного купца в определенном месте; 2) на получение средств, взыскание долгов и компенсаций за ущерб и проведение расчетов по кредитам; 3) на реализацию и приобретение товаров; 4) на доставку товаров и средств; 5) на ведение дел по завещанию в качестве душеприказчика»¹⁰⁹. Анализ первичных документов позволяет сделать вывод о том, что наиболее распространенными (более 70% от общего числа) были поручительства первых двух типов. Поручительства на взыскание долгов и получение средств составляли около 40%. Кроме прокуры на взыскание, для ускорения оборота долгов купцы прибегали и к уступке прав требования.

В целом развитие агентских отношений, основанных на различных прокурах, привело к утверждению в XIV в. института комиссионных агентов (*commission agents*), что позволило отказаться от использования в трансевропейской торговле устаревшей комменды: «Лишь создание более устойчивых торговых ассоциаций, вовлечение банков в кредитование морской торговли, распространение векселя и института комиссионных агентов вытеснили этот институт»¹¹⁰. Появление комиссионеров привело к замещению прокур более сложными комиссионными соглашениями, которые в практике венецианских купцов XIV – XV вв. не получили законченной юридической формы. Ранее это были контракты безвозмездной дружеской поддержки, именуемые *rogadia* («по просьбе», от итал. *rogatio* – просьба, запрос). Позднее ими стали инструменты, фиксирующие обязательства комиссионера «продать вверенный товар лучшим образом и на вырученные средства купить тот товар, который ему покажется лучшим, а при отсутствии такового приобрести золото и доставить их так быстро, насколько это возможно»¹¹¹.

О размере комиссионного вознаграждения можно судить из книги счетов “*Libro mastro*” венецианского купца Джакомо Бадоера (*Giacomo Badoer*), опубликованной в 1956 г. Эта книга была составлена в 1436 – 1440 гг. во время пребывания купца в Константинополе и включает несколько сот счетов, в которых нашли отражение как его собственная торговля, так и

¹⁰⁹ Карпов С. П. Итальянские морские республики и Южное Причерноморье в XIII–XV вв.: проблемы торговли. М: Изд-во МГУ, 1990. С. 191.

¹¹⁰ Там же. С. 180.

¹¹¹ Lopez R. S., Raymond I. W. *Medieval Trade in the Mediterranean World: Illustrative Documents*. NY: Columbia University Press, 1955. P. 118.

комиссионные операции, которые Д. Бадоев выполнял для нескольких крупных венецианских купцов. Комиссионные операции составляли около 80% от общего торгового оборота и давали не менее 40% общей прибыли. Он также активно занимался вексельными операциями, страхованием и взысканием долгов в пользу венецианских купцов¹¹². Среди его клиентов было много венецианцев, прочно осевших в Константинополе, которые также были одновременно и экспортерами и комиссионными агентами. В целом, процент, получаемый таким агентом, насколько можно судить из книг Д. Бадоева составлял 2% от стоимости товара при продаже и 1% при покупке. При сложной или особо доходной операции он мог увеличиться до 3%¹¹³.

Важно отметить, что комиссионный процент давал агенту гарантированную прибыль, даже если сделка приносила убытки. Более того, такая безрисковая доходность была практически равна доле трактатора (1/4) в комменде, обеспечивающей обычной 12 – 20% прибыли от экспедиции¹¹⁴.

2.4. Формирование современного факторинга в Новое время

История английской торговли дает богатый фактический материал для исследования эволюции факторинга, поскольку именно здесь появились посредники, называемые факторами. Термин “*factor*”, обозначающий агента или представителя, в начале XV в. попал в английский деловой обиход от французского термина “*facteur*”, который с тем же значением восходит к латинскому “*factor*”. Кроме того, англичане были знакомы с итальянскими *fattori*, представляющими известные торговые компании. Так, бывший служащий Медичи Герардо Каниджьяни (*Gherardo Canigiani*), получивший английское гражданство в период правления короля Эдуарда IV (1461 – 1470, 1471 – 1483), в документах характеризовался как «гражданин, лондонский купец и иногда – фактор (*factor*) и сотрудник Медичи»¹¹⁵. Интересно, что к XV в. относят появление в английском языке терминов “*commissioner*” и “*agent*”. Почти на столетие раньше стали использовать понятия “*merchant*” (купец) и “*broker*”. Эти термины также имеют романские корни и попали в обиход под французско-нормандским влиянием.

Есть основания для предположения, что первоначально факторы появились в английской хлебной торговле. Их функции были чисто агентскими, сводились к организации контактов между покупателями и продавцами зерна и были аналогичны тем, которые в современной деловой практике относят к брокерским. Не случайно, видимо, хлебные факторы «как

¹¹² Шитиков М. М. Константинополь и венецианская торговля в первой половине XV в. по данным книги счетов Джакомо Бадоева // Византийский временник, 1969. Т. XXX. С. 59.

¹¹³ Шитиков М. М. Венецианское купечество в первой половине XV века и его торговые сношения с Византией. Уч. зап. // М: МГПИ, 1965. N 237. С. 88–89; Карпов С. П. Итальянские морские республики и Южное Причерноморье в XIII—XV вв.: проблемы торговли. М: Изд-во МГУ, 1990. С. 184–185.

¹¹⁴ Lane F. C. Venice, a Maritime Republic. The Johns Hopkins University Press, Baltimore, 1973. P. 140.

¹¹⁵ Roover de R. The Decline of the Medici Bank // The Journal of Economic History, 1947. Vol. 7. N 1. P. 80.

покупатели зерна на локальных рынках выступали под именем «броггеров» (*broggers*). Данный термин являлся искаженной формой английского обозначения простого агента, обслуживающего контрагентов торговых сделок, «брокера» (*broker*)¹¹⁶.

Позднее факторы появились во всех крупных портах Англии и заняли доминирующие позиции на хлебном рынке Лондона и созданной здесь в 1747 г. Хлебной бирже (*Corn Exchange*). Постепенно факторов стали использовать для торговли на консигнационной основе (*consignment plan*) – товары передавались на реализацию с полномочиями продажи по максимальной цене и с уплатой комиссии (процента от суммы сделки). Изредка факторы заключали сделки и за свой счет и становились купцами-дjobберами (*jobbers*), что однако не приветствовалось в силу возможного конфликта интересов¹¹⁷.

Факторская модель торгового агентства получила распространение и в других секторах рынка – торговле продуктами питания, минеральными ресурсами, текстильными изделиями и др. Так, в угольной торговле агенты-факторы получили даже специальные названия “*fitters*” (в деловой лексике начали использоваться с начала XVII в.) и “*crimps*” (с конца XVII в.)¹¹⁸. Во второй половине XVIII в. *fitters* активно действовали в качестве комиссионеров, гарантирующих реализацию угля по определенной цене, называемых факторами делькредере (*del-credere factors*). Их комиссионное вознаграждение за принятие риска называлось фиттаж (*fittage*) и достигало 1 шиллинга за челдрон (*chaldron* – старая мера угля)¹¹⁹.

В целом, к XVII в. на английских рынках сложилась система фактоража (*system of factorage*), играющая исключительно важную роль в развитии отдельных отраслей национальной экономики. Действительно, для торговли скоропортящимися товарами «необходимость в системе фактоража была значительной и неизбежной»¹²⁰.

Но наибольшую известность получили текстильные факторы. В 1397 г. муниципальная администрация лондонского Сити (*City of London Corporation*) приобрела здание Blackwell Hall для организации торговли сукном между провинциальными суконщиками, торговцами мануфактурой и экспортерами-факторами. Позднее, согласно указу городского совета (*Act of Common Council, August 8, 1516*), Blackwell Hall получил монопольное право торговли сукном по которому все сукно первоначально должно выставляться на продажу на этом рынке. С этой даты в течение нескольких веков Blackwell Hall был центром текстильной торговли Англии. Начиная с 1660 г. его факторы образовали особый класс агентов, к 1677 г. их количество уже достигало 38 человек.

¹¹⁶ Westerfield R. B. *Middlemen in English Business. Particularly Between 1660 and 1760*. New Haven, Conn, Yale University Press, 1915. P. 152.

¹¹⁷ Там же. P. 154.

¹¹⁸ Там же. P. 232.

¹¹⁹ Там же. P. 225.

¹²⁰ Там же. P. 213.

Данная группа посредников последовательно осваивала комиссионное направление торгового бизнеса. Факторы получали товары во владение с целью их оперативной реализации (часто в кредит) от своего имени. Они инкассировали задолженность и проводили расчеты с суконными мануфактурщиками (принципалами). Для целей исследования важно выделить финансовую составляющую бизнеса факторов. Исследователи подчеркивают тот факт, что в Blackwell Hall была создана всесторонняя система коммерческого кредита как основы развитого текстильного факторства. Факторы разрешали провинциальным поставщикам после отгрузки товара выставлять на себя переводные векселя, которые после акцепта факторами могли быть учтены у банкиров. Акцепт векселя до момента продажи товаров представлял собой авансирование производителя. Однако это приводило к значительным рискам со стороны факторов, следствием чего стало, как подметил основоположник экономической журналистики и знаток экономического быта Англии Даниель Дефо, установление правила о разрешении выставления векселей только после продажи сукна¹²¹.

Обычно продажа сукна производилось также на кредитной основе. Кроме того, имея запас капитала, факторы часто действовали за свой счет и закупали большие партии импортной шерсти, которой они кредитовали владельцев суконных мануфактур. Коммерческое кредитование, таким образом, пронизывало все уровни суконной торговли и обеспечивало доминирующие позиции факторов, что часто приводило к злоупотреблениям с их стороны. Прежде всего, это касалось продажи товаров в кредит, позволявшей факторам задерживать платежи производителям и накапливать ресурсы для закупки шерсти, передаваемой суконщикам в качестве авансов с наценкой от закупочной цены, а значит с дополнительным доходом для факторов¹²². Многочисленные жалобы суконщиков на манипулирование кредитом привели к введению специального режима регулирования финансовой деятельности факторов. В 1696 г. вышел указ Парламента «О восстановлении рынка суконщиков в Блэквеллхолле и о регулировании деятельности там факторов» (“*An act to restore the Market at Blackwell Hall to the Clothiers and for regulating the Factors there*”), в котором факторам предписывалось не задерживать платежи производителям, а при продаже в кредит передавать векселя от покупателей не позднее 12 дней после сделки. Это позволило суконщикам использовать полученные векселя в качестве платежного средства для самостоятельной закупки шерсти¹²³.

Подобные ограничения привели к внедрению системы безрегрессионной продажи товаров в кредит с уплатой 2,5% комиссии за гарантированное получение денег (комиссия делькредере). Сам термин «делькредере» (от итал. *del credere* – на веру) означает условие договора комиссии, по которому комиссионер за особое вознаграждение принимает на себя ответственность перед

¹²¹ Defoe D. The Complete English Tradesman. London, 1726. P. 354.

¹²² Steffen R. T., Danziger F. S. The Rebirth of the Commercial Factor // Columbia Law Review, 1936. Vol. 36. N 5. P. 747–748.

¹²³ Там же. P. 299–300.

получателем-комитентом за исполнение сделки третьим лицом. Т.е. комиссионер, берущий на себя делькредере, не только продает товары, но и гарантирует их оплату, даже когда покупатель оказывается неплатежеспособен. Эта форма поручительства в английской коммерческой практике получила распространение примерно с 1700 г., хотя и без использования самого термина¹²⁴.

К XVIII в. факторы Blackwell Hall выполняли следующие торгово-финансовые функции: 1) получение, хранение и продажа товаров, полученных на реализацию от суконных мануфактурщиков; 2) авансирование производителей под обеспечение в виде запаса готовой продукции; 3) предоставление информации о финансовом положении покупателей сукна; 4) гарантирование оплаты проданных в кредит товаров за комиссионное вознаграждение¹²⁵.

Интересно отметить, что данный набор функций оказался практически идентичным функциям комиссионных торговцев (*commission merchant*) мануфактурными товарами, активно действующих в XIX в. на рынках США, из среды которых позднее вышли современные факторинговые компании.

Большое распространение в английской колониальной торговле получили две другие категории факторов. К первой следует отнести наемный персонал крупных торговых фирм, действующих в специально созданных торговых поселениях (факториях). Их деятельность описана в работе И. М. Кулишера (1878 – 1919): «В рассматриваемую эпоху в Западной Европе комиссионная торговля была широко распространена. Уже раньше торговые фирмы стали нанимать специальных служащих, факторов, которые посылались с различными поручениями в другие местности для закупки и сбыта товаров, взыскания долгов и т.д. Позже такого рода поручения они начали давать посторонним лицам, не состоявшим у них на службе»¹²⁶.

Знание местных законов и традиций, тесные контакты с населением позволяли таким агентам-факторам находить поставщиков и платежеспособных покупателей. Факторы изучали рынки сбыта, налаживали контакты и обеспечивали безопасность продажи поставляемых из-за океана товаров. Они скупали местную продукцию и хранили её на своих складах в ожидании начала судоходного сезона. Часто они передавали ремесленникам заказы на пользующиеся спросом на европейских рынках товары и раздавали им денежные авансы, заставляя тем самым сдавать произведенную продукцию по установленным ими ценам.

Другой категорией факторов были крупные оптовые торговцы, имевшие торговые контакты в главных портах Европы, а также сотрудничавшие с колонистами и плантаторами. Такие торговцы были членами крупнейших компаний. «В Лондоне, – писал известный английский историк Джордж Маколей Тревельян, – образовались новые компании, которые с успехом сбывали товары в Россию, в Пруссию, в балтийские страны, в Турцию и Левант.

¹²⁴ Chorley R. S. T. Del Credere // Law Quarterly Review, 1929. N 45. P. 221.

¹²⁵ Hillyer W. H. Four Centuries of Factoring // The Quarterly Journal of Economics, 1939. Vol. 53. N 2. P. 307.

¹²⁶ Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. Челябинск, Социум, 2003. С. 287.

Английские купцы сначала проникли по русским водным путям в Персию, а затем через мыс Доброй Надежды – и в Индию. В 1600 г. старая королева выдала грамоту Ост-Индской компании, открывшую перед последней такое экономическое и политическое будущее, которое превзошло все романтические вымыслы»¹²⁷.

Факторы формировали судовые партии товаров для экспорта и через своих агентов продавали поселенцам европейские товары (в основном готовые изделия, текстиль и алкоголь), а в качестве оплаты получали зерно, хлопок, табак, лес, пушнину, поставляемые затем на европейские рынки. Считается, что крупные английские факторы финансировали экспедицию первых пилигримов, высадившихся на мысе Код (штат Массачусетс) 21 ноября 1620 г. Торговцы разных стран активно сотрудничали, становясь факторами друг для друга при реализации товаров на комиссионных началах. Эту модель торгового посредничества позднее стали широко использовать крупные американские плантаторы для борьбы с засильем местных торговцев, стремящихся навязывать свои ценовые условия. Они посылали комиссионерам в Лондон и Бристоль партии сахара, хлопка и других товаров на реализацию за обычные 2,5% комиссии и заказывали у них необходимые товары для обратной поставки¹²⁸.

Таким образом, на протяжении столетий европейской экономической истории термин «фактор» менял свое значение, а в практике бизнеса часто сохранял естественно возникшую многозначность. Этим термином в деловом обиходе XVI – XIX вв. обозначали:

- заграничных служащих торговых фирм, их агентов и представителей;
- агентов, выполняющих брокерские функции;
- крупных комиссионеров, действующих от своего имени, но в интересах и за счет комитента (принципала) и наделенных правом владеть и распоряжаться товарами в целях заключения сделок купли-продажи, часто принимающих на себя обязательство делькредере;
- комиссионные дома (*commission houses*), продающие и покупающие большую группу импортных товаров с гарантией платежа.

Объединение агентской, брокерской и комиссионерской деятельности под общей рубрикой произошло достаточно рано. Уже в Универсальном словаре искусств и наук (1728) Эфраима Чамберса фактором назван «агент или персона, которая действует и договаривается для купцов за комиссионное вознаграждение; называется также комиссионером и, иногда, брокером»¹²⁹. Данное определение отражает ранний этап процесса формирования на английской почве модели универсального торгового агентства, сфокусированного в первую

¹²⁷ Тревельян Дж. М. История Англии от Чосера до королевы Виктории. Смоленск, Изд-во Русичь, 2001. С. 216.

¹²⁸ Price J. M. *Correspondents, Factors, and Brokers / History of World Trade since 1450*, ed. by J. J. McCusker, Detroit, New York, Thomson Gale, 2006. P. 168–169.

¹²⁹ Chambers E. *Cyclopaedia, or, An Universal Dictionary of Arts and Sciences*. London, 1728. P. 121. URL: <http://uwdc.library.wisc.edu/collections/HistSciTech/Cyclopaedia>.

очередь на комиссионной продаже в кредит как наиболее адекватной для практики широкой заграничной торговли колониальной эпохи.

Во второй половине XIX в. термин «фактор» стал постепенно вытесняться из делового оборота сходным по значению термином «торговый агент» (*mercantile agent*). Видимо, под влиянием континентального права факторами назывались также комиссионные торговцы (*commission merchants*), консигнаторы (*consignee*) и комиссионные агенты (*commission agents*). Последние стали британским аналогом континентальных посредников-комиссионеров (нем. *kommissionär*, франц. *commissionaire*, итал. *commissionario*). Данный сдвиг в сторону комиссионерского бизнеса зафиксирован в российской популярной энциклопедии начала XX в., в которой определен экономический статус английского фактора как комиссионера¹³⁰.

Важно отметить, что за комиссионными агентами законодательно были закреплены финансовые функции. Например, в первом разделе английского Закона о факторах 1889 г. (*Factor Act 1889*) торговым агентом признается «агент, имеющий в рамках обычного ведения бизнеса полномочия продажи товаров либо передачи товаров с целью их продажи, либо покупки товаров, либо получения денег под обеспечение товарами»¹³¹. Так была заложена правовая основа для формирования модели факторинга как комплекса коммерческо-финансовых услуг, оказываемых компанией-фактором клиенту, получившая признание на столетие позже в Оттавской конвенции о международном факторинге.

2.5. Трансформация торгового факторинга в инструмент финансирования

В первой четверти XIX в. комиссионные торговцы (*commission merchants*) коренились в текстильной торговле США. Первоначально это были представители филиалов английских и европейских торговых компаний, торгующих импортным товаром. Постепенно стала развиваться местная промышленность, становлению и развитию которой немало способствовали национальные комиссионеры, обеспечивающие не только сбыт, но и финансирование производства. Возможно, именно поэтому текстильная промышленность стала первой отраслью, в которой была завоевана индустриальная независимость США. Крупнейшими факторами стали фирмы, созданные европейскими эмигрантами: LeRoy, Bayard & McEvers (1790), deRham, Iselin & Moore (1808), Rusch & Co. (1827), Frederick, Vietor & Achelis (1828), Brown Brothers (1833), Schefer, Schramm & Vogel (1838), Dommerich & Co. (1839).

Учитывая сезонный характер торговли, факторы накапливали товары на своих складах и выдавали против их залога авансы производителям, которые погашались после реализации запасов. В случае продажи товаров в кредит по открытому счету комиссионеры конвертировали

¹³⁰ Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. СПб, 1909. Т. 2. Вып. 4. С. 225.

¹³¹ Ryder N., Griffiths M., Singh L. *Commercial Law: Principles and Police*. Cambridge University Press, 2007. P. 8.

выданные поставщикам авансы под запасы в кредиты уже под залог возникшей дебиторской задолженности. Последние могли достигать 80% стоимости проданных в кредит товаров на условиях уплаты процента в 6% годовых. Поскольку комиссионеры хорошо знали своих покупателей, они принимали риск неуплаты кредита на себя (обязательство делькредере)¹³².

Данный торгово-финансовый механизм эффективно действовал до конца XIX в., когда развитие средств коммуникации, укрупнение производства и последовавшее за ним создание собственных сбытовых структур привело к вытеснению многих традиционных комиссионеров из каналов реализации текстильных товаров. Часть крупных факторов сохранили свой комиссионерский бизнес и внедрились в иные отрасли промышленности, но большинство предпочло сохранить только финансовые функции, связанные с инкассированием задолженности и гарантированием продаж. Этот бизнес стал набирать обороты, что привело к «переоткрытию» института факторов, но уже с более узким финансовым содержанием. Сохранению же старого наименования способствовало желание большинства заинтересованных участников подчеркнуть отличие данного финансового бизнеса от банковских операций и тем избежать ненужной регулятивной нагрузки.

В 1911 г. в Нью-Йорке был принят *Personal Property Law*, раздел 45 которого получил название *Factor's Lien Act*. В законе было закреплено залоговое право факторов на товар, не находящийся в его владении физически, или доход от него в качестве обеспечения исполнения переданных ему обязательств. Этот документ придал законную силу сделкам, на основе передачи фактору будущих прав требования, возникающих в результате продажи товаров.

К началу 1920-х гг. эволюция факторинга от торговой деятельности к финансовой практически завершилась. Факторы отказались от некогда важнейшей функции по реализации товаров на комиссионной основе, но сохранили за собой остальные коммерческо-финансовые функции: финансирование оборотного капитала клиента путем уступки денежных требований к должнику; нейтрализация кредитного риска путем безрегрессионной покупки задолженности; ведение учета продаж в кредит и бухгалтерской отчетности по уступленным долгам; уведомление должников о состоявшейся уступке требования и инкассирование задолженности.

Отказ от торговли и её специфики позволил «новым факторам» перейти к обслуживанию различных отраслей промышленности и торговли: обувной, меховой, шинной, нефтяной, металлургической и др. Компании финансовых факторов называли «домами с Пятой авеню» (*“Fourth Avenue houses”*), поскольку там с начала XIX в. располагались их предшественники – крупнейшие комиссионные дома. Сохранившиеся комиссионные торговцы стали именоваться по названию места их дислокации «домами с Ворт стрит» (*“Worth Street houses”*)¹³³.

¹³² Hillyer W. H. Four Centuries of Factoring // *The Quarterly Journal of Economics*, 1939. Vol. 53. N 2. P. 308–309.

¹³³ Там же. P. 310

Интересно отметить, что представленный комплекс услуг «новых факторов», который включал покупку денежных прав требований клиента к должникам за проданные товары без права регресса с обязательным их уведомлением, а также весь спектр иных торгово-финансовых услуг, получил название «факторинга старого стиля» (“*old-line factoring*”). Это терминологическое своеобразие отражает появление новых тенденций в развитии факторинга и факторинговых отношений. Опыт «новых-старых» факторов открыл дорогу для появления особых инструментов, формирования и становления новых институтов и инструментов.

Действительно, в начале века на рынок финансирования под уступку дебиторской задолженности (*accounts receivable financing*) вышли новые игроки. Ими стали коммерческие финансовые компании (*commercial finance companies*). Считается, что пионерами в этом бизнесе стали торговцы энциклопедиями в рассрочку из Чикаго Артур Р. Джонс (*Arthur R. Jones*) и Джон Л. Литтл (*John L. Little*), перед которыми возникла необходимость рефинансирования кредитных продаж для расширения оборота. Для решения этой задачи в 1904 г. ими была создана Mercantile Credit Company, обеспечивающая финансирование оборотного капитала своих клиентов путем покупки их денежных требований по открытым счетам без уведомления должников (*non-notification receivables financing*)¹³⁴. Последнее повлекло за собой переход к регрессионной форме финансирования задолженности, то есть компании оставляли за собой право требовать погашения выкупленных, но неоплаченных счетов их продавцом.

Опыт этой компании оказался удачным, и в том же году была создана Fidelity Contract Company (Рочестер, штат Нью-Йорк), вошедшая позднее в состав Bankers Commercial Corporation. Через четыре года в Сант-Луисе (Миссури) возникла Commercial Credit and Investment Company, на базе которой в 1915 г. в Нью-Йорке была создана одна из крупнейших компаний Commercial Investment Trust Corporation (современная C.I.T. Corporation)¹³⁵.

В 1908 г. была учреждена Commercial Credit Investment, позднее преобразованная в Manufacturers' Finance Company, ставшая предшественником другого лидера рынка финансирования под уступку требований – балтиморской Commercial Credit Company (1912). В 1920 г. в Чикаго была создана Walter Heller & Co. Все эти компании начали предлагать неуведомительный (конфиденциальный) факторинг с регрессом, постепенно расширяя свои операции и став заметными рыночными игроками к середине 1920-х гг.¹³⁶

Коммерческие финансовые компании отличались от своих факторинговых конкурентов широкой диверсификацией операций. Они осуществляли обычное кредитование частных и юридических лиц и финансирование под уступку задолженности:

¹³⁴ Saulnier R. J., Jacoby N. H. Accounts Receivable Financing. NBER, 1943 P. 15–31.

¹³⁵ URL: http://old.encyclopedia.com.pt/articles.php?article_id=1179.

¹³⁶ Saulnier R. J., Jacoby N. H. Accounts Receivable Financing. NBER, 1943. P. 47–48; Burman R. W. Practical Aspects of Inventory and Receivables Financing // Law and Contemporary Problems, 1948. Vol. 13. N 4. P. 555–556.

- по кредитам по открытому счету на уведомительной и конфиденциальной основе;
- по потребительским кредитам;
- по кредитам на приобретение торгового и промышленного оборудования;
- в порядке переучета задолженности других коммерческих финансовых компаний¹³⁷.

Кредитование товаров для населения дало импульс для создания ещё одного института – торговой финансовой компании (*sales finance company*), связанной с потребительским кредитованием¹³⁸. Все это сделало коммерческие финансовые компании главными соперниками коммерческих банков на указанных перспективных сегментах кредитного рынка.

Американские коммерческие банки не могли остаться в стороне от формирования того, что позднее стали называть индустрией коммерческого финансирования. По мере выхода из Великой депрессии (начиная с 1933 г.) банки вслед за коммерческими финансовыми компаниями стали осваивать неуведомительное финансирование дебиторской задолженности (*non-notification financing of accounts receivable*). Выбор обоими финансовыми институтами данного варианта финансирования под уступку задолженности был вызван отсутствием у них опыта торговой деятельности и деловых связей в коммерческой среде, позволяющих верно оценивать кредитоспособность потребителей. Поэтому они выбрали адекватную финансовую форму для развития массового коммерческого финансирования. В зависимости от правовой ситуации в конкретном штате передача задолженности трактовалась либо как её покупка, либо как уступка в целях залога. Указанные трудности снижали эффективность операций, но уже не могли остановить процессы становления кредитования, обеспеченного активами.

Переломным моментом в развитии новых форм финансирования стали 1930-е гг. Во-первых, в 1931 г. были внесены поправки в 45 раздел *New York State Personal Property Law*, согласно которым факторами признавались любые «консигнаторы или залогодержатели, которые авансируют денежные средства против заложенных и/или поставленных им товаров, безотносительно к тому, нанимались они для продажи товаров или нет»¹³⁹. Эти изменения нашли отражение в судебном решении *Irving Trust Co. v. B. Lindner & Bro.* (1933 г.), в котором устанавливалось, что «термин «фактор» больше не обозначает лицо, уполномоченное и несущее ответственность в качестве агента по продажам (*selling agent*)». Тем самым к 1933 г. в общем праве США утвердилось отношение к факторам как финансовым институтам по преимуществу¹⁴⁰. Более того, теперь факторами стали считать почти всех кредиторов, которые авансируют средства под обеспечение товарами (*on the security of merchandise*)¹⁴¹.

¹³⁷ Saulnier R. J., Jacoby N. H. *Accounts Receivable Financing*. NBER, 1943. P. 4.

¹³⁸ Silverman H. R. *Newer Forms of Secured Commercial Loans* // *The Analysts Journal*, 1955. Vol. 11. N 1. P. 93.

¹³⁹ Zinman R. M. *Dominion and the Factor's Lien: Does Section 45 of the New York Personal Property Law Abrogate the "Dominion Rule"?* *Fordham Law Review*, 1961. Vol. 30. Is. 1. P. 75. URL: <http://ir.lawnet.fordham.edu/flr/vol30/iss1/3>.

¹⁴⁰ Jones O. T. *Factoring* // *Harvard Business Review*, 1936. Vol. XIV. N 2. P. 188.

¹⁴¹ Skilton R. H. *The Factor's Lien on Merchandise* (Pt. 1). *Wisconsin Law Review*, 1955. P. 385.

Во-вторых, к 1936 г. возникли крупнейшие игроки на рынке коммерческого финансирования. Этот процесс начался в 1928 г. с приобретения Commercial Investment Trust Corporation факторинговой компании Peierls, Buhier & Co., Inc. В следующем году ею была поглощена Frederick Vietor & Achelis, Inc., что привело к образованию в 1929 г. Commercial Factors Corporation. Две другие факторинговые компании Schefer, Schramm & Vogel и Bachman, Emmerich & Co. были включены в состав Commercial Factors Corporation в 1930 г. и 1936 г., соответственно. В 1931 г. C.I.T. Corporation приобрела в качестве дочерних компаний William Iselin & Co., Inc. и Meinhard Greeff & Co., Inc.

Другая крупнейшая финансовая компания Commercial Credit Company приобрела в 1933 г. две факторинговые компании Edmund Wright Ginsberg Corporation и Textile Banking Company, Inc., которые продолжили свой бизнес в качестве дочерних предприятий. Из крупных игроков независимыми оставались лишь L.F. Dommerich & Co. и James Talcott, Inc.¹⁴².

В-третьих, в первой половине 1930-х гг. определилась модель бизнеса коммерческих финансовых компаний как диверсифицированных финансовых институтов, и был осуществлен выход американских коммерческих банков на рынок коммерческого финансирования. Как показали интервью Раймонда Солньера и Нейла Якоби с руководителями коммерческих банков крупных деловых центров Востока США и сотрудниками надзорных органов, к 1933 г. большинство банков создали специальные отделы для активизации деятельности по неуведомительному финансированию дебиторской задолженности (*non-notification financing of accounts receivable*) и факторингу¹⁴³. Устойчивый рост этих операций отмечен начиная с 1935 г.

Таким образом, на рынке коммерческого финансирования США накануне II Мировой войны утвердились три финансовых института, выполняющие сходные функции, но продолжающие сохранять операционную и правовую специфику, конкурентное взаимодействие которых на многие годы предопределило темпы и направления развития этого важного сегмента финансового рынка. Их успех повлиял на возвращение факторингового бизнеса на континент и его экспансию на развивающиеся рынки.

В Европе после войны многие банки практиковали кредитование против уступки задолженности с уведомлением, хотя их обеспечительное право было защищено не в полной мере. Это снижало интерес банков к данной форме финансирования, хотя и не прекращало такую практику. В начале 1950-х гг. в результате отсутствия банковской активности нишу неуведомительного кредитования дебиторской задолженности стали активно осваивать британские финансовые дома (*finance houses*). Некоторые из них ранее действовали в качестве текстильных и мебельных компаний, решивших сменить свою бизнес-модель на более

¹⁴² Saulnier R. J., Jacoby N. H. Accounts Receivable Financing. NBER, 1943. P. 40–41.
URL: <http://www.nber.org/books/saul43-1>.

¹⁴³ Там же. P. 53.

прибыльную. Практику кредитования они позаимствовали из опыта континентальных банков, финансирующих их деятельность.

Однако большого успеха они не достигли и вскоре стали внедрять уже уведомительное кредитование в целях получения платежей от должников напрямую в качестве обеспечительной меры. Возникшие трудности привели к тому, что многие британские компании стали склоняться к американской модели факторинга (“*old-line factoring*”), хотя отдельные из них все же отказывались от принятия риска неплатежей. Таким образом, к 1960-м гг. в развитии факторинга в Великобритании соединились две линии – американская и британская, связанная исключительно с финансированием и прямым инкассированием задолженности¹⁴⁴.

Новый импульс данным процессам придал начавшийся в 1960-е гг. «реэспорт» в Европу и, прежде всего, на родину торгового факторинга в Англию, американской модели финансового факторинга. Факторинг стал приобретать черты международного бизнеса. Пионером в интернационализации финансового факторинга и первой британской факторинговой компанией стала в ноябре 1960 г. Alexandria Finance Company, созданная одной из крупнейших американских факторинговых компаний Meinhard Greeff & Co., Inc. (дочерняя компания C.I.T. Corporation) совместно с английскими инвесторами¹⁴⁵.

Двумя месяцами позднее американский First National Bank of Boston (с 1982 г. Bank of Boston Corporation) произвел слияние своей ранее созданной дочерней факторинговой компании Boston Overseas Financial Corporation с британским торговым банкирским домом (*merchant banker*) M. Samuel & Co. и действующей в странах Содружества факторинговой компанией Tozer, Kemsley & Millbourn. Его результатом стало создание международной компании International Factors Limited, которая, начиная со следующего года, приступила к экспансии своих операций в Голландии, Швейцарии, Австрии и Южной Африке. А сам First National Bank of Boston в 1964 г. создал полноценный филиал в Лондоне. Удачный старт факторингового бизнеса вызвал повышенный интерес у многих британских банков и финансовых институтов. В 1968 г. вслед за National Provincial Bank (с 1970 – National Westminster Bank Plc) крупнейшие банки стали участниками развивающегося рынка коммерческого финансирования. В течение двух последующих лет на этот рынок вышли и британские дочерние банки американских институтов. В этой связи очень характерен состав девяти крупнейших игроков, утвердившихся на британском (точнее, лондонском) рынке к 1975 г.: Abruthnot Factors, Barclay’s Bank, BankAmerica-Williams Glyn Factors, Credit Factoring International (создан на базе Portland Group Factors, образованной в 1963 г.), H&H Factors (приобретен Allied Factors в 1972 г.), International Factors, Alex Lawrie Factors (приобрел

¹⁴⁴ Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance, 3 ed. United Kingdom: Sweet & Maxwell, 1999. P. 8–10.

¹⁴⁵ Westlake M. Factoring. Pitman Publishing, Ltd, 1975. P. 81.

факторинговый отдел у Bankers Trust UK в 1973 г.), Mercantile Credit, Griffin Factors (поглотил бизнес Midland-Citibank Factors в 1973 г.)¹⁴⁶.

Семь из названных компаний оказывали факторинговые услуги «старого стиля» без регресса подобно их американским предшественникам, и только две компании предпочитали факторинг с регрессом. Преимущественное применение традиционного факторинга было продиктовано стремлением финансистов избежать обвинений в нарушении Moneylenders Acts (1900 – 1927), поскольку часто факторинг с регрессом трактовался как кредитование под залог дебиторской задолженности. Вскоре после появления английских факторов были созданы компании во Франции (с 1964 г.) и далее по всей Западной Европе. Первыми стали немецкая BFS finance GmbH (1961), итальянская IFItalia (1963), бельгийская Kempische Factor Maatschappij (1965), голландская N.V. Factormaatschappij Nederland (1968) и др.¹⁴⁷.

В большинстве стран, за исключением Германии, Бельгии и Нидерландов, компании осуществляли финансирование дебиторской задолженности (с уведомлением или без) с регрессом в интересах защиты от риска неплатежа. Здесь стала складываться европейская модель факторинга, или факторинг европейского стиля, рассматривавшийся в первую очередь в качестве источника финансирования и только потом как услуги по ведению счетов, гарантированию платежей, организации сбыта и инкассированию задолженности и связанная в первую очередь с дисконтированием счетов. Позднее по мере приобретения опыта в Европе стал набирать обороты и факторинг без регресса. Наиболее активно факторинг начал развиваться в Скандинавии (прежде всего в Швеции). Позднее, в 1960-х – 1970-х гг., лидерами стали Испания и Великобритания. В Италии по инициативе крупнейших производителей динамично развивался обратный (реверсный) факторинг¹⁴⁸.

В эти же годы в США стал популярен факторинг европейского стиля, чему способствовало принятие большинством штатов Единообразного Торгового Кодекса США (*Uniform Commercial Code*). Таким образом, к 1970-м гг. произошло переплетение американского и европейского факторинга, образовавших **факторинг в его современном понимании и многообразии форм**. После принятия в 1974 г. Consumer Credit Act, отменившего действие Moneylenders Acts (1900 – 1927), постепенно становились популярными дисконтирование счетов-фактур (*invoice discounting*) и регрессионный факторинг, осуществляемые специализированными финансовыми компаниями и некоторыми факторами.

К середине 1980-х годов факторинг получил большое распространение в финансовых системах как в развитых странах во главе США, Великобританией и Италией, так и в странах с

¹⁴⁶ Там же. P. 82–83; International Directory of Company Histories. Bank of Boston Corporation.
URL: <http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2840600083.html>.

¹⁴⁷ URL: <http://factoring.bnpparibas.com/nlapps/docs/default.asp?fid=444>;

URL: <http://www.abnamrocomfin.com/nlapps/docs/default.asp?fid=38>.

¹⁴⁸ Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance, 3 ed. United Kingdom: Sweet & Maxwell, 1999. P. 13.

переходной экономикой. На первый план вышел **международный факторинг**. Большое значение он приобрел для малых экспорто-ориентированных стран Европы Бельгии и Нидерландов. В целом в Западной Европе стал превалировать импортный факторинг, призванный обслуживать растущую торговлю с поднимающейся Азией.

2.6. Формирование международной индустрии коммерческого финансирования

Как уже было сказано выше, в первой половине XX в. в США началось формирование индустрии коммерческого финансирования в качестве нового сектора национальной экономики. Яркой манифестацией этого процесса стало появление профессиональных корпоративных союзов, объединивших представителей традиционных факторинговых фирм и набирающих силу коммерческих и потребительских финансовых компаний (*commercial and sales finance companies*). Возрастающее значение последних для финансирования предпринимателей и широких слоев населения нашло отражение в названиях объединений.

Так, в 1924 г. было создано объединение National Association of Finance Companies. Позднее, в 1935 г., оно было переименовано в National Association of Sales Finance Companies. Добавление в название ассоциации слова “Sale” отразило политику руководства по приему новых членов, специализирующихся в основном на финансировании посредством выкупа у розничных продавцов выданных ими потребительских кредитов с отсрочкой платежа (*consumer installment loans*), объем которых резко вырос в период 1915 – 1929 гг. Прямое кредитование малого бизнеса и населения не должно было превышать 25% их активов. Несогласные с этим правилом крупнейшие финансовые компании, образующие так называемую «большую тройку» (“big three”), General Motors Acceptance Corporation, Commercial Investment Trust Corporation и Commercial Credit Company создали в 1933 г. Mid-West Finance Conference, позднее переименованную в American Finance Conference. Это факт отражает закономерную тенденцию по возрастанию диверсификации операций финансовых компаний, возникшую в 1930-е гг. Потребительские компании теперь финансировали оптовые и розничные продажи с рассрочкой (прежде всего автомобилей и товаров длительного потребления), дисконтировали дебиторскую задолженность и предоставляли кредиты малому бизнесу.

По пути расширения бизнеса шли и другие пионеры в области финансирования бизнеса – коммерческие финансовые компании. Помимо финансирования торговой задолженности без уведомления (*non-notification financing of receivables*) они осуществляли кредитование под обеспечение приобретаемых запасов (*lending on the security of inventory*) и других материальных активов (машины и оборудование, недвижимость). Кредитование запасов охватывало предоставление краткосрочных займов, обеспеченных залогом совокупных запасов с правом их удержания в пользу агента, согласно закону о факторах (*factor's liens*), залогом товаров в

доверительным управлением у заемщика, оформленном трасовой распиской (*trust receipt*), залогом товаров, оформленным складской распиской (*warehouse receipt*)¹⁴⁹.

Интересно отметить, что современные учебники финансового менеджмента также выделяют указанные продукты (*receivables and inventory financing*) в качестве основных инструментов обеспеченного краткосрочного финансирования (*secured short-term financing*). Они содержат описание данных разновидностей кредитов под залог приобретаемых запасов, с одним уточнением, которое по-своему отражает эволюцию факторинга: в качестве типичной формы залога представлен близкий по смыслу к *factor's lien*, но более универсальный по характеру применения, *blanket inventory lien* (полный товарный залог), когда кредитор получает право удержания в случае неуплаты долга всех запасов сырья и материалов заемщика¹⁵⁰.

Профессиональные объединения коммерческих финансовых компаний, призванные защищать их интересы перед государственными органами, активно влиять на формирование законодательства, а также обеспечивать обмен информацией о заемщиках и сбор отраслевой статистики, возникли значительно позднее.

Одной из первых на международный уровень вышла старейшая и авторитетнейшая американская ассоциация профессионалов в области обеспеченного активами кредитования и факторинга (*association for professionals in the asset-based lending and factoring industries*) – Commercial Finance Association, Inc. (создана в 1944 г. как National Commercial Finance Conference, Inc.) На сегодняшний день ассоциация имеет 16 филиалов (в США, Мексике, Канаде, ЕС) и включает в свой состав около 300 компаний (подразделений местных и иностранных банков, крупных и мелких независимых финансовых компаний, дочерних структур ведущих промышленных предприятий), 24% из которых относятся к банкам и 76% – к небанковским финансовым институтам¹⁵¹. Её целью является защита интересов индустрии обеспеченных активами финансовых услуг (*asset-based financial services industry*) на международном, национальном и региональном уровнях.

В 1945 г. появилась более специализированная по составу членов National Conference of Accounts Receivable Companies, Inc., вскоре изменившая название на National Conference of Commercial Receivable Companies, Inc. (1946). Важно отметить, что члены ассоциаций

¹⁴⁹ Burman R. W. Practical Aspects of Inventory and Receivables Financing // Law and Contemporary Problems. 1948. Vol. 13, N 4 (Secured Commercial Financing). P. 561; См. также Stiller S. D. Inventory and Accounts Receivable Financing: the Maryland Maze // Maryland Law Review. 1958. Vol. XVIII, N 3. P. 185–233.

¹⁵⁰ Ross S., Whitehurst D. Fundamentals of Corporate Finance, Sixth Edition, Alternate Edition. Vol. 1. McGraw-Hill Primis, 2003. P. 660; Ross S., Westerfield R., Jaffe G. Corporate Finance, Sixth Edition. Vol. 1. McGraw-Hill Primis, 2003. P. 762; Ченг Ф. Ли, Джозеф И. Финнерти. Финансы корпораций: теория, методы и практика / пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 2000. С. 547; Росс С., Вестерфилд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. Ключ к успеху коммерческой организации - финансовое планирование и управление / пер.с англ. под общ. ред. д.э.н., Ю. В. Шленова. М.: Лаборатория Базовых Знаний. 2001. С. 541–452; Ванхорн Дж. С., Вахович Дж. М. мл. Основы финансового менеджмента. 12-е изд.: / пер. с англ. М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2008. С. 510–520.

¹⁵¹ URL: <http://community.cfa.com/new-item71/chaptersmain>.

изначально позиционировали себя в качестве представителей важного сектора национальной экономики, новой финансовой индустрии, что нашло отражение как в названии первой из них, так и в ежегодных собраниях второй – Annual Convention of The Commercial Finance Industry¹⁵².

Не остались без защиты своих корпоративных интересов и традиционные коммерческие факторинговые компании. Их крупнейшие представители стали активной лоббистской группой старейшей американской ассоциации кредитных менеджеров промышленных и торговых компаний National Association of Credit Men (создана 23.06.1896 г. в г. Толедо, штат Огайо, в 1958 г. переименована в National Association of Credit Management)¹⁵³.

В 1930 – 1940 гг. факторинговые компании существенно нарастили обороты услуг по финансированию дебиторской задолженности в виде безрегрессионного финансового факторинга (*financial factoring on notification basis without recourse*), а позднее в качестве вторичного бизнеса (*secondary line*) в виде заимствованного у коммерческих банков и компаний финансирования без уведомления (*non-notification financing*) и стали уже в качестве финансовых факторинговых компаний неотъемлемой частью данной индустрии¹⁵⁴.

В целом в эти годы в США сформировалась значительная группа компаний и коммерческих банков, вовлеченных в финансирование бизнеса и населения, использующих в качестве обеспечения широкий класс активов. Восприятие данных институтов как сложившейся индустрии нашло отражение в публикациях ведущих специалистов того времени. Так, одним из первых дал точную характеристику индустрии коммерческого финансирования как сектора финансового бизнеса (*commercial receivables and credit business*) США, связанного по преимуществу с малым и средним бизнесом и населением, президент факторинговой компании Walter E. Heller & Company. Основной тезис его статьи гласил: «Ни в одной другой период в американской промышленности не произошло так много кардинальных изменений, как начиная с 1905 года. Уровень жизни вырос до небывалых высот. Существенно расширилась наша экономика и изменились покупательские привычки населения. Это привело к растущему спросу на новые финансовые услуги различных типов и видов. Ни одна другая **отрасль**, с которой я знаком, не показала адаптивность и гибкость в этих меняющихся условиях в той же мере, как компании, занимающиеся коммерческим и потребительским финансированием»¹⁵⁵.

Заслуживает внимания также оценка Зиннером развития факторинга: «Что касается эволюции и развития бизнеса и его методов, то можно отметить, что эволюция традиционного

¹⁵² Burman R. W. Practical Aspects of Inventory and Receivables Financing // Law and Contemporary Problems. 1948. Vol. 13, N 4 (Secured Commercial Financing). P. 555–565

¹⁵³ Koessler M., Hanna J. Assignment of Accounts Receivable: Confusion of the Present Law, the Impact of the Bankruptcy Act, and the Need for Uniform Legislation // California Law Review. 1945. Vol. 33. Is. 1. P. 55.

¹⁵⁴ Там же P. 53.

¹⁵⁵ Zinner S. M. The Contribution of Commercial Receivable Companies and Factors to Financing Small- and Medium-Sized Business // The Journal of Finance, 1947. Vol. 2, N 1. P. 77.

факторинга (*evolution of old line factoring*) привела его к выполнению современных функций, которые состоят в основном в покупке дебиторской задолженности, оценке риска плохих долгов, сборе задолженности и ведении бухгалтерского учета, и, кроме того, в случае необходимости, в авансировании, обеспеченном запасами, или иногда без обеспечения¹⁵⁶.

В 1999 г. в Калифорнии была создана International Factoring Association, Inc., являющаяся крупнейшим в мире объединением коммерческих финансовых компаний. IFA объединяет более 425 участников по всему миру, оказывающих услуги факторинга, обеспеченного активами кредитования, а также финансирования на основе дебиторской задолженности. Примечательно, что ассоциация, созданная с целью поддержки участников факторингового сообщества, на сегодняшний день включает в свой состав коммерческие финансовые компании со всего мира, предоставляющие кроме факторинга целый спектр услуг коммерческого финансирования (*asset based lending, purchase order financing, credit card advance* и другие)¹⁵⁷. Это является ещё одним наглядным подтверждением результатов эволюции факторинга в направлении вовлечения его в индустрию коммерческого финансирования.

Первыми крупнейшими международными объединениями, изначально учрежденными для создания надежной системы взаимодействия факторов в разных странах на основе детально формализованных правил и критериев международных факторинговых сделок, стали International Factors Group (IFG) и Factoring Chain International (FCI), играющие важнейшую роль в организации и осуществлении сделок в рамках двухфакторной модели международного факторинга. Первой в 1963 г. со штаб-квартирой в Брюсселе была создана IFG. Это объединение позиционирует себя как глобальная торговая ассоциация, которая в полной мере представляет и продвигает интересы факторинга, дисконтирования счетов-фактур и кредитования на основе активов (*asset based lending, ABL*). IFG объединяет партнеров в глобальную сеть, обучает и поддерживает их с целью увеличения охвата и значимости факторинговой индустрии для поддержания экономики, роста и занятости.

FCI появилась в 1968 г. в качестве объединения независимых факторинговых компаний со всего мира с целью расширения географических границ факторинга, а также разработки унифицированных основ международных факторинговых сделок. Концепция деятельности FCI построена на использовании регионального опыта и гибкости в рамках глобального кодекса стандартов взаимодействия. В настоящее время IFG объединяет около 160 компаний из 60 стран мира, членами FCI являются более 270 факторов из 73 стран. В 2015 г. FCI и IFG подписали соглашение о создании единой организации для представления интересов индустрии факторинга в составе более чем 400 членов в 90 странах. Начиная с 1 января 2016 г. совместная

¹⁵⁶ Там же Р. 79.

¹⁵⁷ URL: <https://www.factoring.org/index.cfm?page=directory>.

организация будет действовать в форме некоммерческого объединения со штаб-квартирой в Амстердаме (Нидерланды) и филиалом в Брюсселе (Бельгия).

Крупнейшая в Европе «ассоциация ассоциаций» – EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry (EUF), была создана в июле 2009 г. Характерно уже само название, в котором факторингу отведено первое место. Очевидно, что в этом прослеживается особый европейский путь развития индустрии коммерческого финансирования – факторинг изначально выступал её лидером. Действительно, авторы брошюры пишут: «Индустрия в Европе началась с услуг полного факторинга в конце 1950-х – начале 1960 гг. С тех пор ассортимент услуг претерпел изменения и стал именоваться коммерческими финансами – общий термин для всех форм финансирования дебиторской задолженности. В последнее время индустрия стала предоставлять более широкий набор услуг, известных как кредитование, обеспеченное рядом материальных активов, в дополнение к дебиторской задолженности»¹⁵⁸.

Членами данной ассоциации стали 14 национальных объединений из 15 стран ЕС (Австрии, Бельгии, Великобритании, Германии, Греции, Дании, Италии, Ирландии, Испании, Нидерландов, Польши, Португалии, Франции, Чехии, Швеции) и международные объединения FCI и IFG, представляющие интересы более 200 компаний (в 2014 г. совокупный оборот факторинга в ЕС достиг 1,3 трилл. евро, что равно 10% ВВП стран союза)¹⁵⁹. Целью деятельности EUF является поддержка индустрии коммерческого финансирования в странах ЕС. В формировании европейской индустрии коммерческого финансирования, которое ускорилось с развитием европейской интеграции, важную роль играют её национальные секторы, сохраняющие свою исторически возникшую специфику. В странах ЕС преимущественное развитие получили следующие формы факторинга и кредитования:

- полный факторинг (*full factoring*) предоставляется во всех странах ЕС, но особенно важен в менее развитых странах ЕС;
- дисконтирование счетов-фактур (*invoice discounting*), появившееся в 1980-х гг. в Великобритании и сегодня предлагаемое на самых развитых рынках ЕС;
- реверсный, или обратный факторинг (*reverse factoring*) очень популярен в Испании, где занимает около 50% рынка;
- срочный факторинг (*maturity factoring*) с регрессом или без, распространен в Италии;
- обеспеченное активами кредитование (*asset based lending*), являющееся относительно новой формой в ЕС, пришедшей из США; предлагается в основном в Великобритании¹⁶⁰.

С момента создания международных объединений факторов, в мире наблюдается устойчивый рост рынка факторинговых услуг. Всё большее количество банков расширяет свою

¹⁵⁸ EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry:... one mission, one platform, one voice. December 2014. P. 9. URL: www.euf.eu.com.

¹⁵⁹ <http://euf.eu.com/facts-and-figures/factoring-turnover-in-eu.html>

¹⁶⁰ Там же.

деятельность в сектор факторинга. К середине 80-х гг. индустрия факторинга получила наибольшее распространение в финансовой отрасли международной экономики, как в развитых странах во главе с США, Великобританией и Италией, так и в странах с переходной экономикой. «При этом, начиная с 1989 по 1997 год, международный факторинговый оборот вырос в 5 раз: с 90 до 450 миллиардов долларов. Причинами столь большого роста стали высокая рентабельность факторингового бизнеса и постоянно увеличивающийся спрос на факторинговые услуги»¹⁶¹. Общий мировой объем факторинга в 1992 г. был чуть более 264 миллиардов долларов США при росте 330 процентов за десять лет¹⁶² (см. рис. 1).

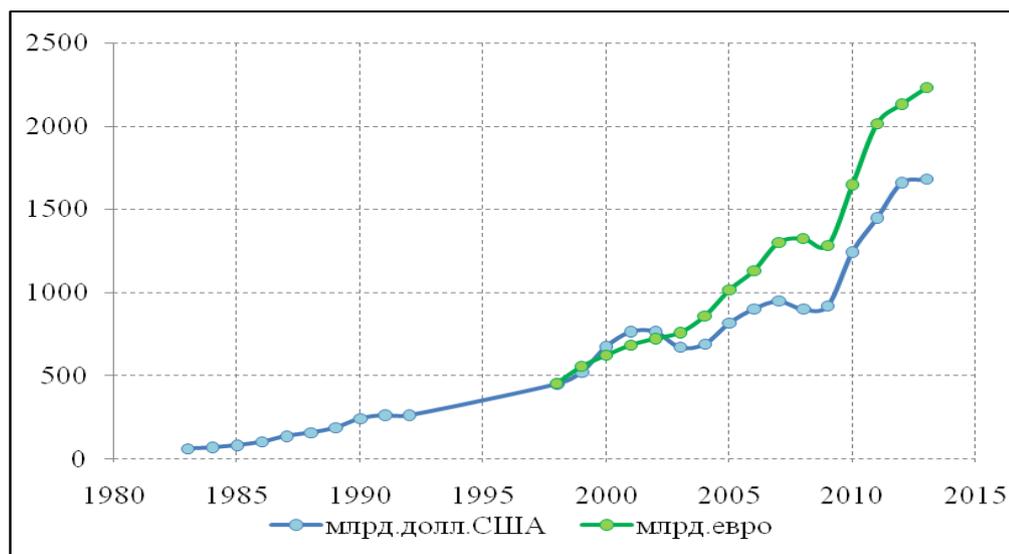


Рис. 1. Динамика мирового объема факторинговых сделок¹⁶³

Столь успешному развитию факторингового бизнеса способствовало развитие и унификация международных норм проведения факторинговых операций. 28 мая 1988 г. в Оттаве была подписана Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям, установившая общие юридические рамки факторинговых операций и законодательно закрепившая трактовку факторинга как комплекса торгово-финансовых услуг, включающего финансирование поставщика (в том числе займы и авансовые платежи), ведение счетов, касающихся дебиторской задолженности, инкассирование дебиторской задолженности и защиту от неплатежа со стороны должников. Другим важным международным документом стала принятая на 85-м пленарном заседании 56-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН 12 декабря 2001 г. Конвенция об уступке дебиторской задолженности в международной торговле (резолюция № 56/81). Кроме того, организациями IFG и FCI были созданы общие правила международного факторинга (GRIF – General Rules for International Factoring).

¹⁶¹ Трейвиш М. И. Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга // Журнал «Аудит и финансовый анализ», 1999. № 4. С. 117–123.

¹⁶² Dancevic V. J. Factoring of accounts receivable: Analysis, International Perspectives and The Australian Market”. Victoria University of Technology, 1993. С. 1.

¹⁶³ Информация консолидирована автором на основе данных из источников: Dancevic V. J. Factoring of accounts receivable: Analysis, International Perspectives and The Australian Market. Victoria University of Technology, 1993. С. 1; URL: <http://raexpert.ru>; URL: <http://www.fci.nl>.

Появление указанных соглашений, внесших серьезный вклад в унификацию норм факторинговой деятельности можно считать важной вехой, ознаменовавшей начало нового «витка» факторинга как ведущего сектора индустрии коммерческого финансирования. Формирование данной индустрии следует считать критерием нового этапа эволюции факторинга, который целесообразно назвать **инвестиционно-предпринимательским**, поскольку его характерной чертой является появление многочисленных финансовых институтов, специализирующихся на оказании услуг коммерческого финансирования на международных рынках, а сама индустрия стала важной сферой вложения капитала.

Выводы к Главе 2

1. Выделенный в качестве исходного пункта исследования поиск исторического момента возникновения обращаемого договорного права требования из сделок коммерческого кредита и простейших агентских отношений позволил выявить *этап зарождения факторинга* (XX – XVI вв. до н.э.). Этот период характеризуется возникновением наиболее ранних центров международной торговли, одним из которых стало объединение ассирийских и местных купцов в г. Канише (XX–XVIII вв. до н. э., Древняя Анатолия). Здесь возникли такие важные финансовые феномены, связанные с обращением долговых требований, как их **инкассация** третьими лицами, **регресс** по исполненным долговым требованиям, а также их **уступка** (продажа) или залог. Указанные первичные формы экономико-правовых отношений могут быть признаны в качестве **исторически исходных инструментов и институтов**, образующих концептуальный каркас современного факторинга.

2. Результатом анализа большого массива исторических фактов, начиная от эпохи городов-государств Древнего Междуречья вплоть до современного этапа глобализации, является вывод о том, что эволюция факторинга и факторинговых отношений представляет собой длительный процесс внутреннего преобразования данного института при сохранении его «генетических» связей с торговлей и коммерческим кредитом. Отражением этой существенной, повторяющейся взаимосвязи являются следующие **закономерности эволюции факторинга**: углубление разделения труда в коммерческой сфере и усложнение процессов управления дебиторской задолженностью; рост многообразия кредитно-финансовых услуг; расширение состава участников факторинговых сделок; усложнение организации и универсализация, а также консолидация и интернационализация факторингового бизнеса.

3. Ведущими драйверами эволюции являются *углубление разделения труда* (функциональное, технологическое, профессиональное и квалификационное обособление функций) и *расширение организационной дифференциации бизнеса*, которые обусловили направленность эволюции по «восходящей линии»: трудовая функция → специализированная деятельность → обособленный бизнес → отрасль экономики. Наглядным проявлением

указанного движения стало изменение субъектного состава факторинговых отношений. Субъектами факторинга в ходе его трансформации выступали: агент-помощник, комиссионер, торговый агент делькредере, торгово-финансовый агент, факторинговая компания, банк-фактор, финансовая коммерческая компания и сетевые факторинговые структуры.

4. Совокупным проявлением указанных закономерностей и изменений субъектного состава факторинговых отношений стал ряд взаимосвязанных этапов генезиса, становления и развития факторинга: **торговый, торгово-кредитный, финансовый и инвестиционно-предпринимательский**. В графическом виде эволюция факторинга может быть представлена в виде схемы, иллюстрирующей логику и временную последовательность его родственных исторических форм (см. рис. 2).

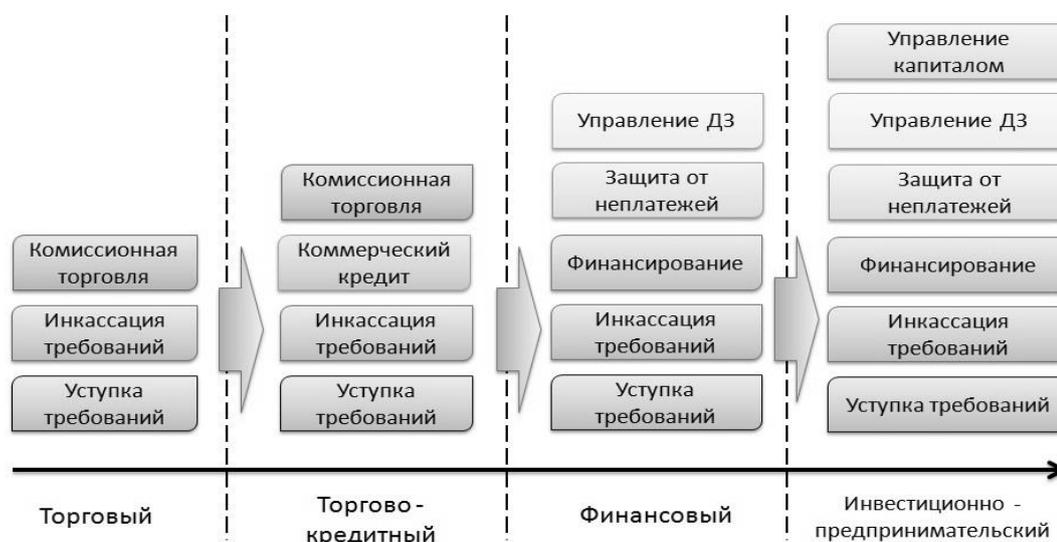


Рис. 2. Схема эволюционного развития факторинга

Предложенная схема отражает:

- ✓ трансформацию сущности факторинговой деятельности от простейших сделок торгового-агентского посредничества до современного этапа индустрии коммерческого финансирования, ставшей не только важным комплексом инструментов для пополнения оборотных средств бизнеса, но и привлекательной сферой для вложения капитала;

- ✓ преемственность отдельных этапов и сохранение «генетической» связи факторинга с уступкой прав требования и управлением дебиторской задолженностью фирмы-поставщика.

5. Современный инвестиционно-предпринимательский этап эволюции факторинга характеризуется формированием международной индустрии коммерческого финансирования. Особенности данного этапа стали появление значительного числа национальных и международных факторинговых ассоциаций, возникновение крупных транснациональных факторинговых компаний, унификация международных норм и стандартов факторинговых операций. Благодаря этому факторинг во всем многообразии его видов стал ведущим сектором индустрии коммерческого финансирования, ориентированной на поддержку развития бизнеса и его экспансию на новые рынки.

Глава 3. Зарождение и формирование факторинга в России

3.1. Агентско-партнерские отношения во внешней и внутренней торговле Великого Новгорода

Как было сказано ранее, термин «*фактор*» был заимствован русским языком в XVIII в. из французского либо из польского языка, в которые он попал из латыни. К середине XIX в. он уже использовался достаточно широко. Так, сведения о ранних факторах в России можно найти в статистических и географических публикациях: «жид-фактор, одно из тех типических творений, вечных *perpetuum mobile* и всезнаек, которыми наполнены города Западной России»¹⁶⁴; «факторство скорее доставляет удобство, чем разорение, и не только для богатого человека, но и для каждого новоприезжего»¹⁶⁵; «посредством его вы можете получить все сведения, достать все, что вам угодно, и грешно было бы сказать, что он дорого продает свою услугу»¹⁶⁶; «фактор за 15 копеек готов суетиться целый день»¹⁶⁷.

Таким образом, первичным значением слова «*фактор*» для российского делового мира было «коммерческий посредник» в широком смысле. В деловой лексикон вошел также термин «*фактория*», означающий «торговую контору и поселение, организуемые иностранными купцами в колониальных или зависимых странах, а также пункты для закупки добычи охотников и снабжения их промысловыми орудиями, продовольствием, одеждой и т.п. в отдаленных промысловых районах», является производным от слова «фактор»¹⁶⁸. В этом значении данный термин используется и в современных публикациях.

Другое родственное слово, дошедшее до наших дней – «*фактура*». Согласно толковому словарю В. Даля «фактура» означает «роспись товарам, с расценкой их; накладная или счет»¹⁶⁹. Вспоминая современный вид документа «счет-фактура», можно сказать, что деятельность факторов прочно закрепилась в современной коммерческой жизни, ежедневно отдавая дань историческому значению этих торговых первопроходцев.

Факторинг как чисто финансовая услуга или бизнес, насколько это можно судить из публикаций тех лет, встречался редко или вообще отсутствовал. Но институт факторинга в России по мере развития промышленности и торговли эволюционировал в этом направлении, подтверждая тем самым общую логику развития факторинговых отношений, которая была прослежена на примере торгово-кредитной практики Древнего Востока, Древнего Рима,

¹⁶⁴ Шпилевский П. С. Путешествие по Полесью и Белорусскому краю. СПб., 1858. С. 42.

¹⁶⁵ Зеленский И. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального штаба. Минская губерния. СПб.: Военная типография, 1864. Ч. 2. С. 376.

¹⁶⁶ Бибииков Г. От Петербурга до Екатеринославля // Ж-л «Время», СПб., 1863. Т. 2. С. 118.

¹⁶⁷ Бобровский П. О. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального штаба. Описание Гродненской губернии. СПб.: Типография Департамента Генерального штаба, 1863. Ч. 1. С. 859.

¹⁶⁸ Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка: толково-словообразовательный. М.: Русский язык, 2000. Т. 2. С. 1029.

¹⁶⁹ Даль В. Толковый словарь живаго русского языка. СПб.: Типография М.О.Вольфа, 1882. Т. 4. С. 546.

Западной Европы и Америки. Восточная Европа и Россия внесли в эволюцию факторинга свой вклад, игнорировать который не представляется возможным.

Дальнейшее изложение материала диссертации проведено в соответствии с предложенной выше методологической схемой, предполагающей исследование процессов зарождения, становления и развития факторинга по агентской, инструментальной, кредитно-финансовой и институциональной линиям. Это позволит как показать многообразие и специфику российского факторинга, так и оценить общий уровень развития этого института. Отправной точкой станут, как и ранее, международная и межрегиональная торговля и связанная с ними внутренняя торговля, а также коммерческое кредитование и обслуживание дебиторской задолженности.

Торговля Великого Новгорода. Начиная с X в. Новгород был крупнейшим центром средневековой русской межрегиональной и международной торговли, через него осуществлялись связи между Русью, Западной Европой, Византией и мусульманскими государствами. Обнаруженные при раскопках берестяные грамоты и другие находки свидетельствуют, что в X в. – первой половине XIII в. новгородцы вели активную торговлю с такими древнерусскими городами, как Киев, Переяславль (Южный), Суздаль, Смоленск, Псков, Луки, Ростов. Особенно тесные контакты связывали новгородских купцов с Киевом, который был основным посредником на южном направлении. На киевском Подоле, торгово-ремесленном центре города, находился *торговый двор* (фактория) новгородских купцов, объединившихся вокруг церкви св. Михаила, что подтверждает прочные связи двух городов.

Уже к XII в. укрепились отношения Новгорода с Северной Европой. Значительным событием в этот период стало устройство в Новгороде Готской фактории с церковью Св. Олафа. Этому способствовало выгодное географическое положение Новгорода – «с разных сторон России стекались туда купцы москвичи, тверитяне, смольняне, с медом, воском, мехами, солью, рыбою, лесом, пенькою, льном, угольями, и возвращаясь с сукнами, материями, драгоценными металлами»¹⁷⁰. В конце 80-х гг. XII в. Новгород установил торговые отношения с городом Любеком. В 1187 г. император Фридрих I Барбаросса (1147 – 1190) пожаловал Любеку грамоту, по которой русским и другим купцам предоставлялось право беспошлинной торговли в Любеке. Это обстоятельство позволяет предположить о существовании новгородской торговой колонии в Любеке уже в то время. Кроме того, новгородские купцы посещали Данию, Висбю (главный город острова Готланд) и некоторые другие балтийские порты, в которых были также образованы *фактории новгородцев*.

К концу XII в. установились регулярные контакты новгородцев с немецкими купцами, построен Немецкий двор с церковью Св. Петра. Западно-европейская торговля Новгорода

¹⁷⁰ Костомаров Н. И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетии. СПб.: Типография Н. Тиблина и К, 1862. С. 2.

перешла в руки немецких купцов, монополизировавших ее в балтийском регионе. Сначала это была немецкая купеческая община, затем городская община и, наконец, общегородской союз немецких городов, широко известный под названием Ганзы, объединившей к началу XV в. несколько сотен немецких и западнославянских городов в виде своих филиалов: прусский во главе с Данцигом, рейнский – с Кельном и др. Ганза имела конторы, портовые сооружения, склады во многих городах Европы: Амстердаме и Брюгге, Лондоне и Новгороде, Стокгольме, Риге и др. Она значительно расширила рыночные отношения в северной торговой зоне.

С образованием Ганзы Готский и Немецкий дворы в Новгороде были объединены под общим управлением. Ганзейская фактория в Новгороде была одной из крупнейших европейских контор этого союза. Основным местом торговли был Немецкий двор, куда приходили новгородские купцы, чтобы договориться о сделках и забрать товар. Ганзейские купцы приобретали новгородские товары также непосредственно на усадьбах русских партнеров. Из Новгорода ганзейцы вывозили меха, пользующиеся большим спросом по всей средневековой Европе, воск, мед и др. товары. Основными статьями импорта в Новгород были цветные металлы, серебро, ткани, соль. Торговля носила оптовый и меновой характер.

В отличие от, например, Бергенской и Лондонской факторий, Новгородская немецкая контора не имела факторов, постоянно проживающих в фактории, купцы здесь появлялись на непродолжительный период. При этом они всеми силами старались обеспечить себе автономность внутренней жизни фактории, а также максимальное количество льгот для торговли, в частности в таможенных пошлинах, распределении ответственности при доставке грузов и решении судебных споров. Еще одним способом обеспечения собственных интересов и безопасности был запрет на торговлю с русскими в кредит¹⁷¹.

Интересно отметить, что в ганзейской торговле использовался договор, именованный *sendeve*, согласно которому принципал (*Herr*) передавал агенту (*Diener*) товары для реализации или деньги для закупки¹⁷². Нормы сборника постановлений XIII в., называемого «скра» (“*skra*”, “*Schrage*”, “*Schra*”) немецкого купечества для ганзейской фактории в Новгороде, регламентирующие правила ведения внутренних дел, а также отношений с новгородцами, запрещали немцам создавать товарищества с русскими или брать их товары для перевозки и комиссии (*sendeve* – ст. 20)¹⁷³. Это запрещение касалось и других иностранцев – итальянцев, англичан и фламандцев. Таким способом немецкое купечество стремилось сохранить свою монополию в торговле на рынках, которые они считали своими. И здесь **комиссионная торговля** была наиболее опасна для подобной монополии.

¹⁷¹ Славянский М. И. Историческое обозрение торговых сношений Новгорода с Готландом и Любеком. СПб.: 1847. С. 26.

¹⁷² Dollinger P. The German Hansa: The Emergence of International Business, 1200-1800. Macmillan and Co Ltd., 1970. P. 166-167.

¹⁷³ Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. Челябинск: Социум, 2003. С. 110.

В XIII в. торговые отношения установились также между Ганзой и Псковом. Немецкие купцы организовали поселения на так называемом «немецком берегу» в арендованных домах русских купцов, поскольку своего гостиного двора в Пскове у Ганзы не было длительное время. В XIV – XV вв. псковичи торговали со многими городами Ганзы – Ригой, Любеком, Ревелем, Данцигом и Дерптом. Большая часть торговых операций осуществлялась в кредит, когда «купцы давали своим контрагентам долговые расписки (кабалы) которые и были основанием для долговых требований»¹⁷⁴. Во многих сохранившихся документах говорится о передаче псковскими купцами товаров ганзейцам в кредит в счет будущих поступлений денежных средств последним после перепродажи товаров.

Купеческие объединения и «складничество». Профессиональными торговцами в Новгороде были, прежде всего, так называемые «гости», занимавшиеся торговлей как с древнерусскими городами, так и с зарубежными странами. Они объединялись в товарищества (в Новгороде они именовались купеческими сотнями), из которых самыми известными были «Иванское» и «заморское». Первое существовало при церкви Иоанна Предтечи на Опоках и объединяло богатых купцов-вошников (торговцев воском). Объединение «заморских» гостей находилось при церкви Параскевы Пятницы на Торгу, построенной на их средства в 1156 г.

Членом «Иванской» сотни мог стать только купец, внесший 50 гривен серебра (около 10 кг) в общую казну, а также давший тысяцкому ипрское (из Фландрии) сукно. Такие купцы назывались «пошлыми», т. е. получившими право передавать свое членство в этой корпорации по наследству. Это была замкнутая купеческая гильдия со своим уставом – одним из древнейших уставов средневековых гильдий на севере Европы. Судя по всему, «Иванское сто» преуспевало в своих торговых делах. Воск вывозился из Новгорода в больших объемах в Европу: «Для освещения громадных готических соборов, замков и домов были необходимы свечи. Своего воска в Западной Европе не хватало»¹⁷⁵. Гильдия имела монопольное право взвешивать весь воск, поступающий на новгородский рынок, и собирать пошлину. При церкви Ивана на Опоках находился торговый суд. Все тяжбы по торговым, а также уголовным делам в Новгороде между русскими и иностранными купцами мог решать только этот суд, что свидетельствует о том, что Новгород не уступал своим западноевропейским партнерам – городам Ганзы в политическом и культурном развитии.

Длительное существование такого объединения (а равно и функционирование многочисленных контор и факторий) позволяет предположить активное взаимодействие его членов при оказании услуг по востребованию задолженности, перевозки денег и грузов. Подтверждением этому служит анализ берестяных грамот¹⁷⁶, содержащих деловую переписку,

¹⁷⁴ Аракчеев В. А. Псков и Ганза в эпоху средневековья. Псков: Дизайн экспресс, 2012. С. 18.

¹⁷⁵ Андреев В. Ф. Северный страж Руси. Очерки истории средневекового Новгорода. Л., 1983. С. 71.

¹⁷⁶ см. «Новгородские грамоты на бересте». URL: <http://gramoty.ru/>.

связанную с торговлей, и в первую очередь ту её часть, которую можно связать с существованием *системы складничества*, когда несколько купцов вели совместную торговлю и ездили торговать в другие города. Сам термин «складник» впервые зафиксирован в грамотах второй половины XIV в. (грамоты № 133, 354 и 490), однако косвенные свидетельства торгового складничества можно найти уже в грамотах XII в. (грамоты № 105, 165, 548, 675, 745), рассказывающих о совместных торговых делах и связанных с ними финансовых операциях.

Берестяные грамоты сообщают важные сведения о специализации среди складников. Одни из них занимались торговлей цветными металлами, другие – солью, третьи – кожами и мехом и т. д. Складниками нередко были родственники, чаще всего братья, что описано в нескольких берестяных письмах XII–XIV вв. (грамоты № 68, 129, 675). Судя по контекстам некоторых грамот, совершенно очевидно, что среди складников был старший, который давал различные указания по поводу товаров и ведения торговли и которому компаньоны отчитывались о торговых операциях и результатах поездок (грамоты № 61, 65, 68, 225, 282, 420, 436, 439 и др.). Последнее свидетельствует о том, что не все из перечисленных грамот относятся именно к складничеству, как его понимают современные исследователи: «Складничество – форма объединения людей на Руси XIII – XVII вв. для совместного ведения сельского хозяйства, промысла и торговли. ...Купцы-складники (часто родственники) выступали как единое торговое предприятие, но делившие доход из расчёта внесённых каждым паёв (товаров). Они заменяли друг друга в поездках, неся материальную ответственность за доверенный чужой товар. Соглашение между ними могло быть длительным или эпизодическим, на одну торговую поездку»¹⁷⁷. Скорее грамоты фиксируют переписку между купцами и их агентами, которыми были их близкие и дальние родственники и работники по найму (или из доли доходов). И такое объединение также следует считать складничеством, но лишь в его первичной *агентско-партнерской форме*.

В подтверждение этого положения следует указать на два факта:

1) термин «складник» впервые зафиксирован в грамотах XIV в. и поэтому многие найденные грамоты (№ 105, 165, 548, 675, 745, 776), которые традиционно относят к переписке складников, можно вполне логично считать корреспонденцией между членами одного торгового дома (большинство текстов являются распоряжениями и указаниями), ведущего межрегиональную торговлю.

2) в ганзейское время широко практиковалось складничество в международной торговле. Новгородские купцы, торговавшие с Ганзой, объединялись в группы по 5 – 6 человек для совместных поездок в ливонские и, возможно, ганзейские города, для защиты своих товаров и интересов от разбойных нападений и посягательств властей. Видимо, такие объединения

¹⁷⁷ Большая Советская Энциклопедия / Гл. ред. А. М. Прохоров, 3-е изд. Т. 23. М.: «Сов. энциклопедия», 1975. С. 528.

обладали и каким-то юридическим статусом, поскольку они могли быть поручителями в разных конфликтах¹⁷⁸. Это говорит о том, что институт складничества уже в это время начал эволюционировать в сторону усложнения организации торговли и появления более крупных капиталоемких структур – торговых домов, или семейных купеческих компаний. Совладельцы такой компании (родичи и свояки) организовывали конторы в других городах, где действовали сами или через агентов-факторов. Постепенно складничество проникло и в крестьянскую среду и стало важным фактором развития сельскохозяйственного производства¹⁷⁹.

Трактовка простейшей формы складничества как агентско-партнерского объединения, созданного для управления, прежде всего, удаленными пунктами купли-продажи в Новгородской земле и княжествах Руси, позволяет выделить в корпусе деловой переписки большую группу распоряжений главы торговой организации, которые охватывали следующие торговые операции:

- распоряжение о взыскании денежного и/или натурального долга (грамоты № 186, 260, 449, 615, 644, 645, 665, 710, 723, 877). Например, грамота № 665 (60-е – 70-е гг. XII в.) содержит такое указание на взыскание долга и процентов: «От Доброшки к Завиду. Возьми у Ратши шесть гривен, а у Наболи трикади (зерна – не указано, какого) и гривну. А Ратше скажи: «А еще ты заявил, что за Полтевичем на три гривны ячменя (т. е. этот твой долг следует взыскивать с Полтевича); так [я] *поворотити въ намь* [обратил этот (долг) в проценты (т. е. засчитываю его в состав процентов)]». А у Пожогги возьми [столько-то] кадей ячменя...». Данные операции являются типичной инкассацией дебиторской задолженности по коммерческому и денежному кредиту. В виду важности инкассационных операций для целей данного исследования приведем текст ещё одной грамоты. Грамота № 449 (посл. четв. XII в.): «От ... к ... и к Тудору. Вы (двое) взяли деньги по моей долговой записи у Ярышевых. Вы взяли по ней 6 гривен. А еще [остается] в долговой записи»;

- распоряжение о купле-продаже товаров, передаче товаров или денег (грамоты № 133, 420, 436, 478 и др.). Так, автор грамоты № 420 извещает своих компаньонов, что он продал сорок бобров за 10 гривен серебра и дает распоряжения, как поступить со шкурками и деньгами – «От Панка к Захарье и к Огафону. Я продал Миляте сорок бобров за десять гривен серебра. Когда получишь деньги, тогда отдай бобров. А деньги отдай Захарье»¹⁸⁰. Первой фразой автор извещает Захарью и Огафона о состоявшейся сделке. Вторая фраза обращена уже только к Захарье: ему предписывается получить деньги и после этого отдать бобров. Последняя фраза обращена к Огафону: ему предписывается отдать деньги Захарье;

¹⁷⁸ Рыбина Е. А. Торговля средневекового Новгорода: Историко-археологические очерки. Великий Новгород. НовГУ, 2001. С. 289.

¹⁷⁹ Островская М. Земельный быт сельского населения русского Севера в XVI-XVIII вв., СПб.: 1913.

¹⁸⁰ Зализняк А. А. Древненовгородский диалект. 2-е издание переработанное с учетом материала находок 1995–2003 гг. М.: Изд-во «Языки славянской культуры», 2004. С. 478.

• распоряжение о покупке в кредит. Подобные указания встречаются не часто, но их находка тем более ценна, поскольку говорит о распространении коммерческого кредита, являющегося, как было показано выше, основой для возникновения специфических факторинговых операций. Грамота № 144 (10-е–30-е гг. XIV в.): «Распоряжение Косарику от Есифа. Возьми у Тимофея 50 сигов примерно на три рубля. А срок [платы] – на Рождество»¹⁸¹.

О распространении коммерческого кредитования в новгородской межрегиональной торговле свидетельствует грамота № 675 (40-е – нач. 60-х гг. XII в.): «[От ... к Миляте]. Брат Милята! В Киеве Бог был свидетель между нами: из твоих фофудий [род драгоценной ткани] девять выговорил я себе. Таким образом, в Луках гривен шесть ...» ... «... ты утверждаешь, [что] придя (*или*: пришел) в Суздаль, раздав в долг ...»¹⁸². Этот документ говорит о купеческих операциях большого размаха: они охватили Новгород, Киев, Великие Луки, Суздаль. При этом торговля велась на началах отсрочки платежа, что вполне типично для дорогого товара.

В целом, подводя итог изучения института складничества, отметим, что здесь мы встречаемся с уже хорошо известной нам из ассирийской торговли традиционной «тройкой» – торговлей на дальние расстояния, коммерческим кредитом и агентскими отношениями с целью купли-продажи товаров и взыскания долгов. Можно считать, что с XII в. факторинг взял старт своего многовекового «забега» со Среднерусской возвышенности.

3.2. Торговые дома и компании в русской торговле

Потеря Новгородом независимости и включение его в состав Московского государства (1478 г.) привели к перестройке сложившихся новгородско-ганзейских отношений. Особенно на это повлияла проводившаяся в 80-е гг. XV в. московским князем Иваном III «переселенческая политика». В результате произошло не только изменение контингента купцов, но и сменилось административное управление Новгорода, где вместо исконных посадника и тысяцкого появились великокняжеские наместники. В 1494 г. наместником Ивана III в Новгороде были ликвидированы последние привилегии ганзейцев, касавшиеся торговли воском и мехами. В том же году в Новгороде был закрыт Немецкий двор, где подверглись аресту ганзейские купцы с конфискацией их товаров. Новым центром внешней торговли стал основанный в 1492 г. Ивангород¹⁸³. Причиной этих действий стало стремление нарождающегося единого Русского государства проводить активную внешнюю политику на Западе и утвердиться на берегах Балтийского моря. С этим период самостоятельной торговли Новгородской республики закончился, началась торговая эпоха Московского царства.

¹⁸¹ Там же. С. 538.

¹⁸² Там же. С. 297.

¹⁸³ Верещагин А. С., Хайртдинов Р. Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. учеб. пособие. Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. С. 37.

В XVI в. Москва превращается в центр важнейших сухопутных и речных путей России. Расширение территории страны, возникновение новых рынков привело к появлению новых направлений торговых путей, которые, как и старые, все более тяготели к Москве как административному центру страны. Новым этапом в развитии предпринимательства становится вторая половина XVI в., время правления Ивана IV (1533 – 1585 гг.). Именно в рамках этого периода внешнеполитические успехи российского государства привели к тому, что под его контролем оказался Волжский путь на всем его протяжении. Это благоприятствовало оживлению торговли через Каспийское море с восточными странами, а начало освоения Сибири в XVI в. способствовало расширению и внутреннего рынка. В этот период создаются условия, в целом благоприятствующие становлению русского торгового предпринимательства.

Новые перспективы для западноевропейской торговли Русского государства создавались в связи с открытием английскими купцами во главе с Ченслером в 1555 г. Беломорского пути (известен также как Северный морской путь). Кроме того, продолжалась торговля и через балтийские города (главным образом через Нарву), а также Новгород и Псков. Однако торговые связи России со странами Запада почти целиком были сосредоточены в руках иностранных купцов из-за отсутствия у Руси открытых выходов к морям. Поэтому русские купцы в эти годы на западноевропейский рынок практически не выходили. Исключение составляли относительно регулярные торговые поездки русских купцов в Стокгольм.

Организация торговли русских и западноевропейских купцов: городские торговые дворы и торгово-агентурные дома. Новым явлением в организации торговли в XVI в. стало появление в городах гостиных дворов – крупных оптово-розничных торговых и складских помещений. Гостиные дворы принадлежали казне и представляли собой комплексы построек, где купцы из других русских городов, а также иностранцы могли за определенную плату остановиться на ночлег, складировать свой товар и совершать сделки¹⁸⁴. Это стало показателем расширения и укрепления хозяйственных связей между уездами и землями Московской Руси, которая переживала трудный этап своего становления как централизованной державы.

В эти годы происходят существенные качественные сдвиги и в составе купечества и характере его торговой деятельности. Возникают новые более сложные формы торгового предпринимательства, формируется новый тип купца, возглавляющего обширное торговое предприятие и ведущего торговлю через многочисленных агентов-приказчиков. Эти предприятия представляли собой торгово-агентурные конторы (дома), которые из-за крупных масштабов их деятельности и наличия отдельных помещений также называли «дворами».

Характерным примером может служить деятельность торгового дома купцов Строгановых в Вологде. Торгово-промышленная активность здесь с начала XVI в. определялась выгодным географическим положением города, находящегося на пограничном рубеже двух

¹⁸⁴ Там же. С. 43.

хозяйственных регионов Русского государства – северного и центрального. Постоянное сосредоточение больших партий товаров, прибывавших в течение года судовыми караванами и гужевым путем на санях и телегах, оживленный торг на большом рынке и в гостиных дворах стали побудительным мотивом для периодических приездов многочисленных торговых людей – от крупных гостей и агентов-представителей монастыря («купчин монастырских»), их приказчиков и доверенных лиц до мелких торговцев из окрестных посадов и деревень.

В Вологде с начала XVI в. ряд крупных промышленников, имевших постоянные дела с вологодским рынком, основывают свои торгово-агентурные конторы, или «дворы», как они названы в писцовых книгах и документах. Среди них немало иностранцев (в 1627 г. регистрирует десять «немецких» дворов на посаде и один двор англичанина Карпа Демулина в городе), крупные поморские и иные монастыри и гости¹⁸⁵.

Купцы-оптовики, контролирующие внутреннюю торговлю «большими свальными товарами», которыми торговали, «отъезжаячи по городам», также рано начали интересоваться вологодским рынком. Главным образом в Вологде был представлен гостиный, столичный капитал и капитал купеческой группы Поморья. Представители других территориальных купеческих групп, как можно предположить, если и бывали в городе, то лишь эпизодически и постоянных связей с местным рынком не имели. И все же, учитывая привлекательность вологодского рынка, следует логично предположить, что они вели торговлю здесь через комиссию столичных купцов, имевших широко раскинутую по всей стране агентуру в лице приказчиков, постоянно передвигающихся из посада в посад.

Русские Медичи. Строгановы, как и целый ряд монастырей и богатых гостей, не торговали непосредственно на самом вологодском рынке, в его торговых рядах, а всю главную и основную оптово-торговую деятельность сосредоточивали в своих дворах на набережной реки. Прибрежное местоположение этих дворов, находившихся в то же время рядом с рынком, обеспечивало им возможность выполнять одновременно две функции: они использовались как «судовые пристани», для приходивших «снизу», из-под Архангельска, Великого Устюга и Тотьмы, гостиных людей с товаром, и непосредственно для ведения торга.

О существовании строгановского торгово-агентурного дома в Вологде имеется свидетельство писцовой книги 1627 г. Но возник он много ранее – постройка его началась в 1569 – 1570 гг., а через семь лет на пустыре возник ряд хозяйственных построек, составивших комплекс строгановского торгового двора. Помимо Вологды, Сольвычегодска, Великого Устюга и Тотьмы, где у Строгановых были торгово-агентурные пункты по сбыту товаров, и где постоянно находились их люди или приказчики, были у них дворы и в других крупных промежуточных пунктах по Двине. Здесь жили приказчики, наблюдавшие за перевозкою товаров, а также находилось несколько больших соляных амбаров и складочных помещений.

¹⁸⁵ Введенский А. А. Дом Строгановых в XVI-XVII веках. М., 1962. С. 252.

Строгановы торговали в Вологде главным образом солью, однако у них всегда был в наличии «товар всякой», включающий иноземные сукна, предметы роскоши (ювелирные изделия, меха), а также хлеб, сено, кожи и полотно, за приобретением которого хозяева фирмы ежегодно сами отправлялись сначала в «Колу на Мурманском», а затем в Архангельск. Вологда для Строгановых была важнейшим транспортным узлом для движения их товаров с Поморья в центр Русского государства, место сделок с иностранными и русскими купцами. Строгановские приказные люди здесь собирали политическую и деловую информацию, данные о движении цен в Центре и Поволжье. Сюда стекались также отчетные данные из строгановских торговых дворов Калуги, Стародуба, всех приокских и приволжских городов и отправлялись хозяевам в Сольвычегодск. В Вологде жили многие родственники и свойственники Строгановых, которые вовлекались в качестве приказчиков «для дальних Сибирских посылок» и близких поездок по приречным строгановским торговым дворам. Через Вологду Строгановы осуществляли многосторонние экономические связи с различными районами Русского государства¹⁸⁶.

Приведенные данные об операциях вологодского торгового дома Строгановых наглядно свидетельствуют о нем как о большой семейно-хозяйственной системе. Его узловым центром располагался неподалеку, в Сольвычегодске, родовом гнезде хозяев, здесь живших и отсюда управлявших всеми своими делами. Эта система включала многочисленные отделения – торгово-промышленные конторы, охватившие цепью Верхнее и Среднее Поволжье, Приокский край, Поморье и Пермь Великую. Таким образом, «многомочные купцы» Строгановы выступали в первых рядах деятелей, способствовавших образованию всероссийского рынка и зарождению российского класса предпринимателей. Сравнение их с семейством Медичи следует проводить лишь по формальному признаку, связанному с созданием торговой империи.

Приказчики и сидельцы. Организация торговли многих столичных и периферийных торговых домов, как показывает исследование истории дома Строгановых, претерпела изменения, аналогичные тем, которые произошли в Европе в годы коммерческой революции. В России также крупные масштабы и разнообразие коммерческих операций, и прежде всего, торговля на дальние расстояния предполагали участие в ней большого числа доверенных лиц и помощников, которые исполняли поручения купца. Российская деловая практика XVII в. знает несколько типов таких помощников. В больших купеческих родах ими становились в первую очередь младшие члены семьи – сыновья, младшие братья, внуки, которые по поручению главы дома разъезжали с «торгом» по городам России. Для купеческой молодежи эти поездки были естественным способом обучения торговому делу. Из этой среды выходили инициативные предприниматели – продолжатели купеческих династий. И все же силами одной семьи было трудно поставить крупное торговое предприятие, необходима была помощь наемных лиц.

¹⁸⁶ Там же. С. 273.

В целом на практике сложилась определенная иерархия наемных работников, верхнюю позицию в которой занимали *приказчики*. Они подразделялись на три типа¹⁸⁷:

- наемное лицо, работающее за определенное годовое жалованье (обычно до 30 руб.) и исполняющее определенные торговые поручения. Иногда приказчик нанимался на тот или иной срок и жил «в наймах урочные годы», иногда срок не устанавливался вообще;

- наемное лицо, которое берет на себя ведение хозяйственных дел «из прибыли», причем общепринятой нормой было разделение прибыли между хозяином и приказчиком пополам; это называлось брать товары «исполну». Приказчик обязывался вернуть капитал («истину», как говорили в XVII в.), а затем «разделаться в правду», то есть половину прибыли отдать хозяину, а другую половину взять себе;

- компаньон, или участник в торговом предприятии. Обе стороны складывали свои капиталы, и по окончании операций каждый получал обратно свою часть капитала, а прибыль делилась пополам.

Приказчик пользовался всеми правами, какими обладал его хозяин, действовал от его имени, имел в своих руках выданную ему царскую грамоту. «Зажиточные торговцы, – писал известный историк, – как например гости, держали у себя покручеников и прикащиков, которых посылали в разные стороны. Они торговали от имени своего хозяина и каждый, кто имел с ними дело, имел как бы с самим хозяином»¹⁸⁸. В свою очередь приказчик бесплатно предлагал свой труд и был, по сути, комиссионером с большими полномочиями.

Следующую позицию занимали *сидельцы*. Если приказчик был вольным человеком, который сам нередко вел торговлю, то сиделец находился временно в личной зависимости от хозяина. Это так называемый «работный человек», который на известный срок поступал во двор к хозяину и давал на себя обычного типа жилую запись (об обязательствах в отношении купца). Чаще всего ему приходилось быть в роли «лавочного сидельца», исполняя конкретные виды работ в торговом заведении. Но были и сидельцы, отправляемые своими приказчиками за товарами с дальними караванами (вплоть до Китая)¹⁸⁹.

Ниже сидельцев находились *разносчики*, по существу мало чем отличавшиеся от него. Они тоже жили у купца с «поручной записью» на «урочные годы», и вся разница заключалась в том, что они торговали «в разноску», а не в лавке и, разумеется, в очень небольших размерах. Самым низким разрядом агентов, исполнявших поручения купца, были «люди» – работники, попавшие к предпринимателю не по договору, а в силу личной зависимости от него.

¹⁸⁷ История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. С. 44–45.

¹⁸⁸ Костомаров Н. И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетии. СПб.: Типография Н. Тиблина и К, 1862. С. 155.

¹⁸⁹ Бахрушин С. В. Труды по источниковедению, историографии и истории России эпохи феодализма (Научное наследие). М.: Наука, 1987. С. 153.

В качестве примера обратимся к истории ярославского купечества. В первой половине XVII в. ведущие позиции в этой среде занимал гость Надей (Епифаний) Андреевич Свешников, поставщик и торговый агент царя Михаила, пользовавшийся благорасположением его отца – патриарха Филарета. Размах его торговых предприятий поражает своими масштабами. На Волге он эксплуатировал усолье под Самарой и снабжал солью русские города до самого Пскова. Из Архангельска он вывозил немецкие товары, а из Сибири – пушнину, его приказчики и люди ездили на Архангельскую ярмарку и в Пермь – в самых дальних углах страны можно было найти признаки его торговой деятельности. Свешников широко практиковал кредитование служилых и промышленных людей в сибирских городах, где особенно остро чувствовался недостаток в деньгах¹⁹⁰.

В конце столетия высшее место в торговой иерархии Ярославля занимала семья Лузиных, самым крупным представителем которой был Семен Лузин. Торговые операции Лузиных охватывали необычайно широкую арену: их приказчики торговали в Астрахани, Сибири и Китае. Своими товарами Лузины снабжали затем все русские города, их агенты встречаются и в Твери, и в Смоленске¹⁹¹.

Как можно убедиться, российская торговая практика очевидно независимым образом порождала феномены, которые западноевропейские предприниматели в это же время называли деятельностью факторов и торговцев-комиссионеров.

Европейские торговые компании и их факторы. Деятельность в России иностранных купцов и представителей торговых компаний позволила русским купцам напрямую познакомиться с указанными феноменами, которые, однако, новыми для них не были. Речь скорее должна идти о конкуренции иностранного и отечественного торгового капитала. И здесь у русских купцов были трудности, связанные с торговым мореплаванием и финансированием.

Новым пунктом торговых контактов стал Архангельск, основанный в 1584 г. по указу Ивана Грозного на берегу Северной Двины. К концу XVI в. город стал центром внешней торговли Руси. Предметами вывоза были сельскохозяйственные продукты, меха и сырье (смола, нефть, слюда), ввозили в основном английское и французское сукно, пряности, драгоценные камни, вина, различные мануфактурные изделия. Сюда свозили товары из многих русских городов: Москвы, Вологды, Ярославля, Костромы и других. Одни купцы переезжали в Архангельск на постоянное проживание, оставив на местах своих агентов-покручеников, которые закупали для них товары на перепродажу. Другие купцы основали свои торговые дома в Архангельске, наезжая туда в торговые периоды.

Именно здесь возникли тесные торговые отношения между Россией, Англией и другими европейскими странами. Эти отношения завязались в 1553 г., когда английские мореплаватели,

¹⁹⁰ Там же. 157–158.

¹⁹¹ Там же. С. 158–159.

пустившись на трех кораблях, принадлежавших обществу под названием «Общество английских купцов-искателей для открытия стран, земель, островов, государств и владений неведомых и досель морским путем не посещаемых» (“The Mystery, Company and Fellowship of Merchant Adventurers”), на поиски северного пути в Индию и Китай, были застигнуты штормом в Белом море и вынуждены пристать к устью реки Двины. После того, как был найден свободный путь в Россию, компания была переименована в «Московскую компанию» (“Muscovy Company”), называемую также «Русской» (“Russia Company”). Новая компания под руководством Себастьяна Кабот (Sebastian Cabot) получила патент от королевы Марии Тюдор.

В 1555 г. компании было даровано исключительное право на торговлю в России. Руководство компании находилось в Англии, передав управление торговлей с русскими своим *факторам*, в основном наемным служащим, один из которых считался главным, остальные агенты назывались «подагентами». Английской компании были предоставлены исключительные права и привилегии: свободное передвижение и беспошлинная торговля в русских землях, торговля с Персией через Россию и другие. Английские факторы могли вести дела сразу нескольких членов Московской компании. Кроме ведения торговли, они занимались взысканием долгов русских купцов, которые упоминались во многих сохранившихся жалобах и ходатайствах от английских посланников, «чтобы должные по кабалам российских купцов англичанам деньги заплачены были из казны»¹⁹². Торговые английские дворы (фактории) и склады товаров были организованы во многих городах России: в Холмогорах, Москве, Ярославле, Казани, Костроме, Нижнем Новгороде, Пскове, Нарве, Астрахани – практически во всех крупных торговых центрах. Кроме агентов компании в Россию приезжали торговать также составлявшие им конкуренцию свободные купцы, называемые англичанами “*interlopers*”.

Московская компания успешно торговала в России, принося английским купцам большие барыши, до 1649 г., когда основная часть привилегий была отменена и торговля стала вестись в основном в Архангельске на общих для всех иностранных купцов условиях. Пытаясь защитить свою торговлю от нашествия иностранцев, русские купцы настаивали на запрете для зарубежных купцов розничной торговли и закупки товаров. Это запрещение можно встретить в документах начиная с XV в. в Полоцке, Новгороде, а позже и в Москве: «На Москве и в городах всех земель иноземцам никаких заморских товаров врознь не продавать и по ярманкам им ни в которые города с товары своими и с деньгами не ездить и прикащиков не посылать»¹⁹³.

Однако иноземцы находили возможность обходить этот запрет, чтобы приобретать товары не только на ярмарках, но и непосредственно у производителей. Они нанимали русских

¹⁹² Любименко И. Торговые сношения России с Англией при первых Романовых // Журнал Министерства народного просвещения, СПб.: Сенатская типография, 1916. С. 151.

¹⁹³ Собрание государственных грамот и договоров / под ред. Малиновского А.Ф., Москва: Типография С. Селивановского, 1826. Т. 4. С. 202.

людей, которые производили закупки от их имени. «Маломочные, то есть небогатые посадские люди, будучи не в состоянии долго выдерживать застоя товаров, отдавали их за дешевую цену иностранцам, тем более, что, нуждаясь в деньгах, брали от иноземцев деньги вперед и подражались поставлять в срок товары, а за то, что брали вперед деньги, делали значительные уступки. Некоторые же нанимались у иноземцев комиссионерами, брали от них деньги и ездили делать для них закупы, а через то подрывали русских оптовых торговцев»¹⁹⁴.

Крупные русские купцы, связанные с иностранцами кредитными отношениями, получали возможность держать низкие цены на свои товары за счет высокой оборачиваемости мелкооптовой торговли: «Московский купец, торгуя с англичанином, делал в год несколько оборотов с одним и тем же капиталом. Он брал у англичанина оптом товары – сукна и материи – в долг, с уговором выплатить деньги в течение года или полугода, и сбывал тотчас же на деньги мелким торговцам, которые продавали купленное в розницу»¹⁹⁵.

Активное участие во внешней торговле принимала царская казна. Существовал список товаров, которыми запрещалось торговать с иностранцами частным торговцам. «Таким образом, казна была *фактором* между русскими промышленниками и иностранными купцами»¹⁹⁶. Торговля казны велась через верхушку купечества, называемую «гости», которые являлись царскими коммерц-советниками и факторами. В их числе в виде исключения могли быть и иностранные купцы. Гости проживали в разных регионах государства и имели привилегию первой покупки: «Они оценивают товары в Москве в царской казне, также распоряжаются в Сибири соболиной ловлей и соболиной десятиной, как и архангельским рейсом и дают совет царю и проекты к учреждению царских монополий»¹⁹⁷. Также казна посылала своих представителей в другие страны, где они вели торговлю от имени Великого князя. Для этого он «пользуется услугами известных лиц, которым он доверяет и товары и большие суммы наличных денег: он посылает этих людей в соседние страны, особенно в Персию и Турцию, и велит торговать в пользу своей казны»¹⁹⁸.

Другой нацией, активно ведущей торговлю с Россией, были голландцы. К началу XVII в. голландские корабли составляли большинство из общего количества кораблей, прибывающих в Архангельский порт. При этом основная их роль сводилась к посредничеству между Францией и Россией. Это было обусловлено большим опытом Нидерландов в торговле и мореплавании, а также большим капиталом голландских купцов и готовностью кредитовать покупателей: «Они в состоянии сбывать товары русским в кредит на год и даже на два и закупать товары на

¹⁹⁴ Костомаров Н. И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетии. СПб.: Типография Н. Тиблина и К, 1862. С. 94.

¹⁹⁵ Там же. С. 155.

¹⁹⁶ Там же. С. 229.

¹⁹⁷ Курц Б. Г. Сочинение Кильбургера о русской торговле в царствование Алексея Михайловича. Киев: Типография И. Чоколова, 1915. С. 164.

¹⁹⁸ Олеарий А. Описание путешествия в Московию, пер. с нем. А. М. Ловягина. Смоленск: Русич, 2003. С. 230.

наличный расчет, причем они знают хорошо свою клиентуру и умеют различать среди русских купцов добросовестных плательщиков от недобросовестных и в случае банкротства, умеют избежать неприятных последствий»¹⁹⁹.

Компании разного рода для торговли в России создавались и в других странах. В 1714 г. в г. Тронхейме (Норвегия) возникла «Архангельская торговая компания». В середине второго десятилетия действовала компания для торговли с Россией во Франции. В 1724 г. в Берлине была организована компания для поставки сукна в Россию для оснащения армии. Эта компания объединяла купцов, действовавших совместно, т. е. по своей организации она была близка к акционерным обществам, как и большинство торгово-предпринимательских компаний в Англии.

Реорганизация «Русской компании» в 1699 г. открыла доступ в нее многим новым лицам. Теперь же кроме старых и новых членов вывеску этой компании использовали целые корпорации, например: Табачная, Восточная, Гренландская компания, представители которых также проникают на русский рынок. Так, К. Гутфель с 1695 г. действовал в России как фактор компании Гудзонова залива, а с 1699 г. стал еще и агентом Табачной компании. Факторы и агенты не имели своего пая, не могли торговать от себя лично, вели операции от имени компании, получая от нее либо жалованье, либо комиссионные²⁰⁰.

Таким образом, условия торговой деятельности иностранных купцов в России, её организационные формы определялись их связями с западноевропейским рынком, а также правами и возможностями, которые предоставляло им российское законодательство. Крупнейшие предприниматели на Западе, которые вели торговлю с Россией, могли образовывать компании и объединения разной степени прочности, с различными правами, компетенцией и ответственностью. Но в их руках находилась торговля данной страны с Россией, и все торговавшие на русском рынке западноевропейские купцы были тесно с ними связаны и фактически от них зависели. Это касается не только состоявших на службе у зарубежных компаний факторов или агентов, или младших членов торговых семейств, подчинявшихся своим отцам и старшим братьям, находившимся за морем. Это относится и к тем иностранным купцам, которые в русских источниках называются корреспондентами каких-либо заморских предпринимателей. Формально они были независимы от своих зарубежных партнеров. Но фактически европейские торговые корпорации предоставляли кредит своим корреспондентам в России, присылали товары из-за моря, указывая цены, по которым они должны продаваться, точно так же из-за границы поступали деньги и заказы на русские товары, при этом предписывались предельные цены, которых следовало добиваться при их покупке.

¹⁹⁹ Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. Челябинск: Социум, 2003. С.150.

²⁰⁰ Захаров В. Н. Западноевропейские купцы в России. Эпоха Петра I. М.: РОССПЭН, 1996. С. 59.

3.3. Коммерческий кредит и комиссионный бизнес в российской торговле XVIII – XX вв.

Завоевание Петром берегов Балтийского моря и основание Санкт-Петербурга стало исходной точкой для нового периода в развитии русской торговли, сделав Петербург крупнейшим торговым центром. Как было отмечено выше, иностранные купцы вели в Петербурге оптовую торговлю, являясь *комиссионерами многих зарубежных торговых домов*, которые поручали им закупать русские товары и продавать иноземные.

Торговля с русскими велась чаще всего с использованием авансирования и кредитов: «Обыкновенное течение иностранной торговли состоит вкратце в следующем: Российские купцы из разных, частью весьма дальних городов приезжают на зиму в Санктпетербург и заключают с иностранными купцами на поставку товаров контракты, в судебном месте записанные, при чем получают они по большей части некоторую долю, а часто и все деньги вперед... Привозимые товары выписываются частью по заказу Российских купцов... В обоих случаях Российский покупатель платит через долговременной, по большей части годовой срок; удовлетворяя однакож продавца обыкновенными здесь процентами с покупной суммы»²⁰¹. Таким образом, русский купец закупал местный товар на чужие деньги или под полученные авансы, а иностранный товар брал в кредит и оплачивал его вырученными за него же деньгами.

К концу XVIII в. половина внешней торговли сосредоточилась в Петербурге²⁰², оставаясь в основном в руках иностранных купцов. Это было связано во многом с недостаточным общим количеством купцов по сравнению с другими странами, а также отсутствием крупных капиталов. «Весьма мало, да почти и совсем нет, – читаем в одном рассуждении 1762 г., – у нас в купечестве хороших капиталов, которые в состоянии были бы знатные с иностранными государствами торги отправлять... Если мы рассмотрим, говорит князь Щербатов, – капиталы купцов, продающих товары при портах и покупающих оные, то ясно увидим, что у купечества нашего нет довольно капиталов, дабы своими собственными капиталами торг сей производить»²⁰³. В таких условиях русскому торговому мореходству было очень сложно развиваться: «...и до Петра, в Древнейшие времена, Русь была знакома с морем и морским делом, но потом мало-помалу отстала от моря, и можно сказать, что ко времени Петра Русские, включая Поморов, вовсе не знали моря и впервые вышли в океан с Петром, в 1693 г.»²⁰⁴.

О превосходящей численности иностранных купцов в оборотах русской торговли можно сделать вывод также, сравнив численность зарубежных и русских фирм: в 1790 г. в Петербурге насчитывалось порядка 80 крупных торговых домов русских купцов и более 140 зарубежных. В 1824 – 1826 гг. «...участие русского флага в движении судоходства составляло не более 10%

²⁰¹ Георги И. Г. Описание российско-императорского столичного города Санкт-Петербурга и достопримечательностей в окрестностях оного, с планом, 1794-1796. СПб.: 1794. С. 205.

²⁰² Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. Челябинск: Социум, 2003. С. 221.

²⁰³ Там же. С. 264.

²⁰⁴ Семенкович В. Н. Север России в военно-морском и коммерческом отношении // Русское обозрение, 1894. С. 72.

всего числа судов, посещавших русские порты»²⁰⁵. В 1847 г. русскими купцами было отправлено товаров за границу менее 3% от общего объема экспорта. В списке купеческих фирм, производивших торговлю через порт Петербурга, числилось не более 20 контор.

Такая пассивность в торговой деятельности объясняется введением голландскими и английскими купцами обычая уплаты авансов русским в счет будущих поставок, которому со временем пришлось последовать и торговцам других стран. Это было чрезвычайно выгодно для русских купцов и отбивало охоту к самостоятельной торговле, связанной с большими трудозатратами и риском. Уровень знаний русских купцов в области коммерции также отставал от уровня опытных иностранцев. «Портовое купечество, состоящее большей частью из иностранцев, записавшихся в число Русских подданных, и иностранных гостей, ограничивает круг своих действий преимущественно комиссионными делами, исполнением приказов заграничных домов на покупку Русских товаров и выпискою иностранных произведений для Русских купцов. При таком ходе нашей внешней торговли, она остается в зависимости от иностранцев, и не иначе может освободиться из этого положения, как посредством деятельного участия коренных Русских купцов в заграничном торге; но для этого недостаточно умножения капиталов в нашем купечестве: нужны коммерческие сведения, без которых нельзя вести дела с заграничными торговыми домами, а эти познания приобретаются коммерческим воспитанием, которое одно может возвысить купца на степень образованного негоцианта»²⁰⁶.

При этом, однако, большинство источников, содержащих сведения о русской торговле, упоминают о хитрости и изворотливости русских купцов, основанных на смекалке и интуиции, помогавших им извлекать прибыль практически из любого предприятия. «Они обыкновенно покупают у английских купцов, ведущих большой торг в Москве, сукно, по 4 талера за локоть, и перепродают тот же локоть за 3 ½ или 3 талера и все-таки не остаются без барыша. Делается это таким образом: они за эту цену покупают один или несколько кусков сукна с тем, чтобы произвести расплату через полгода или год, затем идут и продают его лавочникам, вымеривающим его по локтям, за наличные деньги, которые они потом помещают в других товарах. Таким образом они могут с течением времени с барышом три раза или более совершить оборот своими деньгами»²⁰⁷.

Петр I предпринимал попытки к образованию торговых компаний, аналогичных Ост-Индской. В 1699 г. указом было велено русским купцам «торговать так же, как торгуют в иных государствах торговые люди»²⁰⁸. В результате в начале XVIII в. были учреждены компании для торговли с Китаем и Испанией, к середине XVIII в. было организовано несколько товариществ

²⁰⁵ Познер М.В. Исторический обзор правительственных мероприятий для русского торгового мореходства. СПб.: Типография В.Киршбаума, 1895. С.154.

²⁰⁶ Неболсин Г. Статистическое обозрение внешней торговли России. СПб.: Типография департамента внешней торговли, 1850. Ч. 2. С. 463.

²⁰⁷ Олеарий А. Описание путешествия в Московию, пер. с нем. А.М. Ловягина. Смоленск: Русич, 2003. С. 190.

²⁰⁸ Семенов А. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности. СПб.: Типография М. И. Глазунова и К, 1859. Ч. 1. С. 74.

для торговли с Персией, Бухарой, Хивой. Тем не менее, морская торговля развивалась медленно: «Русские купцы «не имеют никакой охоты, ни склонности» к торгу «без посредства чужестранных здесь купцов» в отдаленные государства и нимало о том «не помышляют»²⁰⁹.

И все-таки постепенно складывались предпосылки для развития торговли. Был принят ряд законодательных актов, способствующих внедрению современных форм торговли:

1. В России законодательная регламентация деятельности вспомогательных торговых профессий начала появляться с XVIII в. Указом 1723 г. предписывалось «купецким людям, у которых прикащики и в лавках сидельцы торгуют именами хозяйскими, впредь тех сидельцев имена хозяевам их записывать в таможене», причем сделки, заключенные приказчиком от имени хозяина, рассматривались «как бы они, хозяева, сами то учинили». Данное положение было позднее подтверждено в Указах 1732 и 1744 гг. К последнему указу был приложен формуляр общей доверенности, заканчивающийся заявлением: «Что оный приказчик мой сторгует, заключит и в действо произведет, то все я, хозяин, совершенно и действительно приму и во всем ответен буду властно, якобы сам все то учинил». Некоторые постановления о приказчиках можно найти в таможенном уставе 1755 г. и в уставе о цехах 1799 г., где в числе других цехов был указан цех приказчиков, или лавочных сидельцев, деятельность которых состояла в том, «чтобы делами купцов и фабрикантов управлять за положенную плату»²¹⁰.

2. В России впервые упоминается о комиссионерстве в сенатском указе 14 марта 1744 г., в котором сказано: «купцам кредитные письма давать приказчикам или комиссионерам своим (т. е. – кто, кому, какое поручит свое дело)». Позднее в таможенном уставе 1 декабря 1755 г. это положение было воспроизведено. Понятие более близкое к значению слова «комиссионер» встречается в уставе цехов 12 ноября 1799 г. в главе XVI, § 24, где сказано: «те купцы, кои правят делами разных купцов, называясь комиссионерами, хотя и не причисляются к цеху приказчиков, должны поступать по предписанным правилам для приказчиков»²¹¹.

3. В 1729 г. был издан вексельный устав, составленный соратником Петра I графом Остерманом²¹², регламентирующий порядок осуществления платежей по вексям. «Вексельный Устав сочинен и выдан вновь ради того, что в европейских областях вымышлено вместо перевозу денег из города в город, а особо из одного владения в другое, деньги переводить чрез письма, названные вексями, которые от одного к другому даются и посылаются»²¹³. В вексельном указе описывался в частности порядок передачи права требования по векселю: «Если обыкновенно дозволяется уступать свое право кому кто хочет, то

²⁰⁹ Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. Челябинск: Социум, 2003. С. 265.

²¹⁰ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 25 (49). СПб., 1898. С. 368.

²¹¹ Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 15А (30). СПб., 1895. С. 255.

²¹² Семенов А. Изучение исторических сведений о внешней торговле и промышленности России. СПб.: Типография И. П. Глазунова и компании, 1959. С. 192.

²¹³ Дилтей Ф. Г. Начальные основания вексельного права, а особливо российского, купно и шведского. 5-е изд. М., 1794. С. 17.

нет сомнения ни мало, что и право взыскивать по векселю одним уступлено может быть другому, и то тем справедливее, чем в векселях употребительнее прописывается именно «заплати», например, «Семпронию или кому он прикажет», что все как обыкновенно на обороте пишется, того ради надписью (*indossamentum*) и называется». Особо подчеркивается универсальность векселя как платежного документа: «Надпись всяким может учинена быть и ко всякому»²¹⁴. Таким образом, учет векселей показал возможность и доходность операций по уступке прав требования по различным денежным обязательствам.

Предпринятые меры не заставили себя ждать. В XIX в. Россия вошла как нация, готовая к конкуренции с иностранцами не только на внутреннем рынке, но и во внешней торговле. Однако успех в этом соперничестве зависел во многом от финансирования торговых операций.

Аналогию с английскими шерстяными факторами можно увидеть и в отечественной экономической истории. Русские торговцы также авансировали поставщиков шерсти, связывали их с заказчиками, защищали от риска возможных потерь и инкассировали задолженность покупателей. В 1837 г. была учреждена Харьковская акционерная компания для торговли шерстью, которая принимала её у овцеводов для последующей перепродажи. Целью компании была защита поставщиков шерсти от риска непроджи товара, «чтобы каждый помещик овцевод, привозящий шерсть на Троицкую ярмарку, не найдя себе выгодного покупателя, при неудовлетворительности цен, имел возможность, не прибегая к крайним мерам, т.е. продаже своей шерсти за бесценок, или обратной перевозке оной, оставлять ее на месте, и дожидаться цен более выгодных»²¹⁵. В счет будущих продаж помещик-овцевод мог получить аванс под 6%. Аналогичную компанию учредили в 1844 г. московские купцы первой гильдии для продажи шерсти в Москве и за границу с выдачей задатка в 60% от биржевой стоимости шерсти.

Схожая ситуация существовала и в хлебной торговле. «Местные купцы в конце сентября, а иностранные конторы в начале октября, дают деньги известным им закупщикам, покупая у них еще не существующий товар. Эти последние, в свою очередь, дают деньги более мелким скупщикам; впрочем эти последние еще ранее успевают дать задатки»²¹⁶.

Сочетания отдельных элементов факторинга можно было встретить в самых неожиданных отраслях. В частности, финансированием поставщиков и инкассацией долгов занимались железнодорожные агентства в виде взыскания наложенных платежей за перевозимый товар: «суммы причитающиеся по наложенным платежам выдаются вперед за вычетом процентов на комиссию по взысканию с плательщиков. У нас система наложенных платежей с каждым годом развивается, достигая уже и в настоящее время десятков миллионов»²¹⁷.

²¹⁴ Там же. С. 28.

²¹⁵ Обзор различных областей мануфактурной промышленности России. СПб.: Тип-я И.Огризко, 1862. Т. 1. С. 208

²¹⁶ Труды экспедиции для исследования хлебной торговли. СПб.: Типография В.Безобразова и комп., 1870. С. 643.

²¹⁷ Антонович А. Я. Товарный кредит //Русский вестник. М: Типография Каткова и К, 1885. Т. 180. С. 813.

Интересно отметить, что в XIX в. в российской популярной литературе упоминались *institores*, торговые агенты, существовавшие в Римской торговле I–VI вв. Такие агенты рассматривались как торговцы, которые «торговали или в качестве факторов, или агентов крупных купцов, или самостоятельно, в открытых лавках, или по улицам, как наши разносчики»²¹⁸. Факторская линия прослеживается и в юридической науке того времени. Так, в словаре Ф.Ф.Дыдынского можно встретить такое определение: «*institor* – тот, кто от имени собственника промышленного заведения, принципала ведет дела и вступает с посторонними лицами в разные сделки; заведующий, представитель, фактор или агент крупных торговцев»²¹⁹.

Агенты-комиссионеры в российской внешней торговле. В XIX в. возросла активность комиссионерских фирм, стремившихся стать главными действующими лицами в международной торговле России, особенно в области импорта. В первую очередь это касалось продукции машиностроения и потребительских товаров. Здесь доминировали иностранные компании и их агенты. Так, британские торговые дома в большей мере участвовали в экспорте в страну потребительских товаров, чем в импортной торговле, но с ускорением экономического развития России в конце XIX в., связанным с ростом потребности в машинах и полуфабрикатах, появился стимул для экспансии агентской системы торговли. Для большинства западных производителей, заинтересованных в экспорте своих изделий в Россию, узость внутреннего российского рынка или их ограниченность в средствах способствовала утверждению института агентов. При этом, несмотря на сложность организации эффективной системы агентства в стране со слабой коммерческой инфраструктурой, политика кредитования клиента, часто на срок 2 года и более, способствовала существенному увеличению объема продаж.

Иначе обстояло дело в экспортной торговле таким традиционным товаром, как хлеб, организация которой имела ряд особенностей. Во-первых, по существующему закону покупка товаров экспортерами в российских портах должна была совершаться под надзором официальных маклеров. Эти посредники были введены в систему российской коммерции в XVIII в. для соблюдения правительственных интересов на товарных биржах, а также для оказания комиссионных услуг торговцам. В 1860-е гг. такие маклеры исполняли исключительно роль посредников между экспортерами и комиссионерами, готовивших документы на вывоз товаров. У маклеров были собственные конторы, в которых они держали образцы товара. Свои комиссионные они получали как с продавцов, так и с покупателей. На Петербургской Калашниковской хлебной бирже, где на рубеже XIX – XX вв. реализовывалось зерно как для внутреннего, так и для внешнего рынка, 12 официальных маклеров взимали

²¹⁸ Реальный словарь классических древностей по Любкеру, Вып. II / под ред. Ф. Гельбке, Ф. Зелинского, Л. Георгиевского. СПб.: Тип. А. С. Суворина, 1884. С. 663.

²¹⁹ Дыдынский Ф. Ф. Латинско-русский словарь к источникам римского права. Варшава: Тип. К. Ковалевского, 1896. С. 216.

комиссию в размере 0,25% сделки с обеих сторон. В портах Черного моря во второй половине XIX в. маклерский куртаж был вдвое выше. Кроме этого следовало учитывать издержки при экспорте зерна. Например, при поставке в Великобританию в 1887 г. они достигали 7% стоимости товара: 1% – страхование груза, 2% – комиссионное вознаграждение, 2,5% – маклерский куртаж и покрытие делькредере, 1% – на содержание персонала и 0,5% – на прочие мелкие расходы²²⁰. Высокие по международным меркам расходы послужили дополнительным стимулом обращения британских потребителей зерна к Северной Америке и другим странам.

Во-вторых, особенностью комиссионерского бизнеса в России было участие в нем банков и железнодорожных компаний, обычно продающих зерно от имени третьей стороны. С целью увеличения грузооборота частные железнодорожные компании России организовывали кредитные учреждения для финансирования экспорта зерна через морские порты. Первым с такой инициативой выступило в 1884 г. Общество Юго-Западных железных дорог. Кредитные операции стали увеличиваться, и, получив поддержку у частных банков, компания обратилась в Министерство финансов с ходатайством привлечь к этой операции Государственный банк. Последний оценил важность этой инициативы как для финансового положения железных дорог, так и для развития хлеботорговли. Законами 14 (26) июня 1888 г. и 24 января (5 февраля) 1889 г. железнодорожным обществам разрешено было кредитоваться по корреспондентским счетам в Госбанке под залог экспортных грузов. Им также дозволялось устраивать склады зерна на железнодорожных станциях и предоставлять ссуды под залог складированного у них зерна. Железные дороги могли также организовывать продажные конторы для реализации зерна, под залог которого были выданы ссуды. С 1890 г. была разрешена организация агентств железнодорожных компаний за границей для сбыта зерна. Пионером в деле прямого экспорта зерна также стало Общество Юго-Западных железных дорог.

Общество Владикавказской железной дороги тоже вело активную экспортную политику, и деятельности этой компании в значительной мере обязан своим возвышением Новороссийск, ставший одним из основных пунктов вывоза российского зерна. Каждая железная дорога располагала «собственным» портом, откуда экспортировался основной объем перевозимого по данной железнодорожной линии зерна. Владикавказская компания проявляла активность и в предоставлении коммерческих услуг, необходимых на стадии продажи зерна производителем и его транспортирования в страны-потребители. Компания взялась за операции, которые прежде вели исключительно внешнеторговые фирмы. В 1899 г. по инициативе железнодорожной компании было образовано Новороссийское коммерческое агентство для экспорта зерна. В его функции входили устройство зернохранилищ, погрузка и разгрузка пароходов, а также заключение комиссионных сделок экспортерами и хлеботорговцами. Агентство быстро

²²⁰ Томпстон С. Р. Российская внешняя торговля XIX – начала XX в.: организация и финансирование. Пер. с англ. Ю. А. Петрова. М.: РОССПЭН, 2008. С. 95.

сосредоточило в своих руках свыше 90% экспорта через Новороссийский порт, став одним из крупнейших предприятий такого рода не только в России, но и во всей Европе²²¹.

В конце XIX в. русские банки начали развивать внешнеторговые операции за собственный счет. Одним из первых взялся за это дело Азовско-Донской коммерческий банк. В 1893 г. он продал на внешнем рынке 4 615 тыс. пуд. зерна, тем самым заняв третье место в списке экспортеров из Ростова-на-Дону. Другим пионером в этой области стало Товарищество для торговли и промышленности в Персии и Средней Азии, учрежденное в 1894 г. с капиталом 1 млн руб. по инициативе Московского Международного Торгового банка. Русско-Китайский банк, который по уставу имел право покупать и продавать товары за свой счет, также приобщился к этой области коммерции, хотя и косвенным образом. Банк являлся крупнейшим акционером Амурской судоходной и торговой компании, которая в начале XX в. пыталась наладить регулярную торговлю между бассейном р. Сунгари и Амурским регионом в целом, с одной стороны, и Западной Европой – с другой. Накануне Первой мировой войны русские банки на Юге России, в Одессе, Николаеве и Херсоне, начинали расширять арсенал операций за рамки комиссионерских функций и в результате в деле кредитования под хлеб между производителем и импортером в России не оказалось «другого посредника, кроме банка»²²².

Мурманская торговля. Другим значимым морским портом стал Мурман. Отсутствие свободного выхода к большинству морских торговых путей, за исключением Северного (Белого) моря, стало причиной того, что именно туда и устремились русские колонисты с целью добычи рыбы и морских зверей. Освоение берегов Мурмана осуществлялось не только русскими путешественниками, но и иностранцами-факторами. В счет будущих поставок рыбы факторы давали промышленникам авансы, чаще всего товаром. Количество сдаваемой рыбы фиксировалось в так называемых квитках, которые затем засчитывались в счет полученного ранее кредита. «Кредит взаимный. Сначала промышленник забирает у торговца в долг товары с условием сдавать ему рыбу. Когда начинается промысел, то сначала рыба и воюкса идет в уплату за товар, а потом кредитором является уже промышленник, а торговец – должником»²²³. «Сначала сдают тем, кому должны, а потом кому хотят»²²⁴.

Согласно статистическому исследованию Мурманского промысла 1902 г., из собранных сведений о 206 поморских предприятий лишь 6 не имели задолженности. Остальные 200 предприятий (97,1%) нуждались в кредите. «Факторист Дарлин, например, выручал в какие-нибудь три месяца 7 000 рублей, причем получал эти деньги треской по 40 коп. пуд, тогда, как настоящая ее цена доходила до 75 коп.»²²⁵.

²²¹ Там же. С. 293–294.

²²² Там же. С. 294–295.

²²³ Статистическое исследование Мурмана. Спб.: Типография И. Гольдберга, 1902. Т. 1. С. 3.

²²⁴ Там же.

²²⁵ Семенкович В. Н. Север России в военно-морском и коммерческом отношении. Русское обозрение, 1894. С. 93.

Факторы прилагали различные усилия для того, чтобы продолжать держать промысловиков в кредитной кабале: «Соль продают лишь очень небольшими количествами, чтобы не дать промышленникам возможности самим солить рыбу. Если торговец является в оном становище монополистом, то в его руках есть еще и средство смирить непокорных: отказ в продаже съестных припасов»²²⁶. В итоге промышленники оказывались в невыгодных условиях, навязываемых скупщиками. «Факторист часто по получении рыбы, уже приняв ее по квиткам, самовольно затем изменяет цены, переправляя отметки на квитанциях»²²⁷. Такое положение обеспечивало факторам высокий доход и почти полное отсутствие коммерческого риска.

Кроме того, Высочайшим Положением от 14 мая 1876 г. «О льготах, предоставляемых переселенцам на Мурманском берегу» факторам были даны многие льготы: торговля и промыслы без взятия свидетельства и билетов, беспошлинный ввоз иностранных товаров, освобождение от гербового сбора. Все это привлекало на Мурман торговцев. К середине XIX в. на мурманских берегах было расположено множество русских и иностранных факторий.

Азиатская торговля. С развитием флота и морской торговли русские и иностранные фактории стали образовываться везде на границах государств, где начиналась торговля с другими народами. На пути торговли с Центральной Азией и Индией важнейшим пунктом была Астрахань. «Торговля с Хивой, Бухариёю и Шамахиёю перешла к нам по завоевании Астрахани, где издавна она находила себе исток и где по прежнему сосредотачивалась, когда уже Астрахань сделалась русским городом»²²⁸. В Астрахани были учреждены торговые дома, в которых вели торговлю восточные купцы из таких городов, как Дербент, Юргендж, Шамахия: «...юргенджские и бухарские купцы приплывали в Астрахань... Они останавливались в Астахани с своими товарами на особом подворье, которое называлось бухарским. Русские купцы со своей стороны ездили компаниями или артелями в Хиву и Бухарию»²²⁹.

В 1910 г. русская торговая экспедиция была снаряжена в Монголию под субсидию трех крупных фирм, ведущих торговлю с Монголией, а также Министерства торговли и промышленности. Знакомство русских с Монголией началось с появления сибирского торгового капитала, который способствовал установлению торговых сношений с кочевниками, обитавшими на Южном Алтае вдоль реки Чуи. До этого времени торговля русских с монголами велась на границе государств через урочище Кош-Агач, которое на картах обозначалось как «Лавки русских купцов»²³⁰. Монгольский караул забирал у русских торговцев товары взамен на долговые расписки, по которым деньги выплачивали следующие караулы.

²²⁶ Статистическое исследование Мурмана. СПб.: Типография И. Гольдберга, 1902. Т. 1, вып. 1. С. 3.

²²⁷ Там же.

²²⁸ Костомаров Н. И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетии. СПб.: Типография Н. Тиблина и К., 1862. С. 42.

²²⁹ Там же. С. 43

²³⁰ Богомолов М. И., Соболев М. Н. Очерки русско-монгольской торговли. Томск: Типография Сибирского Т-ва печатного Дела, 1911. С. 1.

Русские торговцы основывали на территории Монголии свои фактории, в которых вели торговлю их приказчики. «В Огудае существует два крупных комиссионера, которые принимают на себя за известное вознаграждение все хлопоты по перегрузке и переотправке товаров и зарабатывают на этом весьма хороший доход»²³¹. Фактории занимались скупкой «шерсти, сурка, скота, причем для обеспечения поставки сырья производится кредитование монголов серебром и отчести товаром»²³². Всего русских торговцев, основавших в Монголии свои фактории, насчитывалось около 150. Одной из крупнейших была фирма Бийского купца Н. Н. Асанова, оборот которой достигал 300 тысяч рублей: «Кроме торговых операция с монголами фирма Асанова покупает монгольское сырье крупными партиями, кредитуя китайских и русских купцов». Интересно, что доверия местных жителей купцу удалось добиться, когда во время свирепствовавшей в Монголии оспы управляющий фирмы Д. А. Ермолин привез из России вакцину для прививок местному населению. Таким образом Ермолин спас сотни человек и заслужил популярность для фирмы.

Торговля в кредит велась не только с местными, но и с китайскими купцами под обязательство доставить товар к определенному сроку. Китайские купцы также кредитовали русских, отдавая им в долг чай и собранное сырье. «Таким образом создается в Монголии уже чисто коммерческий кредит между различными группами торговцев»²³³.

Кредитные сделки между русскими купцами и жителями Монголии существовали в трех видах: в виде товара, передаваемого русским под обязательство монгола доставить оговоренный товар в определенный срок, в виде задатка деньгами под аналогичные условия, в форме денежных ссуд с обязанностью вернуть долг также деньгами. Кредитный характер торговли был связан с сезонностью производственной деятельности монголов: многие продукты скотоводства могли быть получены только в определенное время года. При этом потребность жителей в русских товарах повседневного характера носила постоянный характер. «Монгол покупает нужные ему товары или занимает серебро во всякое время года, проценты же и капитал долга он может уплачивать только тогда, когда у него созревает сезонное сырье»²³⁴.

Другой причиной кредитования было желание купцов гарантировать необходимое им количество сырья при будущих поставках. С этой целью они давали монголам задатки, вынуждая их поставлять сырье только своему кредитору. «При благоприятных конъюнктурах рынка купцы могут использовать неорганизованный монгольский рынок в свою пользу, кредитуя, например, жителей под будущую сдачу сырья по пониженным ценам и тем наживая большие барыши»²³⁵.

²³¹ Там же. С. 13.

²³² Там же. С. 23.

²³³ Там же. С. 200.

²³⁴ Там же. С. 128.

²³⁵ Там же. С. 175.

Оформление кредитной сделки проводилось двумя способами: записью в торговой книге купца или выдачей должнику письменного документа в виде расписки на монгольском языке. «А при общей системе торговли в кредит, когда каждый монгол имеет в лавке долги, клиента данной лавки становится особенно прочной. Часто фирма, подлежащая ликвидации продается вместе с долгами, т.е. с теми книгами, в которых записаны за монголами долги по лавке. Эти записи могут быть названы личными счетами, так как каждому клиенту в книге отведено по странице. При продаже долгов дисконтируется степень вероятности получения розданных, часто старых долгов, поэтому долги иногда продаются с большой скидкой, и поэтому же каждый торговец при ликвидации своего дела старается очистить свои счета от всех долгов»²³⁶.

Взыскание долгов проходило обычно без особых трудностей, поскольку монголы в большинстве своем отличались добросовестностью и честностью. Кроме того, взысканию долгов способствовали местные власти. Однако встречались случаи, когда монголы старались всячески затянуть с выплатой долга. В этом случае кредиторам требовалось предпринимать активные меры самостоятельно, разыскивая должников и конфискуя их имущество.

Бывали и обратные случаи, когда недобросовестными оказывались кредиторы, злоупотребляя зависимостью должников при расчетах с ними, а иногда взыскивая один и тот же долг по нескольку раз. К долгам по выданным ссудам применялась также операция «конверсии», когда долг из товарной формы мог быть переведен в денежную, либо передан другой фирме. «Эти конверсии запутывают дело и могут превратить первоначальное обязательство на 1 лан в иск на 10 ланов, если не больше»²³⁷.

Для обслуживания купцов, занимающихся торговлей в Монголии, действовали отделения Сибирского торгового банка и Русско-Азиатского банка. Банки выдавали ссуды и учитывали векселя на 9 месяцев под 7%. Средним и мелким фирмам для учета векселей в банке приходилось использовать вексельные бланки более крупных фирм в обмен на обязательство передачи им купленного у монголов товара. Крупные фирмы могли кредитовать более мелкие деньгами вместо выдачи векселей на условиях будущих поставок. При этом ссуда могла быть беспроцентной, поскольку проценты включались в стоимость будущих поставок сырья.

В середине XVIII в. российско-турецкими договорами было закреплено право русских купцов торговать на территории Османской империи. Курский купец Михаил Однорядкин составил в 1765 г. описание торговли с Турцией, в котором предложил учредить банк в Константинополе для кредитования русских купцов, а также фактурную контору, которая могла бы служить пристанищем для приезжавших купцов и выполнять множество таких полезных функций, как «сообщать им положение дел на местном рынке, предостерегать от мошенников и недобросовестных торговцев, принимать на хранение купеческие товары и при необходимости выдавать кредит, разрешать долговые и прочие конфликты между купцами, закупать товары по

²³⁶ Там же. С. 90.

²³⁷ Там же. С. 403.

предварительному заказу купечества, вести учет импорта и экспорта товаров российскими купцами и движения цен на рынках, связанных с турецкой торговлей, а также, зная торгующее в Турции российское купечество, поддерживать кредитование надежного купца и предостерегать от кредитования недобросовестных торговцев»²³⁸.

Кроме того, М. Д. Чулков в своей книге, изданной в 1786 г., сформулировал свое предложение по открытию «факторной» конторы в Константинополе следующим образом:

«...учредить хотя Факторную Российскую кантору, на основании иностранных Европейских купцов, от которой может происходить следующая польза:

1. Всякой проезжающий Российский купец будет получать пристанище и полезные наставления.

2. Та контора будет знать для продажи и покупки товаров полезное время, когда свои продать без уменьшения и иностранные купить без передачи и лучших доброт.

3. Таж контора будет иметь при себе из Турецких капитальных одного или двух маклеров знающих обстоятельно своих Турецких купцов, кому в продаже на сроки поверить мочно, и чрез то Российские купцы избавятся от потеряния своего капитала.

4. Приезжающие в Константинополь Российские купцы, в случае промедлительной продажи своих товаров, и имея нужду к выезду в Россию, могут те свои товары и недоконченные дела поручать той конторе, а та контора о всем в пользу их стараться, и смотря по исправности их дел и скредитовать; по чему могут брать товары иностранные и Турецкие на кредит, и по окончании каждого купца дел, может контора в непродолжительном времени при уведомлении отсылать окуратные щеты, получая себе за комиссию во все на основании иностранных купцов.

5. По уведомительным письмам от Российских купцов, станет заготавливать потребные товары заблаговременно лучших доброт, и в ценах без передачи, что все иностранное купечество делает.

6. Онаж контора будет знать баланс приходящим Российским, и вывозным Турецким и Европейским продуктам в Россию, и по тому брать в торгах надлежащие меры.

7. Будет иметь корреспонденцию со многими нужными Европейских и Азиатских держав купцами, и знать урожай и неурожай во всей Турецкой области продуктов и чрез какие места способнее получить их можно.

8. Так контора будет знать о всех Российских в Константинополе торгующих купцах, и есть ли которой усмотрится сумнительного состояния, таковым никакова одобрения не давать, и не подвергать кредиторов до опасности, чтоб чрез то самое всегда Российские купцы имели хорошей кредит и честное заслуживали имя»²³⁹.

²³⁸ Головки Ю. И. Описание торговли с Турцией, составленное курским купцом Михаилом Однорядкиным (1765г.). Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI–XIX вв. Курск, 2009. С. 150.

²³⁹ Чулков М. Д. Историческое описание Российской коммерции при всех портах и границах. СПб.: Императорская Академия Наук, 1781. Т. 2. Книга 1. С. 526.

Также предлагалось, чтобы фактория выполняла и агентскую функцию: «... приезжающее в Константинополь с малыми суммами купечество, которые видя, что товару его в продажу произвести время не настоит, а желает капитал своим сделать обращение, оставя для продажи свои товары в факторной канторе, и по рекомендации оной против своего капитала, получа из вышписанного банка сумму денег, купя товар в удобное время в доброту достойной, а в цене без передачи и без потеряния удобного времени, может отпуск товару учинить в Россию, от чего Российской коммерции будет немалое вспоможение»²⁴⁰.

Как видно из текста, в функциях «факторной» конторы предполагались такие же функции, которые характерны современным факторам, в частности финансирование поставщиков, защита от неплатежеспособности должников, ведение учета и взыскание задолженности.

Развитие торгового кредитования. К середине XIX в. кредитные отношения были повсеместно. «Привычка все продавать на срок, как мы уже заметили, обобщается все более и более. Фабрикант дает два, три или четыре месяца кредита, часто даже более, оптовому негоданту, оптовый негодант дает такой же кредит купцу полуоптовому, который в свою очередь делает то же самое для мелочного торговца, а этот последний наконец переносит тот же кредит на потребителя. Это целый каскад кредитов, ниспадающих с вершин производства в великий бассейн потребления»²⁴¹. Закономерно, что соседство обычая продажи в кредит и необходимости оборотного капитала повлекло широкое распространение вексельного учета, что в совокупности с кредитованием торговли стало важным этапом в развитии факторинга.

Аналог векселя – «доски», упоминались еще в XIII в.: «у Дмитра нашлись еще «доски» – векселя новгородских купцов: это дали князю, сделав, таким образом, частное имущество Мирошкиничей государственной собственностью»²⁴². Другой аналог векселя – кабала, встречается в XV в. (1428 – 1434 гг.). «В этот период мы встречаемся с первой попыткой векселя, который в то время носил название заемной, закладной, кабальной (грамоты)»²⁴³.

Первые упоминания о векселе как таковом можно найти в документах XVII в., однако широкое распространение этот финансовый инструмент получил намного позже, чем в Европе: «...различие обнаруживается, например, в том, что в западноевропейской торговле широко развиты были вексельные операции, расчеты при помощи трассирования векселей, банкиры почти исключительно занимались в то время куплей и продажей векселей. У нас же вексель еще совершенно не был известен и самая торговля в значительной мере совершалась в форме мены – товар на товар»²⁴⁴. Одной из причин медленного распространения векселей в России

²⁴⁰ Там же. С. 529.

²⁴¹ Внутренние известия // Журнал «Русский вестник». М: Типография Каткова и К, 1858. Т. 18. Современная летопись. С. 478.

²⁴² Покровский М. Н. Русская история с древнейших времен. М: Государственное издательство, 1922. Т. 1. С. 116.

²⁴³ Мельгунов П. П. Очерки по истории русской торговли IX-XVIII вв. М.: Типография Г. Лиснера и Д. Собко, 1905, С. 163.

²⁴⁴ Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. Челябинск: Социум, 2003. С. 180

было отсутствие нормативных документов, регулирующих порядок их передачи и учета, до издания вексельного устава 1729 г. «В Российской же Империи хотя перевод денег из казны и у партикулярных людей чрез вексели есть, однако ж не в таком действе и почтении, как в прочих Европейских владениях, потому что до ныне не было особливого вексельного права»²⁴⁵.

В 1757 г. были приняты «меры вексельного производства»: по предложению графа Шувалова были учреждены банковые конторы с целью замены вексельным обращением денежного и снижения риска при перевозе купечеством, дворянством и фабрикантами наличных денег. Около двух миллионов рублей были развезены в 50 магистратов разных городов для выдачи при предъявлении векселей. Учет векселей осуществлялся в Петербурге.

В течение полугода после введения вексельных мер операции с векселями показали успешность таких нововведений. В результате в 1758 г. был принят указ о расширении вексельно-переводной операции и об образовании в Москве и Санкт-Петербурге банков под названием «Банковые конторы вексельного производства для обращения медных денег». Недостатком оставалось то, что векселя выдавались не на предъявителя, что затрудняло их передачу. Тем не менее, учет векселей стал подавляющей формой товарного кредита, по сравнению с продажей продукции с отсрочкой платежа или применением warrants.

Позднее были организованы и другие кредитные учреждения, деятельность которых была направлена преимущественно на устройство земельного кредита, «для организации же коммерческого кредита не сделано было ничего»²⁴⁶. Развитие коммерческого кредитования продолжилось лишь при Павле I. В 1797 г. были учреждены Учетные или Эсконтные конторы при Ассигнационном банке, которые должны были выдавать купцам ссуды под векселя, срок выплаты по которым еще не наступил. Срок учитываемых векселей ограничивался 9 месяцами с учетным процентом в $\frac{1}{2}$ копейки с рубля в месяц.

Последующие меры по совершенствованию коммерческого кредитования носили характер только частичных изменений и имели переменный результат.

С уничтожением крепостничества началось расширение земледельческой деятельности в России, а за нею развитие промышленности и путей сообщения. Это отразилось на развитии экономической жизни страны в целом, и развитии кредитных учреждений в частности. К 1885 г. насчитывалось уже более 1 300 кредитных учреждений, учет векселей был одной из основных операций. С 1858 по 1885 гг. объемы учета векселей выросли в 44 раза.

Большую роль в системе коммерческого кредита играл Государственный банк, сменивший в 1860 г. Государственный коммерческий банк. До 1895 г. учетная операция проводилась по правилам устава 1860 г., выработанного по образцу европейских банков. Устав позволял учитывать краткосрочные векселя, основанные на торговых сделках. Это

²⁴⁵ Устав Вексельный от 16 мая 1729 г. URL: <http://bazakonov.ru/doc/?ID=2201546>.

²⁴⁶ Гурьев А. Н. Очерк развития кредитных учреждений в России. СПб.: Типо-литогр. «Якорь», 1904. С. 10.

ограничивало применение векселей, поскольку «первобытные способы перевозки товаров при обширности занимаемой Империей территории и при несовершенных путях сообщения, замедляя обращаемость капиталов, удлиняли торговые сделки на сроки»²⁴⁷. Максимальный срок учета векселей был установлен равным 6 месяцам, и лишь в особых случаях при ходатайстве учреждений Банка и разрешении Министра Финансов мог быть увеличен до 9 месяцев. Векселя на более короткие сроки имели хождения лишь в некоторых районах с хорошо благоустроенными путями сообщения.

В 1887 г. в устав Государственного банка было введено постановление о ссудах, которое разрешило Банку открывать кредиты под обеспечение векселями и другими срочными беспорными обязательствами. В 1892 г. в правила учета векселей были внесены изменения, расширившие круг применения операции учета векселей за рамки торговых операций и увеличившие срок учета векселей до одного года. После введения в обращение нового устава в 1895 г. главными задачами для Банка в области учета векселей ставилось сокращение срока их учета и освобождение банковского портфеля от векселей, не связанных с торговыми сделками, а также расширение доступности вексельного учета для средних и мелких торговцев.

К концу 90-х гг. XIX в. Государственный банк имел 9 крупных отделений в основных торговых центрах страны и 81 отделение в менее крупных городах²⁴⁸. К 1 февраля 1885 г. учет векселей по балансу Государственного банка составил 112,5 млн.руб.²⁴⁹, что почти в 1,5 раза меньше объема аналогичных операций акционерных коммерческих банков²⁵⁰.

Кроме векселей, коммерческие банки учитывали также торговые обязательства в виде свидетельств на срочные платежи, выдаваемые разного рода учреждениями своим поставщикам или подрядчикам за поставленные материалы или произведенные работы. «Иногда то или иное учреждение, например, земская управа бывает не в состоянии произвести уплату своему поставщику или подрядчику немедленно и, в таком случае, выдает свидетельство в том, что данному лицу причитается к получению определенная сумма денег, которая будет уплачена учреждением в определенный срок»²⁵¹. Принимая к учету такой документ, банк приобретал право требования с должника уплаты соответствующей суммы. Одновременно с этим банк брал с кредитора дополнительное обязательство в виде векселя на случай непоступления платежа от основного должника. Однако, такая операция была развита гораздо менее учета векселей.

Размер комиссии за учет торговых обязательств возрастал с увеличением срока платежа по учитываемым обязательствам. «Это обстоятельство объясняется большим риском связанным с долгосрочным, сравнительно, помещением капиталов»²⁵².

²⁴⁷ Гурьев А. Н. Очерк развития кредитных учреждений в России. СПб.: Типо-литогр. «Якорь», 1904. С. 85.

²⁴⁸ Афанасьев Г. Е. Исторические и экономические статьи. Киев, 1908. С. 347.

²⁴⁹ Включая векселя, переучтенные в государственном банке акционерными коммерческими банками и обществами взаимного кредита, сумма которых не выделена в балансе государственного банка

²⁵⁰ Афанасьев Г. Е. Исторические и экономические статьи. Киев, 1908. С. 346.

²⁵¹ Вознесенский Е. П. Операции коммерческих банков. СПб.: Изд. М. В. Кечеджи-Шаповалова, 1914. С. 77.

²⁵² Там же. С. 86.

Примечательно, что векселя и другие торговые обязательства принимались коммерческими банками к учету только после открытия клиенту кредита, т.е. определения «степени доверия, которое можно оказать данному клиенту»²⁵³, основанного на оценке его кредитоспособности. При этом оценивались род торговли или промысла клиента, размеры оборотов и прибыли, примерные суммы сделок за наличные и в кредит, в частности по векселям. Оценка осуществлялась на основании сведений, предоставляемых самим клиентом, а также запрашиваемых банком у своих деловых партнеров. С развитием торгово-промышленных отношений, появились специализировавшиеся на сборе справок учреждения, являвшиеся особыми отделениями при самих кредитных учреждениях, либо существовавшими как самостоятельные бюро или конторы для справок о кредитоспособности.

Одновременно с оценкой кредитоспособности клиента, банки исследовали благонадежность векселедателей, а также происхождение векселей по тем же принципам, что и кредитоспособность клиентов. На основании собранных данных, коммерческие банки принимали решение о возможности открытия кредита, и в случае положительного ответа определяли его размер. Некоторые банки практиковали открытие отдельных кредитов с разными размерами для каждого вида обязательств.

3.4. Развитие факторинга в СССР и в современной России

Октябрьская революция внесла кардинальные изменения и в банковскую систему России. 14 декабря 1917 г. ВЦИК издал декрет о национализации банков. Согласно декрету банковское дело объявлялось государственной монополией, частные акционерные банки и банковские конторы национализировались и объединялись с государственным банком.

Первоначальной целью национализации было объединение банковской системы для осуществления стоявших перед молодым государством экономических задач: «Полное сосредоточение банковского дела в руках государства и всего денежно-торгового оборота в банках. Универсализация банковских текущих счетов: постепенный переход к обязательному ведению текущих счетов в банке сначала крупнейшими, а затем и всеми хозяйствами страны. Обязательное держание денег в банках и переводы денег только через банки»²⁵⁴.

Однако в период военного коммунизма банковская система превратилась из самостоятельной хозяйственной отрасли во вспомогательный расчетно-кассовый инструмент, «центральную бухгалтерию коммунистического общества»²⁵⁵. В условиях плановой экономики вексель потерял свою специфику: оценка кредитоспособности, определение рыночной

²⁵³ Там же. С. 78.

²⁵⁴ Ленин В. И. Полное собрание сочинений (5-е изд.). Сборник публикаций, текстов выступлений и интервью, писем и телеграмм. М: Политиздат, 1969. Т. 36. С. 75.

²⁵⁵ Программа и устав ВКП(б). Партиздат, 1937. С. 34–35.

процентной ставки за учет, протест векселя стали невозможными, поскольку все процессы в экономике регулировались не соотношением спроса и предложения, а плановыми показателями. «Большинство предприятий не могут по своему усмотрению отпускать или получать товары в кредит: каждое предприятие выдает и получает определенную массу продукции и в определенные сроки, устанавливаемые планами. А раз так, значит совершенно должен быть ликвидирован коммерческий кредит»²⁵⁶.

Кредитная реформа 1930 г. отменила коммерческий кредит и вексельное обращение, коммерческое кредитование было заменено банковским, по сути это было государственное перераспределение денежных ресурсов между отраслями и предприятиями промышленности и сельского хозяйства. Финансовая система государства просуществовала в таком виде без особых изменений вплоть до конца 80-х гг. XX века.

Что касается отношений уступки и передачи права требования, то они сохранились и были закреплены законодательно. В 1922 г. был принят Гражданский кодекс РСФСР, в котором, хотя и отрывочно, были указаны соответствующие правовые нормы. В частности, в статье 124 части 1 «Общие положения» говорится, что «уступка требования кредитором другому лицу допускается, поскольку она не противоречит закону или договору или поскольку требование не связано с личностью кредитора. Должник должен быть уведомлен об уступке требования и до уведомления вправе чинить исполнение прежнему кредитору»²⁵⁷. Это положение устанавливает, что право требования не является неотделимым от личности конкретного должника и может передаваться от одного лица другому.

Следующая статья предусматривает равноценность прав требования старого и нового кредитора: «К приобретателю требования переходят права, обеспечивающие исполнение». ГК предусматривал не только передачу, но и принятие на себя долга другим лицом. При этом оговаривается, что передача права может быть совершена только с согласия кредитора, статья 126: «Перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора». При переводе долга на другое лицо изменяется и обеспечение долга, зависящее уже от имущественного состояния и обеспечения нового должника. Поэтому статья 127 предусматривает ограничение обязательств поручителя и залогодателя: «Поручительство и залог, установленные третьим лицом в обеспечение обязательства, прекращаются с переводом долга, если залогодатель или поручитель не изъявили согласия отвечать и за нового должника».

Кодекс не предусматривает специальной формы для заключения соглашения о передаче права требования, приравнивая ее к общим договорным отношениям в общем случае: «Уступка требования и перевод долга должны быть совершены, поскольку в законе нет специальных

²⁵⁶ Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 30.01.1930 «О кредитной реформе».

URL: http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_3620.htm.

²⁵⁷ Гражданский кодекс РСФСР от 31.10.1922 г. URL: <http://zakonbase.ru/content/part/53443>.

указаний, в форме, установленной для договоров вообще. Уступка требования или перевод долга, вытекающих из договора, совершенного в письменной форме, во всяком случае должны быть облечены в такую же форму» (статья 128). В ГК была установлена ответственность при продаже долгового требования только за его действительность, но не за фактическую возможность взыскания долга. Об этом говорится в статье 202 части 4 «Купля-продажа»: «Продавец долгового требования или другого права, поскольку иное не установлено договором, отвечает лишь за действительность требования или действительное существование права». Это сближает возмездную уступку права требования с отношениями, возникающими при купле-продаже имущества. Гражданский кодекс 1964 г. содержал более полные нормы, объединенные в главе 18, оставив практически без изменений основной смысл положений кодекса 1922 г.

Плановая экономика не предусматривала широкого применения перемены лиц в обязательствах, поскольку необходимость строго придерживаться плана сужала возможности участников сделок и усложняла процедуру смены субъекта по обязательству. Между гражданами отношения, требующие уступки права требования, также применялись не часто.

В начале 1990-х гг. в России произошел экономический переворот – страна перешла от плановой экономики к рыночной. Однако, по причине нарушения существовавших в СССР хозяйственных связей и нестабильности экономической системы коммерческий кредит не был востребован в больших масштабах.

В 1987 г. Совет Министров СССР и ЦК КПСС приняли Постановление № 821 «О совершенствовании системы банков в стране и усилении их воздействия на повышение эффективности экономики». В результате действия этого постановления были организованы пять специализированных банков: Промстройбанк СССР, Жилсоцбанк СССР, Агропромбанк СССР, Сбербанк СССР и Внешэкономбанк СССР. Кроме государственных банков к концу 1988 г. были созданы также 24 коммерческих банка. В 1989 г. государственные банки были переведены на хозрасчетное финансирование. С этого момента началась коммерциализация государственной банковской системы России. К 1991 г. филиалы государственных спецбанков были реорганизованы в коммерческие банки.

В отечественной экономической практике факторинг появился в 1988 г. в качестве эксперимента, проводившегося специально созданными отделениями Промстройбанка СССР²⁵⁸. Первые факторинговые операции обладали характером разовых сделок и представляли собой «дисконтирование платежных требований (долговых обязательств) поставщиков, причем банку переуступалась только просроченная дебиторская задолженность»²⁵⁹. Позднее попытки внедрить факторинг стали предпринимать и коммерческие банки.

²⁵⁸ Ивасенко А. Г. Факторинг. Сущность. Проблемы. Пути развития в России. М: Экономика, 1997. С. 6.

²⁵⁹ Кашин С., Лапцевич В. Судьба пионера // Журнал «Коммерсантъ Секрет Фирмы», 2006. №36. С. 100б.

В 1989 г. Госбанк СССР издал письмо №252 от 12.12.1989 г. «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги». В письме описывался порядок переуступки просроченных требований после получения поставщиком извещения от банка плательщика об отсутствии средств у плательщика и помещения указанных требований в картотеку № 2 (не оплаченные в срок расчетные документы). Факторинг определялся как торгово-комиссионная операция, в которой банк выступал посредником при получении платежей по уступленным платежным требованиям с возмещением их полной или частичной стоимости до момента поступления средств от плательщика.

Однако слабое развитие нормативной и методологической базы для факторингового обслуживания, а также проблемы с возвратам средств привели к банковским потерям, которые к июлю 1991 г. оценивались в 12,3 млн.руб. и, как следствие, к утрате интереса к факторингу. В 1991 г. при попытке внедрения факторинга с отсутствием спроса на такую услугу столкнулся Токобанк, а в 1992 г. были закрыты факторинговые отделы Промстройбанка.

В июле 1992 г. Письмо №252 было признано утратившим силу в Письме Госбанка СССР №14 «О введении в действие положения о безналичных расчетах в Российской Федерации». Факторинговые отношения стали регулироваться Федеральным законом № 395-1 от 02.12.1990 «О банках и банковской деятельности», который устанавливал, что банки могут «приобретать права требования по поставке товаров и оказанию услуг, принимать риски исполнения таких требований и инкассировать эти требования (форфейтинг), а также выполнять эти операции с дополнительным контролем за движением товаров (факторинг)»²⁶⁰. В более поздних редакциях закона термин «факторинг» был исключен из текста и заменен на «приобретение права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме»²⁶¹.

Следующую попытку ввести факторинг в финансовый оборот предприняли Тверьуниверсалбанк и Мосбизнесбанк. В 1994 г. Тверьуниверсалбанк, а в следующем году Мосбизнесбанк были приняты в международную факторинговую ассоциацию FCI.

Новое законодательное основание в России операции финансирования под уступку денежного права требования получили в 1996 г., когда была введена в действие часть вторая Гражданского кодекса РФ. Договору финансирования под уступку денежного права требования посвящены нормативные положения главы №43. В соответствии со статьей 824 Гражданский кодекс определяет договор финансирования под уступку денежного требования как договор, согласно которому одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к

²⁶⁰ Закон РСФСР от 02.12.1990 №395-1 (ред. от 24.06.1992) «О банках и банковской деятельности в РСФСР». URL: <http://www.referent.ru/1/1143>.

²⁶¹ Федеральный закон №17-ФЗ от 03.02.1996 г. «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР».

третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

В 1996 г. в составе части второй Гражданского кодекса РФ введена статья №825, в которой говорится, что в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и другие кредитные и коммерческие организации, имеющие лицензию на осуществление деятельности такого рода. Статья №1 Закона о банках и банковской деятельности определяла, что лицензию на осуществление банковских операций, предусмотренных этим Федеральным законом, в том числе приобретение прав требования, выдает Центральный банк РФ. При этом порядок выдачи лицензий на факторинговую деятельность описан в законодательстве не был.

В 2000 г. Правительством РФ было принято постановление №326, согласно которому лицензирование деятельности коммерческих организаций по финансированию под уступку денежного требования должна была осуществлять ФСФО России. Однако порядок лицензирования описан также не был.

Таким образом, в отечественном законодательстве сложилось противоречие, которое было разрешено только в 2009 г., когда в статью №825 части второй ГК РФ было внесено изменение о том, что в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать коммерческие организации. Результатом длительного периода этого правового противоречия, связанного с лицензированием факторинговой деятельности, стало то, что основными игроками на рынке факторинга являлись банки, а некоторым небанковским компаниям, занимающимся факторингом, пришлось либо оформить банковскую лицензию (например, Национальная Факторинговая Компания), либо работать на собственный риск, как компании «Еврокоммерц», «Фактор Фирма Энергия» и другие.

В течение первого десятилетия XXI в. факторинг успешно развивался и увеличивал свои обороты. Этому поспособствовал финансовый кризис 1998 г., в результате которого наблюдался всплеск сомнительных долгов, которые переуступались факторам с большим дисконтом. Другими факторами роста стали общая глобализация мировой, и в том числе российской, экономики, усиление конкуренции среди производителей и продавцов на товарном и банковском рынках. Факторинг стал превращаться из экстремального способа финансирования в массовый комплекс услуг, выполняющий сразу несколько функций: финансирование, альтернативное банковскому кредитованию, управление дебиторской задолженностью, снижение риска неплатежей.

С 2002 по 2004 гг. объем факторинговых сделок утраивался ежегодно, достигнув к 2005 г. 155,7 млрд. руб. в суммарном измерении уступленных факторам денежных требований²⁶². Крупнейшими факторами к этому времени были ФК «Еврокоммерц», НФК «Уралсиб-Никойл», «Петрокоммерц», «Промсвязьбанк». В 2006 г. объем уступленных требований составил 296,8 млрд.руб., а в 2008 г. 602,8 млрд.руб.²⁶³ При этом в 2008 г. темпы роста рынка факторинга снизились до 16,7%, по сравнению с 2007 г., когда прирост составил 70%. Это было связано в первую очередь с осложнением макроэкономической ситуации в мире, и в России в частности. Одним из важных итогов 2008 г. стал уход с рынка ФК «Еврокоммерц» – лидера рейтинга по количеству заключенных договоров факторинга за 2007 г. по данным агентства РБК.Рейтинг, получившего в октябре 2008 г. рейтинг В2 со стабильным прогнозом международного рейтингового Агентства Moody's²⁶⁴. Через два месяца «Еврокоммерц» сообщила держателям своих облигаций на сумму 440 млн рублей о несостоятельности в выплате по купонам.

Существует мнение, что причиной дефолта крупнейшего игрока с общей задолженностью 38,1 млрд. рублей²⁶⁵ стало стремление бесконтрольного увеличения доли рынка за счет крупных внешних займов, пренебрежение к качеству портфеля задолженности и **недостаточная оценка риска**, что привело к большой массе неплатежей дебиторов и сложностям рефинансирования. Свою роль сыграли также потери из-за девальвации национальной валюты. Место лидера заняло ОАО «Промсвязьбанк». Другими крупнейшими факторами в 2008 г. стали ЗАО «Банк НФК», ОАО «Банк «Петрокоммерц», ЗАО «Транс-КредитФакторинг» и ЗАО «БСЖВ».

В результате кризисных явлений 2008 г. прирост суммы уступленных требований оказался всего на 16,7% больше, по сравнению с 2007 г., когда рынок увеличился в 1,7 раза. Показав к 2008 г. свое максимальное значение в 1,3 млрд. евро, российский рынок факторинга в 2009 г. опустился с 16-го места в мире по объемам уступленных требований на 10 пунктов вниз. Объем уступленных требований на российском рынке факторинга по итогам 2009 г. составил 361 млрд. руб., что на 40% ниже результата предыдущего года. В течение 2010 г. российский факторинг прошел стадию восстановления, достигнув 496,3 млрд. руб. по итогам 2010 г. и рекордные 880,0 млрд. руб. за 2011 г.²⁶⁶, снова войдя в положительный тренд.

Новые экономические вызовы, брошенные России, завершили очередной виток развития отечественного факторинга, заставив игроков факторингового рынка искать новые точки равновесия в меняющихся реалиях внешней экономической среды.

²⁶² Гришина О., Кашкин В. Законодательный тормоз // «Эксперт», №15 (462), 2005. С. 125–127.

²⁶³ Российский рынок факторинга в 2008 г. М: Бюллетень рейтингового агентства «Эксперт РА», 2009, С. 6.

²⁶⁴ URL: <http://rating.rbc.ru>, URL: <http://ru.cbonds.info/news/organizations/item/13415>.

²⁶⁵ Петрова С. Крупным планом: «Еврокоммерц» по-русски // Ведомости, 2009. №236 (2506).

²⁶⁶ Ежегодные обзоры Рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://raexpert.ru>.

Выводы к Главе 3.

1. Впервые в экономической литературе проведено исследование исторических исходных институтов и инструментов, связанных с факторингом и факторинговыми отношениями в России. **Начальным этапом** эволюции отечественного факторинга следует считать период XII - XV вв., когда Великий Новгород был крупнейшим центром средневековой русской межрегиональной и международной торговли. Именно в это время получило распространение объединений купцов в форме *складничества*, свидетельства о которых найдены в берестяных грамотах XII в. В них упоминаются распоряжения на взыскание денежного или натурального долга, куплю-продажу товаров, передачу денег, предоставление коммерческого кредита на условиях отсрочки платежа. Это позволяет выделить в новгородской торговой практике такие характерные черты исходных форм факторинговых отношений как: **агентская составляющая партнерских отношений, обращаемость долговых обязательств и инкассирование задолженности.**

2. Основная масса упоминаний о тех или иных элементах факторинговых отношений связана с развитием организации внутренней и международной торговли России, породившей такие сложные хозяйственные структуры как городские торговые дворы и торгово-агентурные конторы (дома), торговые компании и компании комиссионной торговли (в том числе, железные дороги и банки). К середине XIX в. кредит использовался практически повсеместно, активно велся учет коммерческих векселей и других торговых обязательств, что стало важным этапом становления факторинга в России.

3. В советское время уступка и передача права требования сохранились и были закреплены законодательно (Гражданский кодекс РСФСР 1922 г.). В банковской практике современный факторинг появился в 1988 г. в качестве эксперимента, проводившегося специально созданными отделениями Промстройбанка СССР. Новым импульсом для расширения факторинговых операций стало начало формирования рыночной банковской системы и выход в 1996 г. 2 части ГК РФ, содержащим главу о финансировании под уступку денежного права требования. В начале XXI в. отечественный факторинг вышел на международный уровень и начал набирать обороты в стремлении догнать мировых лидеров.

4. Изучение специфики процессов зарождения, становления и развития факторинга в России показывает, что закономерности эволюции данного института, обусловленные усложнением и расширением хозяйственной деятельности, проявляются в достаточно полной форме, поскольку в целом отечественный бизнес следовал *общеевропейским традициям коммерческой и финансовой практики*: российские торговцы организовывали торговые фактории, авансировали поставщиков товаров, связывали их с заказчиками, защищали от риска возможных потерь и инкассировали задолженность покупателей (см. табл. 2).

Характеристика этапов эволюции факторинга в мире и в России

Этапы эволюции факторинга	Основная характеристика	Хронологические рамки в мире	Хронологические рамки в России
Торговый	Установление и развитие агентско-партнерских отношений в торговле; появление центров международной торговли; возникновение коммерческого кредитования; появление феномена обращаемости долговых требований и инкассации долгов третьими лицами	XX в. до н.э. – XIII в.	XII в. – XVI в.
Торгово-кредитный	Развитие торговых компаний с агентами, филиальной сетью и единым центром финансирования; активное развитие кредитных инструментов на основе обращаемости долговых требований; появление первых посредников-факторов, сочетающих агентские функции с авансированием поставщиков и защитой от риска неплатежей (комиссионеров <i>del credere</i>)	XIII в. – нач. XX в.	XVI в. – кон. XX в.
Финансовый	Отказ от торгово-комиссионного посредничества в пользу финансовых функций в сочетании с защитой от кредитных рисков, учетом и инкассированием задолженности; появление крупных коммерческих финансовых компаний; развитие различных модификаций факторинга	нач. XX в. – сер. XX в.	кон. XX в. – нач. XXI в.
Инвестиционно-предпринимательский	Появление международных факторинговых ассоциаций; унификация международных норм и стандартов факторинговых операций; экспансия факторинга на новые рынки, охват обслуживания новых участников торгового оборота; превращение факторингового бизнеса в ведущий сектор коммерческой финансовой индустрии	сер. XX в. – наст. время	нач. XXI в. – наст. время

5. Интересным с научной точки зрения является авторская находка фрагмента из книги «Историческое описание Российской коммерции при всех портах и границах» (1781) историка и писателя Михаила Дмитриевича Чулкова, в котором он сформулировал предложения по открытию «факторной» конторы в Константинополе, в функции которой предлагал включить, кроме комиссионной торговли, ведение учёта и инкассирование по причитающимся суммам, защиту от неплатежей покупателей, финансирование поставщиков. Таким образом, уже в XVIII в. в России была выработана модель предпринимательской деятельности, которую сейчас согласно Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям можно было бы отнести к факторингу.

Глава 4. Факторинг как современный инструмент коммерческого финансирования

4.1. Место факторинга в индустрии коммерческого финансирования

Развитие национальных индустрий коммерческого финансирования (прежде всего в странах Северной Америки и Европы) и вывод факторинговых услуг на международный уровень обусловили начало формирования международной индустрии коммерческого финансирования, в которой факторинговые компании стали важнейшими игроками. В целом указанные процессы отражают новый этап эволюции факторинга, ранее названный *инвестиционно-предпринимательским*. Для него характерно развитие факторинга в следующих направлениях:

- *интернационализация бизнеса* – расширение международного сотрудничества между национальными компаниями, создание международных факторинговых ассоциаций, выступающих «несущей конструкцией» формирующейся транснациональной индустрии коммерческого финансирования;

- *консолидация бизнеса* – появление крупных факторинговых компаний (самостоятельных и аффилированных с крупнейшими банками) и создание международных факторинговых сетей и групп;

- *диверсификация бизнеса* – существенное расширение ассортимента факторинговых услуг и выход факторинговых компаний в смежные виды финансового бизнеса, получившего название «обеспеченные активами финансы» (*asset based finance*).

Интернационализация факторингового бизнеса. Как и на стадии формирования национальных отраслей, наглядным проявлением процессов формирования международной индустрии стало возникновение корпоративных объединений, теперь уже международных. На этом процессе мы уже подробно остановились в завершении Главы 2.

Ярким примером интернационализации индустрии коммерческого финансирования является развитие факторингового бизнеса Великобритании. Национальный по происхождению (юрисдикции) бизнес превратился в международный по масштабам и составу участников. В отличие от США именно факторинговые компании стали здесь ведущей силой формирования и развития индустрии коммерческого финансирования. Этот процесс нашел наглядное отражение в истории создания профессиональных ассоциаций в Великобритании.

В 1976 г. здесь было создано объединение факторинговых компаний Association of British Factors, Ltd. (ABF), переименованное в 1990 г. в Association of British Factors and Discounters, Ltd. (ABFD). В 1996 г. ассоциация слилась с Association of Invoice Factors (1979–1996) и британским филиалом американской Commercial Finance Association, Inc. (CFA European Chapter) под названием Factors and Discounters Association (FDA). В 2007 г. ассоциация была

переименована в Asset Based Finance Association (ABFA). На сегодняшний день ABFA насчитывает около 50 членов из Великобритании и Ирландии, занимающих 95% рынка услуг факторинга, дисконтирования счетов-фактур и ABL (эти три услуги охватываются единым термином «обеспеченные активами финансы»). Своей задачей ABFA видит установление стандартов отрасли, информационную поддержку и обучение персонала²⁶⁷.

В состав членов ABFA входят коммерческие финансовые компании, факторы, банки и их дочерние структуры, а также различные финансовые агентства, оказывающие услуги факторинга, дисконтирования счетов-фактур и кредитования, обеспеченного активами. Международный характер факторингового рынка Великобритании наглядно отражает его состав, включающий британские банки с иностранным капиталом, крупные национальные банки, оказывающие факторинговые услуги по всему миру (например, Danske Bank, HSBC, Lloyds, Barclays, RBS, Santander, Standard Chartered) и дочерние компании иностранных банков (например, Leumi ABL Ltd, BNP Paribas Commercial Finance Ltd и др)²⁶⁸.

Важную роль в эффективном функционировании британского рынка факторинга играют факторинговые брокеры, которые также объединились в 1992 г. в ассоциацию The National Association of Commercial Finance Brokers (NACFB)²⁶⁹. Члены NACFB (около 1 500 брокеров) работают по всему сектору коммерческих финансов и предоставляют клиентам широкий ассортимент посреднических услуг для получения коммерческих ипотечных кредитов, лизинга, транспортного финансирования. Каждый потенциальный член ассоциации проходит тщательную проверку и обязуется соблюдать профессиональный кодекс деятельности. Целью NACFB является регулирование индустрии коммерческого финансирования путем установления стандартов надлежащей профессиональной практики, связанной с поиском источников коммерческого финансирования в первую очередь для МСП.

Консолидация факторингового бизнеса. Данный процесс связан с появлением крупных игроков, оперирующих на региональных, национальных и международных рынках. Как было отмечено выше, на сегодняшний день 50 членов ABFA контролируют около 95% рынка услуг факторинга и ABL Великобритании и Ирландии, что свидетельствует о высокой консолидированности факторингового бизнеса.

Среди членов данной ассоциации следует выделить BNP Paribas Commercial Finance Ltd. – дочернюю компанию банковской группы BNP Paribas. Эта компания является наглядным примером создания *транснациональных банковских факторинговых систем*, представляющих собой наиболее развитую форму консолидации факторингового бизнеса.

²⁶⁷ <http://www.abfa.org.uk/about-abfa.asp>

²⁶⁸ <http://invoicefactoring.expertmarket.co.uk/>

²⁶⁹ http://nacfb.org/about_us.html

BNP Paribas является финансовым конгломератом, европейским по происхождению лидером на мировом рынке финансовых и банковских услуг, одним из шести крупнейших мировых банков²⁷⁰ с рейтингом А+ по оценке рейтинговых агентств Standard & Poor's и Fitch²⁷¹. BNP Paribas имеет штаб-квартиры в Париже, Лондоне и Женеве и представительства в 75 странах со штатом более 185 000 сотрудников. В настоящее время этот банковский холдинг играет ведущую роль на финансовых рынках Европы, активно действует в Северной и Южной Америке, показывает стабильный рост в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Сумма финансовых активов BNP Paribas по состоянию на 2014 г. превысила 1,9 млрд. евро²⁷².

Являясь одним из крупнейших международных банков Европы и мира, BNP Paribas имеет обширную сеть филиалов, образующих **глобальную банковскую систему**. Он был создан в 2000 г. в результате объединения универсального банка Banque Nationale de Paris (BNP) и инвестиционного банка Paribas, унаследовав таким образом как банковскую историю BNP, первого французского банка, основанного в 1848 г., так и историю Paribas, начавшего свое происхождение в 1872 г. В 2009 г. частью группы BNP Paribas стал BNL Banca Commerciale, история которого уходит корнями к 1822 г., тем самым увеличив совокупный возраст этого финансового гиганта еще на несколько лет. В течение двух столетий история банковской группы претерпевала кризисы и периоды подъема. Широкая диверсификация предоставляемых услуг позволяет BNP Paribas максимально использовать взаимодополняющий характер финансовой и коммерческой деятельности, а также снижать риски, связанные с неустойчивостью внешней экономической среды. Закономерным результатом такой диверсификации стало активное вовлечение банка в факторинговые операции.

Факторинг более 50 лет является одним из видов деятельности BNP Paribas, его предлагают многочисленные отделения группы BNP Paribas Factoring. Свою историю группа начала в 1963 г., когда появилась IFITALIA – первая факторинговая компания Италии, созданная Banca Nazionale del Lavoro и присоединившаяся к банковской группе BNP Paribas в 2006 г. В течение полувека факторинговое направление BNP Paribas расширялось и развивалось. Были открыты новые филиалы и отделения в таких странах, как Бельгия, Португалия, Франция, Турция и других. В 1994 г. было создано подразделение BNP Factor (как результат слияния подразделений банка с компанией Universal Factoring). После приобретения в 2011 г. Fortis Commercial Finance факторинговые отделения были объединены в глобальную сеть под единым брэндом BNP Paribas Factoring (ранее в 2010 г. в Брюсселе уже был создан Global Factoring Competence Center группы), ведущую в настоящее время свою деятельность в 15 странах на трех континентах и являющуюся лидером европейского рынка факторинга.

²⁷⁰ <http://www.statista.com/statistics/269845/largest-banks-in-the-world-by-total-assets/>

²⁷¹ <https://invest.bnpparibas.com/en/debt-ratings>.

²⁷² https://invest.bnpparibas.com/sites/default/files/documents/2014-audited_financial_statements.pdf.

BNP Paribas Factoring является членом международных ассоциаций FCI (Factors Chain International) и IFG (International Factors Group). Одним из своих принципов финансовый гигант провозглашает «Клиенты на первом месте» (“Clients come first”)²⁷³, что выражается в тесном партнерстве с клиентами и подборе для них индивидуальных решений.

Широкая интернациональная сеть позволяет профессионалам обмениваться идеями и опытом, чтобы выработать инновационные решения, адаптированные под конкретный бизнес, а также усилить риск-менеджмент посредством общего доступа к клиентской базе. Гибкость в подборе продуктовых решений позволяет охватывать все клиентские сегменты, работая как на внутренних, так и на внешних рынках. Обязательным условием для обслуживания огромной сети клиентов является первоклассная ИТ-платформа, способная управлять данными о дебиторской задолженности в разных валютах, на разных языках, с возможностью выбора различных опций предоставляемых услуг. Поэтому другой своей сильной стороной BNP Paribas Factoring считает постоянные инвестиции в новейшие информационные технологии.

Изучение деятельности BNP Paribas Factoring и её конкурентных позиций позволяет констатировать, что данное подразделение банковской группы реализует на практике современную интегрированную бизнес-модель факторингового бизнеса, характерную для лидеров нарождающейся международной индустрии коммерческого финансирования (см. рис. 3).

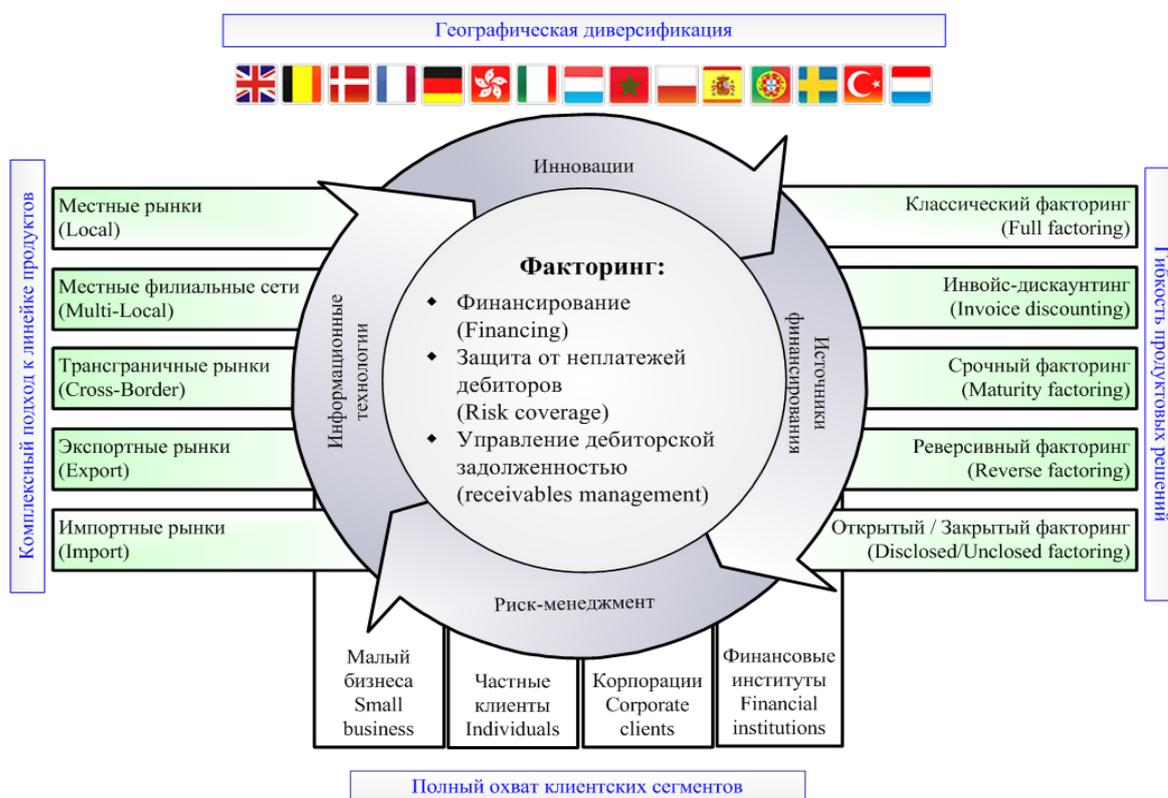


Рис. 3. Интегрированная бизнес-модель факторинга PNB Paribas Factoring²⁷⁴

²⁷³ <http://factoring.bnpparibas.com/our-network/strengths/>

²⁷⁴ Составлено автором по материалам группы: <http://factoring.bnpparibas.com>, <http://www.bnpparibas.com/en/about-us>, http://factoring.bnpparibas.com/files/3913/9297/9035/Factoring_brochure_A4.pdf.

Формирование и развитие данной модели определяется функциональной интеграцией **инновационной, организационной и финансовой деятельности, связанной с финансированием под обеспечение активами, защитой от кредитных рисков и управлением дебиторской задолженностью.** Основой интеграции должны быть постоянные инвестиции в исследования и разработки, а также клиентоориентированная мультиязычная, мультифирменная, мультистрановая, мультивалютная и мультипродуктовая система финансовых решений²⁷⁵, направленных на оптимизацию оборотного капитала.

Подобным BNP Paribas Factoring крупным транснациональным системам принадлежит ведущая роль в индустрии, поскольку именно они могут удовлетворить практически любые потребности своих клиентов в любой точке земного шара. В этой связи следует обратить внимание на то, как специалисты одного из крупнейших банков Великобритании определяют ассортимент услуг данной отрасли: «Коммерческие финансы являются процессом финансирования для поддержки бизнеса по всему спектру: от стартапов до глобальных публичных компаний (*from start-ups to global plcs*)»²⁷⁶.

Диверсификация продуктов факторинга и коммерческого финансирования. К настоящему времени понятие «коммерческое финансирование» (*commercial financing, CF*) не получило однозначной трактовки ни в научной, ни в деловой литературе. Встречаются многочисленные узкие и значительно реже широкие трактовки этого понятия.

Так, американская ассоциация Commercial Finance Association декларирует себя как ассоциацию профессионалов в области коммерческих финансов, включающую в свой состав коммерческие финансовые компании, факторов, банки и других финансовых агентов, являющихся субъектами индустрии обеспеченных активами финансовых услуг (*asset based financial services industry*)²⁷⁷. Из этой характеристики ассоциации следует, что её члены считают коммерческое финансирование и обеспеченное активами финансирование синонимами.

Свою трактовку дает EU Federation for the Factoring and Commercial Finance Industry: «Коммерческие финансы – это обобщенный термин для обозначения широкого набора услуг обеспеченного активами финансирования, включающего факторинг, инвойс-дисконтирование, международный факторинг, обратный (реверсный) факторинг и обеспеченное активами кредитование. Существует множество различных видов данных услуг, меняющихся от рынка к рынку, но все они обеспечивают финансирование оборотного капитала для нужд бизнеса»²⁷⁸.

²⁷⁵ http://factoring.bnpparibas.com/files/3913/9297/9035/Factoring_brochure_A4.pdf. P. 2; <http://factoring.bnpparibas.com/our-network/strengths/>

²⁷⁶ <http://www.lloydsbankcommercialfinance.co.uk/what-is-commercial-finance/>

²⁷⁷ <http://community.cfa.com/new-item71/chaptersmain>.

²⁷⁸ The EUF Glossary on Factoring and Commercial Finance. Terminology for the Industry. Version 1.0. June 2012. P. 3. <http://www.euf.eu.com>.

Представленные трактовки можно считать характерными для большинства профессиональных национальных и международных объединений индустрии коммерческого финансирования. Существующие же различия касаются ассортимента финансовых услуг, но все без исключения объединения включают в этот список факторинг и дисконтирование счетов-фактур. Это ещё раз подтверждает выдвигаемое положение о центральном месте факторингового бизнеса в структуре индустрии коммерческого финансирования, основу которого образует комплекс услуг обеспеченного активами финансирования.

К сказанному следует добавить, что существует и более широкая трактовка, отражающая деловую практику ряда финансовых компаний. Так, специалисты дочерней структуры одного из крупнейших британских банков Lloyds Bank Commercial Finance в состав своих услуг, кроме факторинга, дисконтирования счетов-фактур и обеспеченного активами кредитования, включают также лизинг и аренду с правом выкупа (*Hire Purchase & Leasing*)²⁷⁹.

В России также существуют сторонники широкой трактовки коммерческого финансирования. Например, Д. Е. Колобанов считает, что «в комплекс коммерческого финансирования помимо факторинга входят такие инструменты как: лизинг, форфейтинг, финансирование под оборудование, товарно-материальные запасы, недвижимость, под уступку будущих денежных требований, финансирование на покупку контрольного пакета акций, финансирование на основе трастовых расписок, финансирование оборота в виде кредита, овердрафта, импортно-экспортное финансирование»²⁸⁰. По мнению И. Е. Покаместова, «черты, присущие коммерческому финансированию, прослеживаются в следующих операциях: факторинг; лизинг; invoice discounting; supply chain finance; escrow accounting; форфейтинг; split financing (симбиоз лизинга и факторинга); дисконтирование аккредитивов; домициляция векселей; займы и ссуды (в том числе под государственные гарантии) для обеспечения торговой деятельности; предимпортное и постэкспортное финансирование; финансирование заказов; merchant advance»²⁸¹.

На наш взгляд, представленные расширенные трактовки сущности коммерческого кредитования говорят о развитии институтов коммерческого финансирования в направлении расширения номенклатуры вовлеченных в оборот активов, а также внедрения новых для индустрии схем фондирования (например, различных видов финансовой аренды-лизинга). Анализируя данные эволюционные процессы, очень важно определить, как связаны между собой финансирование под различные виды активов и факторинг, который многие авторы рассматривают как разновидность первого.

²⁷⁹ URL: <http://www.lloydsbankcommercialfinance.co.uk/glossary>

²⁸⁰ Колобанов Д. Е. Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности. Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Иваново. 2010. С. 13.

²⁸¹ Покаместов И. Е. Банковское и коммерческое финансирование торговли: конкуренция и симбиоз // Международные банковские операции, 2012, № 2. С. 14.

С одной стороны, из приведенных выше определений коммерческого финансирования следует, что факторинг является одной из разновидностей финансирования под активы. С другой стороны, факторинг представляет собой форму финансирования дебиторской задолженности, состоящую в прямой продаже или переуступке дебиторской задолженности продавцом (цедентом) факторинговой компании (цессионарию), которые не создают обеспечительного права для её покупателя.

Для разрешения данного противоречия следует обратиться к международной практике регулирования обеспеченных сделок. В 2000 г. ведущими юристами, входящими в Комиссию Организации Объединенных Наций по праву международной торговли (United Nations Commission on International Trade Law, UNCITRAL), был подготовлен документ под названием «Руководство ЮНСИТРАЛ для законодательных органов по обеспеченным сделкам». Целью его подготовки было «создание единого всестороннего режима обеспеченных сделок, охватывающего максимально широкий круг активов, сторон, обязательств, обеспечительных прав и сделок» для расширения доступа предпринимателей к финансированию²⁸². Одна из рекомендаций этого документа состоит в том, что законодательство по обеспеченным сделкам «должно применяться к прямой передаче дебиторской задолженности, несмотря на то, что такая передача не служит обеспечением платежа или иного исполнения обязательства»²⁸³.

Данная рекомендация была сделана юристами-международниками исходя из понимания того, что включение прямой передачи в обеспечительное право «предусматривается в большинстве современных режимов обеспеченных сделок (*secured transactions regimes*) и объясняется тем, что практические механизмы взыскания дебиторской задолженности, переданной в порядке прямой передачи, и принудительного исполнения обеспечительного права в дебиторской задолженности идентичны»²⁸⁴.

Сказанное объясняет причину того, что во многих странах факторинг включают в состав обеспеченного активами финансирования, что по нашему мнению вполне логично и адекватно отражает деловую и юридическую практику. Кроме того, следует обратить внимание на то, какие сделки выделены авторами Руководства в качестве типичных обеспеченных сделок: финансирование приобретения инвентарных запасов и оборудования (*inventory and equipment acquisition financing*), в том числе лизинг и аренду с правом выкупа; финансирование под инвентарные запасы и дебиторскую задолженность на основе возобновляемого кредитования (*inventory and receivable revolving loan financing*); факторинг; секьюритизация; финансирование на основе срочных кредитов (*term-loan financing*); обеспечение кредита путем передачи правового титула (*credit secured by a transfer of title*)²⁸⁵. Вполне очевидно, что большая часть

²⁸² UNCITRAL Legislative Guide on Secured Transactions. United Nations. New York, UNCITRAL secretariat, Vienna International Centre, 2010. P. 32.

²⁸³ Там же. P. 62.

²⁸⁴ Там же P. 37.

²⁸⁵ Там же. С. 13–18.

указанных сделок образует основу комплекса услуг Asset Based Financing. В его состав наряду с факторингом, дисконтированием счетов-фактур и кредитованием на основе активов (*asset based lending, ABL*), являющимися разновидностями финансирования под дебиторскую задолженность (*receivables financing*), входит значительное число относительно новых услуг (см. рис. 4).

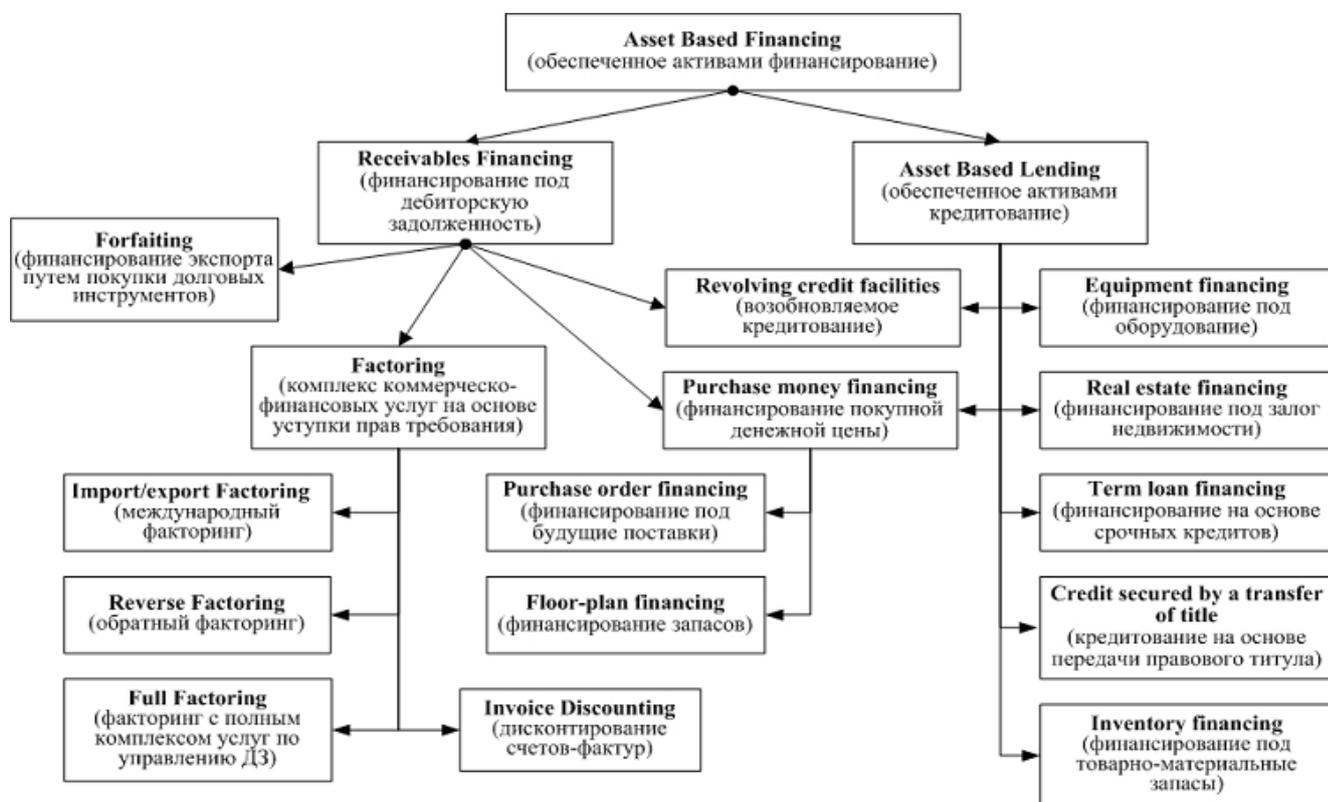


Рис. 4. Основные услуги коммерческого финансирования²⁸⁶

Таким образом, возвращаясь к теме эволюционного развития финансовой сферы вполне допустимо, на наш взгляд, говорить о коэволюции близких по функциям финансовых институтов в рамках развивающейся индустрии коммерческого финансирования, основанной на принципах конкуренции и комплементарности. Для современных факторинговых компаний это означает активную ассимиляцию продуктов коммерческого финансирования с одной стороны, и приспособления традиционных услуг к нуждам различных по масштабам потребителей, освоение новых отраслей промышленности, торговли и услуг – с другой.

Многообразие видов факторинговых соглашений. Как уже было сказано в Главе 2, современный факторинг образовался в результате синтеза двух классических моделей факторинговых услуг, развившихся в Европе и США. Так, для клиентов европейских факторов первостепенное значение приобрела функция финансирования в обмен на уступленные права требования. Эта услуга получила название дисконтирования счетов-фактур (*invoice-discounting*). В этом случае имеет место прямая продажа большого числа статей дебиторской

²⁸⁶ Схема составлена автором на основе использованной в работе литературы и источников информации

задолженности без уведомления должника, однако при наличии полного права на регрессное требование в отношении цедента в случае неисполнения должником своих обязательств.

Для американского факторинга долгие годы не менее важными оставались функции, связанные с ведением бухгалтерского учета, взысканием долгов и защитой от неплатежей дебиторов²⁸⁷. Ранее мы называли эту услугу «факторингом старого стиля» (“*old-line factoring*”). Гораздо чаще её называют классическим, полноценным факторинговым обслуживанием, или полным факторингом (*full service factoring*).

В результате взаимной ассимиляции и синтеза двух типов факторинга появилось большое количество производных продуктов факторинга. В настоящее время в экономической литературе можно встретить описание нескольких десятков их видов, некоторые из них имеют существенные отличия от факторинга в классическом понимании. Именно комплексный характер факторинговых отношений стал причиной появления такого ***разнообразия его видов и модификаций***, основанных на усилении одной из его функций и/или на различных сочетаниях отдельных составляющих всего комплекса факторинговых услуг.

Классификацию факторинговых соглашений во всем многообразии можно провести по нескольким признакам:

I. По объёму принимаемых на себя рисков:

– *с регрессом*. В этом случае поставщик товара возвращает денежные средства за неоплаченные дебитором поставки на счет фактора в течение зафиксированного в договоре периода, а сам получает обратно право на невыполненные покупателем денежные требования. Регрессионный факторинг является аналогом краткосрочного кредитования и применяется чаще всего в случаях, когда поставщик имеет ограниченный пул контрагентов с надежными связями и не нуждается в защите от неплатежей. Другим случаем применения этого вида факторинга может быть обратная ситуация, когда фактор не уверен в надежности дебиторов поставщика и не готов принять на себя риск страхования от возникновения сомнительных долгов без права регресса.

– *без регресса*. Фактор-фирма берёт на себя все риски по сбору долгов и не может требовать от клиента возврата средств за неисполненные покупателем обязательства. Комиссия фактора в этом случае выше, поскольку для него возрастает риск денежных потерь. Основное назначение безрегрессионного факторинга состоит в страховании рисков от невозврата средств. Возможен факторинг с частичным регрессом, когда фактор-фирма и поставщик делят риски по определенным контрагентам или в определенной пропорции по взаимной договоренности.

II. По географическому нахождению участников сделки:

– *внутренний*, при котором стороны торговой сделки работают в одном государстве.

²⁸⁷ Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance, 3 ed. United Kingdom: Sweet & Maxwell, 1999.

– *международный*, когда покупатель и поставщик находятся в разных странах. Фактор-фирма, обслуживающая экспортера, осуществляет экспортный факторинг, который включает перечисление средств сразу же после отгрузки товара на экспорт. В договор могут быть включены также такие услуги, как оценка кредитоспособности иностранных партнеров и их ответственности в рамках зарубежного законодательства, страхование риска неплатежей импортера и так далее. В случае импортного факторинга фактор предоставляет гарантии за своего клиента перед экспортером, а также производит инкассацию выручки импортера и своевременный перевод платежей на счет экспортера. Импортер и экспортер могут иметь в качестве фактора одну компанию (прямой факторинг), либо разные (двухфакторный факторинг).

III. По степени конфиденциальности:

– *открытый (конвенционный)*. В этом случае дебитор ставится в известность о заключении договора на факторинговое обслуживание и о том, что он должен производить оплату за поставки товара от поставщика на счет фактора.

– *закрытый (конфиденциальный)*. Покупателя не уведомляют о факторинговой сделке, он перечисляет средства на счет поставщика, а поставщик в свою очередь, перечисляет их фактор-фирме. Для применения конфиденциального факторинга могут быть разные причины, например, опасение поставщика испортить налаженные с контрагентом отношения, нежелание обнаружить перед ним свои финансовые трудности или прямой запрет на уступку прав требования третьему лицу в договоре. Для фактора такая ситуация является более рискованной и влечет удорожание его услуг для поставщика.

IV. По моменту предоставления финансирования:

– *с предварительной оплатой*. Финансирование осуществляется в виде аванса сразу же после заключения сделки в определенном процентном соотношении от суммы сделки (70-90%) либо, в исключительных случаях, на полную сумму.

– *с оплатой к определенной дате*. Сумма или часть суммы уступленных требований перечисляется фактором поставщику к заранее оговоренной дате или через оговоренный промежуток времени.

– *по мере поступления платежей от дебиторов*. Фактор финансирует поставщика на сумму, не превышающую определенный лимит. После достижения лимита финансирование осуществляется на суммы, пропорциональные получаемым фактором от должников оплатам.

V. По объему уступаемых требований:

– *факультативный факторинг*. Финансирование происходит по отдельным документам, подтверждающим дебиторскую задолженность либо по конкретным дебиторам, либо по отдельным видам деятельности, либо отобранной еще по каким-то критериям.

– *полномасштабный факторинг*, когда фактору уступается дебиторская задолженность по всем контрагентам в полном объеме.

VI. По принадлежности фактора к банковской сфере:

– *банковский факторинг* является услугой какого-либо банка как составная линейки предоставляемых услуг. Зачастую для ведения факторингового обслуживания банк открывает специализированное отделение.

– *небанковский факторинг*. Для факторинговой компании факторинг является основной деятельностью. Такие компании могут оказаться более мобильными и гибкими, по сравнению с банками. Другим серьезным преимуществом для небанковских факторинговых структур является отсутствие обязательства на соблюдение финансовых показателей деятельности и величину резервов, как в случае банков. Однако и комиссия может оказаться выше, поскольку для небанковского фактора кредитные ресурсы могут стоить дороже.

Возможность выбора параметров договора факторинга позволяет компаниям подобрать наиболее выгодный для них вид факторингового обслуживания (см. табл. 3).

Например, финансирование в формате дисконтирования счетов-фактур (*invoice discounting*) подходит розничным компаниям, имеющим большое количество дебиторов и достаточным количеством собственных ресурсов для управления дебиторской задолженностью. Этот вид финансирования снимает с поставщика риск ликвидности, страхуя его от несвоевременного погашения задолженности дебиторами. Однако факторы неохотно отказываются от дополнительных услуг, поскольку это, во-первых, увеличивает стоимость факторингового обслуживания, и, во-вторых, позволяет факторам проще контролировать качество принимаемой для финансирования дебиторской задолженности.

В другой ситуации, когда поставщик не нуждается в дополнительном финансировании, но по каким-либо причинам предпочитает не заниматься самостоятельно учетом и инкассированием дебиторской задолженности, либо прибегает к услугам фактора с целью исключить риск неплатежа своих дебиторов. В этом случае фактор предоставляет клиенту гарантию на получение оплаты по уступленным документам на поставку, не зависимо от платежной дисциплины покупателей, в рамках *факторинга без финансирования (back-up)*. Если дебитор не погашает задолженность по окончании периода отсрочки, фактор оплачивает поставки вместо покупателя через некоторый период ожидания и проводит всю дальнейшую работу по истребованию задолженности самостоятельно.

Таблица 3. Преимущества и недостатки основных видов факторинговых соглашений²⁸⁸

Преимущества факторинга	Недостатки факторинга	Виды факторинга									
		Факторинг без финансирования	Дисконтирование счетов-фактур	Факторинг без функции управления ДЗ	Полный факторинг с правом регресса	Полный факторинг без права регресса					
Покрытие дефицита оборотных средств	Качество ДЗ определяет фактор										
Финансирование без залога	Финансирование только на короткие сроки										
Гибкий размер финансирования	Необходимость в оперативном оформлении и передаче документов на отгрузку										
Быстрота оформления											
Бессрочность договора факторинга											
Отсутствие требования поддержания оборотов в определенном банке	Возможное ухудшение имиджа компании										
Менее строгие требования к финансовому положению заемщика											
Улучшение структуры баланса											
Консалтинговые услуги	Высокая стоимость	✓									
Передача функций по управлению дебиторской задолженностью	Потеря контроля над ДЗ	✓									
Страхование от неплатежей дебиторов	Нет дополнительного источника финансирования оборотного капитала	✓		✓							
Ненужно возвращать финансирование											

²⁸⁸ Таблица составлена на основе представлений автора.

В последние годы развитие факторинга и его проникновение в различные сферы экономики привело к появлению различных **модификаций факторинговых соглашений**.

Так, инициатором обращения к факторинговому обслуживанию может выступать как поставщик, так и покупатель. Кредитный риск и обязанность по уплате фактору комиссии при этом принимает на себя покупатель. В этом случае речь идет о **реверсивном** (*reverse factoring, confirming*) или **предпоставочном** (*purchase order factoring*) факторинге. Первый вариант появился специально для покупателей, которым было необходимо получить дополнительную отсрочку платежа у своих поставщиков путем предоставления поставщикам финансирования на период отсрочки. Во втором случае финансирование поставщика осуществляется под заказы еще до момента осуществления поставок. Это позволяет поставщику своевременно сформировать запасы и организовать логистику будущих поставок.

Несколько лет назад появилось понятие **синдицированный факторинг** (*syndicate*) – вид факторинга, основанный на сотрудничестве банка и факторинговой компании с целью повышения эффективности факторингового обслуживания на основе трехстороннего договора между банком, факторинговой компанией и клиентом. Такой симбиоз позволяет фактору получить доступ к дополнительному фондированию за счет ресурсов банка, а банку расширить продуктовую линейку без расходов на создание факторингового отдела.

Факторинг становится эффективным способом рефинансирования не только дебиторской задолженности, но и других недостаточно ликвидных активов, например **лизинговых платежей**. Факторинг с уступкой лизинговых платежей имеет несколько особенностей. Первой из них является возможность принятия предмета лизинга в качестве залога для дополнительного обеспечения факторинговой сделки. При этом, поскольку лизингодатель обязан застраховывать предмет лизинга, фактор вправе потребовать включения себя в договор страхования в качестве выгодоприобретателя. Во-вторых, сложность для факторов в случае финансирования по лизинговым контрактам составляет тот факт, что плательщиком по договору является лизингополучатель, имеющий права владения и пользования предметом лизинга. Поэтому в случае возникновения проблем с получением лизинговых платежей взыскание может быть обращено на имущество, находящееся на балансе лизингодателя. Однако фактору это зачастую не выгодно, поскольку требует длительного времени на проведение процедуры взыскания и дополнительных мероприятий по конвертации лизингового имущества в более ликвидные активы.

Список современных видов факторинговых соглашений можно продолжить (см. табл. 4)

Многообразие форм факторинговых соглашений по типам уступаемых требований и обслуживаемым отраслям

Форма факторинга	Тип уступаемых требований	Получатель финансирования по договору факторинга
Арендный факторинг (Factoring on rental payments)	Платежи по договору аренды	Арендодатели
Транспортный факторинг (Transport factoring)	Платежи по договорам перевозки на короткие расстояния	Транспортные компании
Грузовой факторинг (Freight , trucking factoring)	Платежи по договорам перевозки и хранения грузов на дальние расстояния	Оптовые грузоперевозочные компании, дальнбойщики
Логистический факторинг (Logistics Freight Factoring)	Платежи по договорам перевозки и хранения грузов	Транспортно-логистические компании
Факторинг при найме персонала (Staffing Industry Factoring)	Платежи по договорам найма	Кадровые агентства
Факторинг в сфере услуг (Service factoring)	Платежи по договорам оказания услуг	Бизнес в сфере услуг
Медицинский факторинг (Medical factoring)	Платежи по договорам медицинского страхования	Организации здравоохранения
Страховой факторинг (Life insurance Factoring)	Платежи по договорам страхования жизни	Страховые компании
Строительный факторинг (Construction factoring)	Платежи по договорам строительства и подряда	Подрядчики и строительные компании

Международный факторинг. Особое значение имеет факторинг в случае, когда поставщик и покупатель являются резидентами разных стран – международный факторинг. Именно на такие случаи распространяется действие конвенции УНИДРУА. Применение этой конвенции ограничивается уступкой дебиторской задолженности, вытекающей из соглашения о продаже товаров, заключенного между поставщиком и покупателем, находящимися в разных государствах, ратифицировавших данную конвенцию. При этом фактор может находиться как в одной из участвующих в сделке стране, так и в третьем государстве.

Одной из наиболее распространенных моделей международного факторинга является *двухфакторная модель*, в которой участвуют два фактора: со стороны экспортера и со стороны импортера. Импорт-фактор принимает на себя риски импортера и гарантирует экспорт-фактору оплату экспортируемого товара. В случае, если импортер не оплачивает поставку, за него платит импорт-фактор. Экспорт-фактор принимает на себя риски экспортера и при необходимости предоставляет ему финансирование в счет будущих оплат от импортера или импорт-фактора. Импорт-фактор предоставляет экспорт-фактору гарантию за импортера, принимая на себя кредитные риски. Естественно, что издержки на факторинговое обслуживание с привлечением двух факторов выше, чем при однофакторной модели.

Двухфакторная модель факторинга выгодна, когда импортер и экспортер работают в государствах со значительными различиями в законодательстве, деловой среде и экономическом состоянии, о которых каждый из факторов может иметь более объективное суждение.

Преимуществами двухфакторного международного факторинга являются такие его характерные черты, как:

- поставщик косвенно работает с фактором, являющимся экспертом в знании законов и деловых обычаев другой страны, не занимаясь его поиском, имея дело непосредственно только с одним фактором;
- поставщик и покупатель общаются с факторами своей страны на одном языке по схеме внутреннего факторинга;
- факторы могут проще и достовернее оценить кредитоспособность своих клиентов, что снижает степень риска сделки;
- снижение рисков, связанных с колебаниями курсов валют.

Однако, есть и свои недостатки:

- высокие издержки и стоимость обслуживания;
- возможное увеличение времени, необходимого для проведения расчетов;
- увеличение требований к качеству документации и программному обеспечению;
- повышение объема и сложности документооборота.

Другими моделями международного факторинга являются *прямой экспортный* и *прямой импортный* факторинг, когда есть только один фактор с той или другой стороны сделки. Экспортный факторинг представляет собой финансирование экспортеров под доходы от будущих внешнеторговых сделок с одновременной защитой от кредитного и валютного рисков. Схема экспортного факторинга во многом совпадает с традиционной схемой факторинговой сделки в сочетании с дополнительными выгодами в виде страхования от валютных колебаний, компенсации недостаточного знакомства с зарубежным законодательством, повышения конкурентоспособности на иностранных рынках. К импортному факторингу чаще всего обращаются импортеры, вынужденные работать со своими поставщиками по предоплате или с минимальной отсрочкой. Обращение к фактору позволяет импортерам получить отсрочку платежа у своих поставщиков без привлечения банковских гарантий, аккредитивов или других форм поручительства.

Разновидностью международного факторинга является *компенсационный факторинг* (*back-to-back factoring*), основанный на комбинации двухфакторной модели и внутреннего факторинга. В этом случае импорт-фактор действует от имени экспорт-фактора, находящегося в стране продавца, с целью наилучшей оценки кредитных рисков и получения дополнительных гарантий. Факторинг такого типа позволяет решить такие задачи, как, например, преодоление

трудностей, возникающих при осуществлении экспортером всех продаж в одну страну через дистрибьютера, который зачастую является дочерним или зависимым от экспортера обществом. При этом дистрибьютер может нуждаться в большем количестве средств, чем возможно получить в рамках обычного кредитования без обеспечения. Спасением ситуации в таком случае является заключение дистрибьютером соглашения с импорт-фактором для получения финансирования в счет уступленной дебиторской задолженности.

В международной торговле большую роль играет родственной факторингу по форме активов **форфейтинг**, который имеет много общего с факторингом без регресса. Как и в случае факторинга, форфейтинг предполагает предоставление поставщиком коммерческого кредита покупателю и перераспределение связанных с этим рисков. Отличие форфейтинга от операций факторинга состоит в том, что форфейтинг основан на одной или нескольких сделках, в то время как факторинг обычно основывается на уступке всей дебиторской задолженности покупателя. Кроме того, форфейтинг предполагает долгосрочное или среднесрочное финансирование (5 – 7 лет) без авансирования поставщика и применяется чаще всего во внешнеторговой деятельности.

Ценность форфейтинга для экспортера состоит в возможности предоставления кредита без урона для ликвидности своего бизнеса, поставки с отсрочкой платежа становятся поставками с оплатой по факту отгрузки продукции. В результате экспортер получает мощное конкурентное преимущество в виде отсрочки платежа на сумму до 100% стоимости контракта. При этом форфейтер принимает на себя все экспортные риски, связанные с получением платежей из-за рубежа, включая политические, валютные и кредитные рискованные составляющие.

Продавая форфейтеру долговое обязательство (за вычетом дисконта), поставщик страхует себя от неплатежа со стороны покупателя. Он не отвлекается на изучение экономической ситуации в стране импортера и платежеспособности самого контрагента, а продолжает вести свой бизнес. Эта выгода особенно актуальна применительно к растущим рынкам, риски которых предприятие, а особенно предприятие-новичок, не может оценить самостоятельно.

Преимущества форфейтинговой сделки для импортера заключаются в простоте и скорости оформления документации, возможности продления срока кредитования в случае затруднений с оплатой по экспортной сделке, использовании кредитной линии в банке и, наконец, получении необходимой ему продукции. Банк-форфейтер также извлекает определённые выгоды, такие как возможность легко реализовать купленные активы на вторичном рынке и более высокая маржа, чем при кредитовании.

Кроме названных выше, CF включает и другие услуги, пока мало развитые в России, например, **финансирование закупок** (*vendor financing*). Этот вид финансирования заключается

в предоставлении до 100% необходимых средств для закупки каких-либо активов, в частности оборудования, у конкретного поставщика.

Выбор заемщиком того или иного инструмента финансирования зависит от финансового состояния его самого и его контрагентов, от объема потребностей в дополнительных средствах, а также от качества активов.

4.2. Динамика развития факторинга как ведущего сектора международной индустрии коммерческого финансирования

Несмотря на глобальную политическую и экономическую нестабильность, мировая индустрия факторинга продолжает расти, достигнув в 2014 г. объема в 2 348 млрд. евро, что стало рекордным показателем за всю историю статистических наблюдений. За 2014 г. мировой оборот факторинга вырос на 6,3% по сравнению с прошлым годом. Локомотивами роста выступили Европа (+8%) и Америка (+8%). При этом темп роста (*CAGR* - *Compound annual growth rate*) оказались самым низким за последние 20 лет (10%) (см. рис. 5). Такие результаты были представлены 2 июня 2015 г. международной ассоциацией FCI.

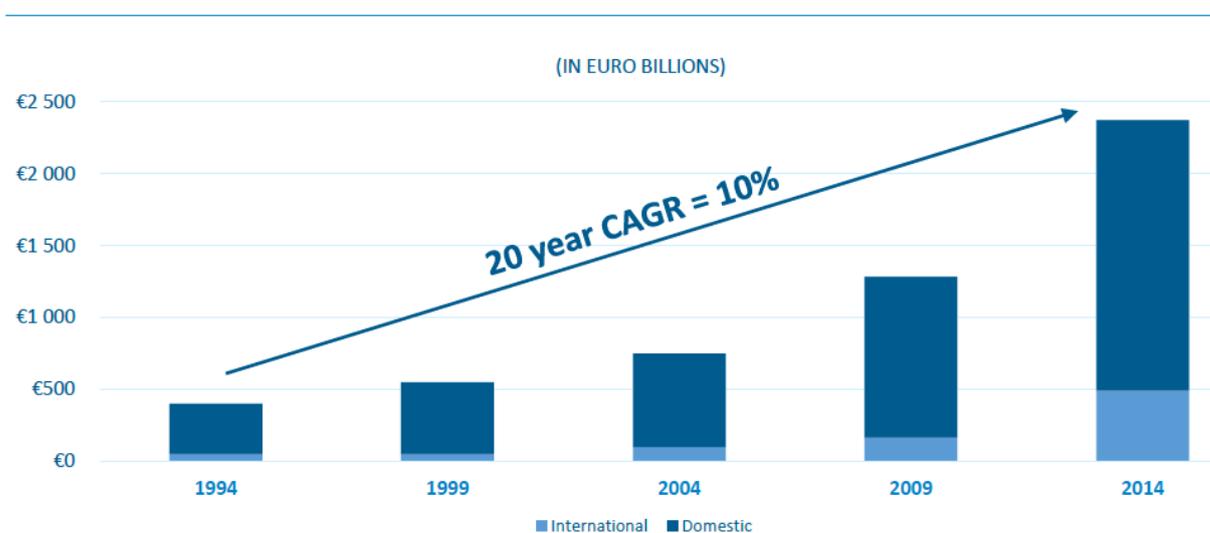


Рис. 5. Объем мирового рынка факторинга за 2014 г., млрд. евро²⁸⁹

Снижение темпов роста мирового факторинга связано с общим ухудшением ситуации в торговле. По мнению экспертов ВТО на невысокие темпы роста мировой торговли в 2014 г. и начале 2015 г. повлиял целый ряд ключевых факторов. В их числе неустойчивое восстановление экономики в развитых странах, относительно низкий рост ВВП в странах с развивающимися рынками, а также растущие геополитические риски и угрозы (кризис на Украине, военные конфликты на Ближнем Востоке, борьба с лихорадкой Эбола в Западной Африке и пр.). Еще больше усугубило ситуацию колебание валютных курсов, включая

²⁸⁹ По данным FCI, URL: <https://fci.nl/>

укрепление американского доллара на 14% по отношению к другим валютам в период с июля 2014 г. по март 2015 г.²⁹⁰.

Замедление роста объема факторинга вызвано по большей части с падением оборотов в Азиатском регионе (3%), втором по величине рынке факторинговых услуг. На Азиатский рынок в 2014 г. пришлось более половины мирового объема факторинга (614,99 млрд. евро) во главе с лидером рынка – Китаем (406,1 млрд. евро), который сумел сохранить положительную тенденцию роста (7%) на фоне общей негативной тенденции. На контрасте с Китаем наблюдается уменьшение оборотов факторинга в Японии (51,07 млрд. евро, -34%) и в Тайване (56,68 млрд. евро, -22%).

Наибольшую величину оборота факторинга по итогам 2014 г. показал европейский рынок факторинговых услуг, составив 1 463 млрд. евро, что на 8% больше по сравнению с прошлым годом. Этот показатель стал самым высоким за период с 2011 г. Основным фактором роста стал стратегический упор на факторинге коммерческим банковским сектором, контролирующим около 90% объемов европейского факторинга. Максимальный рост в 2014 г. в рамках региона, не смотря на небольшие абсолютные показатели, продемонстрировали Литва (+101%), Мальта (+66%), Турция (+29%) и Швейцария (+24%). При этом крупнейшие объемы факторинговых услуг оказали факторы Великобритании (350,6 млрд. евро), Германии (189,9 млрд. евро) и Италии (183 млрд. евро) (см. рис. 6).

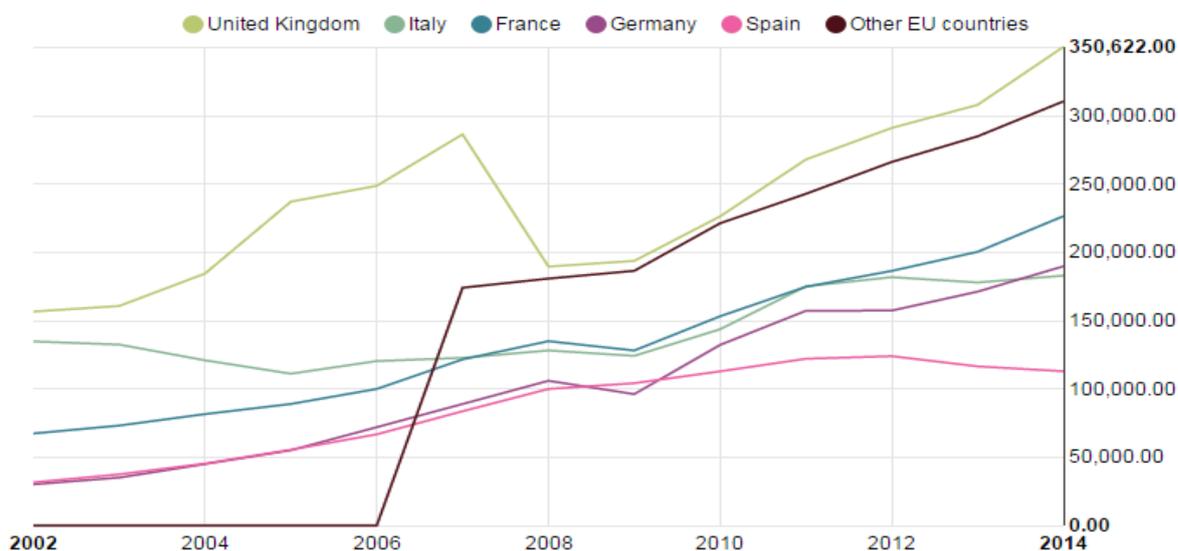


Рис. 6. Динамика объемов европейского рынка факторинга по странам, млн. евро²⁹¹

В 2015г. в Великобритании факторинг замедлил темпы роста, показав за 9 месяцев 2015 г. практически такой же общий оборот, как и год назад (74,6 млрд. фунтов стерлингов за 9 мес. 2015 г. и 74,3 млрд. фунтов стерлингов за 9 мес. 2014 г.) (см. рис. 7).

²⁹⁰ Макаров А., Пахомов А. «Итоги мировой торговли товарами и услугами в 2014 г.» // Ж-л «Экономическое развитие России», 2015, №5. С.29

²⁹¹ По данным EUF, <http://euf.eu.com/>

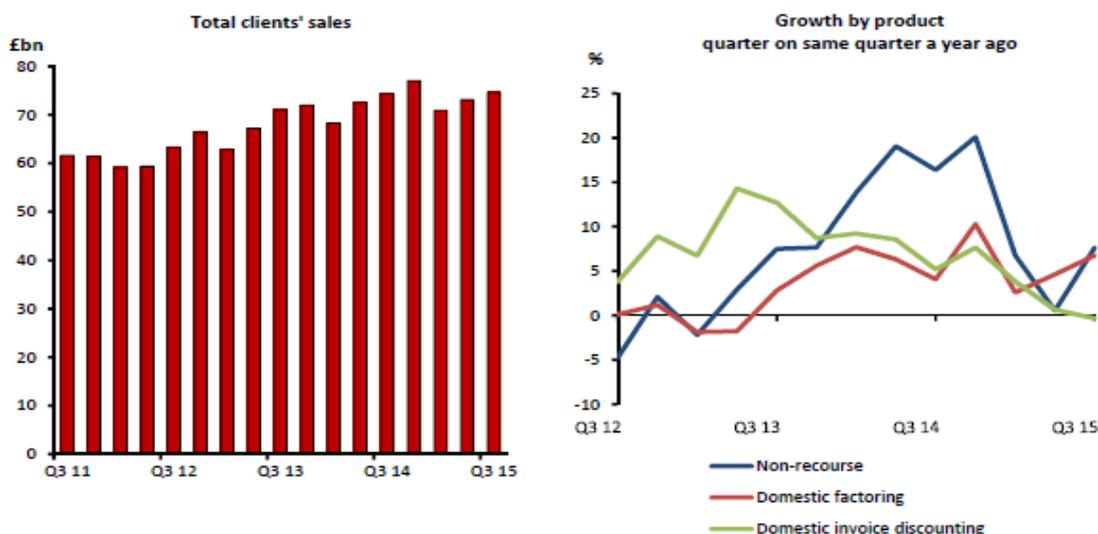


Рис. 7. Динамика объемов европейского рынка факторинга по странам, млн. евро²⁹²

Уверенный рост продемонстрировали экспортный факторинг и защита от кредитных рисков²⁹³ (см. табл. 5):

Таблица 5

Структура факторинга Великобритании в 2013-2014 гг., млрд.евро²⁹⁴

CLIENTS' SALES (€M) (All products)	Quarter ended ...			Year-to-date ...		
	Sep 15	Sep 14	% Change	Sep 15	Sep 14	% Change
Domestic factoring	5,353	5,014	7%	15,072	14,392	5%
Domestic invoice discounting	64,494	64,704	0%	189,459	187,000	1%
Export factoring	729	512	42%	1,888	1,511	25%
Export invoice discounting	3,822	3,897	-2%	11,602	11,606	0%
Import factoring	181	211	-14%	557	640	-13%
Total clients' sales	74,579	74,338	0%	218,578	215,149	2%
Non-recourse included in total above	9,243	8,586	8%	25,487	24,285	5%
Credit protection payments to clients	6.7	3.8	76%	22.4	17.2	30%

Северная и Южная Америка в 2014 г. показали одинаковый рост в 8%, достигнув по итогам года общей величины в 206,63 млрд. евро. Максимальный рост был зафиксирован на рынке факторинга США (17%) до объема 97,67 млрд. евро. Вторым по величине (31,78 млрд.

²⁹² По данным ASSET BASED FINANCE ASSOCIATION, QUARTERLY STATISTICS TO SEPTEMBER 2015; URL: <http://www.abfa.org.uk>

²⁹³ По данным ASSET BASED FINANCE ASSOCIATION, QUARTERLY STATISTICS TO SEPTEMBER 2015; URL: <http://www.abfa.org.uk>

²⁹⁴ По данным FCI, URL: <https://fci.nl/>

евро) рынком в Америке по-прежнему остается Бразилия с незначительным ростом в 1% за 2014 г. Следующие по величине рынки факторинга показали отрицательный темп роста: Мексика -9% (до 25,49 млрд. евро), Чили -3% (до 24,85 млрд. евро).

Оборот факторинга в Африке снизился на 9% по сравнению с 2013 г., достигнув общего объема 21,09 млрд. евро. Максимальное падение объемов было зафиксировано в ЮАР (-19%) до величины 15,9 млрд. евро в 2014 г. Наилучшие результаты в регионе показал факторинг Марокко (4,2 млрд. евро).

Динамика общемирового оборота факторинга за 2013-2014 гг. представлена на рисунке 8.

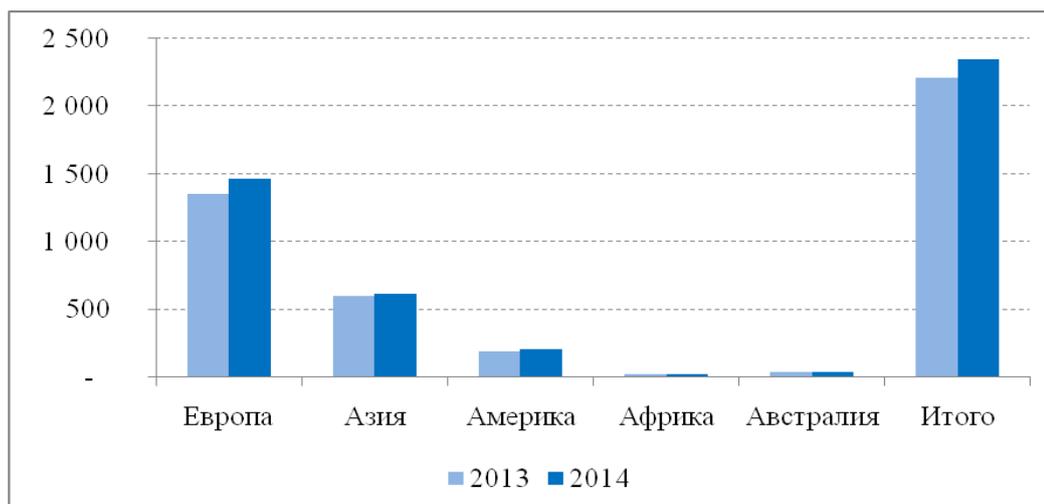


Рис. 8. Динамика общемирового оборота факторинга за 2013-2014 гг., млрд. евро²⁹⁵

Основная доля общего факторингового рынка пришлась в 2014 г. на внутренний факторинг и составила 79% (1 857 млрд. евро) от общего объема. Международный факторинг составил 21% (490 млрд. евро) от общего рынка, увеличившись на 22% по сравнению с 2013г. В целом доля международного факторинга в совокупном объеме мировых факторинговых сделок продолжает расти, увеличившись 8% за последние 6 лет (см. рис. 9).

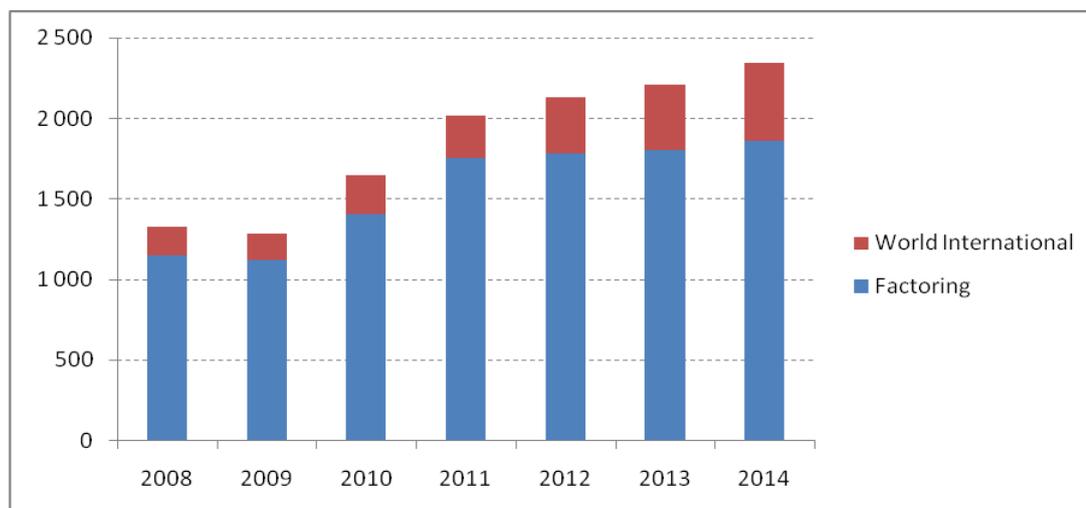


Рис. 9. Динамика структуры факторинга за 2008-2014 гг., млрд. евро²⁹⁶

²⁹⁵ По данным FCI, URL: <https://fci.nl/>

Крупнейшим игроком на рынке международного факторинга с долей в 29% стал Китай, оставаясь лидером в международном экспорте по итогам 2014 г. (12,4% мирового объема²⁹⁷).

Все большую популярность в Китае и в других передовых в развитии факторинговых услуг странах приобретает двухфакторная модель факторинга (см. рис. 10).

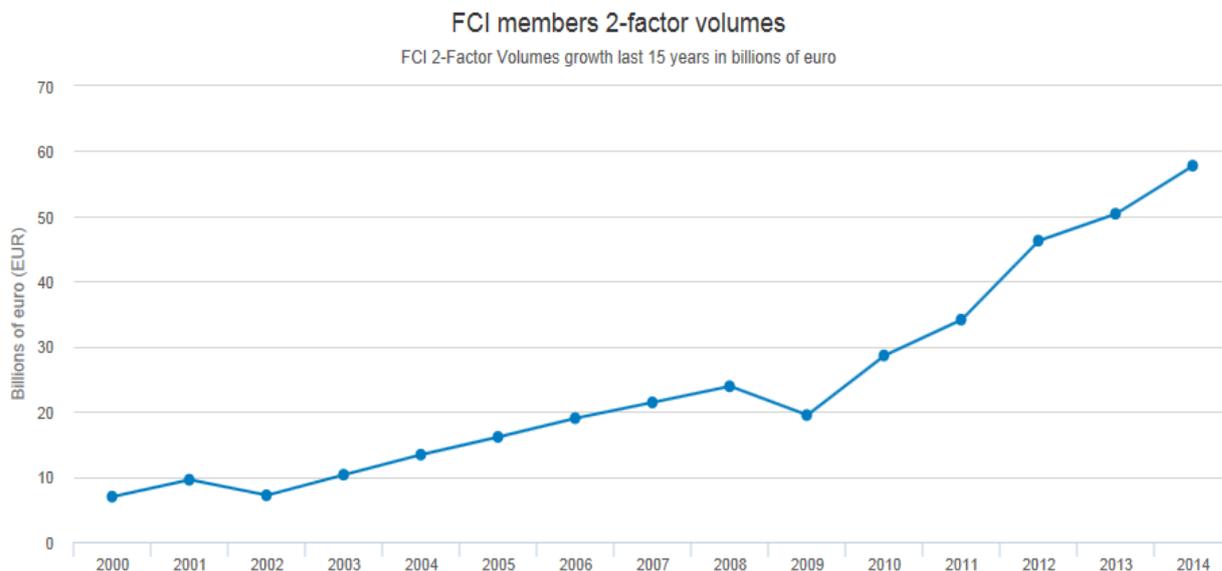


Рис. 10. Динамика объемов двухфакторинговой модели факторинга за 2000-2014 гг., млрд.евро²⁹⁸

В качестве страновой дифференциации современного состояния факторинга можно отметить то, что в развивающихся странах факторинг присутствует в основном в его простейших формах. При этом в развитых странах факторы развивают зарубежные сети филиалов и отделений, комбинируют факторинговые услуги с другими финансово-посредническими инструментами и повышают скорость обслуживания посредством развития и внедрения инновационных интернет-технологий. Кроме того, развитый факторинг отличается тем, что здесь ведущая роль переходит от финансирования к администрированию дебиторской задолженности и риск-менеджменту.

В целом индустрия факторинга сильно изменилась за последние 20 лет. Значительный рост оборотов факторинговых услуг в мире был обусловлен систематическим ростом факторинга в большей части развитых и развивающихся стран во главе с коммерческими банками, особенно в Европе и Азии. Только в Европе более 90% факторинговых услуг предоставляют дочерние структуры коммерческих банков. В большинстве стран Азии банки также контролируют подавляющую часть факторов. Лишь в Китае до недавнего времени на рынке факторинга разрешено было работать только банкам. Но на других рынках, таких как

²⁹⁶ По данным FCI, URL: <https://fci.nl/>

²⁹⁷ WTO Secretariat, Press release, PRESS/739, Geneva, April 14, 2015, p.14 (Appendix Table 3 «Merchandise Trade: Leading Exporters and Importers, 2014»).

²⁹⁸ По данным FCI, URL: <https://fci.nl/>

США и Бразилия, факторинг не регулируется государством и поэтому большинство игроков на этих рынках являются небанковскими финансовыми учреждениями. Тем не менее, бурный рост промышленности в последние годы привел к востребованности факторинга и переход к нему от овердрафтов и кредитования. Этот сдвиг усилился также за счет введения стандартов Базель II/III, ужесточивших требования к капиталу, а также в результате повышения информационной прозрачности и продвижения факторинговых услуг.

Одной из наиболее быстро развивающихся ветвей индустрии коммерческого финансирования является ABL (*assets based lending*). Наряду с бурным развитием факторинга мировой тенденцией современной экономики является переход ABL из разряда разовых решений краткосрочных финансовых трудностей в состав постоянных источников для развития бизнеса. Все чаще ABL-продукты основываются на нематериальных активах, таких как гудвилл, патенты, клиентские базы и другие объекты интеллектуальной собственности в качестве обеспечения для кредитования, не смотря на сложность в оценке таких активов. Готовность использовать такие активы отражает естественное развитие в эволюции ABL-продуктов.

За последние 5 лет рынки капитала в Европе и США испытали всплеск ликвидности, что отразилось на объемах ABL-финансирования, причем преобладающую долю ABL составило рефинансирование задолженности.

В мировом масштабе объемы обязательств в рамках ABL увеличились за 2014 на 6,8% по сравнению с прошлым годом (см. рис. 11).

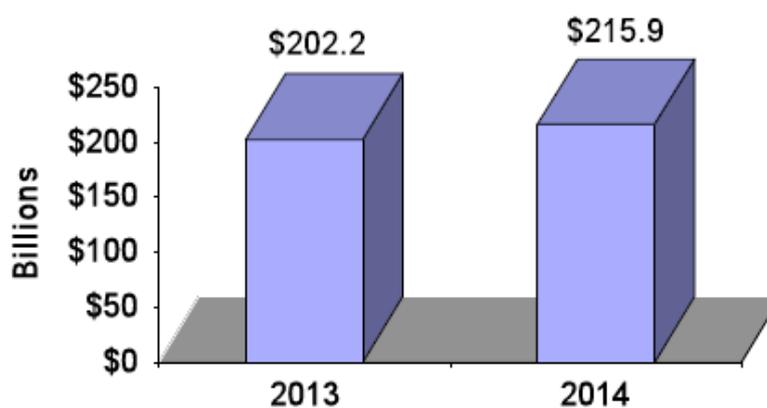
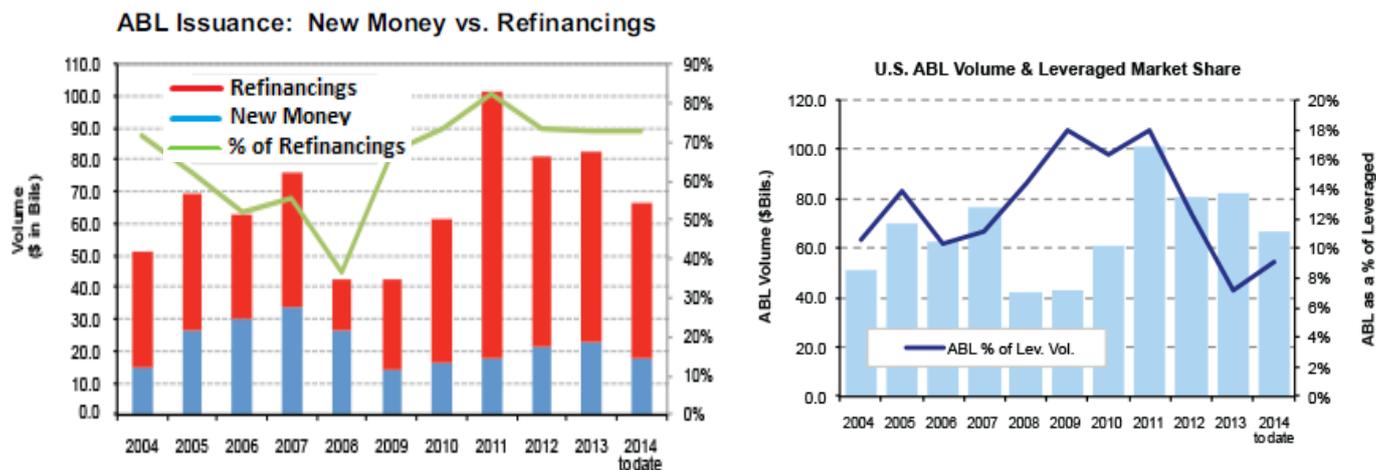


Рис. 11. Объемы ABL-финансирования в мире в 2013-2014 гг., млрд.долл.²⁹⁹

Если в США ABL уже давно зарекомендовало себя как ключевой инструмент финансирования, показав в 2013г. второй по величине годовой объем в размере почти 83 млрд. долл., то Европа, и в частности Великобритания пока пытается догнать (см. рис. 12).

²⁹⁹ Обзор Commercial Finance Association (CFA): “Annual Asset-Based Lending and Factoring Survey Highlights, 2014”; URL: <https://www.cfa.com/>

США:



Европа:

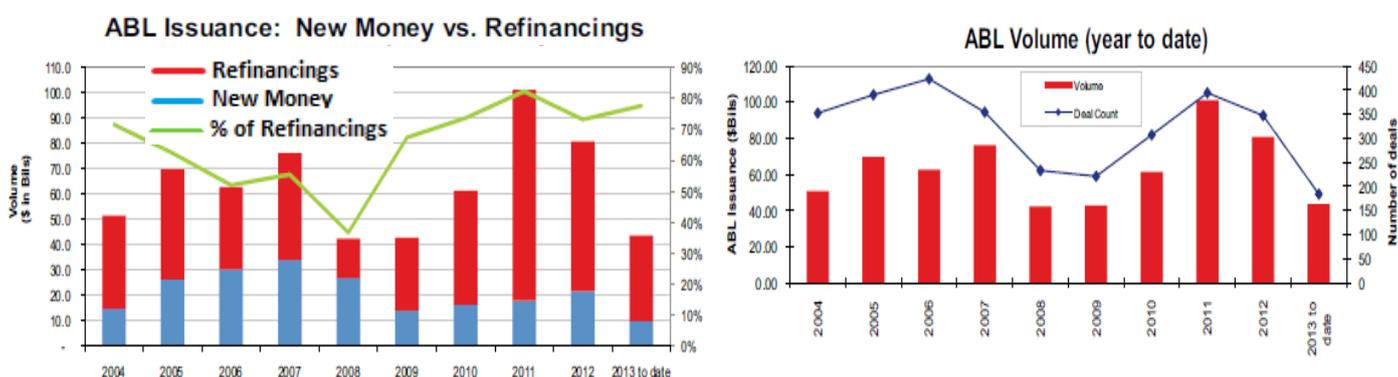


Рис. 12. Динамика развития ABL-финансирования в США и Европе, млрд.долл.³⁰⁰

В 2014 г. ABL стал идеальным решением для многих крупнейших корпораций, выходящих из рецессии. Одним из ключевых преимуществ является конкурентное ценообразование с более низкими процентными ставками, чем в традиционном банковском кредитовании. Это связано с тем, что в ABL участвуют ликвидные активы, которые поддаются более простой оценке стоимости и снижают риск для кредиторов.

В результате, по данным ABFA, 2014 г. стал рекордным для Великобритании по объемам финансирования под различные виды активов, достигнув годового объема в 19,4 млрд. фунтов стерлингов. 2015 г. обещает побить этот рекорд, показав результат 19,9 млрд. фунтов стерлингов уже к концу третьего квартала. При этом количество клиентов, обратившихся за услугами финансирования под различные виды активов (не считая факторинга), возросло на 36% за последний год (с 652 до 885)³⁰¹.

³⁰⁰ Carol J. Clouse, New Money Issuance Higher Market Poised to Top 2013 // ABFJournal, November - December 2014. URL: <http://www.abfjournal.com>; Hugh C. Larratt-Smith, Asset-Based Lending in Europe Today: Bank of America Merrill Lynch Hosts, CFA's International Lending Conference // <http://corp.bankofamerica.com>.

³⁰¹ По данным ASSET BASED FINANCE ASSOCIATION, QUARTERLY STATISTICS TO DECEMBER 2014, TO SEPTEMBER 2015; URL: <http://www.abfa.org.uk>

Еще одним стремительно развивающимся направлением развития мировой индустрии коммерческого финансирования является Supply Chain Finance (SCF), известное в России как «финансирование цепочки поставок». По причине новизны этой ветви коммерческого финансирования в мировом экономическом сообществе пока не выработаны единые стандарты и терминология для адекватного сбора данных и обмена информацией. Кроме того, принцип сохранения банковской тайны не позволяет банкам передавать раскрывать информацию о транзакциях своих клиентов. Поэтому общие размеры рынка SCF на сегодня поддаются только оценочным измерениям (см. табл. 6).

Таблица 6

Оценочные данные о размерах рынка SCF³⁰²

	Страны Европы, Ближнего Востока и Африки	Страны Азиатского региона	Страны Америки
Размер рынка по объемам финансирования	13-17 млрд. евро	6-10 млрд. евро	18-22 млрд. евро
Ежегодный рост	15-30%	30-50%	15-25%

Хотя SCF пока еще не может конкурировать с другими финансовыми решениями, такими как, например, факторинг, эксперты прогнозируют большой потенциал для этого типа финансирования бизнеса. С целью определения финансовой терминологии SCF крупнейшие бизнес-ассоциации, такие как Euro-Banking Association (EBA), Factors Chain International (FCI), Bankers Association for Finance and Trade (BAFT), International Factors Group (IFG) и International Forfeiting Association (IFA) проводят международные форумы и конференции.

4.3. Перспективы развития факторинга в РФ

Согласно информации Ассоциации факторинговых компаний (АФК), по результатам 2014 г. оборот российского факторинга вырос на 8% по сравнению с предыдущим годом и на 41,2% по сравнению с 2012 г., составив 2 057 млрд. руб.³⁰³.

Осложнение геополитической ситуации в мире вокруг России, политизированные санкции стран Европы и США, падение цены на нефть, а также последовавшая в конце 2014 г. шоковая девальвация рубля привели к замедлению развития факторинга и экономики в целом. По прогнозу «Эксперт РА», в результате негативных экономических процессов по итогам 2015 г. ожидается снижение объемов факторинга на 10-15% как следствие повышения стоимости заемных средств, роста дефолтности дебиторов и снижения потребительской и инвестиционной активности³⁰⁴.

³⁰² Обзор BCR Publishing «World Supply Chain Finance Report 2015»; URL: <http://www.bcrpub.com/>

³⁰³ Ассоциация факторинговых компаний: Ежегодные информационные обзоры российского рынка факторинга; URL: <http://asfact.ru>.

³⁰⁴ Российский рынок факторинга в 2014 г.: споткнулись, но не упали. Исследование Рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX). URL: <http://raexpert.ru/researches/factoring/2014>.

Действительно, по предварительным итогам АФК в 2015 г. объем российского факторинга составил 1 850 млрд. руб., что на 10% ниже показателя 2014 г. (см. рис. 13).³⁰⁵

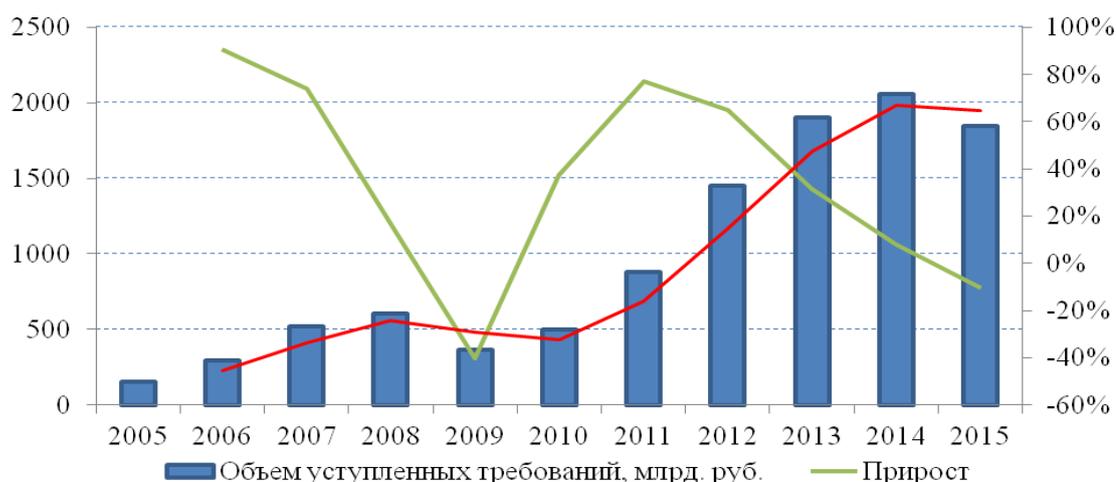


Рис. 13. Динамика объемов российского рынка факторинга за период 2005 – 2015 гг.

Ожидается, что сложная обстановка с кредитованием приведет к ужесточению требований факторов к качеству портфеля и увеличению конкуренции в борьбе за клиентов из отраслей торговли со стабильным спросом, в частности торговли товарами повседневного спроса. При этом в случае падения среднегодовой цены на нефть до 40 долларов США за баррель и инфляции свыше 15% сокращение объемов рынка может достигнуть 40%³⁰⁶, что подтверждается тенденцией предыдущих лет (см. рис. 14).

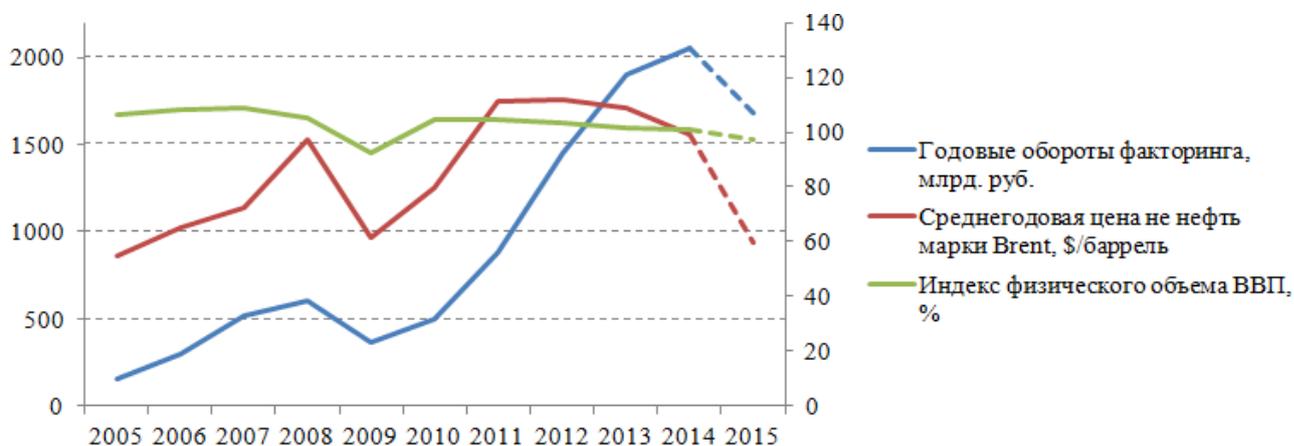


Рис. 14. Соотношение динамики российского рынка факторинга, индекса физического объема ВВП РФ и среднегодовой цены на нефть марки Brent за период 2005 – 2015 гг.³⁰⁷

³⁰⁵ Ассоциация факторинговых компаний: Ежегодные информационные обзоры российского рынка факторинга; URL: <http://asfact.ru>; Предварительные данные российского рынка факторинга по итогам 2015 года. URL: <http://asfact.ru/events/oborot-uchastnikov-afk-v-2015-godu-sostavil-1-5-trln-rublej>.

³⁰⁶ Обзор Рейтингового агентства «Эксперт РА» (RAEX): Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2015 года: роста не будет; URL: <http://raexpert.ru/researches/factoring/1h2015>.

³⁰⁷ На основе данных: Федеральная служба государственной статистики; URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/accounts/#; Прогноз экономического развития РФ, Минэкономразвития России, 2015; URL: <http://economy.gov.ru/>; BP Statistical Review of World Energy; URL: <http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/energy-economics/statistical-review-2015/bp-statistical-review-of-world-energy-2015-full-report.pdf>.

В такой ситуации важной задачей государства и бизнеса становится сохранение накопленного страной за последние годы потенциала и грамотное использование международных финансовых инструментов и механизмов на новых рынках. Поддержать отечественный факторинг может программа импортозамещения, как в торгово-промышленном сегменте, так и на рынке капитала.

В 2015 г. с рынка факторинга ушло несколько игроков, в том числе Лайф Факторинг, объявивший о своем банкротстве. Наблюдается снижение количества клиентов, активно использующих факторинговые услуги (см. рис. 15).

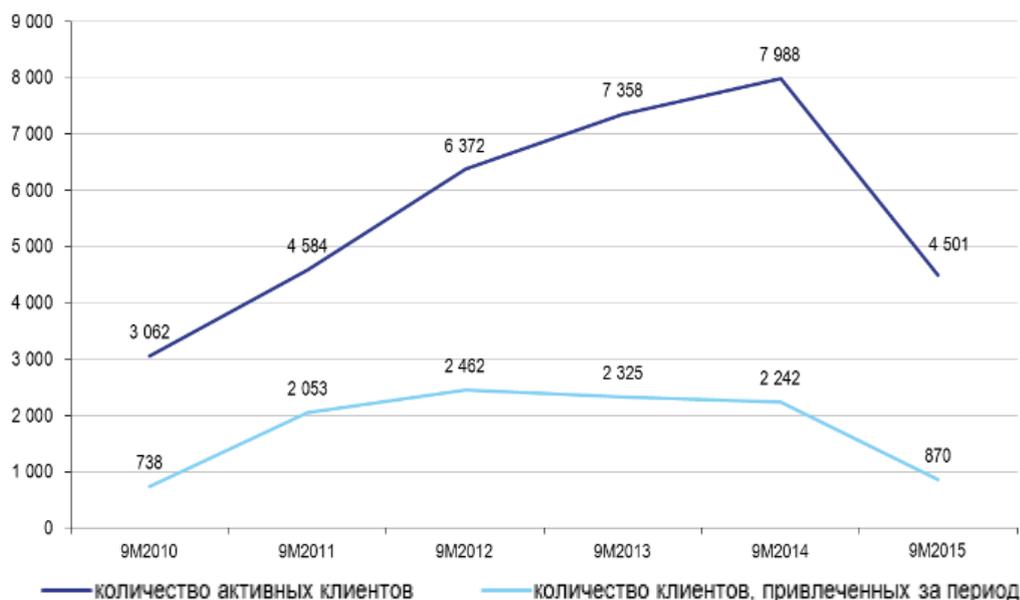


Рис. 15. Динамика клиентской базы факторов³⁰⁸

Доля международного факторинга по итогам 9 месяцев 2015 г. снизилась на 0,4% по сравнению с тем же периодом 2014 г. и составила 1,1% от общего оборота (см. рис. 16). Основным видом финансирования остается факторинг с правом регресса, его доля осталась без изменений (57%). На долю факторинга без регресса пришлось 29% в 2015 г. вместо 34% в 2014 г.³⁰⁹

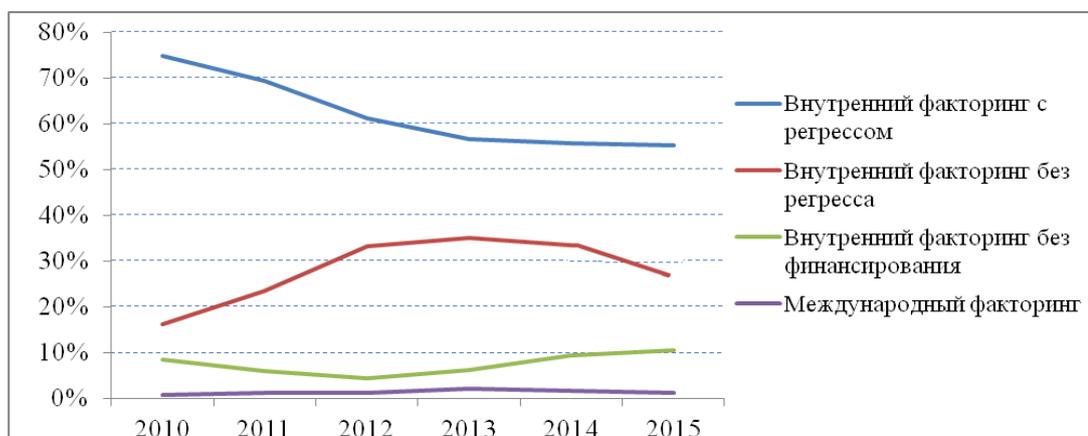


Рис. 16. Динамика видов факторинга в 2010 – 2015 гг.

³⁰⁸ Ассоциация факторинговых компаний, Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 9 месяцев 2015 года. URL: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2015/11/AFC-9M2015_open.pdf.

³⁰⁹ Там же.

Одной из тенденций на рынке факторинга в 2015 г. стало **увеличение объемов факторинговых услуг без выплаты финансирования** (за 12 месяцев, начиная с третьего квартала 2014 г., доля факторинга без финансирования в обороте рынка увеличилась с 8% до 13%, превысив 143 млрд. рублей)³¹⁰. Это стало результатом ухудшения платежной дисциплины дебиторов и активизации спроса со стороны малого и среднего бизнеса (МСБ). На первый план для факторов вышли два параметра деятельности: объем ликвидности и размер комиссии, что связано с изменением ситуации с фондированием в результате повышения Банком России ключевой ставки в декабре 2014 г. и ухудшения возможностей для компаний-резидентов России по привлечению иностранного капитала.

В структуре международных операций по итогам 9 месяцев 2015 г. за последний год произошло резкое снижение доли импортного факторинга – с 82% до 65%. В результате объем импортного факторинга составил 8 355 млн. рублей³¹¹. Эта тенденция стала отражением последствий снижения курса рубля, экономических санкций и общей внешнеполитической напряженности. Несмотря на снижение доли международного факторинга, о тенденции к **интернационализации** бизнеса говорит увеличение их числа: в 2009 г. международный факторинг предоставляли 3 фактора, в 2014 г. – 8³¹².

Другой тенденцией стало усиление **консолидации отрасли**. По предварительным итогам 2015 г. 81 % рынка контролировалось всего 5 компаниями, в 2013 г. эта доля была 65%, а в 2011 г. – 62%³¹³. Лидерство в 2015 г. сохранили ВТБ Факторинг (доля в обороте 23%), Промсвязьбанк (20%), Альфа-Банк (9%). Место Банка «Петрокоммерц» и Росбанк Факторинг в лидирующей пятерке заняли ФК «Открытие» и ГК «НФК» (см. рис. 17). При этом происходит активизация деятельности факторов в регионах, о чем говорит снижение доли Москвы и Санкт-Петербурга на 9,4% в общем обороте факторинга за 2011-2014 гг.³¹⁴.

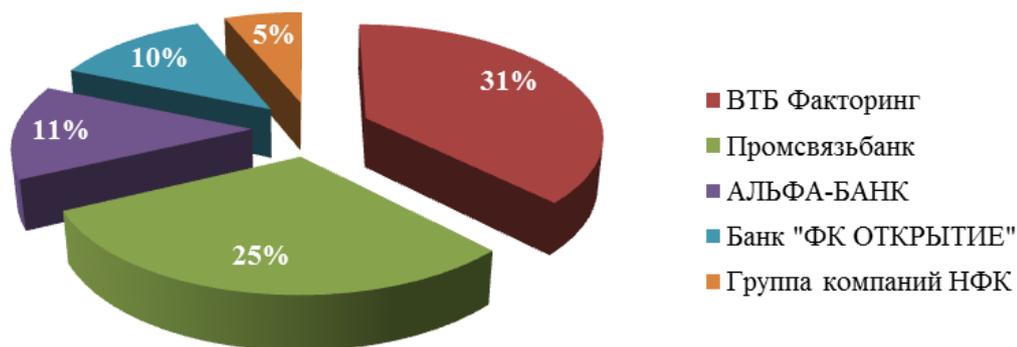


Рис. 17. Доли отдельных участников в обороте рынка в 2015 г.

³¹⁰ Там же.

³¹¹ Там же.

³¹² Обзор Рейтингового агентства «Эксперт РА» за 2009 г., URL:<http://www.raexpert.ru/>; Ассоциация факторинговых компаний: Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 2014 г., URL: http://asfact.ru/uploads/files/1424155762_afc-y2014_open.pdf.

³¹³ Ассоциация факторинговых компаний: Ежегодные информационные обзоры российского рынка факторинга; URL: <http://asfact.ru/>; Предварительные данные российского рынка факторинга по итогам 2015 года:

URL: <http://asfact.ru/events/oborot-uchastnikov-afk-v-2015-godu-sostavil-1-5-trln-rublej>.

³¹⁴ Там же.

Не все поставщики смогли в 2015 г. компенсировать произошедшее в конце 2014 г. увеличение факторинговых ставок практически вдвое без повышения цен для конечных потребителей, поскольку далеко не для всех из них рентабельность достаточна для покрытия вынужденного сжатия прибыли. Кроме того, поставщики, зависящие от импорта, испытывают значительное негативное влияние от падения курса рубля. Так, по предварительным итогам 2015 г. наиболее драматичное *сокращение оборота факторинговых сделок ожидается в секторе оптовой торговли электрооборудованием* (с 20,7% в 2014 г. до 10% в 2015 г.). В целом в 2015 г. доля оптовой торговли в обороте рынка факторинга по сравнению с 2014 г. снизилась на 11 % и составила 46 % от общего объема сделок³¹⁵.

В 2015 г. отказом от услуг факторинга грозил также рынок автопродавцов, не смотря на то, что в 2014 г. по факторинговой схеме реализовывалось до 90% автомобилей. Виноваты в этом как повышение комиссий факторов, так и общее снижение спроса на автомобили. В частности, в январе 2015 г. отгрузки по факторингу прекратил на неопределенный период времени Ульяновский Автомобильный Завод³¹⁶. При этом сами факторы планируют и дальше продолжать работу с автодилерами, но с условием ужесточения требований риск-менеджмента, как было сделано в других сегментах торговли. Секторами, находящимися в зоне риска для факторов, могут стать компании, занятые в сферах торговли бытовой техникой и электроникой, строительства, ресторанного и страхового бизнеса.

Перспективные направления развития российского факторингового бизнеса. Описанные выше проблемы, с которыми сталкивается растущий отечественный факторинг, не могут остановить разворачивание позитивных тенденций, отмечаемых в последние годы. Их закреплению должно способствовать усиление активности ведущих факторинговых компаний, их профессионального сообщества, законодателей и государственных органов, ответственных за разработку и реализацию государственной стратегии развития финансовой системы РФ. Эти организационные, информационно-технологические, финансовые и правовые меры можно сгруппировать по отдельным направлениям развития, имеющим реальную перспективу быстрее внедрения. Кратко рассмотрим их ниже.

Факторинг в секторе малого и среднего бизнеса. В последние годы доля предприятий малого и среднего предпринимательства уменьшилась в пользу крупного бизнеса, с 51% в 2007 г. до 23% в 2013 г.³¹⁷ Наибольшее влияние на это оказала переориентация на крупных поставщиков двух основных участников факторингового рынка – ООО «ВТБ Факторинг» и ОАО «Промсвязьбанк». Однако, в 2014 г. ситуация начала меняться: рост факторинговых

³¹⁵ Там же.

³¹⁶ Штанов В. Дилеров отключают от факторинга // Газета «Ведомости», 2015. №16 (3762).

³¹⁷ Ассоциация факторинговых компаний: Ежегодные информационные обзоры российского рынка факторинга; URL: <http://asfact.ru>; Ежегодные обзоры Рейтингового агентства «Эксперт РА». URL: <http://raexpert.ru>.

комиссий привел к тому, что предприятия крупного бизнеса стали отдавать предпочтение банковским кредитам, используя возможность зафиксировать стоимость заемных средств на более продолжительные сроки.

При этом для малого и среднего бизнеса (МСБ) снижение возможностей в кредитовании привело к активизации спроса на факторинговые услуги, в результате чего объем сделок в этом секторе увеличился в 2014 г. на 28% по сравнению с прошлым годом³¹⁸ (см. рис. 18).

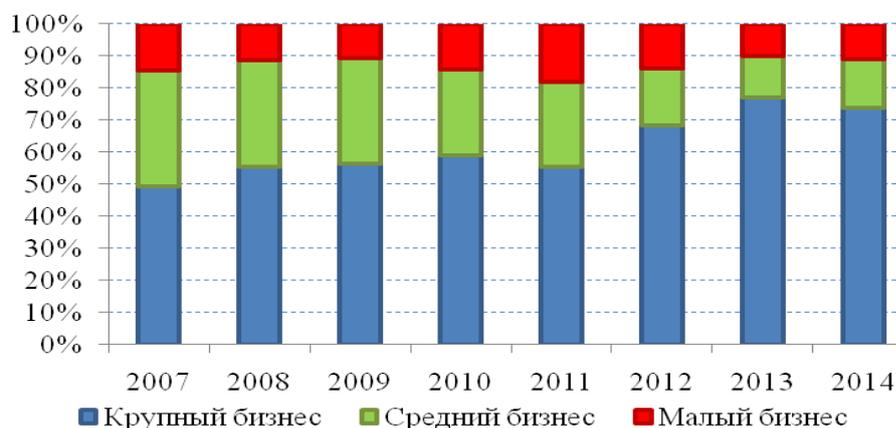


Рис. 18. Структура оборота российского факторинга по масштабам бизнеса

При этом, по данным Банка России, в 2014 г. доля малого и среднего бизнеса в общем кредитном портфеле индивидуальных предпринимателей и юридических лиц составила 18,4 % при среднемировом уровне 23 %. Это говорит о недостаточном уровне развития кредитования предприятий этого сектора.

В ноябре 2015 г. Ассоциация факторинговых компаний (АФК) при поддержке АО «МСП Банк» провела очередной сбор статистических показателей деятельности российских Факторов в сегменте малого и среднего бизнеса (МСБ) по итогам 9 месяцев 2015 г. Согласно полученным данным, оборот российского факторинга в сегменте МСБ в январе-сентябре 2015 г. составил около 240 млрд. руб. В третьем квартале факторам было уступлено денежных требований на сумму 106,5 млрд. рублей, что составляет 25% от оборота рынка в целом за тот же период прошлого года (431 млрд. рублей). По итогам 9 месяцев 2015 г. лидерские позиции заняли Промсвязьбанк, Металлинвестбанк, Альфа-Банк, ВТБ Факторинг и Группа компаний НФК. Совокупный факторинговый портфель сегмента МСБ на 01.10.2015 составил 46 млрд. рублей, он сформирован 2 552 клиентами, что составляет 67% от совокупной клиентской базы рынка (4 500 компаний). По результатам 9 месяцев 2015 года на долю клиентов московских офисов факторов приходится 49% портфеля и 43% клиентской базы, доля Санкт-Петербурга – 15% и 14% соответственно³¹⁹.

³¹⁸ Там же.

³¹⁹ Ассоциация факторинговых компаний, Информационный обзор российского рынка факторинга в секторе МСБ по итогам 9 месяцев 2015 года. URL: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2015/11/AFC-9M2015_SME_open.pdf.

Анализ изменений рынка факторинга в секторе МСБ по итогам 2015 г. осложнился в результате вступления в силу Постановления Правительства РФ №702 от 13.07.2015, увеличивающего предельные значения выручки предприятия для отнесения его к субъектам малого и среднего бизнеса, а также в результате ухода нескольких факторов с этого сегмента рынка. По данным АФК за 9 месяцев 2015 г. в результате общего снижения объемов рынка факторинга сегмент МСБ потерял около 41 млрд. рублей по сравнению с тем же периодом 2014 г., что соответствует падению на 15%³²⁰.

Однако на фоне сохраняющихся негативных экономических условий можно предположить, что в 2016 г. спрос на факторинг в секторе МСБ, более мобильного и гибкого в условиях изменяющейся внешней среды, возобновится. Этому должно способствовать внедрение факторами новых критериев отнесения предприятий к субъектам малого и среднего предпринимательства на фоне низкой клиентской базы прошлого года. Поэтому факторам придется сосредоточиться на реализации стратегии работы с небольшими оборотами и высокими рисками. Это означает повышение качества риск-менеджмента посредством более глубокого анализа обязательств клиентов, особенно имеющих высокую долю импортных закупок продукции. Поддержать факторов в этой ситуации могли бы антикризисные программы, направленные на поддержку МСБ, в частности субсидирование факторинговых комиссий для предприятий этого сектора. В настоящее время Госдума рассматривает проект расширения доступа предприятий к программам поддержки МСБ за счет увеличения предельной доли участия юридических лиц в уставном капитале предприятий, относимых к МСБ, с 25% до 49%, а также за счет более гибкого подхода к установлению предельных значений выручки от реализации. Кроме того, с 1 июля 2015 г. вступило в силу Постановление Правительства РФ № 1352 от 11 декабря 2014 г., определяющее доступ предприятий МСБ *к закупкам государственных компаний и инфраструктурных монополий*.

Еще одним положительным фактором увеличения спроса на факторинг в секторе МСБ, особенно учитывая направленность развития российской экономики на импортозамещение, должно стать развитие *страхования экспортных сделок* АО «ЭКСаР» в рамках договоров факторинга. Эта специализированная программа по страхованию экспортных кредитов и инвестиций направлена на поддержку предприятий среднего и малого бизнеса, осуществляющих экспортные поставки с отсрочкой платежа покупателям стран СНГ и Балтии. Одной из причин, ранее сдерживающих развитие экспортного факторинга для МСБ, является применение регресса к экспортеру в случае неплатежа со стороны зарубежного контрагента (дебитора). Такая ситуация неудобна как для экспортера, который в случае неплатежа иностранного дебитора несет убытки, так и для факторинговой компании, которая устанавливает лимит финансирования исходя из финансового положения экспортера.

³²⁰ Там же.

Страховой полис ЭКСАР открывает новые возможности для экспортеров в виде защиты экспортных контрактов с отсрочкой платежа и компенсации убытков в случае расторжения договора, а также помогает российским банкам финансировать экспорт посредством снижения нагрузки на капитал и возможностей комплексного обслуживания клиентов-экспортеров.

В целях реализации программы страхования Агентство зафиксировало максимальный лимит ответственности по рискам, которые могут быть приняты на страхование по экспортному факторингу для МСБ, выделив таким образом отдельную страховую емкость в рамках совокупного лимита ответственности ЭКСАР. Оно также ввело в практику упрощенные процедуры андеррайтинга рисков для кредитных лимитов на зарубежных покупателей и установило единый страховой тариф (0,5%) от суммы профинансированной страхователем дебиторской задолженности по иностранным контрагентам, включенным в страховое покрытие. Страховое покрытие распространяется на уступленные экспортером права требования по регулярным поставкам однородных товаров на условиях отсрочки платежа (до 360 дней) покупателям за рубежом. Ожидается, что реализация программы позволит факторинговым компаниям и банкам предложить для МСБ факторинг на безрегрессной основе по фиксированным ставкам за финансирование и факторинговое обслуживание. Это в свою очередь обеспечит доступ субъектов МСБ к современному механизму финансирования экспортной деятельности и создаст возможности для увеличения объемов экспорта в условиях защиты от рисков, связанных с неисполнением обязательств иностранными контрагентами³²¹. Договоры о сотрудничестве с ЭКСАР уже заключили НФК, Сбербанк, ВТБ, Россельхозбанк. Для поддержки международного факторинга **необходимо расширение практики** экспортных гарантий на факторинг, а также поддержка экспортеров на основе факторинга с полным финансированием и принятием риска на иностранного дебитора

На стимулирование развития факторинга в секторе МСБ направлен ряд новых продуктов факторинга, например программа СДМ-Банка по погашению кредитов других банков. Программа была предложена с целью создания комфортных условий и осуществления бесперебойного финансирования поставщиков в случае смены ими банка. СДМ-Банк предлагает предоставление финансирования новым клиентам при параллельном погашении дебиторами задолженности в прежнем банке³²². В рамках поддержки малого и среднего предпринимательства «МСП Банк» запустил два новых кредитных продукта: «Фактор развития – Банк» и «Фактор развития – Компания», нацеленных на увеличение объема поставок товарно-материальных ценностей, поддержку текущей деятельности и развитие бизнеса субъектов МСБ. Эти финансовые продукты предназначены для банков-партнеров и факторинговых компаний, оказывающих поддержку МСБ посредством факторинга. В рамках указанных программ банк предоставляет кредитные средства на льготных условиях.

³²¹ URL: <http://www.exiar.ru>.

³²² URL: <http://www.sdm.ru/news/2859.html>.

Новые факторинговые продукты дают возможность получить финансирование более широкому кругу предпринимателей. В частности отменено обязательное требование о принадлежности клиентов факторинга к неторговому сектору экономики. Кроме того, расширились критерии отнесения к категории малого и среднего бизнеса, определенные государством – размер максимально допустимой выручки увеличен с 1 до 2 млрд. руб. (Постановление Правительства РФ № 702 от 13.07.2015), расширены ограничения по составу участников или акционеров для крупных и иностранных юридических лиц с 25% до 49%³²³.

Использование факторинга в госзакупках. Среди новых тенденций на рынке факторинга особо следует выделить расширение круга субъектов факторингового обслуживания. В частности, новые возможности для роста рынок факторинга может получить в случае охвата сектора *государственных закупок*. Возможность использования факторинга в этом секторе несёт выгоды как для поставщиков, так и для самого государства. К их числу следует отнести: возможность планирования и контроля бюджета, исходя из фактических потребностей; экономию бюджета за счет снижения кредитной нагрузки; снижение коррупционной составляющей. Для практической применимости факторинга в этом секторе **необходимо внести изменения в законодательство**, регламентирующее механизм работы с госконтрактами. В 2014 г. действующий ранее ФЗ № 94 «О госзакупках» сменил закон № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», вступивший в силу с начала 2015 г., однако положения, регулирующие применение факторинга, не изменились.

Согласно письму Минфина от 29 мая 2012 г. № 02-11-05/1904, «...перечисление денежных средств заказчиком возможно только исполнителю государственного (муниципального) контракта. Учитывая вышеизложенное, уступка или передача права требования по государственным (муниципальным) контрактам третьим лицам не допускается». При этом судебная практика по этому вопросу свидетельствует в пользу факторинга, что подтверждено Информационным письмом Президиума ВАС РФ от 30.10.2007 г. № 120, согласно которому уступка денежного требования к заказчику по государственному контракту, в том числе в рамках договора факторинга, не может быть рассмотрена как перемена стороны контракта. Аналогичную позицию в своих решениях высказали арбитражные суды нескольких федеральных округов.

Аналогичная ситуация сложилась и в области практического применения закона №223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц». Применение факторинга в рамках этого закона регулируется исключительно нормами ГК РФ (главы 24, 43), то есть юридически допустимо. Однако на практике заказчики, зачастую не соглашаются

³²³ URL: <http://www.mspbank.ru>.

подписывать уведомления от поставщиков о смене реквизитов оплаты в случае уступки требований в адрес фактора.

Таким образом, отечественное факторинговое сообщество осталось пребывать в ожидании внесения ясности в законодательство о применении факторинга в системе госзакупок, которому должно содействовать Постановление Правительства РФ № 1352 от 11 декабря 2014 г., обеспечивающее условия для использования факторинга в госзакупках малыми и средними предприятиями.

Государство должно активно участвовать как одна из сторон в сделке факторинга и в другой роли. Например, национальная финансовая корпорация Мексики Nafin запустила государственную программу по финансированию среднего и малого бизнеса с применением реверсного факторинга. Программа служит для построения экономических связей между крупными покупателями и мелкими поставщиками, предоставляя доступ к более дешевому и удобному финансированию под дебиторскую задолженность их крупных заказчиков³²⁴.

Распространение факторинга в новые экономические сферы. В октябре 2014 г. в новостных лентах появилась информация о том, что «ВТБ-Факторинг» (ВТБ-Ф) провел сделку факторинга без регресса на основании прав требования по договору *поставки лицензионных соглашений* системного интегратора «Астерос» на сумму 370 млн. рублей. Сделка стала первой на отечественном рынке факторинга, когда факторинг использовался для финансирования продажи лицензий на программное обеспечение. В 2015 г. ВТБ-Ф планировал увеличить объем факторинга на основе лицензий на ПО до 2 млрд. рублей.

Новыми клиентами факторинговых услуг с недавнего времени стали *рекламные агентства и лизинговые компании*. Еще одним предметом уступки по договору факторинга с недавнего времени стали *арендные платежи*. В частности, в конце 2011 г. «Кредит Европа Банк» сообщил о запуске нового финансового продукта – факторинга на основе арендных платежей. Этот продукт предназначен для компаний, которые сдают в аренду недвижимость на условиях регулярных платежей. В этом случае арендодатель имеет возможность получить финансирование под будущие арендные платежи по договору аренды, не дожидаясь момента наступления срока выплат за аренду.

Другим относительно новым видом факторинга является *тендерный факторинг*, который позволяет получить финансирование на реализацию выигранного тендера. Это позволяет избежать кассового разрыва, связанного с отсрочкой платежей по конкурсным поставкам. В рамках тендерного факторинга факторы предлагают также классические услуги по учету и инкассированию дебиторской задолженности.

Одной из новых сфер экономики с большим факторинговым будущим является *жилищно-коммунальная сфера*, для которой задержка платежей от потребителей услуг

³²⁴ http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/0128890049390f968a6efacda2aea2d1/IFC_SCF_Feature_Article_Raise+the+Anchor_TFR+Mar15_00000003.pdf?MOD=AJPERES

является острой проблемой, мешающей качественно и в срок выполнять свои функции. Поскольку ЖКХ охватывает огромное количество потребителей, от физических лиц до промышленных предприятий, оно может выйти на лидирующие позиции по объемам уступленных требований. Учитывая, что одной из групп потребителей услуг ЖКХ являются бюджетные организации, финансируемые государством, риск возникновения безнадежных долгов для факторов минимизируется. При этом остается проблема задержки платежей за услуги ЖКХ, поскольку есть юридические ограничения на механизмы воздействия на неплательщиков, в частности на отключение большого числа категорий потребителей от услуг ЖКХ. Этот вопрос требует принятия определенных решений на государственном уровне.

Развитие новых форм факторингового обслуживания. Другим результатом обострения конкуренции среди факторинговых агентов стало появление более выгодных предложений для их клиентов, которые складываются из различных вариаций отсрочек платежа, величины комиссии, лимита финансирования и других параметров факторингового соглашения, направленных, например, на финансирование разовых проектов с фиксированными условиями расчетов или бизнес, характеризующийся сезонностью.

Одним из новых решений коммерческого финансирования в России является направление финансирования цепочки поставок (ФЦП), которое представляет собой комплексное финансирование для всех участников торговой цепочки по поставке продукции или услуг на основе единой IT-платформы и является аналогом бурно развивающегося во всем мире направления Supply Chain Finance (SCF), о котором уже было сказано выше. ФЦП включает в себя несколько продуктов, каждый из которых применяется на определенном этапе реализации поставки: реверсивный факторинг для финансирования закупки сырья, предпоставочный факторинг на этапе исполнения заказов покупателей и классический факторинг или дисконтирование счетов-фактур для финансирования отсрочки платежа после осуществления поставок готовой продукции покупателям.

В России ФЦП пока чаще всего сводится к реверсивному (закупочному) факторингу. Причинами медленного распространения ФЦП в России можно назвать более жесткую правовую и налоговую среду, а также слабое развитие электронного документооборота. Одним из немногих российских банков, предоставляющих услуги ФЦП, стал ИНГ БАНК (ЕВРАЗИЯ). Его новый продукт ФЦП адаптирован для российского рынка и имеет полностью автоматизированную IT-платформу³²⁵. Учитывая улучшение информационной осведомленности о продуктах ФЦП и возрастающее внимание к управлению оборотным капиталом крупных корпоративных предприятий, можно ожидать в ближайшее время активное движение на пока еще свободной нише финансирования цепочек поставок.

³²⁵ <http://www.ing.ru/ru/kaorpeoerateiveenyruem-kaeliieenteaem/efienaenesieroveaeniie-tseiepei-peoesteaveoka/efienaenesieroveaeniie-tseiepei-peoesteaveoka>

К комплексным решениям ФЦП можно также отнести продукты Национальной факторинговой компании (НФК), специализирующейся на оказании услуг факторинга и финансовой логистики: Факторинг-Финанс (финансирование под дебиторскую задолженность на срок отсрочки платежа); Факторинг-Гарант (гарантия возмещения убытков на случай возможности неоплаты товара покупателем); Безрегрессный факторинг (покупка дебиторской задолженности без права регресса к продавцу); Закупочный факторинг (предоставление поставщику финансирования в размере 100% от суммы подтвержденной покупателем поставки); Предпоставочный факторинг (финансирование под будущую дебиторскую задолженность при наличии подтвержденных заказов от покупателей); Факторинг для экспортных операций³²⁶.

С учетом сложившейся сложной политико-экономической ситуации в мире и нарастания кризисных явлений в экономике России факторинговым компаниям нужно уделить большое внимание антикризисным программам поддержки предприятий. В частности в составе программ по реструктуризации портфелей долгов компаний, испытывающих финансовые трудности. *Реструктуризационный* факторинг представляет собой сочетание классического, реверсивного и предпоставочного факторинга, когда фактор выступает гарантом для кредиторов своего клиента, финансирует исполнение заказов и принимает непосредственное участие управлением финансами предприятия, а не только его дебиторской задолженности. Для фактора такой вид факторинга является более рисковым, поэтому стоимость реструктуризационного факторинга выше, чем обычного. Кроме того, такой вид реструктуризации доступен для компаний, имеющих трудности с оборотным капиталом, но при этом их бизнес должен быть успешным и востребованным, иначе реструктурирование может не привести к ожидаемым результатам.

Одной из недавно появившихся услуг на российском рынке факторинга стал *факторинговый брокеридж*. В результате финансового кризиса 2008 г. банки ужесточили требования к заемщикам, ограничив их в возможности получения кредита. Клиенты были вынуждены искать беззалоговое финансирование, в том числе факторинг, что привело к спросу на услуги компетентных посредников, владеющих полной и актуальной информацией. В итоге появились факторинговые брокеры, которые осуществляли первичные консультации, подбор наиболее выгодных условий среди множества предложений банков и факторинговых компаний, а также документальное сопровождение вплоть до момента заключения договора факторинга и получения финансирования. Факторинговые брокерские услуги оказывают и традиционные кредитные брокеры, предлагающие факторинг как один из продуктов для финансирования бизнеса. При этом такие универсальные брокеры могут отдавать факторинговые сделки на

³²⁶ <http://www.factoring.ru/>; <http://dengi.72.ru/firms/details/277100.html>

аутсорсинг специализированным брокерским компаниям, превращаясь из их конкурентов в еще одну группу клиентов.

Расширение географических границ факторинга. Открывающейся возможностью для факторов в ближайшем будущем является активизация экономических связей со странами БРИКС и Азиатско-Тихоокеанским регионом, в частности с Китаем. Уже сейчас существуют программы финансирования экспортных поставок из Китая в рамках международного факторинга. Учитывая, что Китай является лидером на мировом рынке факторинга, российским факторам необходимо развивать двухфакторный международный факторинг, основанный на богатом опыте, налаженной обширной сети деловых отношений и доступе к дешевым финансовым ресурсам китайских факторов.

Основным направлением должен стать экспортный факторинг, объем которого уступает импортному более, чем в два раза (см. табл. 7)³²⁷.

Таблица 7

Объем рынка международного факторинга по предварительным итогам 2015 г.

№ пп	Название организации	Экспортный факторинг (млрд. руб.)	Импортный факторинг (млрд. руб.)
1	Промсвязьбанк	1,5	6,0
2	Банк ФК ОТКРЫТИЕ	3,6	0,0
3	ВТБ Факторинг	0,0	3,3
4	ЮниКредит Банк	0,2	1,5
5	РБ Факторинг	0,0	1,5
6	Группа компаний НФК	0,7	0,8
	ИТОГО:	6,0	13,2

Одним из самых ожидаемых событий в 2015 г. стал выход на арену факторинга дочерней компании Сбербанка **ООО «Сбербанк Факторинг»**. В сентябре 2015 г. эта компания при поддержке Северо-Западного банка заключила первый факторинговый договор на территории Северо-Западного региона. Важно отметить, что подписание генерального договора о финансировании впервые состоялось посредством электронного документооборота: одна из подписывающих сторон находилась в Санкт-Петербурге, вторая – в Москве. Кроме российского рынка факторинга, Сбербанк планирует штурмовать европейский: соответствующее сообщение о запуске факторинга Sberbank Serbia и его присоединении к участникам IFG включено в новостной бюллетень IFG за январь 2015 г.³²⁸ Приход такого крупного участника с обширной клиентской сетью и доступом к фондированию может повлечь серьезный передел на факторинговом рынке. Однако Сбербанку придется побороться за свою долю, поскольку насыщение рынка факторинга является одной из причин замедления роста его объемов.

³²⁷ Ассоциация факторинговых компаний: Предварительные данные российского рынка факторинга по итогам 2015 года. URL: <http://asfact.ru/events/oborot-uchastnikov-afk-v-2015-godu-sostavil-1-5-trln-rublej>.

³²⁸ URL: <http://www.ifgroup.com/ifg-january-newsletter-is-now-available>.

Автоматизация факторинговых услуг. Одним из важнейших драйверов динамичного развития факторинга является адекватное внедрение информационных технологий в отрасль финансовых услуг. Кроме того, высокая конкуренция между поставщиками услуг факторинга делает инвестиции в современные IT-инструменты необходимым условием для поддержания устойчивого положения на рынке. Современные технологии позволяют предприятиям предлагать более персонализированные продукты, в том числе и факторинг, одновременно уменьшая эксплуатационные расходы за счет автоматизации сразу нескольких бизнес-процессов.

Информационное обеспечение факторинговой деятельности подразумевает отлаженное функционирование системы оценки рисков, мониторинга и управления дебиторской задолженностью клиентов, а также наличие специализированного программного обеспечения для учета факторинговых операций. Это касается в первую очередь ритейлеров, работающих на рынке поставок товаров массовому потребителю. Основной задачей для IT-решений в этой области является обеспечение получения в реальном времени информации о выставленных поставщиками счетах, перечисленных по ним фактором суммах финансирования и полученной оплаты от покупателей. Кроме того, автоматизация передачи такой информации между фактором и его клиентами позволяет избежать операционных ошибок и формировать отчетность на основании актуальных данных. Еще одним преимуществом электронного документооборота является возможность дистанционного обслуживания фактором своих клиентов, находящихся в регионах. Это позволяет отказаться от открытия региональных представительств и филиалов, а значит, снижает издержки фактора и его комиссию за услуги.

Осознавая важность автоматизации факторингового обслуживания, некоторые российские факторы уже предложили инновационные системы электронного документооборота и мониторинга финансирования. Речь идет, например, о системе **EDI-факторинга** для поставщиков сетей X5 Retail Group, Лента, Ашан и других. Система EDI (*Electronic Data Interchange*) является инновационной технологией обмена электронными документами между бизнес-партнерами. Преимущество использования обмена электронными документами заключается в том, что EDI имеет единую коммуникационную платформу, к которой может подключиться каждый клиент и общаться со всеми подключенными к платформе участниками независимо от особенностей их ПО и документооборота. Первым фактором, получившим возможность использовать этот продукт от компании Edisoft, стал «ВТБ Факторинг». Планируется, что система будет функционировать на платформе FactorPlat и позволит организовать финансирование торговых цепочек посредством юридически значимого электронного документооборота. FactorPlat даст возможность подтверждать и уступать права требования в автоматическом режиме, что значительно снизит время совершения

обеспечивающая автоматизацию всего технологического процесса проведения факторинговых операций в банке или факторинговой компании.

«SmartFactor» позволяет вести учет документов по контрагентам и поставкам, финансирования, приходящих платежей, контроля состояния поставок, расчета и контроля над индивидуальными лимитами, расчета комиссионного вознаграждения, автоматизации бухгалтерского учета и предоставления информации о ходе обслуживания клиентам (см. рис. 20). Программное обеспечение «SmartFactor» внедрено в таких финансовых компаниях и банках, как «МДМ-Банк», ООО «Политекс», ООО «МС Факторинг Рус», АО «Райффайзен Банк Аваль» (Украина), ЗАО Банк ВТБ (Беларусь), ТОО «FBS» (Республика Казахстан) и других. В апреле 2015 г. начато внедрение «SmartFactor» в ООО «Сбербанк Факторинг».

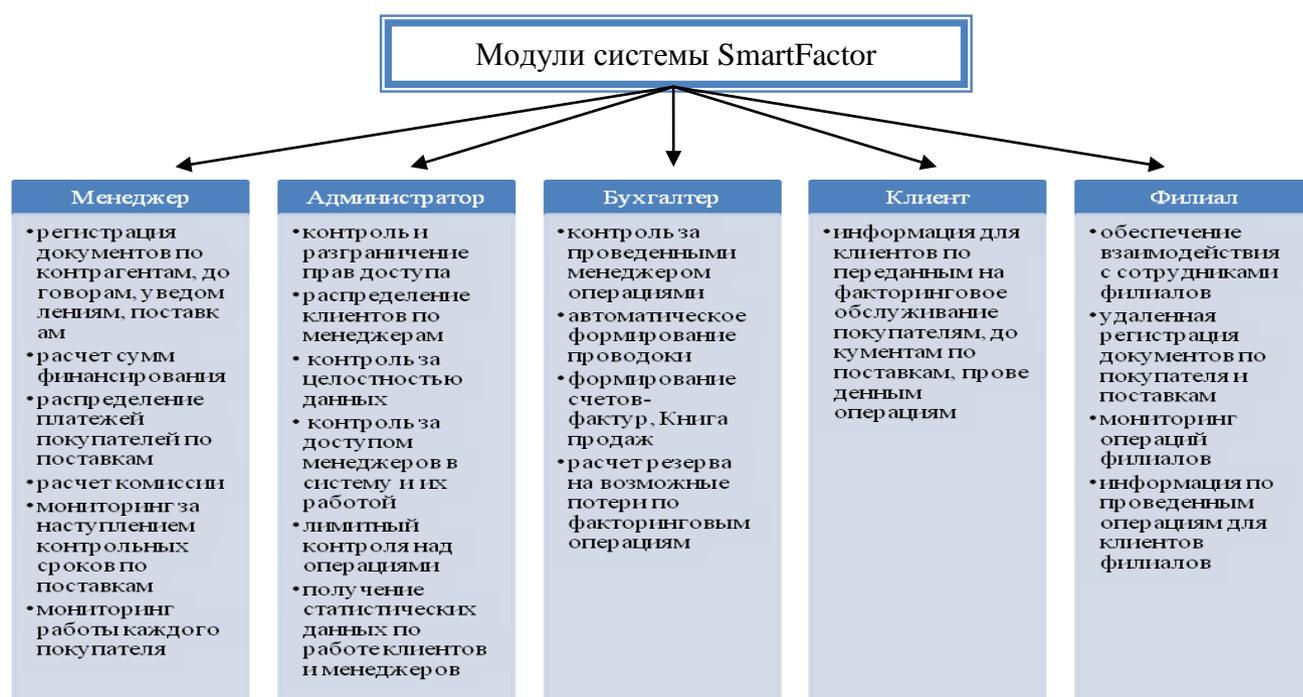


Рис. 20. Модули системы SmartFactor

Развитию электронного факторинга должно способствовать изменение отечественного законодательства, касающегося электронной подписи. В 2011 г. вступила в силу новая редакция закона 63-ФЗ об электронно-цифровой подписи, согласно которому увеличивается ответственность удостоверяющих центров, что делает более безопасным использование безрегрессного факторинга. С этого момента несколько факторов (ВТБ Факторинг, НФК, ФК «Политекс» и другие) заявили о переходе на электронное обслуживание своих клиентов.

Наряду с документооборотом автоматизация может быть применена и к процессам риск-менеджмента факторов для оценки платежеспособности дебиторов путем мониторинга их финансового состояния и регулярного просчета основных финансовых показателей их

³³¹ <http://www.smartfactor.ru/>

деятельности, сбора статистики по своевременности платежей, присвоения внутренних рейтингов и так далее. Прозрачность и объективность оценки рисков позволят факторам сформировать факторинговый портфель высокого качества, что может сыграть значительную роль в случае привлечения дополнительного финансирования.

Проблемой в автоматизации операций факторинговой организации является специфика деятельности ее клиентов: различные системы документооборота и ведения бухгалтерского учета, отличающиеся условия работы с контрагентами и запросы к информации и отчетности. Эти сложности приводят факторинговые компании и банки к дилемме: покупать ли готовый программный продукт или разрабатывать свой. И в том, и в другом случае появляются свои трудности. Возможно, более оптимальным вариантом является покупка готовой программы с возможностью её доработки с учетом необходимой специфики.

На данный момент существует множество компаний, как зарубежных, так и российских, предлагающих свои услуги по установке и обслуживанию программного обеспечения для факторинговых компаний. Появились даже фирмы, которые специализируются на подборе наиболее подходящей информационной системы. Возможно, в скором будущем появятся достаточно мощные программные продукты с настолько высокой степенью адаптационных возможностей для учета специфики взаимодействия фактора с тем или иным клиентом, что можно будет говорить о факторинге как о коробочном продукте, готовом к применению практически сразу после принятия компанией решения о факторинговом обслуживании и выборе фактора. По мнению экспертов, наиболее перспективным сектором ИТ-решений являются «**облачные сервисы**», позволяющие повысить эффективность и мобильность инфраструктуры для работы с большими массивами данных. Одновременно с этим «облачные» технологии позволяют оптимизировать структуру расходов и снизить технические риски эксплуатации информационных систем³³². По прогнозам CNews Analytics, через 3 года отечественные банки будут использовать «облака» в большинстве направлений деятельности.

Наряду с современным качественным программным обеспечением важным элементом успешной деятельности остаются квалифицированные рабочие кадры, особенно в регионах, отдаленных от мегаполисов. На данный момент **проблема недостатка квалифицированных кадров** стоит перед факторинговыми операторами достаточно остро, в частности в сфере риск-менеджмента. Увеличение количества консалтинговых компаний, предоставляющих услуги по обучению, расширение тематики и методов обучения (проведение тренингов, конференций и семинаров, организация профессиональных курсов и дистанционных обучающих программ, стажировка в крупнейших отечественных и зарубежных факторинговых компаниях и так далее) также является двигателем развития факторинга.

³³² Обзор: Рынок ИТ-услуг 2014, <http://www.cnews.ru>

Финансирование факторингового бизнеса. Одним из значимых недостатков факторинга для поставщиков является **высокая стоимость факторинговых услуг**. Это стало особенно ощутимо в последние годы, когда в результате кризисных процессов возникли проблемы с привлечением ресурсов для российских факторов. У факторинговых отделений банков появилась необходимость увеличения резервов на возможные потери из-за роста активов плохого качества. В меньшей степени эти трудности затронули факторов, являющихся дочерними компаниями банков: с одной стороны, для них нет требований по резервированию, с другой – сохраняется доступ к ресурсам материнского банка.

Иным образом приходится решать проблему финансирования самостоятельным факторинговым компаниям. Им приходится использовать нетрадиционные, альтернативные кредитованию, способы привлечения дополнительного финансирования, такие как, например, облигационные займы и **секьюритизация**. В последнем случае речь идет о рефинансировании дебиторской задолженности через её трансформацию в ликвидные ценные бумаги, обращаемые на фондовом рынке, что позволяет не только снизить стоимость финансирования факторинговых услуг, но и существенно нарастить объемы.

Секьюритизация уступленных фактору прав требования имеет свои особенности, связанные со спецификой факторингового бизнеса. Одной из таких особенностей является то, что большое значение при секьюритизации факторинговых активов имеет юридическое оформление отношений между фактором и его клиентом, от которого зависит риск признаний недействительности передачи фактору прав требования, а также стабильность факторинговых платежей и, как следствие, своевременность выплат инвесторам. Другой особенностью является «револьверная» схема факторинговой сделки, обусловленная краткосрочностью уступаемых обязательств и необходимостью регулярного пополнения секьюритизируемого пула новыми активами. На случай банкротства факторинговой компании в структуру сделки может быть введена дублирующая компания (*back-up-servicer*), которая при необходимости сможет выполнять функции по сбору платежей по секьюритизированным активам.

В России одними из первых факторов, применивших секьюритизацию активов, были ЗАО «МФК «Траст» и ЗАО «ФК «Еврокоммерц»³³³. Последний в 2007 г. осуществил секьюритизацию факторингового портфеля на 500 млн. долл. В конце 2008 г. сделку секьюритизации с плавающей процентной ставкой провела МФК «Траст» на сумму 4,12 млрд. руб. Преимуществами секьюритизации для факторинговой компании являются трансформация малоликвидных финансовых активов в обращаемые инструменты на рынке ценных бумаг, улучшение структуры баланса, диверсификация источников финансирования и рисков по выпускаемым ценным бумагам. Для инвестора приобретение ценных бумаг,

³³³ URL: <http://ru.cbonds.info/emissions/issue/8642>, <http://ru.cbonds.info/emissions/issue/9363>.

обеспеченных факторинговыми активами выгодно снижением кредитных рисков, поскольку такие ценные бумаги обеспечены долговыми обязательствами с достаточно предсказуемыми денежными поступлениями, определенными договорами поставки. **Недостатками секьюритизации** являются сложность оценки активов и общего осуществления сделок, повышенное количество рисков различного характера, связанных с большим числом участников сделки по секьюритизации, высокие накладные расходы.

Секьюритизация факторинговых активов на сегодняшний день является финансовой инновацией, представляющей собой комбинацию модифицированных инструментов, давно существующих на финансовом рынке. Сочетание факторинга и секьюритизации активов выстраивает инновационный процесс финансирования бизнеса, при котором риски распределяются между участниками сделки с одновременным расширением доступа на рынок капитала.

В результате принятия в декабре 2013 г. Федерального закона № 379-ФЗ, известного как закон о секьюритизации, с 1 июля 2014 г. появилась возможность осуществления внутриэкономических сделок по секьюритизации неипотечных активов, в частности факторинговых обязательств. Необходимо дальнейшее совершенствование российского законодательства для **обеспечения практической применимости** вступившего в силу закона о секьюритизации, а именно разработка стандартов сделок высококачественной секьюритизации, которые бы определяли допустимые активы, требования к их структуре, правила ответственного кредитования и банкротства эмитента, стандарты уставных документов специализированных обществ, а также типовые договоры сделок.

Совершенствование законодательного регулирования факторинга. Отмена в 2009 г. лицензирования факторинговой деятельности в долгосрочной перспективе может иметь противоречивые последствия. С одной стороны, небанковские факторинговые компании получили права осуществлять операции наравне с банками, что позволяет выходить на рынок факторинга новым игрокам, увеличивает конкуренцию, а значит качество и доступность факторинга. С другой стороны небанковские факторы не обязаны соблюдать нормативы, установленные для банков в части формирования уставного капитала, порядка организации и прекращения деятельности, создания обязательных резервов, выполнения пруденциальных финансовых нормативов. Это означает снижение степени контроля со стороны Центробанка над факторинговыми операциями, а значит увеличение рисков, связанных с недобросовестностью или финансовой нестабильностью небанковских компаний-факторов.

В 2014 г. Россия присоединилась в Конвенции УНИДРУА (вступила в силу на территории нашей страны 1 марта 2015 г.), принятой в 1988 году в городе Оттаве (Канада), став девятнадцатым государством в составе её участников, что послужило первым шагом в

синхронизации законодательства РФ с международными стандартами, регулируемыми факторинговые отношения. Документ стал первой законодательной нормой Российской Федерации, легализовавшей понятия «факторинг» и «договор факторинга», приведя в соответствие международные и отечественные правовые нормы в области факторинга. Присоединение к Конвенции УНИДРУА явилось результатом реализации пункта 9.1 «дорожной карты» Национальной предпринимательской инициативы «Поддержка доступа на рынки зарубежных стран и поддержка экспорта»³³⁴. Ожидается, что после присоединения России к Конвенции УНИДРУА участие российских экспортеров в международной торговле с использованием международного факторинга упростится. При этом у них останется право не прибегать к Конвенции, не забыв упомянуть об этом в договоре, регулирующем соответствующую международную сделку.

Присоединение к Конвенции является первым шагом в приведении в соответствие законодательства Российской Федерации с международными стандартами в области факторинга. Другой важной законодательной новацией в этой области стало вступление в силу с 28 декабря 2015 г. ключевых нормативно-правовых актов, обеспечивающих доступ российских экспортеров к открытому международному (экспортному) факторингу. С этого дня в Федеральном законе от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» действует часть 5 статьи 19, регулирующая процесс исполнения договора международного факторинга, а также часть 4 статьи 9, исключающая финансирование в иностранной валюте по договору факторинга из перечня запрещенных валютных операций. Кроме того, в соответствии с Указанием Банка России от 30.11.2015 № 3865-У, действует новая редакция Инструкции Банка России от 4 июня 2012 г. № 138-И, регламентирующая порядок оформления международных факторинговых операций для целей валютного контроля. В соответствии с вступившим в силу Федеральным законом от 29 июня 2015 г. № 181-ФЗ вносятся изменения в статью 15.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях, устанавливающие ответственность факторов за своевременное информирование клиентов об исполнении договоров международного факторинга. Как справедливо отмечают эксперты АФК: «Перечисленные нормативно-правовые акты завершают формирование законодательной базы, позволяющей российским экспортерам впервые в истории получить доступ к открытому международному факторингу»³³⁵.

Однако остались ещё и **не решенные вопросы**. Так, на данный момент действует старая редакция главы 43 второй части Гражданского кодекса, регулирующая отношения по договору

³³⁴ Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р.

URL: <http://government.ru/media/files/41d4c46eabede58a01c0.pdf>.

³³⁵ <http://asfact.ru/events/segodnya-rossiyskie-eksporteryi-vpervyie-v-istorii-poluchili-dostup-k-otkrytomu-mezhdunarodnomu-faktoring/>

финансирования под уступку денежного требования, которая не предусматривает выбора фактором функций, не обязательно связанных с финансированием, в то время как именно эта форма факторингового соглашения в последнее время становится все более популярной. Проект законодательного акта с соответствующими изменениями был внесен на рассмотрение Государственной Думой еще в 2012 г. Документ предусматривает следующие изменения: уточнение названия договора (договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга)), введение цели уступки, уточненное разграничение существующего и будущего денежного требования, исключение обязанности оплаты денежного требования только фактору, исключение возможности требования должником возврата уплаченных сумм и другие.

Позднее проект был разделен на части, большинство из которых были приняты отдельными законами. Однако обсуждение части, касающейся отношений по договору финансирования под уступку денежных требований, пока приостановлено. Таким образом, отечественное законодательство, а именно статья 824 главы 43 ГК РФ, нуждается в изменении, приводящем её терминологическое содержание в соответствие принятой Конвенции, а также существующей практике оказания факторинговых услуг. В связи с этим остается выразить надежду на возобновление процесса принятия новой редакции главы 43 ГК РФ.

Другими нерешенными законодательством вопросами, препятствующими развитию новых продуктов факторинга и снижению рисков неплатежей, остаются отсутствие нормативного регулирования реверсивного факторинга, наличие обязательного условия уступки денежного требования, а также отсутствие законодательных ограничений на изменение условий первоначальной сделки, связанной с отзывом от уведомления. Также в рамках расширения участия субъектов МСБ в госзакупках целесообразно внести в соответствующие законодательные нормы возможность получения полной оплаты поставщиками от финансовой организации, с которой заказчик будет расплачиваться позднее. Такое изменение позволит решить проблему длительных сроков получения поставщиками оплаты от госзаказчиков. Еще одной проблемой для факторов является ситуация с правами нового кредитора при возврате товара должником. Для её разрешения необходимо внесение разъяснений и поправок в соответствующие законодательные акты, регулирующие отношения по договору факторинга.

Резюмируя проанализированные выше перспективные направления развития рынка факторинга, можно сделать вывод, что современный факторинг переходит в стадию формирования новаторской индустрии коммерческого финансирования. Современная факторинговая компания становится фабрикой по производству ликвидных финансовых активов на основе инновационных инструментов финансирования. Одним из факторов успешной факторинговой деятельности является обеспечение высокого качества обслуживания клиентов, в том числе оптимальные сроки для принятия решений и совершения операций,

понятная система установления лимитов, минимизация ошибок, онлайн-поддержание контактов с клиентами и их дебиторами, обновление и расширение продуктовой линейки.

При этом факторинговая фабрика должна быть полностью автоматизированной за счет применения новейших систем электронного документооборота, иметь разветвленную региональную сеть представительств и участвовать в международных профессиональных объединениях. Кроме того, использование таких инструментов самофинансирования, как секьюритизация факторинговых активов, позволит фактору быть финансово самостоятельным субъектом экономических отношений, а также реструктуризировать факторинговые активы, тем самым придав дебиторской задолженности предприятий-клиентов фактора квадратичную ликвидность. Таким образом, современную модель отечественного факторингового бизнеса можно представить в виде схемы (см. рис. 21).

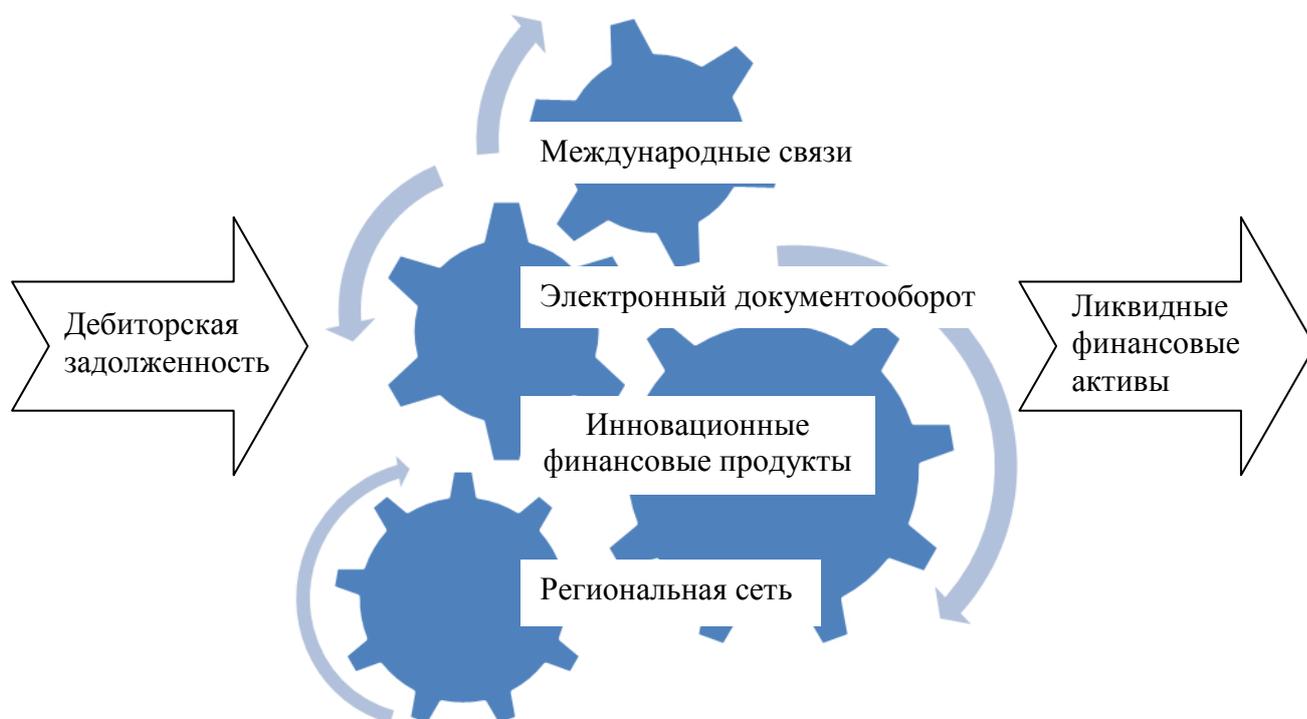


Рис. 21. Современная модель факторингового бизнеса

Построение факторингового бизнеса на основе указанной модели не только позволит повысить эффективность и рентабельность факторинговой деятельности, но и даст возможность снизить кредитные риски самого фактора и его клиентов, связанных с неоплатой, несвоевременной или неполной оплатой уступленных прав требования. Всё это обеспечивается характеристиками модели: высокой прозрачностью и мгновенной актуализацией информации за счет электронных средств связи и разветвленной сети партнерских отношений, а также способностью поддерживать высокую ликвидность активов посредством их рефинансирования и применения инновационных финансовых продуктов.

В настоящее время факторинг в России является одним из наиболее динамично развивающихся финансовых секторов. Дальнейшее повышение финансовой культуры бизнеса, совершенствование законодательства и интегрирование в международные торговые системы являются ключевыми факторами для увеличения спроса на факторинг в будущем. Ключом к успешному развитию факторинга в России является создание условий в технической, финансовой и законодательно-нормативной инфраструктуре, при которых любой поставщик, работающий на условиях отсрочки платежей, сможет получить факторинговое обслуживание независимо от масштабов или отраслевой принадлежности бизнеса.

Выводы к Главе 4.

1. Современный этап развития факторинга связан с дальнейшим развитием индустрии коммерческого финансирования, ведущим звеном которого является факторинг. Проявлением закономерностей эволюции факторинга на его современном *инвестиционно-предпринимательском* этапе являются следующие процессы: *интернационализация бизнеса* – расширение международного сотрудничества национальных компаний, создание международных факторинговых ассоциаций; *консолидация бизнеса* – появление крупных факторинговых компаний и создание международных факторинговых сетей и групп; *диверсификация бизнеса* – расширение ассортимента факторинговых услуг и выход факторинговых компаний в смежные виды коммерческого финансирования, образующих комплекс услуг под названием «обеспеченные активами финансы».

2. Основой модели современного факторингового бизнеса являются постоянные инвестиции в исследования и разработки, а также клиентоориентированная мультиязычная, мультифирменная, мультистрановая, мультивалютная и мультипродуктовая система финансовых решений, направленных на оптимизацию бизнес-процессов и обеспечение высокого качества обслуживания. Такая интегрированная бизнес-модель в целом характерна для лидеров современной международной индустрии коммерческого финансирования. Её ключевым атрибутом является *интеграция инновационной, организационной и финансовой деятельности, связанной с предоставлением услуг по финансированию под обеспечение активами, защите от кредитных рисков и управлению дебиторской задолженностью клиентов на внутреннем, региональном и международном рынках.*

3. Одним из проявлений диверсификации факторингового бизнеса служит его проникновение в самые различные отрасли экономики (транспортная логистика, медицина, страхование, строительство, аренда, управление персоналом и так далее). Показательным является также выход факторинговых компаний в смежные виды коммерческого финансирования, образующие комплекс услуг, называемых «обеспеченные активами

финансирование» (*asset based financing, ABF*). В его состав наряду с факторингом, дисконтированием счетов-фактур и кредитованием на основе активов (*asset based lending, ABL*), являющимися разновидностями финансирования под дебиторскую задолженность (*receivables financing*), входит значительное число относительно новых услуг

4. Развитие факторинга в Российской Федерации в последние годы сопряжено с трудностями, вызванными мировыми финансовыми кризисами и осложнением геополитической ситуации вокруг России. Тем не менее, факторинг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской индустрии коммерческого финансирования. При этом тенденции, характерные для инвестиционно-предпринимательского этапа эволюции факторинга в полной мере находят отражение и в российской практике. Так, несмотря на замедление экспансии отечественных факторов на международные рынки, о тенденции к **интернационализации** бизнеса говорит увеличение их числа: если в 2009 г. международный факторинг предоставляли 3 фактора, то в 2014 г. их количество увеличилось до 8³³⁶. Другой тенденцией стало усиление **консолидации отрасли**: По предварительным итогам 2015 г. 81 % рынка контролировалось всего 5 компаниями, в 2013 г. эта доля была 65%, а в 2011 г. – 62%³³⁷. В 2013 г. эта доля была 65%, а в 2011 г. – 62%³³⁸.

5. На современном этапе развития отечественного факторинга приоритетными направлениями его совершенствования должны стать: 1) дальнейшая модернизация российского законодательства в области факторинга; 2) расширение факторингового обслуживания предприятий МСБ; 3) активизация участия в международных профессиональных ассоциациях, создание партнерских отношений с факторинговыми компаниями стран БРИКС и Азиатско-Тихоокеанского региона; 4) комплексная автоматизация документооборота; 5) внедрение инновационных финансовых продуктов, в том числе с целью рефинансирования собственной деятельности, таких как секьюритизация факторинговых активов; 6) расширение региональной сети крупными факторами; 7) создание условий для факторингового обслуживания предприятий в секторе госзакупок, ЖКХ и других отраслях экономики, в особенности в отраслях, приоритетных для программы импортозамещения.

В целом, несмотря на неблагоприятные для экономики России внешние факторы перед отечественным факторингом открываются широкие возможности для внедрения современной инновационной бизнес-модели, способной противостоять всем возможным угрозам и вызовам, а также обеспечить устойчивое развитие в посткризисный период.

³³⁶ Обзор Рейтингового агентства «Эксперт РА» за 2009 г., URL:<http://www.raexpert.ru/>; Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 2014 г., Ассоциация факторинговых компаний, URL: <http://asfact.ru/>.

³³⁷ Ассоциация факторинговых компаний: Ежегодные информационные обзоры российского рынка факторинга; URL: <http://asfact.ru/>; Предварительные данные российского рынка факторинга по итогам 2015 года: URL: <http://asfact.ru/events/oborot-uchastnikov-afk-v-2015-godu-sostavil-1-5-trln-rublej>.

³³⁸ Ассоциация факторинговых компаний, Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 2011 и 2013 года. URL: http://asfact.ru/uploads/files/1332275936_afc-y2011_open-report_2.pdf; http://asfact.ru/uploads/files/1392621851_afc-y2013_final.pdf.

Заключение

Выводы и результаты исследования:

Цель настоящего диссертационного исследования заключалась в построении и обосновании комплекса теоретических положений и методологических подходов, отражающих эволюционно-генетические закономерности развития факторинга, а также определении направлений дальнейшего совершенствования отечественного факторинга, учитывающих общемировые тенденции развития и условия отечественной экономической реальности.

В соответствии с данной целью в диссертации были решены следующие основные задачи:

- проведен критический анализ представленных в научных и деловых публикациях трактовок факторинга и раскрыта его сущность;
- проанализированы существующие концептуальные подходы к исследованию эволюции экономических явлений;
- предложена теоретико-методологическая схема, реализующая эволюционный подход для исследования процессов зарождения, становления и развития факторинга;
- определены экономические предпосылки возникновения факторинга и его исходных исторических форм;
- раскрыты основные закономерности эволюции факторинга и определены главные исторические этапы его трансформации в ходе развития мировой экономики;
- выявлены общемировые тенденции развития факторинга как ведущего сектора современной индустрии коммерческого финансирования;
- исследованы факторы и этапы формирования факторинга в России, выявлена специфика его эволюционной динамики в условиях отечественной экономической системы.

В результате проведенного историко-логического исследования процессов зарождения и эволюции факторинга, показано, что возникновение и развитие этого феномена связаны с организацией и финансированием торговли, по преимуществу международной. Эта связь прослеживается от эпохи городов-государств Древнего Междуречья до современной эпохи глобализации. Данный подход позволил впервые в отечественных экономических исследованиях выделить и описать исторически исходные экономико-правовые феномены, образующие концептуальный каркас современного факторинга. Отдельное место в работе заняло исследование зарождения и развития факторинга в России с момента первых упоминаний об агентских операциях и уступке задолженности вплоть до сегодняшнего состояния рынка факторинговых услуг. Большое внимание в работе уделено анализу процессов перехода от отдельных сделок торгово-агентского посредничества к современной финансовой индустрии в ряду других инновационных форм рефинансирования дебиторской задолженности, действующих на стыке интересов реального и финансового секторов экономики.

В процессе работы над диссертацией были получены следующие конкретные результаты:

1. Показана актуальность и значимость теоретического осмысления процессов эволюции факторинга и раскрытия закономерностей его развития, позволяющих не только проследить динамику и преемственность структурно-организационных и функциональных преобразований факторингового бизнеса, но и рассмотреть его во всем многообразии традиционных и инновационных форм с тем, чтобы теоретически обосновать возможные пути адаптации успешного зарубежного опыта к российским условиям и дать прогноз направлений дальнейшего совершенствования и развития факторинга в России.

2. До недавнего времени в этой области знаний оставалось ещё много пробелов: не раскрыты процессы генезиса факторинга и наиболее ранние этапы его становления; не исследованы процессы зарождения и развития отечественного факторинга; не определены точные временные границы и характеристики этапов его эволюции. Для решения указанных проблем необходимо не только отобрать и изучить определенный массив исторических фактов, но в первую очередь разработать концептуальную (теоретико-методологическую) схему исследования эволюционных процессов развития факторинговых отношений на основе анализа содержания понятия «факторинг» и выделения его сущностных характеристик.

3. С целью выбора методологического средства для исследования факторинга проведен анализ существующих трактовок факторинга и предложено следующее авторское определение: **факторинг представляет собой основанный на уступке денежных требований за поставленные товары, выполненные работы или услуги комплекс коммерческо-финансовых услуг по управлению дебиторской задолженностью клиента-поставщика, оказываемый специализированным институтом-фактором (фирмой или банком).** В набор таких услуг могут входить финансирование в счет уступленных прав требования и управление дебиторской задолженностью (оценка кредитоспособности покупателей, учет и инкассация их задолженности, принятие на себя риска неплатежа).

Приведенное определение является ключевым моментом исследования. Во-первых, оно позволяет выделить две сущностные характеристики факторинга: а) деятельность фирм-факторов (*коммерческо-финансовых институтов*), которая регулируется совокупностью правовых норм, правил делового оборота и стандартов обслуживания (*экономико-правовые институты*); б) комплекс коммерческо-финансовых услуг поставщикам товаров или услуг, реализуемых на условиях отсрочки платежа (*финансовые инструменты*). Во-вторых, оно фиксирует связь факторинга с экономическими, финансовыми и правовыми феноменами: 1) *коммерческим кредитованием* (возникновение денежного права требования из кредитной сделки); 2) *обращаемостью права требования* (сделка уступки); 3) *управлением дебиторской задолженностью* (посредническая (агентская) сделка), в том числе в форме рефинансирования поставщиков путем приобретения его денежных прав требования (финансовая сделка).

4. На основе анализа существующих подходов к исследованию эволюции экономических явлений предложен инструментально-институциональный подход в качестве адекватного методологического средства для исследования процессов зарождения, становления и развития факторинга, являющийся комбинацией эволюционного и институционального подходов, широко используемых в современных экономических исследованиях и показавших высокую познавательную ценность. Специфика данного подхода состоит в том, что он задает принципиальную методологическую ориентацию изучения эволюции факторинга как длительного процесса внутреннего преобразования, вызванного нарастающим усложнением торговли и внедрением правовых и финансовых инноваций, который охватывает периоды зарождения, становления и развития факторинговых отношений.

5. Предложенная концептуальная схема исследования эволюционных процессов развития факторинговых отношений определила следующую программу диссертационной работы: поиск исторически исходных видов обращаемого права требования из простейших сделок коммерческого кредитования; выявление факторов, определяющих переход от простейших агентских и кредитных сделок к формированию современной индустрии финансовых услуг; изучение процессов внутренней трансформации факторинга посредством раскрытия *агентской, кредитно-финансовой, инструментальной* (контрактно-правовой) и *институциональной* (организационной) линий эволюционного процесса.

6. Выделенное в качестве исходного пункта исследования определение исторического момента возникновения обращаемого договорного права требования из сделок коммерческого кредита и простейших агентских отношений позволило обоснованно отодвинуть *этап зарождения факторинга* к старо-ассирийскому периоду (XX–XVI века до н.э.). Именно в этот период в г. Канише (1974 – 1835 гг. до н. э., Древняя Анатолия) возникли такие важные финансовые феномены, связанные с обращением долговых требований, как их *инкассация* третьими лицами, *регресс* по исполненным долговым требованиям, а также их *уступка* (продажа) или залог. Указанные первичные формы экономико-правовых отношений могут быть признаны в качестве **исторически исходных инструментов и институтов**, образующих концептуальный каркас современного факторинга.

7. Результатом анализа большого массива исторических фактов, начиная от эпохи городов-государств Древнего Междуречья вплоть до современного этапа глобализации, является вывод о том, что эволюция факторинга и факторинговых отношений представляет собой длительный процесс внутреннего преобразования данного института от возникновения простейших торгово-агентских сделок до формирования индустрии коммерческого финансирования при сохранении его «генетических» связей с торговлей и коммерческим кредитом. Отражением этой существенной, повторяющейся взаимосвязи являются следующие **закономерности эволюции факторинга**: углубление разделения труда в коммерческой сфере и

усложнение процессов управления дебиторской задолженностью; рост многообразия кредитно-финансовых услуг; расширение состава участников факторинговых сделок; усложнение организации, универсализация, консолидация и интернационализация факторингового бизнеса.

8. На основе указанных закономерностей, отражающих общее направление развития факторинга, выделен ряд последовательных взаимосвязанных этапов его эволюции: **торговый, торгово-кредитный, финансовый и инвестиционно-предпринимательский**. Выделенные закономерности обусловили направленность эволюции по «восходящей линии»: трудовая функция → специализированная деятельность → обособленный бизнес → отрасль экономики. Наглядным проявлением указанного движения стало изменение субъектного состава факторинговых отношений. Субъектами факторинга в ходе его трансформации выступали: агент-помощник, комиссионер, торговый агент делькредере, торгово-финансовый агент, факторинговая компания, банк-фактор, финансовая коммерческая компания и сетевые факторинговые структуры. В графическом виде эволюция факторинга может быть представлена в виде схемы, иллюстрирующей логику и временную последовательность его родственных исторических форм (см. рис. 22).

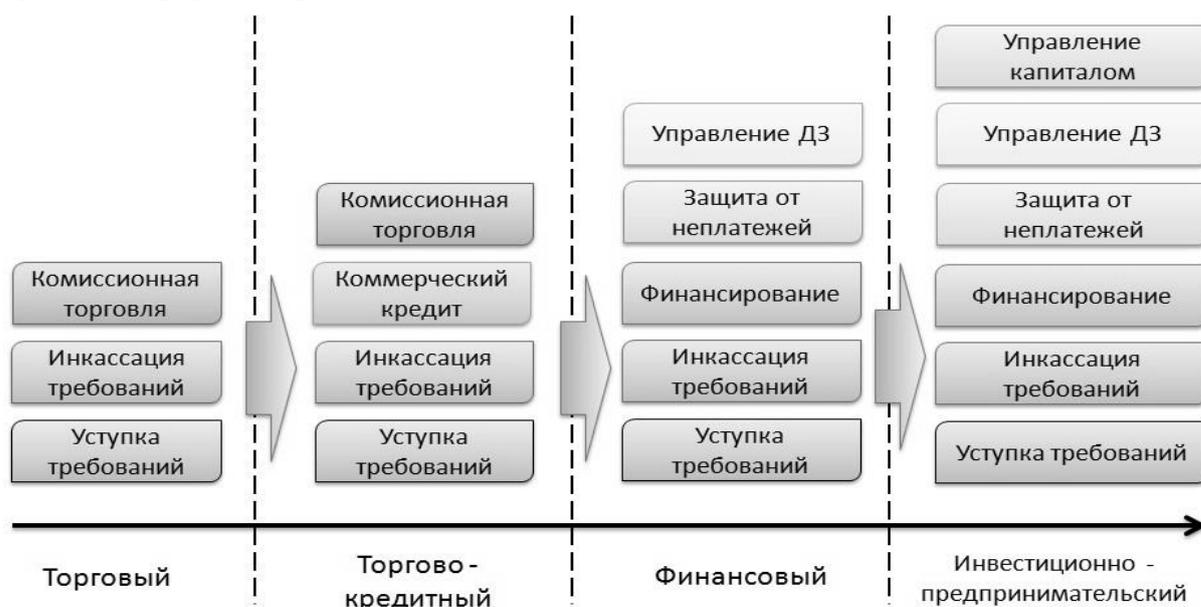


Рис. 22. Схема эволюционного развития факторинга

9. Впервые в экономической литературе проведено исследование исторических корней формирования факторинговых отношений в России. Доказано, что начальным этапом эволюции отечественного факторинга следует считать период XII - XV вв., когда Великий Новгород был крупнейшим центром средневековой русской межрегиональной и международной торговли, обслуживание которой имело характерные черты исходных форм факторинговых отношений: **агентская составляющая партнерских отношений, обращаемость долговых обязательств и инкассирование задолженности**.

Показано, что основная масса упоминаний о тех или иных элементах факторинга связана с развитием внутренней и международной торговли России, породившей такие сложные хозяйственные структуры как городские торговые дворы и торгово-агентурные конторы (дома), торговые компании и компании комиссионной торговли. В целом закономерности эволюции факторинга проявляются в Российской экономической практике в достаточно полной форме, поскольку отечественный бизнес следовал в русле *общевропейских традиций коммерческой и финансовой практики*: российские торговцы организовывали торговые фактории, авансировали поставщиков товаров, связывали их с заказчиками, защищали от риска возможных потерь и инкассировали задолженность покупателей (см. табл. 8). Этот вывод позволяет теоретически обосновать возможность адаптации успешного зарубежного опыта к российским условиям и дать прогноз направлений дальнейшего развития отечественного факторингового бизнеса.

Таблица 8

Характеристика этапов эволюции факторинга в мире и в России

Этапы эволюции факторинга	Основная характеристика	Хронологические рамки в мире	Хронологические рамки в России
Торговый	Установление и развитие агентско-партнерских отношений в торговле; появление центров международной торговли; возникновение коммерческого кредитования; появление феномена обращаемости долговых требований и инкассации долгов третьими лицами	XX в. до н.э. – XIII в.	XII в. – XVI в.
Торгово-кредитный	Развитие торговых компаний с агентами, филиальной сетью и единым центром финансирования; активное развитие кредитных инструментов на основе обращаемости долговых требований; появление первых посредников-факторов, сочетающих агентские функции с авансированием поставщиков и защитой от риска неплатежей (комиссионеров <i>del credere</i>)	XIII в. – нач. XX в.	XVI в. – кон. XX в.
Финансовый	Отказ от торгово-комиссионного посредничества в пользу финансовых функций в сочетании с защитой от кредитных рисков, учетом и инкассированием задолженности; появление крупных коммерческих финансовых компаний; развитие различных модификаций факторинга	нач. XX в. – сер. XX в.	кон. XX в. – нач. XXI в.
Инвестиционно-предпринимательский	Появление международных факторинговых ассоциаций; унификация международных норм и стандартов факторинговых операций; экспансия факторинга на новые рынки, охват обслуживания новых участников торгового оборота; превращение факторингового бизнеса в ведущий сектор коммерческой финансовой индустрии	сер. XX в. – наст. время	нач. XXI в. – наст. время

10. Интересным с научной точки зрения является авторская находка фрагмента из книги «Историческое описание Российской коммерции при всех портах и границах» (1781) историка и писателя Михаила Дмитриевича Чулкова, в котором он сформулировал предложения по

открытию «факторной» конторы в Константинополе, в функции которой предлагал включить, кроме комиссионной торговли, ведение учёта и инкассирование по причитающимся суммам, защиту от неплатежей покупателей, финансирование поставщиков. Таким образом, уже в XVIII в. в России была выработана модель предпринимательской деятельности, которую сейчас согласно Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям можно было бы отнести к факторингу.

11. Современный **инвестиционно-предпринимательский этап** развития факторинга связан с дальнейшим развитием индустрии коммерческого финансирования, ведущим звеном которого является факторинг. Проявлением закономерностей эволюции факторинга на этом этапе являются следующие процессы: *интернационализация бизнеса* – расширение международного сотрудничества национальных компаний, создание международных факторинговых ассоциаций; *консолидация бизнеса* – появление крупных факторинговых компаний и создание международных факторинговых сетей и групп; *диверсификация бизнеса* – расширение ассортимента факторинговых услуг и выход факторинговых компаний в смежные виды коммерческого финансирования, образующих комплекс услуг под названием «обеспеченное активами финансирование» (*asset based financing, ABF*).

12. Основой модели современного факторингового бизнеса являются постоянные инвестиции в исследования и разработки, а также клиентоориентированная мультиязычная, мультифирменная, мультистрановая, мультивалютная и мультипродуктовая система финансовых решений, направленных на оптимизацию бизнес-процессов и обеспечение высокого качества обслуживания. Такая интегрированная бизнес-модель в целом характерна для лидеров современной международной индустрии коммерческого финансирования. Её ключевым атрибутом является ***интеграция инновационной, организационной и финансовой деятельности, связанной с предоставлением услуг по финансированию под обеспечение активами, защите от кредитных рисков и управлению дебиторской задолженностью клиентов на внутреннем, региональном и международном рынках.***

13. Развитие факторинга в Российской Федерации в последние годы сопряжено с трудностями, вызванными мировыми финансовыми кризисами и осложнением геополитической ситуации вокруг России. Тем не менее, факторинг является одним из наиболее динамично развивающихся секторов российской индустрии коммерческого финансирования. При этом тенденции, характерные для инвестиционно-предпринимательского этапа эволюции факторинга в полной мере находят отражение и в российской практике. Поэтому условием успешного преодоления неблагоприятных для России внешних факторов является внедрение современной инновационной бизнес-модели, способной противостоять всем возможным угрозам и вызовам, а также обеспечить устойчивое развитие в посткризисный период.

14. На современном этапе развития отечественного факторинга приоритетными направлениями его совершенствования должны стать:

1) дальнейшая модернизация российского законодательства в области факторинга, а именно ускорение принятия новой редакции главы 43 ГК РФ и уточнение законодательства, касающегося использования факторинга в госзакупках. В частности, для применимости закона № 44-ФЗ на практике необходимо получение официального разрешения от Министерства Финансов РФ переуступки долга по госконтрактам и разработка методических рекомендаций о порядке переуступки. Закон № 223-ФЗ нуждается в доработке в части недействительности запрета либо ограничения уступки требования, запрета отказа подписания надлежащего уведомления об уступке и невозможности зачета встречных требований, уступленных фактору.

2) расширение факторингового обслуживания предприятий МСБ, в т.ч. через развитие партнерских программ на основе факторинга компаниями с госучастием и субсидирование факторов с целью предоставления ими льготных условий обслуживания для поставщиков-субъектов МСБ, обновление факторами линейки продуктов факторинга с учетом специфики МСБ. Кроме того, необходимо увеличение масштабов государственных программ финансовой поддержки и стимулирования участия в них банков и небанковских финансовых компаний с целью повышения доступности финансовых ресурсов для малых и средних предприятий;

3) активизация участия в международных профессиональных ассоциациях, создание партнерских отношений с факторинговыми компаниями стран БРИКС и Азиатско-Тихоокеанского региона. Для поддержки международного факторинга необходимо расширение практики экспортных гарантий на факторинг, а также поддержка экспортеров на основе факторинга с полным финансированием и принятием риска на иностранного дебитора;

4) комплексная автоматизация документооборота с целью облегчения обработки первичной документации, подтверждения осуществленных поставок, а также развития дистанционных технологий передачи информации. В частности, целесообразно создание единой электронной площадки, на которой поставщики могли бы верифицировать и уступать дебиторскую задолженность факторам на оптимальных для себя условиях. Кроме того, необходимо развитие технической базы для применения электронной усиленной квалифицированной подписи в сделках уступки прав денежных требований, в частности упрощение этой процедуры для представителей МСБ;

5) внедрение инновационных финансовых продуктов, в том числе для рефинансирования собственной деятельности, таких как секьюритизация факторинговых активов. Для этого необходимо создание соответствующей инфраструктуры и предоставление государственной гарантии для покрытия риска инвесторов по старшему и мезонинным траншам, а также обеспечение возможности для выделения из банкротной массы банка-оригинатора залогового обеспечения по облигациям при реализации сделок секьюритизации факторинговых активов;

б) расширение сети региональных отделений и филиалов крупными факторами, обязательным условием которого являются проведение крупными операторами факторинга маркетинговых мероприятий с целью изучения специфики регионального бизнеса и повышения спроса на факторинг, взаимодействие с региональными органами государственной власти РФ, развитие обучающих программ для подготовки кадров на местах;

7) создание условий для факторингового обслуживания предприятий сектора госзакупок, ЖКХ и других отраслей экономики, поскольку использование факторинга может существенно расширить список активов, используемых для кредитования бизнеса. Особое внимание со стороны государства должно быть уделено развитию и субсидированию финансирования на основе факторинга для предприятий, участвующих в программе импортозамещения.

Совершенствование в указанных направлениях позволит российскому факторингу стать не только инновационным финансовым продуктом, развивающимся в ногу со временем, нарастить обороты и расширить границы факторингового обслуживания, но и увеличить участие России в мировом рынке факторинга.

В целом, несмотря на неблагоприятные для экономики России внешние факторы, перед отечественным факторингом открываются широкие возможности для внедрения современной инновационной бизнес-модели, способной противостоять возможным угрозам и вызовам, а также обеспечить устойчивое развитие в посткризисный период.

Значимость результатов диссертационной работы состоит в раскрытии закономерностей эволюции факторинга и особенностей его современной бизнес-модели в контексте формирования мировой индустрии коммерческого финансирования, а также в оценке современного состояния факторинга в России и разработке приоритетных направлений дальнейшего совершенствования отечественного факторингового бизнеса. Данное исследование расширяет научные представления о процессах зарождения, становления и развития факторинговых отношений и позволяет внести определенный вклад в углубление современной теории кредита и финансов, совершенствование её методологического аппарата.

В практической деятельности отдельные результаты исследования использованы при построении бизнес-модели с целью совершенствования системы стратегического управления ОАО «ПромЭнергобанк» (г. Вологда) в виде рекомендаций для введения факторинговых услуг в линейку продуктов банка, что подтверждено актом о внедрении.

Результаты данной диссертационной работы могут быть использованы при составлении учебно-методических пособий и подготовке программ таких учебных дисциплин, как «Деньги, кредит, банки», «Финансы предприятий», «Управление предприятием», «Банковское дело» на экономических факультетах высших учебных заведений. В практическом опыте результаты исследования могут использоваться при разработке рекомендаций для дальнейшего развития факторинга и внедрения инструментов коммерческого финансирования, а также повышения их эффективности и создания условий для расширения их применения в бизнес-практике.

Список литературы

1. Александров Н. В., Ладынин И. А., Немировский А. А., Яковлев В. М. Древний Восток: учеб. пособие для вузов. – М: Астрель: АСТ, 2008. – 654 с.
2. Андреев В. Ф. Северный страж Руси. Очерки истории средневекового Новгорода. – Л., 1983. – 144 с.
3. Антонович А. Я. Товарный кредит // Журнал «Русский вестник», М: Типография Каткова и К, 1885. – Т. 180. – С. 793–823.
4. Аракчеев В. А. Псков и Ганза в эпоху средневековья. – Псков: Дизайн экспресс, 2012. – 66 с.
5. Афанасьев Г. Е. Исторические и экономические статьи. – Киев, 1908. – Т. 1 – 465 с.
6. Банки и банковское дело / под ред. И. Т. Балабанова. – СПб.: Питер, 2001. – 304 с.
7. Банковское дело: справ. пособие / под ред. Ю. Я. Бабичевой. – М.: Экономика, 1993. – 397 с.
8. Банковское дело: учебно-практическое пособие / под ред. Костериной Т. М. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 360 с.
9. Бахрушин С. В. Труды по источниковедению, историографии и истории России эпохи феодализма (Научное наследие). – М.: Наука, 1987. – 218 с.
10. Бибииков Г. От Петербурга до Екатеринославля // Ж-л «Время». – СПб., 1863. – Т. 2. – С. 255–277.
11. Бланк И. А. Словарь-справочник финансового менеджера. – К.: «Ника-Центр», 1998. – 480 с.
12. Блауберг И. В., Юдин Э. Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973. – 272 с.
13. Бобровский П. О. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального штаба. Описание Гродненской губернии. – СПб.: Типография Департамента Генерального штаба, 1863. – Ч. 1. – 906 с.
14. Богомолов М. И., Соболев М. Н. Очерки русско-монгольской торговли. – Томск: Типография Сибирского Т-ва печатного Дела, 1911. – 500 с.
15. Большая Советская Энциклопедия / Гл. ред. А. М. Прохоров, 3-е изд. – Т. 23. – М.: «Сов. энциклопедия», 1975. – 639 с.
16. Бурова М. И. Факторинг: мировой опыт и его использование в Российской Федерации: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 1992. – 20 с.
17. Введенский А. А. Дом Строгановых в XVI-XVII веках. – М.: Изд-во Социально-экономической литературы, 1962. – 308 с.
18. Вебер М. История хозяйства: Город. – М: Канон-пресс-Ц, Кучково поле, 2001. – 576 с.
19. Велиева И., Самиев П., Чернышева М. Активное управление // Газета "Коммерсантъ", 2008. – № 110. С. 19–20.
20. Верещагин А. С., Хайртдинов Р. Х. История российского предпринимательства: от истоков до начала XX века. учеб. пособие. – Уфа: Изд-во УГНТУ, 2009. – 245 с.

21. Виноградов В. В. История слов. – М.: Институт русского языка им. В. В. Виноградова РАН, 1999. – 1138 с.
22. Вознесенский Е. П. Операции коммерческих банков. – СПб.: Изд. М. В. Кечеджи-Шапвалова, 1914. – 192 с.
23. Гасников К. Д. Сравнительная характеристика договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) по праву России и Англии. Дисс. ... канд. юрид. наук. – М., 2005. – 214 с.
24. Георги И. Г. Описание российско-императорского столичного города Санкт-Петербурга и достопримечательностей в окрестностях оного, с планом, 1794-1796. – СПб.: 1794. – 757 с.
25. Головкин Ю. И. Описание торговли с Турцией, составленное курским купцом Михаилом Однорядкиным (1765 г.) / Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI–XIX вв.: сб. материалов Второй междунар. науч. конф. (Курск, 2009 г.) / сост. А. И. Раздорский. Курск, 2009. – 375 с.
26. Гринин Л. Е. Производственно-технологический фактор в истории // Философия и общество, 2012. – № 4 (68). – С. 168–193.
27. Гражданский кодекс Российской Федерации.
28. Гражданский кодекс РСФСР от 31.10.1922 г. // URL:<http://zakonbase.ru/content/part/53443>
29. Гришина О., Кашкин В. Законодательный тормоз // «Эксперт», №15 (462), 2005. – С. 125–127.
30. Гурьев А. Н. Очерк развития кредитных учреждений в России. – СПб.: Типо-литогр. «Якорь», 1904. – 255 с.
31. Даль В. Толковый словарь живаго русского языка. – СПб.: Типография М. О. Вольфа, 1882. Т. 4. – 704 с.
32. Дворецкий И. Х. Латинско-русский словарь. 2-е переработ. и доп. – М.: Русский язык, 1976. – 1096 с.
33. Деньги. Кредит. Банки: учебник. 2-е доп. изд-е. / под ред. В. В. Иванова, Б. И. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2011. – 848 с.
34. Дигесты Юстиниана. Памятники римского права: Законы XII таблиц, Институции Гая, Дигесты Юстиниана, учебное пособие. – М.: Зерцало, 1997. – 608 с.
35. Дилтей Ф. Г. Начальные основания вексельного права, а особливо российского, купно и шведского. 5-е изд. – М.: Университетская типография у Ридигера и Клаудиа, 1794. – 594 с.
36. Докукина Е. В. Эволюция факторинговых услуг // Журнал «Вестник МГУС», М.: ФГОУ ВПО РГУТиС, 2008. №2. – С. 23–29.
37. Дыдынский Ф. Ф. Латинско-русский словарь к источникам римского права. – Варшава: Тип. К. Ковалевского, 1896. – 474 с.
38. Дэвид П. Клио и экономическая теория QWERTY. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. – М.: ГУ ВШЭ, 2007. – Т 6. – С. 139–150.

39. Ефремова Т. Ф. Новый словарь русского языка: толково-словообразовательный. – М.: Русский язык. 2000. – Т. 2. – 1233 с.
40. Закон РСФСР от 02.12.1990 №395-1 (ред. от 24.06.1992) «О банках и банковской деятельности в РСФСР».
41. Зализняк А. А. Древненовгородский диалект. 2-е издание переработанное с учетом материала находок 1995–2003 гг. – М.: Изд-во «Языки славянской культуры», 2004. – 872 с.
42. Захаров В. Н. Западноевропейские купцы в России. Эпоха Петра I. – М.: РОССПЭН, 1996. 346 с.
43. Зеленский И. Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами Генерального штаба. Минская Губерния. СПб.: Военная типография, 1864. – Ч. 2. – 701 с.
44. Ивасенко А. Г. Факторинг. Сущность. Проблемы. Пути развития в России. – М.: Экономика, 1997. – 56 с.
45. Иншаков О. В. Потенциал эволюционного подхода в экономической науке современной России // Экономическая наука современной России, 2004. – № 4. – С. 42–52.
46. Иншаков О. В. Экономическая генетика как основа эволюционная экономики // Вестник Волгоградского государственного университета. Серия 3: Экономика. Экология. Выпуск 10 – Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2006 – С. 11–18.
47. История российского предпринимательства: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. центр ЕАОИ, 2009. – 248 с.
48. История экономических учений / Под ред. В. С. Автономова, О. И. Ананьина, Н. А. Макашевой: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 784 с.
49. Канаев А. В. Организация кредитования / Деньги. Кредит. Банки: учебник. 2-е изд., перераб. и доп. / под ред. В. В. Иванова и Б. И. Соколова. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2006. – С. 512–553.
50. Карпов С. П. Итальянские морские республики и Южное Причерноморье в XIII–XV вв.: проблемы торговли. – М.: Изд-во МГУ, 1990. – 336 с.
51. Карпов С. П. Контракт комменды в итальянской торговле в Южном Причерноморье (XIII–XV вв.) // Византийский временник, 1987. – Т. 48. – 264 с.
52. Кашин С., Лапцевич В. Судьба пионера // Журнал "Коммерсантъ Секрет Фирмы", 2006. – № 36 (171). – С. 32–37.
53. Ковалев В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, изд-во Проспект, 2007. – 1024 с.
54. Комаров А. С. Финансирование под уступку денежного требования (гл. 43) / Гражданский кодекс Российской Федерации. – Ч. 2: Текст. Комментарии. Алфавитно-предметный указатель / под ред. О. М. Козырь, А. Л. Маковского, С. А. Хохлова. – М., 1996. – 704 с.

55. Костомаров Н. И. Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетии. – СПб.: Типография Н. Тиблина и К, 1862. – 301 с.
56. Красовский С. Практические аспекты факторинга // Финансовый Директор, 2007. – № 7–8. – С. 36–43.
57. Кулишер И. М. История русской торговли и промышленности. – Челябинск: Социум, 2003. – 557 с.
58. Курц Б. Г. Сочинение Кильбургера о русской торговле в царствование Алексея Михайловича. – Киев: Типография И. Чоколова, 1915. – 624 с.
59. Ленин В. И. Полное собрание сочинений (5-е изд). Сборник публикаций, текстов выступлений и интервью, писем и телеграмм. М: Политиздат, 1969. – Т. 36. – 742 с.
60. Любименко И. Торговые сношения России с Англией при первых Романовых // Журнал Министерства народного просвещения. – СПб.: Сенатская типография, 1916. – 89 с.
61. Лялин В. А., Воробьев П.В. Рынок ценных бумаг: учебник. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. 2007. – 384 с.
62. Маевский В. И. Пора вернуться к эволюции // Эксперт, 2000. № 38. – С. 26–29.
63. Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Эволюционная экономика: проблемы и противоречия теории и практики (доклады и выступления участников международного симпозиума). г. Пущино, 4-6 июня 2000 г. – М.: Ин-т экономики РАН, 2001. – С. 73–80.
64. Маевский В. И. Эволюционная экономическая теория и некоторые проблемы современной российской экономики // Вестник молодых ученых. Сер. Экономические науки, 2001. – № 1. С. 3–8.
65. Малый энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. – СПб, 1909. – Т. 2. Вып. 4. – 1158 с.
66. Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения, изд-е 2-ое. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1962. – Т. 25. Ч. II. – 558 с.
67. Мельгунов П. П. Очерки по истории русской торговли IX-XVIII вв. – М.: Типография Г. Лисснера и Д. Собко, 1905. – 279 с.
68. Минеев А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – М., 1998. – 221 с.
69. Морской закон родосцев, статья III.17, Хрестоматия по истории государства и права зарубежных стран, в 2 т. / отв. ред. Н. А. Крашениникова. – Т. 1: Древний мир и Средние века. – М.: Норма, 2003. – 807 с.
70. Неболсин Г. Статистическое обозрение внешней торговли России. – СПб.: Типография департамента внешней торговли, 1850. – Ч. 2. – 933 с.
71. Нельсон Р. Р., Уинтер С. Дж. Эволюционная теория экономических изменений / пер. с англ. – М.: Дело, 2002. – 536 с.

72. Никифоров А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита: дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2006. – 143 с.
73. Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. – М.: Статут, 2003. – 494 с.
74. Обзор различных областей мануфактурной промышленности России. – СПб.: Типография И.Огризко, 1862. Т. 1. – 506 с.
75. Оксфордский толковый бизнес-словарь. – М.: Прогресс-Академия, 1995. – 752 с.
76. Олеарий А. Описание путешествия в Московию, пер. с нем. А. М. Ловягина. – Смоленск: Русич, 2003. – 480 с.
77. Организация деятельности коммерческого банка / под ред. К. Р. Тагирбекова. – М.: Весь Мир, 2004. – 488 с.
78. Островская М. Земельный быт сельского населения русского Севера в XVI-XVIII вв., – СПб.: Типография Главного Управления Уделов, 1913. – 466 с.
79. Петрова С. Крупным планом: «Еврокоммерц» по-русски // Ведомости, 2009. – №236 от 14.12.2009 (2506).
80. Познер М. В. Исторический обзор правительственных мероприятий для русского торгового мореходства. – СПб.: Типография В.Киршбаума, 1895. – 435 с.
81. Покровский И. А. История римского права, изд. 3-е исп. и доп. – СПб.: Изд-во «Летний сад», 1998. – 560 с.
82. Покровский М. Н. Русская история с древнейших времен. – М: Государственное издательство, 1922. – Т. 1. – 268 с.
83. Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 30.01.1930 «О кредитной реформе» (СЗ СССР. 1930. № 8. Ст. 98).
84. Программа и устав ВКП(б). – Ленинград: Партиздат ЦК ВКП(б), 1937. – 64 с.
85. Пухан И., Поленак-Акимовская М. Римское право (базовый учебник) / пер.с македон. под ред. В. А. Томасинова. – М: Изд-во Зерцало-М, 2003. – 448 с.
86. Распоряжение Правительства Российской Федерации от 25 февраля 2014 г. № 259-р.
87. Реальный словарь классических древностей по Любкеру, Вып. II / под ред. Ф. Гельбке, Ф. Зелинского, Л. Георгиевского. – СПб.: Тип. А. С. Суворина, 1884. – 1552 с.
88. Римское частное право: Учебник / под ред. И. Б. Новицкого, И. С. Перетерского, – М: Юриспруденция, 2000. – 314 с.
89. Российский рынок факторинга в 2008 году: измениться, чтобы выжить. – М: Рейтинговое агентство «Эксперт РА», 2009. – 43 с.
90. Ростовцев М. М. Общество и хозяйство в римской империи. – СПб.: Наука, 2000. – Т.1,2.
91. Рыбина Е. А. Торговля средневекового Новгорода: Историко-археологические очерки. Великий Новгород. – НовГУ, 2001. – 390 с.

92. Санфилиппо Ч. Курс римского частного права: Учебник / под ред. Д. В. Дождева. – М.: Изд-во БЕК, 2002. – 400 с.
93. Семенович В. Н. Север России в военно-морском и коммерческом отношении // Русское обозрение, 1894. – 149 с.
94. Семенов А. Изучение исторических сведений о российской внешней торговле и промышленности. – СПб.: Типография М. И. Глазунова и К, 1859. – Ч. 1. – 307 с.
95. Славянский М. И. Историческое обозрение торговых сношений Новагорода с Готландом и Любеком. – СПб.: Типография Карла Крайя, 1847. – 75 с.
96. Словарь современной экономической теории Макмиллана. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 608 с.
97. Собрание государственных грамот и договоров, хранящихся в государственной коллегии иностранных дел / под ред. Малиновского А.Ф. Ч. 4.: Грамоты в государственное царя Алексея Михайловича (1656-1675). – М.: Типография С. Селивановского, 1828. – 678 с.
98. Соколова Ю. Л. Формирование механизма факторингового обслуживания предприятий коммерческими банками в Российской Федерации: Автореф. дис. ...канд. экон. наук. – СПб.: 2001. – 18 с.
99. Соколова Ю. А. Факторинг: учеб. пособие / под ред. Гончарук О. В. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – 108 с.
100. Статистическое исследование Мурманска. Том 1. Выпуск 1. Тресковый промысел. – СПб.: Типография И. Гольдберга, 1902. – 428 с.
101. Сухарев О. С. Институциональные и технологические изменения: границы анализа эволюционной теории // Журнал институциональных исследований, 2013. – Т. 5. – № 2. – С. 88–115.
102. Тихомирова Л. В., Тихомиров М. Ю. Юридическая энциклопедия / под ред. М. Ю. Тихомирова. – М.: Юринформцентр, 1997. – 526 с.
103. Томпстон С. Р. Российская внешняя торговля XIX – начала XX в.: организация и финансирование. Пер. с англ. Ю. А. Петрова. – М.: РОССПЭН, 2008. – 471 с.
104. Тревельян Дж. М. История Англии от Чосера до королевы Виктории. Пер. с англ. А. А. Крушинской и К. Н. Татариновой. – Смоленск: Русич, 2001. – 624 с.
105. Трейвиш М. И. Управление ликвидностью при товарном кредитовании: роль и место факторинга // Журнал «Аудит и финансовый анализ», 1999. – № 4. – С. 117–123
106. Труды экспедиции, снаряженной Императорским Вольным Экономическим и Русским Географическим обществами, для исследования хлебной торговли и производительности в России. Том 1. – СПб.: Типография В. Безобразова и Ко, 1870. – 860 с.
107. Усоскин В. М. Современный коммерческий банк. – М.: Все для вас, 1993. – 320 с.
108. Федеральный закон №17-ФЗ от 03.02.1996 г. «О внесении изменений и дополнений в закон РСФСР «О банках и банковской деятельности в РСФСР».

109. Халевинская Е. Д. Факторинг в финансовой индустрии // Аудит и финансовый анализ, 1997. – № 4. – С. 70–82.
110. Хатсон Т. Дж. Факторинг. Руководство по кредитному менеджменту: пер. англ. / под ред. Б. Эндрюса. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 464 с.
111. Чиж М. Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности. Автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб., 2005. – 184 с.
112. Чулков М. Д. Историческое описание Российской коммерции при всех портах и границах. – СПб.: Императорская Академия Наук, 1781. – Т. 2. – Книга 1. – Половина 1 и 2. – 705 с.
113. Шаститко А.Е. Новая институциональная экономическая теория. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.
114. Шитиков М. М. Венецианское купечество в первой половине XV века и его торговые сношения с Византией. Уч. зап. – М: МГПИ, 1965. – № 237. С. 127–129.
115. Шитиков М. М. Константинополь и венецианская торговля в первой половине XV в. по данным книги счетов Джакомо Бадоера (Деловые круги Константинополя). // Византийский временник, 1969. – Т. XXX. С. 48–62.
116. Шпилевский П. С. Путешествие по Полесью и Белорусскому краю. – СПб., 1858. – 242 с.
117. Штанов В. Дилеров отключают от факторинга // Газета «Ведомости», 2015. №16 (3762).
118. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 15А (30). – СПб.: Типография Акц. Общ. Брокгауз-Ефрон, 1895. – С.479–960.
119. Энциклопедический словарь Брокгауза и Ефрона. Т. 25 (49). – СПб.: Типография Акц. Общ. Брокгауз-Ефрон, 1898. – 478 с.
120. Янковская Н. Б. К проблеме оптовой торговли Каниша (XIX в. до н. э.) // Вестник древней истории, 1986. – № 2. – С. 17–24.
121. Янковская Н. Б. Клинописные тексты из Кюль-тепе в собраниях СССР (Письма и документы торгового объединения в Малой Азии XIX в. до н.э.). – М: Наука, 1968. – 306 с.
122. Янковская Н. Б. Международное торговое объединение Каниша // Вестник древней истории, 1965. – С. 179–192.
123. Янковская Н. Б. Некоторые вопросы экономики Ассирийской державы // Вестник древней истории, 1956. – № 1. С. 28–46.
124. Янковская Н. Б. Обмен и торговля в странах Передней Азии по клинописным источникам III–I тыс. до н.э. (тезисы докладов) // Обмен и торговля в древних обществах. – Л.: Изд-во ЛГУ, 1972. – С. 78–112.
125. Янковская Н. Б. Ойкумена Амарнской эпохи и Крит // История и современность, 2010. – №1. С. 35–60.
126. Янковская Н. Б. Торговая община Каниша и свободный рынок. Древняя Анатолия / под ред. Б. Б. Пиотровского, В. В. Иванова, В. Г. Ардзинбы. – М.: Наука, 1985. – С. 228–242.

127. Янковская Н. Б. Частный кредит в торговле древней Западной Азии III–II тыс. до н.э. // Древний Восток. Города и торговля (III– I тыс. до н.э.). – Ереван: Изд-во АН АрмССР, 1973. – С. 17–21.
128. Ярошевич И. А. Гражданско-правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга). Дисс. ... канд. юрид. наук. – Волгоград, 2000. – 170 с.
129. Black's Law Dictionary / ed. by B. A. Garner. 7th ed. – St. Paul: West Group. 1999. – 1738 p.
130. Aubert J.-J. Business Managers in Ancient Rome: A Social and Economic Study of institores. – Leiden, N. Y., Köln, 1994. – XV. – 520 p.
131. Bakker M. H. R., Klapper L., Udell G. F. Financing small and medium-size enterprises with factoring: global growth in factoring and its potential in Eastern Europe. – The World Bank – Poland – Warsaw. 2004. – 43 p.
132. Britannica Concise Encyclopedia. Revised and Expanded Edition. – Chicago. London. Encyclopedia Britannica Inc., 2006. – 2115 p.
133. Burman R. W. Practical Aspects of Inventory and Receivables Financing // Law and Contemporary Problems, 1948. – Vol. 13. – N 4. – pp. 555–565.
134. Carol J. Clouse New Money Issuance Higher Market Poised to Top 2013 // ABFJournal, November – December 2014. – URL: <http://www.abfjournal.com>.
135. Chambers E. Cyclopaedia, or, An Universal Dictionary of Arts and Sciences. – London, 1728. – URL: <http://uwdc.library.wisc.edu/collections/HistSciTech/Cyclopaedia>.
136. Chorley R. S. T. Del Credere // Law Quarterly Review, 1929. – N 45. – pp. 221–223.
137. Collin P. H. Dictionary of Business. 4th ed. – London. A & C Black Publishers Ltd., 2006. – 481 p.
138. D'Arms J. H. Commerce and social standing in Ancient Rome. – Cambridge, 1981. – 201 p.
139. Dancevic V. J. Factoring of accounts receivable: Analysis, International Perspectives and The Australian Market. – Victoria University of Technology, 1993. – 96 p.
140. David P. A. Clio and the Economics of QWERTY // The American Economic Review, 1985. – Vol.75. – № 2. – pp. 332–337.
141. Defoe D. The Complete English Tradesman. – London, 1726.
URL: <http://catalog.hathitrust.org/Record/008399666>.
142. Dollinger P. The German Hansa: The Emergence of International Business, 1200–1800. – Macmillan and Co Ltd., 1970. – 479 p.
143. Downes J., Goodman J. E. Dictionary of Finance and Investment Terms. 5th ed. – New York: Barron's Educational Series, Inc., 1998. – 730 p.
144. Erdkamp P. The grain market in the Roman Empire. – Cambridge, 2005. – 372 p.
145. Friedman J. P. Dictionary of Business Terms. 3rd ed. – New York: Barron's Educational Series, Inc., 2000. – 767 p.

146. Garnsey P. *Famine and food supply in the Graeco-Roman world: responses to risk and crisis.* – Cambridge, 1988. – 324 p.
147. *Harriman's Financial Dictionary* / ed. by S. Briscoe, J. Fuller. – Harriman House Ltd., 2007. – 348 p.
148. Hillyer W. H. *Four Centuries of Factoring // The Quarterly Journal of Economics*, 1939. – Vol. 53. – Issue 2. – pp. 305–311
149. *International Factoring. UBI Factor (UBI Banca).* – Milan, 2014.
URL: http://www.ubibanca.it/contenuti/file/28mag%2003_Riccardo_Rossi.pdf.
150. Ivanovic S., Baresa S., Bogdan S. *Factoring: Alternative model of financing // UTMS Journal of Economics*, 2011. – Vol. 2 (2). – pp.189–206.
151. Johnston D. *Roman law in context.* – Cambridge, 1999. – 165 p.
152. Jones O. T. *Factoring // Harvard Business Review*, 1936. – Vol. XIV. – N 2. – pp. 186–199.
153. Kirschenbaum A. *Sons, slaves and freedmen in Roman commerce.* – Washington D.C., 1987. – 244 p.
154. Klapper L. *The Determinants of Global Factoring / World Factoring Handbook 2000.* – BCR Publishing, Kent, United Kingdom, 2000. – 245 p.
155. Lane F. C. *Venice, a Maritime Republic.* – Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1973. – 505 p.
156. Larsen M. T. *Partnerships in Old Assyrian Trade.* – Iraq, 1977. – Vol. 39. – N 1. – pp.119–145.
157. Livijn C. O. *Factoring – with a View to History in: Factoring-Handbuch: national–international* / ed. by K. F. Hagemüller, H. J. Sommer. – Frankfurt am Main: Knapp, 1982. – 248 p.
158. Livijn C. O. *Studies in Financial History.* – Svenska Finans AB, 1971. – 220 p.
159. Lopez R. S., Raymond I. W. *Medieval Trade in the Mediterranean World: Illustrative Documents.* – NY: Columbia University Press, 1955. – 472 p.
160. Markel T. *A Description and History of Accounts Receivable Financing Loans.*
URL: <http://ezinearticles.com/?A-Description-and-History-of-Accounts-Receiveable-Financing-Loans&id=5275638>.
161. McCarthy T. *History of invoice factoring – from past to present.* 2008. URL: <http://business-trix-ware-co.50webs.com/history-of-invoice-factoring-from-past-to-present-420105.html>.
162. *Merriam-Webster's Dictionary of Law.* – Springfield, MA. Merriam-Webster Inc., 1996. – 634 p.
163. Minsky H. P. *Central Banking and Money Market Changes // Quarterly Journal of Economics*, 1957, May. – pp. 171–187.
164. Minsky H. P. *The Financial Instability Hypothesis: An Interpretation of Keynes and an Alternative to «Standard» Theory* / Wood J. C. (ed.) John Maynard Keynes. *Critical Assessments.* – London: Macmillan, 1983. – pp. 282–292.
165. North D. C. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance.* – Cambridge University Press, 1990. – 159 p.

166. Oran D. Oran's Dictionary of the Law. 3rd ed. Albany, – NY: West Legal Studies. Thomson Learning, 2000. – 580 p.
167. Papadimitriou D. B., Phillips R. J., Wray L. R. Community-Based Factoring Companies and Small Business Lending // Working Paper N 108. – NY: Annandale-on-Hudson, Jerome Levy Economics Institute, 1994. – 34 p.
168. Paramasivan C., Subramanian T. Financial Management. – New Delhi. New Age International Pvt Ltd Publishers, 2009. – 284 p.
169. Paterson J. Trade and traders in Roman world: scale, structure, and organization. / Trade, Traders and The Ancient City / ed. by H.Parkins, C.Smith. – London, NY: Routledge, 1998. pp. 149–167.
170. Price J. M. Correspondents, Factors, and Brokers // History of World Trade since 1450 / ed. by J. J. McCusker. – Detroit, New York: Thomson Gale, 2006. – pp. 166–169.
171. Pruessner A. H. The Earliest Traces of Negotiable Instruments // The American Journal of Semitic Languages and Literatures, 1928. – Vol. 44. – N 2. – pp. 88–107.
172. Rickman G. The corn supply of Ancient Rome. – Oxford, 1980. – 304 p.
173. Roover de R. The Commercial Revolution of the Thirteenth Century. // Bulletin of the Business Historical Society, 1942. – Vol. 16. – N 2. pp. 34–39.
174. Roover de R. The Medici Bank Organization and Management // The Journal of Economic History, 1946. – Vol. 6. – N 1. – pp. 24–52.
175. Roover de R. The rise and decline of the Medici Bank, 1397–1494. – Cambridge Mas.: Harvard University Press, 1963. – 512 p.
176. Roover de R. The Story of the Alberti Company of Florence, 1302–1348, as Revealed in Its Account // The Business History Review, 1958. – Vol. 32. – N 1. – pp. 14–59.
177. Ruddy N., Mills S., Davidson N. Salinger on Factoring. 4th ed. – London: Sweet and Maxwell, 2006. – 455 p.
178. Rutberg S. The History of Asset-Based Lending. – New York: Commercial Finance Association, 1994. – 158 p.
179. Ryder N., Griffiths M., Singh L. Commercial Law: Principles and Police. – Cambridge University Press, 2007. – 596 p.
180. Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance, 3 ed. – United Kingdom: Sweet & Maxwell, 1999. – 425 p.
181. Saulnier R. J., Jacoby N. H. Accounts Receivable Financing. – NBER, 1943. – pp. 15–31.
182. Silverman H. R. Factoring: Its Legal Aspects and Economic Justification // Law and Contemporary Problems. – Secured Commercial Financing, 1948. – Vol. 13, – N 4. – pp. 593–608.
183. Silverman H. R. Newer Forms of Secured Commercial Loans // The Analysts Journal, 1955. – Vol. 11. – N 1. – pp. 93–95.
184. Skilton R. H. The Factor's Lien on Merchandise (Pt. 1). – Wisconsin Law Review, 1955. pp.355–396.

185. Steffen R. T., Danziger F. S. The Rebirth of the Commercial Factor // Columbia Law Review, 1936. – Vol. 36. – N 5. – pp. 745–774.
186. Tatge D. B., Tatge J. B. Flaxman D. American Factoring Law. – Arlington, VA. Bureau of National Affairs, Inc., 2009. – 856 p.
187. Tatge D. B., Tatge J. B. The History of Factoring / International Factoring Association Annual Meeting. April, 2012. – URL: http://www.ebglaw.com/content/uploads/2014/06/50050_Tatge-The-History-of-Factoring.pdf.
188. Temin P. A market economy in the early Roman Empire // Journal of Roman Studies, 2001. – Vol. 91. – pp. 169–181.
189. The Broker's Guide to Factoring. – Datamax Marketing Systems, Inc., 2012. – 176 p.
190. The Vienna Convention on the Assignment of Receivables in International Trade. The Committee on Foreign and Comparative Law of The Association of the Bar of the City of New York. – NY, December 21, 2001. URL: <http://www.nycbar.org/pdf/report/IntroV7.pdf>.
191. Veenhof K. R. “Modern” Features in Old Assyrian Trade // Journal of the Economic and Social History of the Orient, 1997. – Vol. 40. – N 4. – pp.336–366.
192. Veenhof K. R. The Old Assyrian Period. A history of ancient Near Eastern law. Vol. 1. / Ed. by R. Westbrook. – Leiden, Boston, Brill, 2003. – pp. 431–483.
193. Veenhof K. R. The Old Assyrian Period. Security for Debt in Ancient Near Eastern Law / Ed. by R. Westbrook and R. Jasnow. – Leiden, Boston, Köln, Brill, 2001. pp. 93–148
194. Walker L. Cash Flow is the Fuel for Recession Survival and Growth. / A White Paper 2009. Universal Funding.
URL: http://www.universalfunding.com/files/cashflowmanagementwp_q7t2c.pdf.
195. Weber M., Kaelber L. The History of Commercial Partnerships in the Middle Age. – Rowman & Littlefield Publishers, 2003. – 197 p.
196. Westerfield R. B. Middlemen in English Business. Particularly Between 1660 and 1760. – New Haven, Conn, Yale University Press, 1915. – 451 p.
197. Westlake M. Factoring. – Pitman Publishing, Ltd, 1975. – 168 p.
198. Zinman R. M. Dominion and the Factor's Lien: Does Section 45 of the New York Personal Property Law Abrogate the “Dominion Rule”? – Fordham Law Review, 1961. – Vol. 30. – Is. 1. pp. 59–92. URL: <http://ir.lawnet.fordham.edu/flr/vol30/iss1/3>.
199. Zinner S. M. The Contribution of Commercial Receivable Companies and Factors to Financing Small- and Medium-Sized Business // The Journal of Finance, 1947. – Vol. 2. – N 1. – pp.76–90.

Интернет-источники

<http://ancientrome.ru/ius/source/gaius/kn03f.htm>. Институции Гая (3.176).

<http://asfact.ru>. Ежегодные обзоры Ассоциации Факторинговых Компаний (АФК).

<http://bazazakonov.ru/doc/?ID=2201546>. Устав Вексельный от 16 мая 1729 г.

<http://ediweb.ru/factorplat>.
<http://factoring.bnpparibas.com/nlapps/docs/default.asp?fid=444>;
<http://government.ru/media/files/41d4c46eabede58a01c0.pdf>.
<http://gramoty.ru/>. «Новгородские грамоты на бересте».
http://old.encyclopedia.com.pt/articles.php?article_id=1179.
<http://raexpert.ru>. Ежегодные обзоры Рейтингового агентства «Эксперт РА».
<http://rating.rbc.ru>, <http://ru.cbonds.info/news/organizations/item/13415>.
<http://ru.cbonds.info/emissions/issue/8642>, <http://ru.cbonds.info/emissions/issue/9363>.
<http://www.abnamrocomfin.com/nlapps/docs/default.asp?fid=38>.
<http://www.bentzenfinancial.com/learning-center/history-of-factoring>.
<http://www.capitalinvoice.com/blog/2014/10/14/what-is-factoring>.
<http://www.catamountfunding.com/learn-more/history-factoring>.
<http://www.consultant.ru/law>.
http://www.credere.com.br/english/hist_factoring.php.
<http://www.encyclopedia.com/doc/1G2-2840600083.html>.
<http://www.esphere.ru>, <http://meeting2015.asfact.ru>.
<http://www.exiar.ru>.
<http://www.fci.nl>, FCI Annual Review 2014
<http://www.fci.nl>, FCI Annual Review 2015, <http://euf.eu.com/total-factoring-volume.html>
<http://www.fci.nl/about-fci>.
<http://www.ifgroup.com/about-ifg/about-us>.
<http://www.ifgroup.com/ifg-january-newsletter-is-now-available>.
http://www.libussr.ru/doc_ussr/ussr_3620.htm.
<http://www.mspbank.ru>.
http://www.nationwide-asset-finance.co.uk/invoice_discounting/factoring_discounting.htm.
<http://www.nber.org/books/saul43-1>.
http://www.omnifactor.al/index.php?option=com_content&view=article&id=1&Itemid=2&lang=en.
<http://www.promotionalcapital.com/factoring-history.html>.
<http://www.pyxfinancial.com>.
<http://www.rtsfinancial.com/articles/brief-history-factoring-accounts-receivable-financing>.
<http://www.rtsfinancial.com/articles/brief-history-factoring-accounts-receivable-financing>.
<http://www.sdm.ru/news/2859.html>.
<http://www.thelatinlibrary.com/justinian/digest46.shtml>. Дигесты Юстиниана.
https://cbacfunding.com/infographic/factoring_history.
<https://www.factoring.mediocreditoitaliano.com/scripts/contenuti.asp?lingua=eng&cat=storia>.
<https://www.fci.nl/en/about-factoring/statistics>.