

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ АЗЕРБАЙДЖАНСКОЙ
РЕСПУБЛИКИ**

**АЗЕРБАЙДЖАНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ**

«ЦЕНТР МАГИСТРАТУРЫ»

На правах рукописи

Нагиева Фарида Эльхадовна

МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ

На тему: «Форфейтинг и факторинг - основа снижения рисков»

Наименование и шифр специальности: 060409 «Организация и управление бизнесом»

Научный руководитель: к.э.н., доц. Аббасова Р. А.

Руководитель магистерской программы: : к.э.н., доц. Аббасова Р. А.

Заведующий кафедрой: к.э.н., доц. Алиев М.А.

Баку – 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава I. Теоретические основы развития форфейтинга и факторинга	
1.1 Сущность форфейтинга, факторинга и история их развития в мировой практике ...	8
1.2 Классификация основных видов форфейтинга, факторинга	17
1.3 Правовая база форфейтинга, факторинга	22
Глава II. Современное состояние развития форфейтинга и факторинга	
2.1 Оценка развития форфейтинга и факторинга	26
2.2 Схема форфейтинговых и факторинговых операций	35
2.3 Управление рисками в форфейтинговой и факторинговой деятельности	43
Глава III. Форфейтинг и факторинг и их роль в развитии бизнеса	
3.1 Направление развития форфейтинга и факторинга	50
3.2 Особенности операций по международному факторингу.....	55
3.3 Экономические основы развития факторинга в Азербайджане	61
Выводы и предложения	69
Список использованной литературы.....	76

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы. Необходимым условием устойчивого развития и конкурентоспособности бизнеса является своевременное и достаточное финансирование хозяйственной деятельности предприятий. Одними из видов финансирования хозяйственной деятельности предприятий являются форфейтинг и факторинг – как финансирование предприятия-клиента финансовым агентом под уступку дебиторской задолженности. Нынешние перспективы и реалии развития финансового рынка в нашем государстве свидетельствуют об активизации на нем форфейтинговых и факторинговых операций, их преобразования в эффективный и организованный комплекс банковских услуг. Привлекательность форфейтинга и факторинга заключается в том, что они объединяют в себе ряд важных для организаций услуг: финансирование оборотного капитала, инкассация задолженности клиентов предприятия-поставщика, информационное обеспечение, бухгалтерский учет, возможность страхования риска неплатежа. В связи с этим форфейтинг и факторинг признаются эффективными инструментами финансирования организаций. Одной из главных проблем большинства азербайджанских предприятий является низкая ликвидность. Разрешить данную проблему можно посредством введения таких видов ликвидации дебиторской задолженности как форфейтинг и факторинг, которые обеспечивают регулярные денежные потоки в адрес поставщика.

Таким образом, актуальность магистерской диссертации обусловлена необходимостью:

1. разработки механизма формирования и развития форфейтинговых и факторинговых услуг;
2. определения специфичных особенностей факторинговых и форфейтинговых услуг и их роли в рыночной экономике;

3. выявления несовершенств нормативной и законодательной баз факторинговых и форфейтинговых операций;
4. изучения основных факторов, оказывающих влияние на эффективность факторинговых и форфейтинговых операций;
5. усовершенствования порядка проведения факторинговых и форфейтинговых операций и установления этапов факторингового и форфейтингового обслуживания клиентов в целях повышения эффективности подобных операций.

Основная цель и задачи исследования. Целью данной работы является: выявление сущности форфейтинга и факторинга и их особенностей, как инструментов рынка, исследование механизма применения форфейтинговых и факторинговых операций. Для достижения поставленной цели в работе предусматривалось решение следующих конкретных задач:

1. на основе анализа имеющихся в научном сообществе позиций относительно правовой и экономической сущности форфейтинга и факторинга определить их роль и место в последовательности банковских операций и выделить их основные функции и виды;
2. в процессе анализа правовых основ регулирования форфейтинга и факторинга выявить наиболее серьезные противоречия в действующих нормативно-правовых и законодательных актах;
3. дать оценку современного состояния рынков форфейтинговых и факторинговых услуг;
4. сформулировать основные преимущества факторинга и форфейтинга как эффективных форм финансирования оборотных средств организаций перед другими формами финансирования;

4. определить основные риски финансовых агентов, в связи с использованием различных способов оценки кредитоспособности клиентов и платежеспособности их дебиторов при осуществлении форфейтинговых и факторинговых операций;
5. выявить основные составляющие эффективности форфейтинговых и факторинговых операций, как для предприятий-клиентов, так и для банков-посредников;
6. выработать практические рекомендации, позволяющие более широко использовать форфейтинг и факторинг как эффективных инструментов финансирования оборотных средств предприятий.

Предмет и объект исследования. Предметом исследования являются правовые и экономические отношения участников экономической деятельности, которые возникают при подготовке и проведении факторинговых и форфейтинговых операций, а также развитие форфейтинга и факторинга как видов финансирования оборотных средств организаций. Объектом исследования выступает деятельность финансовых агентов и предприятий на рынке форфейтинговых и факторинговых услуг.

Научная новизна исследования заключается в научном обосновании роли факторинга и форфейтинга в развитии бизнеса, в обосновании теоретического и практического функционирования факторинга и форфейтинга как основ для снижения рисков, в выявлении приоритетных направлений развития форфейтинга и факторинга.

Наиболее значимые положения научных результатов, выносимые на защиту:

1. Дано авторское определение факторинга и форфейтинга на основе исследования их трактовок; определены цели и задачи факторинга и форфейтинга; на основе исследования истории развития форфейтинга и

факторинга выявлены модели и этапы их становления; установлены основные характеристики факторинга и форфейтинга; выявлены основные виды факторинга и форфейтинга.

2. Произведен анализ и оценка развития мировых рынков форфейтинга и факторинга; на основе анализа современного состояния рынков форфейтинга и факторинга сформулированы основные направления их развития за последние годы.

3. Определены этапы осуществления факторинговых и форфейтинговых операций; сформулированы особенности, основные преимущества и недостатки факторинговых и форфейтинговых операций для всех субъектов сделки.

4. На основе анализа алгоритмов осуществления факторинговой и форфейтинговой деятельности были сформулированы основные виды рисков для каждого из участников сделки; предложены ряд механизмов и инструментов по управлению рисками и их минимизации.

5. Проанализированы особенности международного факторинга и выявлены основные модели его реализации; сформулированы основные сходства и отличия международного факторинга и форфейтинга, как внешнеэкономических видов финансирования дебиторской задолженности предприятий.

6. На основе требований международной практики сформулированы основные условия необходимые для внедрения и развития факторинга в Азербайджане; выявлены основные субъекты рынка факторинга в АР; проанализированы статистические данные об осуществленных факторинговых транзакциях и дана оценка современного состояния рынка факторинга в стране; проведен SWOT-анализ развития факторинговой деятельности в Азербайджанской Республике и сделаны выводы относительно возможностей развития факторинга в Азербайджане.

7. Определены основные факторы, влияющие на развитие факторинга и форфейтинга; проанализированы законодательная база и рынок факторинга и форфейтинга в АР; выявлены основные пробелы в законодательстве и структуре рынков факторинга и форфейтинга; предложены приоритетные направления развития факторинга и форфейтинга и даны рекомендации для их дальнейшего развития и совершенствования.

Практическая значимость состоит в том, что результаты работы могут быть использованы участниками рынка факторинга и форфейтинга в процессе создания и осуществления своей деятельности. Полученные результаты позволяют сделать вывод о наличии перспектив развития форфейтинговых и факторинговых операций на азербайджанском финансовом рынке. Выдвинутые предложения и рекомендации могут быть использованы при совершенствовании нормативных документов, регулирующих форфейтинг и факторинг в Азербайджане.

ГЛАВА I. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ФОРФЕЙТИНГА И ФАКТОРИНГА

1.1 Сущность форфейтинга, факторинга и история их развития в мировой практике

Одной из специфических форм кредитования внешнеторговых операций является форфейтинг. Форфейтинг представляет собой покупку, по предварительно установленным условиям и на полный срок, специализированной организацией либо коммерческим банком (форфейтером) среднесрочных и долгосрочных кредитных обязательств импортера перед экспортером. Форфейтинг предусматривает приобретение форфейтером у экспортера права требования по оказанию услуг и приобретению товаров, принятие риска их исполнения, а также их инкассирование. При этом, осуществляется отказ форфейтера от обращения регрессного требования к экспортеру при невозможности взыскания долга с импортера. Это приводит к переходу всех рисков сделки (валютные, страновые, процентные, риски банкротства гаранта) к форфейтеру. Покупка кредитного обязательства происходит с определенным дисконтом (скидкой), являющейся платой за услуги форфейтера. К основным оборотным документам при осуществлении форфейтинга относятся векселя, авали, сертификаты, аккредитивы и прочие обязательства импортера, акцептованные им. Операция форфейтинга позволяет конвертировать кредитное обязательство в долговой инструмент, которым можно свободно торговать на вторичном рынке.

Форфейтинг наиболее часто используется в отношении крупных международных сделок по продаже товаров или предоставлении услуг, где цена сделки превышает 100 000 долларов США. Отрасли наиболее привлекательные для торгового финансирования - это медицина и фармацевтика, сельскохозяйственное производство, деревообработка, сфера информационных технологий и т.д. В основном такие отрасли, которые требуют перевооружения,

обновления основных средств. Срок финансирования зависит от срока окупаемости импортируемых работ/услуг, а срок «жизни» платежного обязательства составляет от 6 месяцев до 10 лет (чаще всего - 3-7 лет).

В основном форфейтинг применяется в двух видах сделок:

1. Финансовые сделки. Целью применения форфейтинга в данном виде является быстрая реализация долгосрочных финансовых обязательств;
2. Экспортные сделки. Цель – способствовать поступлению наличных денег экспортеру, предоставившему кредит иностранному покупателю.

Форфейтинг является гибким и может быть адаптирован к потребностям экспортера и к различным международным сделкам. Он может быть использован вместо кредита или страхового покрытия для продажи. Это полезно в ситуациях, когда страна или конкретный банк в стране не имеют доступа к агентству экспортного кредитования, что позволяет экспортеру вести бизнес с покупателями в странах с высоким уровнем политического риска.

Сделка форфейтинга осуществляется при участии 4 сторон:

1. Кредитор (экспортер) является производителем товара и предоставляет товар или услугу дебитору, получая при этом долговые векселя, являющиеся гарантией оплаты поставок. Экспортер осуществляет продажу данных бумаг форфейтеру, получая при этом полную стоимость поставок, за вычетом стоимости услуг форфейтера (дисконта). Большинство предпринимателей предпочитают продавать только часть ценных бумаг, в результате чего покупатель выплачивает часть суммы форфейтеру, а часть непосредственно продавцу.
2. Дебитор (импортер) является покупателем товара и при получении необходимого товара, предоставляет поставщику долговые векселя, как обязательство оплаты поставок.

3. Форфейтор – это коммерческий банк либо организация, специализирующаяся на форфейтинговых сделках. Форфейтер осуществляет покупку дебиторской задолженности у экспортера и выплачивает ему всю стоимость поставок, получая при этом плату за услуги.

4. Банка-гарант представляет собой банк страны импортера, который гарантирует исполнения импортером своих обязательств.

Суть форфейтингового соглашения заключается в уплате продавцу стоимости осуществленной поставки форфейтором вместо импортера. При заключении форфейтинговой сделки экспортер получает возможность обратить кредитное соглашение в наличность, т.е. получает денежные средства за проданную продукцию или оказанную услугу немедленно и может направить их на развитие своего бизнеса. Это позволяет экспортеру не переживать за кредитоспособность покупателя. Для импортера меняется лишь схема погашения задолженности – сумма переводится не на счет экспортера, а непосредственно форфейтору. Выгодой форфейтора при осуществлении данной сделки является получение определенных процентов за предоставляемые услуги.

Форфейтинг имеет иностранное происхождение и уходит корнями в Западную Европу. Форфейтинг происходит от французского слова «à forfait», что в переводе означает «целиком» или «общей суммой». [36] А с английского форфейтинг переводится как «расплата» или «штраф». Возникновение форфейтинга приходится на этап после окончания Второй мировой войны. Это было вызвано происходящими на тот период изменениями в развитии мировой экономики. Усиление международной интеграции и отмена большинства государственных ограничений на внешнюю торговлю способствовали росту экспортных торговых операций. Это привело к повышению активности многих латиноамериканских, азиатских и африканских стран на мировом рынке. Вместе с тем наблюдалось превышение предложения над спросом, что явилось

причиной увеличения сроков выдаваемого кредита. В связи с этими изменениями западноевропейским предпринимателям было все сложнее предоставлять кредит за счет своих источников и им пришлось создавать новые способы финансирования своих сделок. Данный вид финансирования международной торговли начали применять в ряде банков Цюриха, которые имели большой опыт в данной области. Они использовали механизм форфейтинга в целях финансирования покупок зерна в США странами Западной Европы. [19, с. 455] Изначально услуги по осуществлению факторинговых операций предоставлялись коммерческими банками, однако по мере увеличения количества данных операций, начались создаваться специализированные институты. Форфейтирование стало чаще применяться в странах, где кредитование экспорта со стороны государства развивалось слабо или вовсе не развивалось. В современных условиях форфейтинг активно развивается и расширяется в масштабах, что связано с возрастанием рисков при осуществлении внешнеторговых операций. Начав свое развитие в Швейцарии и Германии форфейтинг распространился по всей Европе, начиная от Лондона, стран Скандинавии до стран Северной и Южной Америки. Великобритания довольно долгое время осуществляла кредитование большинства европейских экспортеров. И в настоящее время центром форфейтинга является именно Лондон. А определенная часть форфейтингового бизнеса приходится на Германию. [19, с. 455]

Форфейтинг является довольно распространенным способом кредитования, но стоит рассмотреть и близкое к нему понятие, которым является факторинг.

Одним из широко распространенных посреднических операций коммерческих банков является факторинг. Факторинг является одним из видов банковского бизнеса. Факторинг это деятельность в соответствии с которой банки и кредитные организации, а также имеющие разрешение коммерческие

организации выкупают уступки денежного требования клиентов продающих товары, выполняющих работы и оказывающих услуги, третьей стороне и таким образом их финансируют.

Факторинг является одной из древнейших форм финансирования торгового оборота. Термин «факторинг» происходит от иностранного слова «factor», сущность которого различается в зарубежных странах. В Великобритании, США и в ряде других стран под фактором подразумевается лицо, которое занимается посреднической деятельностью, им часто обозначают фигуру оптового торгового агента. Под факторами понимают специальный тип профессиональных агентов, которые действуют в пользу скрытого принципала. В иных странах фактором именуется сторона договора факторинга. На русский язык, данный термин часто переводят как «посредник», однако, учитывая множество значений, которое вкладывается в иностранное «factor», правильней было бы его переводить как «фактор». [34]

Понятие факторинг имеет несколько определений. Факторинг представляет собой вид комиссионно-посреднических услуг, оказываемых банком (фактором) или специализированной организацией клиенту, который уступает свои права на задолженность от дебитора фактору, ввиду неспособности либо нежелания самостоятельно добиваться ее возвращения, с получением денег немедленно, но в меньшей сумме.

Факторинг - система финансирования, согласно которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов.

В Оксфордском толковом бизнес-словаре дается следующее определение: Факторинг – покупка со скидкой долгов, причитающихся другому, с целью получения прибыли от их взыскания. В словаре Макмиллана

факторинг рассматривается как метод избавления от торговых долгов, при котором организация продает финансовому институту имеющиеся у него долговые обязательства других организаций. [11]

В финансово-кредитном энциклопедическом словаре под редакцией А.Г.Грязновой факторинг определяется как разновидность торгово-комиссионных операций, связанных с переуступкой клиентом-поставщиком специализированному учреждению неоплаченных платежных документов за поставленные товары или оказанные услуги. [31]

Исходя из этих определений основная цель факторинга заключается в своевременном инкассировании долгов для снижения потерь от отсрочки платежа и предотвращении появления безнадежных долгов. Также перед факторингом стоит цель устранения риска, который является неотъемлемым компонентом любой кредитной операции.

Факторинг способствует ускорению получения большей части платежей, гарантирует полное погашение задолженностей, и обеспечивает своевременность поступления платежей поставщикам при наличии временных финансовых трудностей у плательщиков.

Суть факторинга заключается в том, что фирмы или банки, предлагающие факторинговые услуги, покупая дебиторскую задолженность своих клиентов оплачивают 70-90% от ее стоимости в течении 2-3 дней. Оставшиеся 10-30% продавец получает после оплаты этой задолженности со стороны должника за вычетом комиссионного вознаграждения и процента за кредит.

Факторинговые операции осуществляются при участии 3 сторон:

1. Поставщик продукции (фирма-клиент), который обращается за факторинговой услугой и переуступает счет-фактуры, полученные от кредитных операций, факторинговой компании.

2. Факторинговая компания (фактор) - организация, которая получает денежные обязательства должника, а затем занимается взиманием долгов в пользу клиента за конкретное материальное вознаграждение или банк, представляющий данные услуги.

3. Частное лицо, компания, которая является покупателем продукции.

При этом поставщик продукции выступает первоначальным кредитором, а факторинговая компания – вторичным.

Основная задача факторинговых компаний и банков заключается в разрешении проблем в отношениях между продавцом и покупателем касательно рисков и сроков оплаты, а также в укреплении этих отношений.

Факторинг имеет многовековую историю развития. Первые признаки операций факторинга были обнаружены в Месопотамии во 2-м тысячелетии до н.э, во времена правления царя Хаммурапи. В Месопотамии была развита письменность, правила ведения бизнеса и правительственное регулирование были упорядочены, и была предложена концепция факторинга. Лица, которые занимались торговлей, проводили выгодные им финансовые операции. Также черты факторинга можно обнаружить в древней римской империи. Так, первыми вексель со скидкой продали именно римляне. Римляне, греки, финикийцы устанавливали вдоль Средиземного моря палатки, принадлежащие коммерсантам, которые принимали, хранили и продавали товары, и использовали факторинг в целях регулирования своих торговых долгов.

Развитие текстильной промышленности в Великобритании в 14-15 веках привело к возрастанию роли факторов. Факторами, на тот период, являлись комиссионные (торговые) агенты. Ко времени открытия Колумбом Америки в 1492 году факторы осуществляли не только единичную функцию маркетингового агента, но также двойную функцию: финансового и маркетингового агента. Период колониальных завоеваний стал новым витком в развитии факторинга. В те периоды Великобритания активно торговала со

своими колониями. Однако, ряд помех в виде недостаточно развитой коммуникации и медленной транспортировки товаров, сложности с поиском покупателей, контроля над своей платежеспособностью, а также наличия административных, политических и таможенных барьеров привели к появлению агентов-посредников. Данные агенты в контрактах указывались как «Агенты – Факторы» и должны были осуществлять поиск надежных покупателей, хранение и сбыт товаров, а также инкассирование торговой выручки. Данный «колониальный тип» факторинга создал предпосылки для становления современных факторинговых операций.

В период бурного развития факторинга в Англии в 17 веке был создан «Дом факторов», который заложил начало факторинговым операциям. «Дом факторов» выступал в качестве торгового представителя, выражающего интересы определенных компаний. Он обладал информацией о торговых обычаях и законах, местных традициях, ликвидности предприятия, а также осуществлял контроль над процессом реализации товара и погашением задолженности. В первой половине 19 века торговые компании, осуществляющие продажу товаров, оказывали коммерческие услуги финансового характера лицам производящим эти товары. Сфера деятельности таких компаний включала не только продажу товаров данных производителей, но и предоставление денежных авансов и кредитование их производства.[34]

Во второй половине 19 века наблюдалось бурное развитие факторинга в Северной Америке. Изначально американские факторы осуществляли свою деятельность в качестве посредников при продаже товаров. Однако, в результате введенных в Европе высоких таможенных пошлин, производителям пришлось создавать собственные системы сбыта товаров. Это вынудило американских факторов изменить форму своей деятельности и преобразиться в институты, финансирующие производителей товаров. Ими были разработаны новые способы финансирования клиентов, которые включали дисконт и

исполнение денежных требований клиентов, а также принятие финансовых рисков. Сфера их деятельности включала ведение бухгалтерии производителей, предоставление кредитов, внесение денежных авансов в счет будущих поступлений от контрагентов. Таким образом, американские факторы осуществляли деятельность характерную для банковских организаций.

40-50-е годы XX века характеризуются распространением факторинга как вида операций, осуществляемых крупными банками. В 1950-е годы факторинг проник в европейскую банковскую сферу и занял особую роль в финансовом обороте банков Англии и ряда других стран. Факторинговая деятельность преобразилась из коммерческо-финансовых операций торговых агентов в механизм непосредственного финансирования и оказания различных сопутствующих услуг. [34]

Начало 60-х годов XX века характеризуется экспансией американских товаропроизводителей в Европу, вследствие чего активизировалась деятельность европейских факторинговых компаний. К середине 60-х годов были образованы такие крупнейшие факторинговые компании как IFG (International Factors Group) и FCI (Factors Chain International). В эти периоды количество факторинговых компаний, работающих на внутреннем и международном рынках, неуклонно увеличивалось, а также возрастал объем факторинговых операций.

Исходя из этого, можно выделить 2 модели развития факторинга в мировой практике: европейская и американская.

1. Европейская модель характеризуется созданием крупных, однако узкоспециализированных факторинговых компаний, которые имеют банковское происхождение. Такого рода компании были сформированы в конце 50-х годов 20 века дочерними структурами банков. Позже они отделились от материнских структур и обрели независимость.

2. Американская модель отличается созданием компаний-факторов частными предпринимателями в 60-е годы без участия банков. В дальнейшем банки приобрели ряд факторинговых компаний в управление или собственность, расширив при этом свой банковский портфель. Несмотря на это, на американском рынке до сих пор имеется множество небольших факторинговых компаний.

Обобщая все вышесказанное, можно выделить 3 этапа в истории развития и становления факторинга:

1. На первом этапе факторы осуществляли реализацию товаров собственника и перечисляли выручку по мере поступления платежей от покупателей.

2. На втором этапе факторы занимались инкассацией платежей по поставленным товарам, также предоставляли услуги по страхованию риска неоплаты товаров покупателями и по ведению счетов по обслуживаемым долгам.

3. На третьем этапе наряду с вышеперечисленными услугами факторы стали предоставлять услуги по финансированию поставщика, реализующего товар с отсрочкой оплаты, в момент продажи в счет причитающихся с покупателей платежей.

1.2 Классификация основных видов форфейтинга, факторинга

Форфейтинг и факторинг являются формами кредитования предприятий под дебиторскую задолженность. Каждый из них можно классифицировать на виды, в зависимости от условий их совершения.

Форфейтинг подразделяется на два вида:

1. Внутренний форфейтинг. Данный вид подразумевает осуществление операций форфейтинга в рамках одной страны. Т.е. все участники соглашения

являются резидентами одной страны. Однако этот вид не сильно распространен и мало встречается на практике.

2. Международный форфейтинг. При данном виде форфейтинга сторонами сделки выступают резиденты разных стран. При этом форфейтинговые услуги могут представлять коммерческие организации, зарегистрированные в любой стране. Данный тип широко распространен во всем мире, особенно в тех странах, которые осуществляют экспорт в больших объемах. Благодаря данному виду форфейтинга большинство компаний находят зарубежных клиентов, что позволяет им расширить свое производство и географию продаж.

В составе международного форфейтинга можно выделить представление форфейтинговых услуг в виде предварительного финансирования экспорта. Под этим подразумевается предотгрузочное финансирование компаний. К таким компаниям можно отнести те, которые занимаются перепродажей товаров. Типичным примером является продажа соевых бобов компанией в Южной Америке целому ряду товарных трейдеров в Европе. Предотгрузочное финансирование осуществляется для того, чтобы компания смогла закупить соевые бобы у местных фермеров. Финансы могут быть направлены на покрытие периода между покупкой товара и возможным получением средств от покупателей.

В отличие от форфейтинга, факторинг имеет довольно обширную классификацию. К основным видам факторинга относятся:

1. Открытый факторинг. При данном виде факторинга дебитор осведомляется о передаче прав требования дебиторской задолженности фактор-фирме. Это осуществляется посредством присутствия определенной записи на счете-фактуре, которая служит подтверждением передачи долга фактору. При этом дебитор выплачивает долг напрямую фактору.

2. **Закрытый либо конфиденциальный факторинг.** Он характеризуется заключением факторинговой сделки без осведомления дебитора. В данном случае дебитор выплачивает имеющийся долг поставщику, а тот перечисляет полученную сумму на счет фактор-фирмы.

3. **Внутренний факторинг.** При заключении факторинговой сделки данного вида стороны сделки являются представителями одной страны.

4. **Внешний или международный факторинг.** Стороны сделки (фактор-фирма, поставщик, покупатель) являются представителями разных стран.

5. **Факторинг с регрессом.** При таком условии, несмотря на переход прав требования к фактор-фирме, за поставщиком остается определенный кредитный риск. За фактор-фирмой закрепляется ликвидный риск, при котором фактор прилагает все усилия для взыскания задолженности с должника в установленные сроки. Регрессный факторинг предусматривает взыскание выплаченной поставщику суммы фактор-фирмой при неуплате дебитором долга в оговоренные сроки.

6. **Факторинг без регресса.** При заключении сделки данного типа фактор-фирма берет на себя риск неуплаты долга дебитором. Фактор-фирма лишается права обратного требования к поставщику и терпит убытки при неуплате долга.

Более обширная классификация видов факторинга в зависимости от условий совершения представлена в таблице 1.1

Таблица 1.1

Виды факторинга

Признак	Вид факторинга	Характеристика
По территориальному признаку	Внутренний	Стороны факторингового соглашения являются резидентами одной страны
	Внешний (международный)	Стороны факторингового соглашения являются резидентами разных странах

Продолжение таблицы 1.1

По осведомленности дебиторов о факторинговом соглашении	Открытый	Дебитор осведомлен об участии в сделке фактор-фирмы
	Закрытый (конфиденциальный)	Дебитор не осведомлен об участии в сделке фактор-фирмы
По степени риска для фактор-фирмы	С правом регресса	Фактор-фирма обладает правом обратного требования к поставщику вернуть сумму финансирования
	Без права регресса	Фактор-фирма не обладает правом обратного требования к поставщику вернуть сумму финансирования
По наличию финансирования	Без финансирования	Поставщик предъявляет счета покупателю через фактор-фирму, задачей которого является получение платежа в пользу поставщика.
	С финансированием	Фактор-фирма выкупает дебиторскую задолженность у поставщика при условии немедленной оплаты 80-90% стоимости отгруженной продукции. Оставшиеся 10-20% бронируются и выплачиваются поставщику после успешного завершения сделки.
По способу кредитования	Предварительная оплата	Клиент предварительно получает фиксированный процент от заранее оговоренной суммы долговых обязательств
	Оплата к определенному сроку	Клиент получает оговоренную сумму переуступленных долговых требований по истечении определенного срока или к определенной дате

Продолжение таблицы 1.1

По объему предоставляемых услуг	Полный	Предоставляется постоянным клиентам и предусматривает выполнение комплекса услуг: кредитование в форме предварительной оплаты, страхование поставщика от риска, ведение учета дебиторов, управление кредитом, консультирование, гарантия притока денежных средств и иные услуги.
	Частичный	Факторинговая сделка подразумевает осуществление фактор-фирмой части оказываемых им услуг, в частности, осуществление инкассации дебиторской задолженности, уступка права требования и т.д.
По количеству фактор-фирм, участвующих в сделке	Однофакторный	Сделка заключается с участием одной фактор-фирмы (банка), предоставляющее факторинговые услуги
	Взаимный (двухфакторный)	Сделка заключается с участием двух фактор-фирм(банков), обслуживающие каждый своего клиента
	Дробный	Долговые требования поставщика передаются сразу нескольким фактор-фирмам с целью минимизировать риск неверного выбора финансового агента
По периодичности обслуживания	Регулярный	Поставщик переуступает фактор-фирме дебиторские задолженности всех своих покупателей
	Разовый	Поставщик переуступает дебиторские задолженности фактор-фирме только в случае необходимости немедленного получения средств

Источник: составлено автором, на основе данных интернет ресурса <https://mirznanii.com/a/1796/teoreticheskie-i-pravovye-aspekty-primeneniya-faktoringa-v-kommercheskoy-organizatsii>

1.3 Правовая база форфейтинга, факторинга

Форфейтинговые и факторинговые сделки, как и любая сделка, заключаются с учетом определенных правил и установленных законов. Правовая основа данных операций может различаться в разных странах. Однако существуют и общие для всех стран положения и правила при осуществлении факторинга и форфейтинга.

Одними из крупных форфейтинговых ассоциаций, которые разрабатывают единые правила и положения по осуществлению форфейтинговых сделок являются: Международная торговая палата (International Chamber of Commerce — ICC) и Международная торговая и форфейтинговая ассоциация (The International Trade & Forfaiting Association - ITFA). В результате совместных усилий банковской комиссии ICC и ITFA были разработаны унифицированные правила форфейтинга (Uniform Rules of Forfaiting – URF 800). Правила были разработаны на основе накопленного опыта и практики при осуществлении сделок на рынке форфейтинга.

Действуя с 1 января 2013 года, унифицированные правила форфейтинга (URF 800) предоставляют собой стандартный набор правил, в которых подробно описываются основные положения форфейтинга и разъясняются широкий круг таких спорных вопросов, как:

1. Форфейтинговые соглашения и условия на первичном рынке
2. Форфейтинговые подтверждения и условия на вторичном рынке
3. Платежи и платежи с резервом
4. Обязательства
5. И ряд других вопросов. [28]

В Азербайджане отношения, возникающие при заключении форфейтинговых сделок регулируются Гражданским Кодексом Азербайджанской Республики. Согласно закону АР «О банках» [2, с. 25], в число видов деятельности осуществляемых банками включается и форфейтинг. Закон АР «О небанковских кредитных организациях» предусматривает предоставление НБКО право на осуществление купли-продажи долговых обязательств, что подразумевает под собой оказание форфейтинговых и факторинговых услуг. [3]

Учитывая, что основными инструментами форфейтинга являются ценные бумаги (простые и переводные векселя, аккредитивы и т.д.), то к списку положений регулирующих форфейтинговые отношения можно отнести Закон АР «О рынке ценных бумаг», а также следующие статьи ГК АР: глава 54, § 1, ст. 987-997; глава 54, § 3, ст. 1004-1078. [1] Также к их числу можно отнести общие положения по купле-продаже (уступке) требований и иных прав указанные в главе 29, § 6, ст. 651-654 ГК АР. Несмотря на имеющиеся упоминания в законодательстве АР, форфейтинг не регулируется им как отдельная сделка. [1]

Основным документом регулирующим факторинговые операции на международном уровне является Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге». Созданная Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА; Institute for the Unification of Private Law, Rome – UNIDROIT) Конвенция была подписана в Оттаве 28 мая 1988 г. Целью разработки Конвенции явилось необходимость в установлении единых правил, которые способствовали бы развитию международного факторинга, путем обеспечения правовой основы, и облегчили осуществление факторинговых операций на международном уровне. В данной Конвенции представлены важные принципы и правила для проведения международных операций

факторинга. Конвенция регулирует соглашения о факторинге, а также уступку дебиторской задолженности. [28]

Согласно положениям Конвенции УНИДРУА факторингом считается соглашение, при котором участниками являются две стороны – финансовый агент (фактор) и поставщик. При этом, фактор должен исполнять как минимум две из перечисленных функций:

1. Финансировать поставщика, включая досрочные платежи и займы
2. Инкассировать дебиторскую задолженность
3. Страховать от кредитного риска
4. Вести бухгалтерский учет

Конвенция была подписана 14 государствами и ратифицирована Италией, Францией и Нигерией и вступила в силу в 1995 году. [28] Конвенция сыграла важную роль в развитии факторинга и закрепленные в ней положения явились основой для формирования многими странами национального законодательства в этой области.

Еще одним документом регулирующим факторинговые отношения является Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле, подготовленная Комитетом Организации Объединенных Наций по праву международной торговли -ЮНСИТРАЛ (United Nations Committee on International Trade Law, Vienna - UNCITRAL) и принятая 31 января 2001 г. Конвенция применяется не только к факторингу, но и к таким видам сделок как форфейтинг, проектное финансирование, секьюритизация. [27]

Правовой базой для факторинговых операций в нашей стране является Гражданский Кодекс Азербайджанской Республике. Основные положения форфейтинга описаны в главе 29, § 7, ст. 655-658 ГК АР. Согласно кодексу под факторингом понимается финансирование под уступку денежного требования

(ст. 655.1. ГК АР). Законодательством АР предусматривается осуществление открытых факторинговых сделок. Так, в статье 655.2. ГК АР указывается на обязанность поставщика уведомить должника об уступке денежного требования. Договор факторинга должен заключаться в письменной форме (ст. 655.5. ГК АР) и факторами при этом могут выступать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, которые имеют разрешение на осуществление данной деятельности (ст. 656.6. ГК АР). [1]

Согласно закону АР «О небанковских кредитных организациях», а также закону АР «О банках», факторинг является разрешенным видом деятельности для НБКО и банков соответственно. [2, 3]

Несмотря на большое количество правовых положений для факторинга и форфейтинга в мировой практике, в нашей стране их законодательная база не столь развита. Это вызвано тем, что в Азербайджане данные сделки используются не так давно и находятся на стадии развития.

ГЛАВА II. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ РАЗВИТИЯ ФОРФЕЙТИНГА И ФАКТОРИНГА

2.1 Оценка развития форфейтинга и факторинга

Форфетирование достигло наибольшего развития в странах с довольно слабо развитым государственным кредитованием экспорта. В развитых и развивающихся странах по-разному происходило развитие рынка форфейтинга. В развитых государствах поддержка экспортеров осуществлялась со стороны банков, а в развивающихся помощь исходила со стороны государства.

Форфейтинг являясь отраслью глобального рынка банковских услуг, развивается довольно быстрыми темпами. Это требует создания специализированного подразделения в рамках традиционной банковской структуры. За последние годы наблюдается рост форфейтинговых услуг именно за пределами банковских структур. В течении последних лет рынок форфейтинга развивается в следующих направлениях:

1. Вторичный рынок форфейтинга. Вторичный рынок форфейтинга образуется в результате перепродажи первичным форфейтером приобретенных активов другому лицу (также являющимся форфейтором). Объектом продажи может быть как весь пакет активов так и определенная ее часть. В основном при продаже не осуществляется прямая передача форфейтинговых бумаг покупателю. Вторичный покупатель бывает осведомлен о стоимости ценных бумаг, сроках их погашения, также о гаранте, но не знает первоначального эмитента. В таком случае после истечения срока действия ценных бумаг предыдущий владелец собирает платежи и переводит их новому владельцу. Такая конфиденциальность вызвана нежеланием экспортера разглашать информацию о способах финансирования своих сделок и финансовых нуждах. При любой продаже форфейтинговых бумаг существует риск расширения круга деловых взаимоотношений, из-за чего затрудняется осуществление контроля со стороны экспортера.

Первичный и вторичный рынки форфейтинга не сильно разделены. Одни форфейтеры, оперируя на вторичном рынке, могут быть держателями определенного портфеля форфейтинговых ценных бумаг, а другие, не сильно связанные с первичным рынком, могут быть активными торговцами на вторичном. Участниками на обоих рынках являются, в основном, юридические лица.

С учетом следующих особенностей вторичный рынок является довольно привлекательным для форфейтеров:

1. Доход получаемый при продаже форфейтинговых бумаг в отличие от продажи других ценных бумаг довольно высокий, даже если уровень риска, сроки и валюта у обоих являются одинаковыми. ;

2. Осуществление форфейтинговых сделок проводится при наличии гарантий или авалей первоклассных банков. Это является самым лучшим обеспечением платежа, что приводит к снижению определенных рисков.

Однако, несмотря на имеющиеся привлекательные особенности количество операций на вторичном рынке форфейтинга невелики. Большинство форфейтеров скептически относятся к такому развитию, считая, что это может напугать экспортеров и их банки, а это грозит потерей контроля над выпущенными на рынок ценными бумагами.

2. Синдицирование. Под данным направлением развития форфейтинга подразумевается объединение форфейтеров в синдикаты. При синдицировании все участники действуют на основе договоренности о том, какую долю обязательств приобретает каждый из них. Чаще всего разные бумаги приобретаются разными форфейтерами. Однако при довольно больших суммах отдельные бумаги делятся между форфейтерами посредством договора участия. Такой процесс затрудняет обращение бумаг и приводит к снижению возможности их попадания на вторичный рынок.

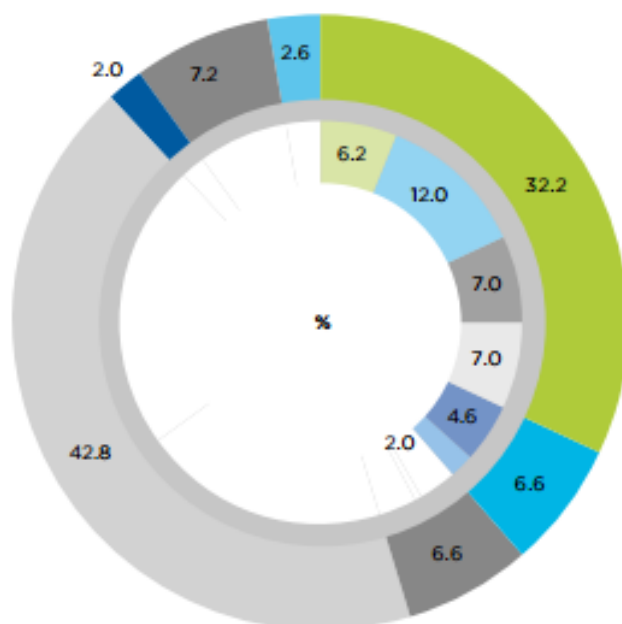
Существует еще один способ при котором экспортеры увеличивают количество документов, каждый из них составляется на меньшую сумму с помощью изменения (дробления) сроков. Такой способ позволяет обойтись без составления договора участия между форфейтерами.

Стоит отметить имеющееся различие между покупателем на вторичном рынке и участником синдиката. Оно заключается в обязанности участника синдиката, как покупателя на первичном рынке, проверить законность и правильность оформления всех купленных им ценных бумаг, а также гарантий и авалья, прилагаемых к бумагам. У покупателя на вторичном рынке такой обязанности нет.

3. Финансирование на основе плавающей ставки. При таком финансировании дисконт рассчитывается на основе плавающей процентной ставки. Развитие такой практики связано с возрастанием непостоянства процентных ставок и нежеланием большинства банков заключать сделки по фиксированным ставкам.

На сегодняшний день удельный вес операций форфейтинга во всем мире заметно увеличивается. Около 25% всего экспорта промышленно развитых стран финансируется посредством операций форфейтинга. На основе исследований Азиатского Банка Развития (Asian Development Bank) Международной торговой палатой (ICC) представлена нижеследующая диаграмма распределения осуществленных транзакций форфейтинга по регионам за 2015 год.

Распределение осуществленных транзакций форфейтинга по регионам.



Источник: ICC Global Trade and Finance Survey 2016 [24]

1. 42.8% - Европа
2. 32.2% - Азия:
 - a. 12.0% - Развивающаяся Азия (исключая Китай и Индию)
 - b. 7.0% - Индия
 - c. 7.0% - Республика Китай
 - d. 6.2% - Развитая Азия (Гонконг, Япония, Корея, Сингапур)
3. 7.2% - Страны Ближнего Востока и Северной Африки
4. 6.6% - Российская Федерация и страны СНГ:
 - a. 4.6% - Россия
 - b. 2.0% - Страны СНГ
5. 6.6% - Америка
6. 2.6% - Страны региона «Черная Африка»
7. 2.0% - Тихоокеанский регион

В данной диаграмме представлены как экспортные так и импортные операции форфейтинга. Как видно, количество транзакций в Азии и Европе заметно преобладают. Однако количество транзакций и в других регионах довольно не плохое с учетом их размеров. Рынок регионов Ближнего Востока и Северной Африки – растущий рынок, на котором всю используют традиционные оборотные средства, такие как переводные и простые векселя, чеки. В Российской Федерации и странах СНГ рынок форфейтинга сформировался сравнительно недавно, однако уже развивается быстрыми темпами и занимает немалую долю в общем объеме транзакций. В регионе «Черная Африка» объемы транзакций довольно низкие для его размера. Это объясняется отсутствием необходимой инфраструктуры и соответствующего кредитования в операционной среде, где требуется посредничество местных банков для снижения рисков.

В мировой практике наряду с применением форфейтинга большое значение имеют факторинговые операции. Со времен возникновения факторинг прошел длительный путь развития и успел стать одним из самых рентабельных видов кредитования. Факторинг вступил в «золотую эру», учитывая колоссальные темпы роста его объема в сравнении с другими секторами финансовой индустрии. Наибольшего развития факторинговые операции достигли в странах с сильно развитой рыночной экономикой. В подобного рода странах эффективно функционируют национальные факторинговые ассоциации.

Одними из самых основных ассоциаций подобного рода на факторинговом рынке являются Factors Chain International (FCI) и International Factors Group (IFG). В 2016 году компания IFG была интегрировано в ассоциацию FCI. Благодаря этому объединению FCI, на данный момент, является самой крупной и ведущей организацией в сфере факторинговой деятельности.

Основываясь на имеющихся статистических данных за прошедшие несколько лет, можно сделать выводы, что объемы факторинговых операций возросли в несколько раз. (Таблица 2.1)

Таблица 2.1

Общий объем факторинга за 2009-2015 годы

в млрд. евро.

Год	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	Изменение в % 2014/2015
Внутренний факторинг	1,118	1,402	1,751	1,780	1,828	1,857	1,843	-1%
Международный факторинг	166	246	264	352	403	490	530	8%
Всего	1,284	1,648	2,015	2,132	2,231	2,347	2,373	1.1%

Источник: составлено автором на основе статистических данных Annual Review 2016 by FCI [23]

Своего максимума объем рынка факторинга достиг в 2015 году, достигнув оборота 2,373 млрд. евро. По сравнению с 2014 годом с оборотом 2,347 млрд. евро, прирост за 2015 год составил целых 1.1 %. [22]

Общий объем, рассчитанный на 2016 год, составляет 2,355 млрд. евро, что незначительно ниже, чем в 2015 году, когда он достиг 2,373 млрд. [22]

Несмотря на довольно неплохой рост в 2015 году, он, однако, намного ниже тренда семилетнего годового темпа роста на уровне 9%. Связано это в основном с внезапным падением объемов факторинга в Азии, второго по величине рынка факторинга.

Внутренний факторинг составил 1,843 млрд. евро (78% от общего объема рынка) и международный факторинг 530 млрд. евро (22%). [22]

По данным Международной цепи факторов FCI, общий объем произведенных факторинговых транзакций за 2014-2015 годы по регионам представлена в Таблице 2.2

Таблица 2.2

Статистика мирового рынка факторинга за 2014-2015 годы

в млрд. евро.

Года	2014	2015	Изменения в %
Европа	1,463	1,557	+6%
Азия	615	563	-8%
Америка (Сев. и Юж.)	207	194	-6%
Африка	21	17	-19%
Австралия	42	42	-1%
Всего	2,347	2,373	1.1%

Источник: составлено автором на основе статистических данных ICC Global Trade and Finance Survey 2016 [24]

Рассмотрим каждый регион в отдельности.

Европа. Больше половины всего объема мирового рынка факторинга приходится на долю Европы, с общим оборотом транзакций в 1,557,202 млн. евро за 2015 год. В сравнении с 2014 годом объем факторинга на данном регионе увеличился на 6%. Такой рост вызван уделением особого внимания к факторингу коммерческим банковским сектором, контролирующим около 90% объема рынка факторинга Европы. Являясь самыми крупными европейскими рынками - Великобритания, Италия, Франция и Германия заметно возросли и составили около 66% от общего показателя по региону.

За 2016 год рынок Европы возрос на 2.5%. Самый крупный участник на европейском рынке, Великобритания, показала заметный спад на 13,2%. Учитывая, что все расчеты ведутся в евро, такой спад вызван волатильностью британской валюты. Также наблюдался спад на рынке Турции на 10%. С другой стороны, такие крупные рынки как Франция (+8%), Германия (+5%) и Италия (около +10%) характеризуются заметным ростом. Также стоит упомянуть рост на рынках России на 40% и Голландии на 26%.

Азия является вторым по величине рынком факторинга. Однако объем факторинга сократился на 8% составив 563 млрд. евро. Крупными рынками данного региона являются: Китай, с объемом 352.88 млрд. евро (-13%), на долю которого приходится 63% от всего региона; Япония – 54.18 млрд. евро (+6%); Гонконг – 33.42 млрд. евро (+9%). Азиатский рынок занимает 24% от мирового рынка факторинга.

Показатели Азиатского региона заметно снизились, в основном под влиянием Китая, со спадом на 25%. Также спад был характерен для Японии (-9%) и Тайваня (-10%). Однако, есть немалый рост со стороны таких стран, как Гонконг (+ 28%) и Сингапур (+ 4%), а также хорошие показатели роста отмечаются в Малайзии, Таиланде и Вьетнаме.

Рынок Америки также пережил упадок, снизив показатели на 6% до 194.17 млрд. евро. На рынке факторинга США разница с 2014 годом составила -3%, снизившись до 95 млрд. евро. В Южной Америке вторым по величине рынком по-прежнему остается Бразилия с объемом 28.97 млрд. евро (-9%). Третий и четвертый региональные рынки, Чили (-10%, 22.30 млрд. евро) и Мексика (-24% 19.29 млрд. евро) также продемонстрировали снижение объемов факторинга. Аргентина, Уругвай, Колумбия и Коста-Рика, напротив, выросли в среднем на 20%. Регион Северной и Южной Америки занимает 8% от объема мирового факторингового рынка.

За 2016 год рынок региона Америки вырос на 10%. При этом, Бразилия выросла на 50%, Мексика – 16%, Чили – 12% и Аргентина на 22%.

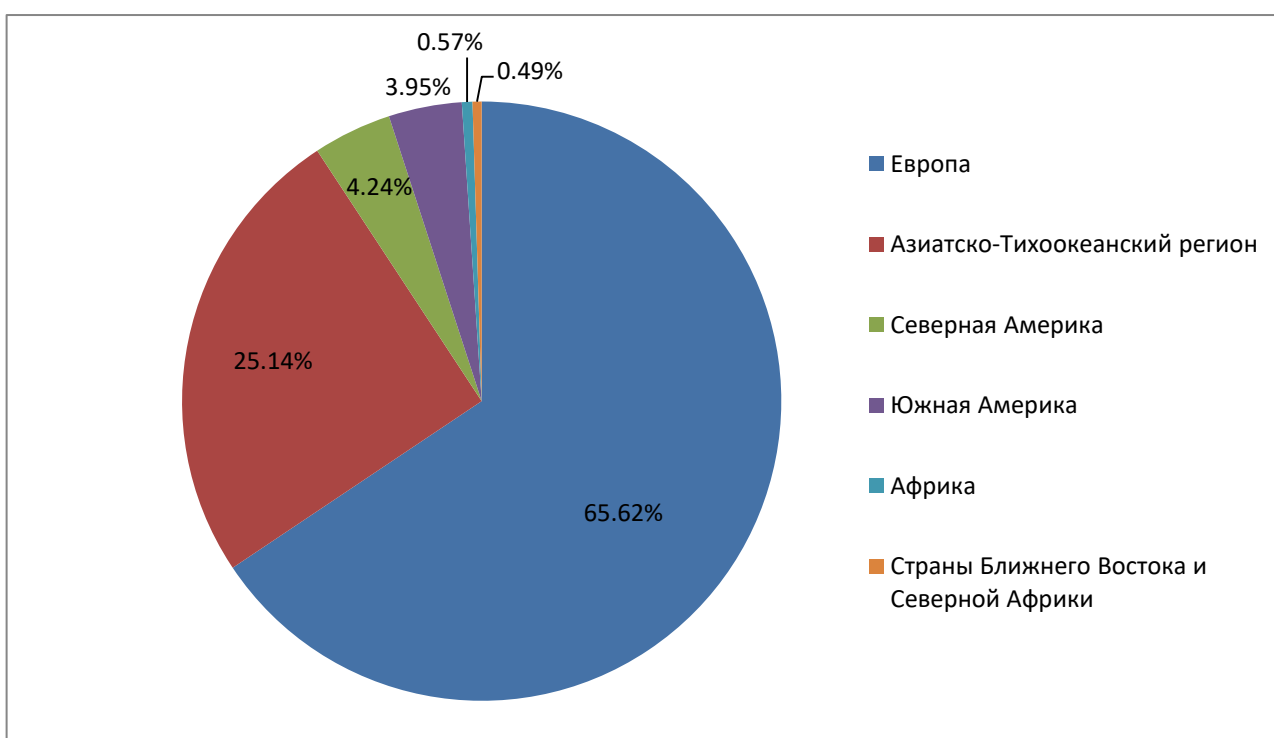
Регион Африки характеризуется сильным спадом - 19% до 17.09 млрд.евро. Существенный спад наблюдался в ЮАР (10%) – от 14.53 млрд.евро в 2014 году до 13,04 млрд.евро в 2015. Доля ЮАР составляет 76% от общего объема африканского региона. Рынок Египта вырос на 23%, достигнув 537 млн.евро. На регион Африки приходится меньше 1% мирового рынка факторинга.

Показатели на 2016 год на рынке Африки заметно возросли, на 47%, в основном опираясь на рынок ЮАР.

На основе вышеописанного, распределение объема мирового рынка факторинга по регионам за 2015 год, можно представить в виде следующей диаграммы:

Диаграмма 2.2

Статистика распределения факторинга по регионам за 2015 год.



Источник: составлено автором на основе статистических данных Annual Review 2016 by FCI [23]

Опыт показывает, что применение форфейтинга и факторинга во внутренней и внешней торговле актуально на нынешний день, так как эти операции позволяют ускорять движение оборотных средств организаций, что содействует оздоровлению их финансового состояния. С учетом современных реалий – укрупнения производств, глобализации рынков, подобные операции способствуют развитию и укреплению связей между хозяйствующими субъектами.

2.2 Схема форфейтинговых и факторинговых операций

Форфейтинг - это гибкая система дисконтирования, которая может быть адаптирована к потребностям широкого круга контрагентов внутренних и международных транзакций. Основу форфейтинговых операций составляет процесс приобретения долга у экспортера на безрегрессной основе с применением оборотного документа. К основным оборотным документам форфейтинга относятся переводные и простые векселя. Вексель представляет собой письменное долговое обязательство, удостоверяющее долг одного лица (должника) другому лицу (кредитору), выраженное в денежной форме, права на которое могут передаваться любому другому лицу путем приказа владельца векселя. Вексель должен содержать подтверждающую передаточную надпись на имя форфейтера. Также, вексель должен быть гарантированным или авалированным со стороны банка импортера, выступающего в виде поручителя. Операции с векселями в основном осуществляются просто и быстро, без особых сложностей.

Другим оборотным документом форфейтинговых операций является аккредитив. Аккредитивом является расчетным документом содержащим поручение одного банка (кредитного учреждения) другому осуществить за счет специально забронированных средств оплату товарно-транспортных

документов или выплатить предъявителю аккредитива определенную сумму денег. При форфейтинговых операциях аккредитивы используются редко, с учетом сложности их осуществления. Его использование требует тщательного изучения и согласования всех условий сделки, что увеличивает срок всей процедуры. Кроме того, все погашения включены в один документ, оформленный в пользу экспортера и часто не подлежащий передаче без специального разрешения от кредитора, что усложняет процесс перепродажи.

Последовательность осуществления форфейтинговой операции следующая:

1. В ходе переговоров между экспортером и импортером о поставке товаров импортер запрашивает условия кредитования. Экспортер принимает решение воспользоваться услугами форфейтинговой компании. При этом экспортер выступает инициатором форфейтинговой сделки.

2. Для определения цены контракта экспортеру необходимо узнать размер дисконта и имеющиеся у форфейтера требования к гарантии. В связи с этим экспортер обращается к форфейтеру с заявкой, в котором указывает все параметры сделки в целях определения возможности предоставления финансирования форфейтером.

3. После получения заявки от экспортера, форфейтер собирает информацию относительно сделки. Сведения необходимые форфейтеру следующие:

- a. Информация об импортере, стране импортера;
- b. Тип продаваемой продукции;
- c. Подробная информация о стоимости и валюте контракта;
- d. Дата и продолжительность контракта, включая период кредитования, количество и сроки платежей;

е. Вид используемого долгового документа (простые векселя, переводные векселя, аккредитивы);

ф. Личность гаранта платежа или авалья.

4. Затем форфейтером осуществляется кредитный анализ. При этом форфейтер должен проанализировать все возможные риски при заключении сделки. После этого форфейтер формирует окончательную цену сделки и сообщает ее экспортеру.

5. На следующем этапе экспортер, согласившись с условиями форфейтера, заключает договор с импортером о поставке продукции. Импортер получает гарантию от своего банка и передает долговые обязательства и необходимые документы экспортеру.

6. После согласования деталей контракта экспортер обращается к форфейтеру с просьбой взять на себя обязательство выкупить долг. Затем заключается договор, и происходит передача долговых обязательств форфейтеру.

7. Экспортер осуществляет отгрузку товара и предоставляет все необходимые документы форфейтеру. Перечень документов следующий:

a. Копия договора поставки или оказания услуг;

b. Копия подписанного коммерческого инвойса;

c. Копии документов об отгрузке товара;

d. Передаточная запись на векселе, уведомляющая о передаче его форфейтеру;

e. Гарантийное письмо или аваль.

8. Форфейтером осуществляется оплата стоимости долговых обязательств за вычетом оговоренного дисконта. Поскольку оплата осуществляется без права регресса, у экспортера нет дальнейшей заинтересованности в совершении сделки. Все обязанности и риски переходят форфейтеру. При наступлении

сроков оплаты, форфейтер предоставляет документы для оплаты импортеру и получает установленную сумму.

Стоит отметить ряд особенностей форфейтинговых операций:

1. Договор форфейтинга носит международный характер. Сторонами форфейтингового соглашения в основном выступают представители разных стран.

2. Валюта используемая при такой сделке должна быть свободно конвертируемой

3. В договоре форфейтинга указываются условия конфиденциальности информации при осуществлении перепродажи обязательств и юрисдикции при разрешении споров.

4. Соглашение носит безрегресный характер. При таком раскладе форфейтер теряет право на предъявление претензий к бывшему владельцу.

Наряду с имеющимися особенностями, форфейтинговые операции имеют ряд преимуществ и недостатков. Для каждого из участников форфейтинговой сделки имеются свои преимущества и недостатки.

Преимущества, которые получает экспортер при осуществлении форфейтинговой операции:

1. Получение финансирования на безоборотной основе;
2. Услуги форфейтинга предоставляются на основе фиксированной ставки;
3. Поступление наличных денег сразу после осуществления поставки товаров или оказания услуг;
4. Предварительное получение опциона от форфейтера, что позволяет экспортеру детально просчитать свои расходы и включить их цену сделки;
5. Конфиденциальность совершаемых операций;
6. Избежание всех рисков;

7. Переложение все расходов по управлению долгом и организации его погашения на форфейтера;

8. Возможность быстрого и простого оформления всех документов.

К недостаткам, имеющим место для экспортера, относятся:

1. Наличие высокой ставки дисконтирования и стоимости комиссионных услуг по сравнению с другими видами кредитования;

2. Вероятность появления трудностей при отказе форфейтера принять гарант импортера;

3. Подготовка документации таким образом, чтобы избежать обратного требования при банкротстве гаранта.

Преимущества форфейтинговой операции для импортера:

1. Быстрое и простое оформление всей документации

2. Получение отсрочки платежа за полученную продукцию

3. Наличие фиксированной процентной ставки

Недостатки для импортера:

1. Оплата комиссии банку-гаранту

2. Высокая ставка форфейтинговой компании

3. Вероятность появления затруднений при оплате векселя по причине невыполнения экспортером условий договора.

У форфейтинговой компании имеются следующие преимущества:

1. Возможность реализации полученных обязательств на вторичном форфейтинговом рынке

2. Быстрое и простое оформление всей документации

3. Стоимость оказываемых услуг довольно высокая

Недостатками для форфейтера являются:

1. Осуществление услуг без права регресса
2. Все риски, связанные с операцией несет форфейтер
3. Быть осведомленным о всех деталях вексельного законодательства страны импортера
4. Ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.

Операцией, схожей с форфейтингом, является факторинг. Факторинговые операции являются вариациями кредитных операций. Основу факторинговых операций составляет выкуп факторинговой компанией или банком дебиторской задолженности клиентов и осуществление ими предварительной оплаты счетов.

Факторинговыми услугами в основном пользуются малые и средние организации, ввиду существования ограниченного количества доступных источников кредитования для таких организаций, а также наличия финансовых затруднений, вызванных несвоевременным погашением задолженности покупателями. Однако определенный круг лиц не подлежит факторинговому обслуживанию. Такими являются:

1. Организации, являющиеся неплатежеспособными;
2. Обладающие внушительными объемами дебиторской задолженности;
3. Фирмы, производящие товары нестандартного типа;
4. Подразделения и филиалы организаций, физические лица;
5. Фирмы, осуществляющие продажу продукции на условиях бартера, когда производится поэтапная оплата или авансом.

Наличие таких ограничений вызвано сложностью оценки кредитного риска со стороны факторинговых компаний и низким уровнем получаемой выгоды в сравнении с объемом выполняемой работы.

Факторинговая операция производится по следующей схеме:

1. На первом этапе осуществляется подписание коммерческого контракта между поставщиком продукции и покупателем с учетом отсрочки платежа.

2. Получив необходимые документы оплаты, поставщик обращается в факторинговую компанию и предоставляет информацию о переуступаемых платежных требованиях.

3. Перед тем, как заключить сделку, фактор-фирма должна ознакомиться со всеми деталями произведенной продажи и анализировать всю имеющуюся информацию о поставщике и покупателе. Поставщик должен предъявить информацию о платежных требованиях, которая должна содержать следующие пункты:

- a. информацию о покупателе (наименование и адрес);
- b. полную стоимость переуступаемых требований;
- c. данные о проверке счетов дебитора и сумму имеющегося долга;
- d. иную информацию о произведенных расчетах.

После анализа всех этих данных и при отсутствии каких-либо проблем, фактор-фирма соглашается заключить сделку.

4. Между поставщиком и факторинговой компанией заключается договор о переуступке прав требования. Следует перечислить основные данные, содержащиеся в договоре факторинга:

- a. покупатели, чьи требования подвергаются переуступке;
- b. окончательная сумма переуступаемых долговых обязательств;
- c. сумма аванса;
- d. ставка процента за кредит и комиссионный процент;
- e. дополнительные услуги, оказываемые поставщику;
- f. право обратного требования (право регресса);
- g. ответственность участников сделки при нарушении условий договора;

- h. предельный срок оплаты для дебитора;
- i. условия расторжения договора;
- j. срок действия договора.

5. После заключения сделки фактор-фирма перечисляет поставщику около 80% процентов от стоимости счет-фактуры. Конкретная сумма оговаривается в договоре факторинга.

6. Производится оплата задолженности дебитором фактор-фирме. При открытом факторинге сумма начисляется напрямую от дебитора к фактору. При закрытом – дебитор выплачивает сумму по задолженности поставщику, а тот перечисляет их на счет фактор-фирмы.

7. После получения от дебитора оплаты всего долга, фактор перечисляет полученную сумму поставщику за вычетом дисконта и комиссионных.

Важно отметить преимущества и недостатки факторинговых операций. К основным преимуществам при осуществлении сделки факторинга для поставщика можно отнести:

1. Избежание риска неплатежа со стороны покупателя при факторинге без права регресса;
2. Быстрое и простое осуществление операций;
3. Отсрочка платежа дает возможность привлечь новых клиентов, а это приводит к росту бизнеса поставщика, увеличения продаж и прибыли;
4. Управление дебиторской задолженностью поставщика со стороны фактор-фирмы;
5. Повышение ликвидности дебиторской задолженности.

Основными недостатками факторинговых операций являются:

1. Высокая стоимость факторинговых услуг.

2. Возможный риск. При заключении сделки факторинга с регрессом есть вероятность потерпеть убытки в связи с неуплатой долга покупателем.

2.3 Управление рисками в форфейтинговой и факторинговой деятельности

Любая предпринимательская деятельность сопряжена с определенным риском. Для обеспечения успешного развития своей деятельности предприниматели внедряют различные новшества и решаются на смелые, нетривиальные действия, что в свою очередь приводит к увеличению риска. В таких условиях важным становится оценивание степени риска и умение управлять им. Управление рисками предполагает выявление, анализ рисков и принятие соответствующих решений с целью минимизации влияния рискованных ситуаций на деятельность.

Наличие риска в форфейтинговой и факторинговой деятельности также не исключено. Несмотря на направленность таких операций на снижение риска для клиентов, крайне возможно добиться его полного избежания. Стоит рассмотреть содержание основных рисков при осуществлении форфейтинговых и факторинговых операций и способы управления ими.

Основные риски присущие форфейтинговой деятельности отличаются для каждого из участников форфейтинговых операций. Существуют следующие виды рисков при осуществлении форфейтинговой деятельности – риски экспортера, риски импортера, риски гаранта, риски форфейтера.

1. Риски экспортера. Экспортер, уступающий дебиторскую задолженность форфейтеру, практически не сталкивается с большим риском при осуществлении транзакции. Основным возможным риском для экспортера является валютный риск. Он возникает в тех случаях, когда стоимость векселя выражается в валюте отличающейся от его отчетной валюты. Другими словами, существует риск движения валютного курса в неблагоприятную сторону для экспортера. Риск возможен в промежуток между поставкой товаров импортеру

и принятием финансирования со стороны форфейтера по согласованной фиксированной ставке. Путем внесения специального пункта в контракт, предусматривающего изменение конечной цены при движении валютного курса, экспортер сможет избежать столкновения с подобным риском.

Процесс управления риском со стороны экспортера осуществляется путем ведения списка своих форфейтинговых сделок в различных валютах по срокам их окончания. Это позволит экспортеру отслеживать свою потребность в средствах и при необходимости заключать форвардные сделки.

2. Риски импортера. Согласно заключенной сделке импортер обязуется оплатить стоимость поставленной продукции в оговоренные сроки. Сумма и валюта, обозначенные в контракте, являются фиксированными. У импортера нет риска колебания процентной ставки, так как процент по долгу уже рассчитан и внесен в стоимость векселей, а векселя в основном выписываются в национальной валюте импортера. Однако существует возможность валютного риска, если транзакция не может осуществляться в национальной валюте экспортера, при неприемлемости ее форфейтером, и оплата должна производиться в иной валюте.

Для управления рисками импортер может, так же как и экспортер, составлять список заключенных форфейтинговых контрактов с различными сроками окончания. Также, с целью избежать риска импортер может прибегнуть к хеджированию используя фьючерсные контракты.

3. Риски гаранта. Перед гарантом лежит обязательство требовать от импортера своевременной оплаты, и самому оплатить векселя при неспособности импортера. Риск возникает именно при задержке или неспособности оплаты обязательств импортером. При задержании оплаты гарант имеет право требовать проценты за просроченный платеж и риск невелик. А при неплатежеспособности импортера гарант сталкивается с ликвидным риском. Также возможен суверенный риск или страновой риск, если

страна импортера отличается от страны гаранта. Однако данный случай является нетипичным.

Для осуществления контроля над рисками гарант может установить кредитные лимиты на каждого импортера, а также по количеству выдаваемых гарантий для каждой отрасли и страны.

4. Риски форфейтера. Форфейтер сталкивается с возможностью риска в период между подтверждением согласия на осуществление финансирования до погашения всей задолженности импортером. На разных этапах сделки существуют различные риски: процентный, валютный, суверенный, риск гаранта, риск несвоевременной оплаты векселей.

Процентный риск. В период между предоставлением опциона экспортеру и заключением договора о переуступке прав, форфейтер подвергается риску изменения процентных ставок не в его пользу. Риск можно снизить посредством форвардных контрактов.

До покупки векселей форфейтер имеет право отказаться от сделки, если что-то не будет его устраивать. Однако после оформления сделки появляется риск, связанный с возможными неучетами, появлениями сложностей.

Валютный риск. В большинстве случаев, для осуществления своих покупок форфейтер привлекает заемные средства. Валютный риск может возникнуть при отличии валюты заема от валюты сделки. Управление риском осуществляется путем его хеджирования используя форвардные контракты.

Риск гаранта. Риск возникает при невыполнении своих обязательств гарантом. Форфейтер управляет риском посредством установления лимита на одного гаранта. При этом форфейтер должен учесть риск всего института, являющегося гарантом. На основе отчетов гаранта обо всех предоставленных клиенту гарантиях и кредитах, форфейтер может определять критерии лимитов.

Суверенный риск или страновой риск. Риск возникает когда действия страны импортера или гаранта могут отрицательно повлиять на способность импортера (гаранта) отвечать по своим обязательствам. Форфейтер должен определить резидентом какой страны является импортер или гарант и тщательно оценить риск этой страны. Сложность также может возникнуть при наличии у банка-гаранта отделений в других странах. Так при возникновении проблем у зарубежных отделений, предъявить иск к головному банку бывает довольно сложно, хоть он и отвечает по обязательствам всех своих отделений. Может возникнуть и обратный случай: зарубежное отделение своевременно производит платеж в головной банк, а тот, по определенным причинам, не может передать платеж форфейтеру.

Риск несвоевременной оплаты векселей. Форфейтер всегда должен обладать собственными средствами в достаточном количестве для оплаты своих задолженностей. Поэтому управление данным риском происходит посредством составления списков обязательств в различных валютах и планов притока и оттока средств.

Таким образом, можно отметить следующие операции при управлении рисками в форфейтинговой деятельности:

1. Осуществление тщательной проверки кредитоспособности и компетентности своих клиентов и их дебиторов;
2. Установление кредитных лимитов;
3. Осуществление хеджирования с использованием фьючерсных и форвардных контрактов;
4. Ведение списка осуществленных форфейтинговых сделок в различных валютах;
5. Составление плана притока и оттока средств;
6. Анализировать результаты с позиции ожидаемых доходов или убытков, прибыльности, допущенных ошибок.

Проведение факторинговой операции, так же как и форфейтинговой, связано с рисками. Применение факторинга позволяет сократить риск для поставщиков, однако, с учетом беззалогового характера данной деятельности, для факторов существует немалый риск. В связи с этим, фактор-фирмы должны оценивать все возможные риски и вести качественное управление рисками.

Риски связанные с факторинговой деятельностью можно условно разделить на внутренние и внешние. Внутренними являются риски, возникающие в результате действий участников факторинговых операций. К ним относятся: кредитный риск, риск мошенничества, риск нарушения поставщиком условий поставки, риск нарушения поставщиком условий договора факторинга, операционный риск. Внешние риски возникают в результате ситуаций не зависящих от действий участников факторинговой сделки. Сюда включаются валютный, отраслевой, страновой и процентный риски.

Стоит раскрыть сущность каждого из перечисленных рисков.

Внешние риски:

1. Валютный риск характерен для международного факторинга. С учетом различия валют поставщика и покупателя, риск возникает при изменениях валютного курса в негативную сторону для участников сделки. Это приводит к курсовым потерям при конвертации. Управление данным риском осуществляется посредством хеджирования.

2. Отраслевой риск присутствует при преобладании у фактор-фирм клиентов, осуществляющих деятельность в отраслях, которые довольно слабо развиты, либо сопряжены с большим риском. Управление осуществляется путем изучения фактором степени развития отраслей, процентов банкротств в них, группировки клиентов по отраслям и установления лимитов по каждой отрасли.

3. Страновой риск возникает в связи с неблагоприятными изменениями экономической и политической ситуации в стране. Этот риск вероятен при международном факторинге и приводит к возникновению затруднений при исполнении обязательств сделки. Для прогнозирования и оценки данного риска необходимо вести наблюдения за ситуацией в стране, за темпами роста инфляции, проводить сравнение темпов роста прибыли от факторинговой деятельности за определенные периоды.

4. Процентный риск. При осуществлении своей деятельности факторы получают проценты за предоставляемые услуги, также сами выплачивают проценты за привлеченные средства. При этом риск возникает при неблагоприятных изменениях процентной ставки. Это влечет возникновение изменений в стоимости ресурсов, которые влияют на результаты деятельности. Риск может быть хеджирован, а также фактор-фирмы должны производить оценку риска, с целью его прогнозирования. При этом сравниваются показатели темпов роста стоимости получаемых и выплачиваемых процентов; темпы роста объема финансируемых и привлеченных средств; темпы роста процентных ставок по привлеченным и собственным средствам.

Внутренние риски:

1. Кредитный риск возникает в связи с недобросовестным исполнением покупателем условий договора. Оплата может быть задержана, оплачена не полностью, либо вовсе не оплачена покупателем ввиду его неплатежеспособности или иных причин.

Для того, чтобы застраховать себя от риска факторы должны ответственно подходить к вопросу проверки кредитоспособности дебиторов клиента. Минимизировать риск также можно посредством установления кредитных лимитов, диверсификации риска посредством кредитования большого числа дебиторов, страхования риска и предоставления факторинга с регрессом.

2. Риск мошенничества может возникнуть в результате обманных действий со стороны поставщика либо покупателя. Примером можно указать заключение контракта поставщиком с разными фактор-фирмами, по получению финансирования, по одной и той же поставке, также счета-фактуры, предоставляемые ими для финансирования, могут быть по просроченным или фиктивным поставкам.

С целью прогнозирования риска фактору следует требовать у покупателей подтверждения получения товаров по каждой сделке, проводить экспертизу договоров поставки и юридических документов, тщательно проверять поставщиков и покупателей.

3. Риск нарушения поставщиком условий поставки может возникнуть при поставке некачественной продукции, при наличии брака, несоответствии поставки условиям договора, при вероятности возврата.

Прогнозировать риск фактор может путем предоставления факторинга с регрессом, проведения верификации поставок продукции, анализа и оценивания статистики возвратов по произведенным поставкам.

4. Риск нарушения поставщиком условий договора факторинга возникает при неуплате поставщиком комиссии фактор-фирме за предоставленные услуги и невыполнении им обязательств по регрессу. Риск управляется посредством анализа финансового состояния поставщика, установления кредитных лимитов и определения максимального размера финансирования поставки.

5. Операционный риск связан с возникновением потерь у фактор-фирмы по причине нарушений в работе технических систем, персонала, наличия ошибок во внутренних процессах. Для минимизации риска фактору необходимо осуществлять детальную проверку документов, контролировать процесс соблюдения работниками правил и процедур в организации и т.д.

ГЛАВА III. ФОРФЕЙТИНГ И ФАКТОРИНГ И ИХ РОЛЬ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

3.1 Направление развития форфейтинга и факторинга

Развитие факторинга и форфейтинга на глобальном и национальном уровнях с учетом современной экономической ситуации приобретает все большую актуальность, так как эти операции способствуют ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятий и повышению продуктивного развития экономического потенциала производственно-хозяйственной деятельности. Наряду с этим, широкое распространение и развитие данных видов финансирования дебиторской задолженности благотворно влияют на развитие экспортно-импортных операций и стимулируют эффективный экономический рост.

На развитие и становление рынков факторинга и форфейтинга в основном влияют такие факторы, как:

1. макроэкономическая ситуация;
2. инфраструктура рынков факторинга и форфейтинга;
3. уровень и виды конкуренции на рынке форфейтинга и факторинга;
4. структура рынков форфейтинга и факторинга.

Общее положение на банковском и финансовом рынках, а также ситуации с процентными ставками и ликвидностью напрямую влияют на рынки форфейтинга и факторинга. Любые нестабильные положения на финансовых рынках отражаются и на рынках форфейтинга и факторинга. При увеличении процентных ставок, понижении темпов экономического роста, роста инфляции спрос на факторинг и форфейтинг со стороны клиентов значительно снижается. Также эти изменения приводят к удорожанию финансовых ресурсов для форфейтинговых и факторинговых компаний.

Инфраструктура рынков факторинга и форфейтинга складывается из ряда составляющих: организационной, законодательной, кадровой.

Для правовой системы Азербайджанской Республики факторинг и форфейтинг считаются совершенно новыми институтами. В законодательстве АР большинство норм, связанных с ними основываются на положениях и принципах Оттавской конвенции 1988 года о международном факторинге. [28] Несмотря на то, что принципы данной конвенции являются основой данного регулирования, в ряде вопросов его положения не приняты законодательством Азербайджанской Республики. Вместе с тем, Гражданским кодексом АР институт факторинга не регулируется в полной и обстоятельной форме, а положения форфейтинга не регулируются вовсе. За исключением упоминания форфейтинга в числе разрешенных видов деятельности, однозначное его регулирование законодательством АР отсутствует. Помимо этого, существующие в нашей стране законодательные нормы относительно факторинга не учитывают прогрессивный и передовой опыт развитых стран, хотя это позволило бы улучшить и развить имеющуюся законодательную базу.

Ряд пробелов в законодательстве АР относительно регулирования факторинговых и форфейтинговых отношений сдерживают развитие факторинга и форфейтинга в нашей стране. Среди них можно перечислить:

1. проблемы, связанные с лицензированием факторинга и форфейтинга;
2. договоры факторинга и форфейтинга признаются в качестве договоров купли-продажи, а не как самостоятельные договора;
3. отсутствие органа, ответственного за регулирование данных отраслей;
4. пробелы касательно защиты субъектов факторинга и форфейтинга от мошенников и противоправных действий клиентов.

Вместе с тем, валютное законодательство препятствует развитию этих видов деятельности. В связи со сложностью таможенного и валютного регулирования трансграничного оборота ценных бумаг, применение всех инструментов форфейтинга (платежная гарантия, векселя, документарный аккредитив) в АР затруднительно. Возможности регулирования правоотношений факторинга национальным законодательством, также ограничивается тем, что АР не присоединилась к «Конвенции УНИДРУА о международном факторинге».

Таким образом, наличие несовершенной национальной законодательной базы по форфейтингу и факторингу и ее несоответствие существующим международным правилам и положениям их регулирования являются одними из основных факторов, сдерживающих их развитие.

Для обеспечения должного развития факторинговых и форфейтинговых операций в АР целесообразным было бы комбинированно использовать международные положения и законодательные нормы отдельных стран с учетом специфики их осуществления в АР.

В Азербайджане услуги факторинга и форфейтинга предлагаются в основном только банками. Несмотря на имеющиеся условия для становления и развития, компании, специализирующиеся на данных видах деятельности, в нашей стране практически отсутствуют.

В отличие от факторинга, форфейтинг в АР практически не распространен. Хотя ряд банков и включили форфейтинг в список оказываемых услуг, ими не осуществляется реклама и популяризация данного вида финансирования. Отсутствие спроса со стороны клиентов связано в основном с низкой степенью их осведомленности о преимуществах факторинга и форфейтинга. Отсутствие в банках соответствующего структурного подразделения, недостаток квалифицированных кадров, несовершенство риск-менеджмента форфейтинговых и факторинговых операций, невысокий уровень

используемых технологий, неразвитый маркетинг являются основными факторами сдерживающими продвижение факторинговых и форфейтинговых услуг.

Для улучшения внедрения факторинговых операций в Азербайджане и его развития во внешнеторговой деятельности было бы целесообразно применить государственную поддержку в виде дотаций либо гарантий, для снижения комиссионных расходов и затрат связанных с форфейтинговыми и факторинговыми услугами. Также стоит уделить внимание расширению применения международного факторинга и других его видов, распространению факторинга и форфейтинга на региональных рынках, проведению информирования бизнес-субъектов о многофункциональном характере факторинга и форфейтинга.

В число приоритетных направлений развития форфейтинга и факторинга также можно включить:

1. Кастомизацию факторинговых и форфейтинговых услуг под нужды клиентов;
2. Совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы, регулирующих форфейтинговые и факторинговые операции;
3. Создание для банков и финансово-кредитных организаций единой схемы осуществления расчетов параметров факторинговых и форфейтинговых сделок, содержащих методики оценки кредитоспособности клиентов и дебиторов, расчет лимитов финансирования, порядок формирования комиссии;
4. Повышение надежности предоставляемых клиентам услуг посредством обслуживания дебиторов поставщика, увеличения количества дебиторов и частоты поставок, уменьшения отсрочки платежа, оповещения клиентов о неблагоприятных изменениях, связанных с дебитором;

5. Разработка методов снижения форфейтинговых и факторинговых рисков;

6. Информационная поддержка форфейтинга и факторинга посредством специализированного программного обеспечения, автоматизирующего осуществление форфейтинговых и факторинговых операций, и их последующего обновления.

В целях улучшения внедрения и совершенствования форфейтинга и факторинга также рекомендуется:

1. Внести соответствующие дополнения и поправки в действующее законодательство, регулирующее организацию форфейтинга и факторинга в Азербайджанской Республике. В частности разрешить вопрос о создании соответствующих нормативно-правовых актов, регулирующих форфейтинговые операции, о лицензировании форфейтинговых и факторинговых операций, о рассмотрении договоров форфейтинга и факторинга как самостоятельных договоров, установление органа, ответственного за регулирование данных отраслей; установление норм регулирующих обеспечение защиты субъектов факторинга и форфейтинга от мошенников и противоправных действий клиентов;

2. Оказывать государственную поддержку в виде дотаций либо гарантий для снижения комиссионных расходов и затрат связанных с факторинговыми услугами, а также для стимулирования спроса и предложения в сфере форфейтинга и факторинга;

3. Расширить сеть форфейтингового и факторингового бизнеса во всех регионах АР;

4. Повысить качество проведения факторинговых и форфейтинговых операций посредством построения программ усовершенствования профессионального образования специалистов в области факторинга и форфейтинга;

5. Делать упор на распространение и развитие форфейтинга и международного факторинга, в том числе расширить применение различных их видов;

6. Внедрять автоматизированные системы информационной поддержки форфейтинга и факторинга, а также системы информационно-консультационного обслуживания участников форфейтинга и факторинга;

7. Перенять мировой опыт в осуществлении факторинговых и форфейтинговых операций с учетом специфики их проведения в нашей стране.

3.2 Особенности операций по международному факторингу

Различные факторы связанные с политической обстановкой и уровнем экономического благосостояния в стране покупателя, с получением долгосрочных кредитов, неизбежных для экспорта продукции за рубеж, а также со сложностью определения степени кредитоспособности покупателя влияют на возможные риски при экспортных торговых операциях. С целью минимизации вероятных рисков и увеличения конкурентоспособности, экспортеры прибегают к услугам компаний, осуществляющих международный факторинг.

Международный факторинг является одним из видов факторинговой деятельности, направленной на финансирование экспортных поставок продукции на условиях отсрочки платежа, при котором поставщик и покупатель выступают резидентами разных стран. Деятельность фактор-фирм при международном факторинге направлена, в первую очередь, на разрешение проблем, связанных с кредитным риском, на сохранение стабильных отношений между экспортерами и импортерами.

К услугам предоставляемым при международном факторинге относятся следующие услуги:

1. Принятие фактор-фирмой на себя кредитного, политического, трансфертного и другого вида рисков;
2. Оплата экспортеру 70–80% от общей стоимости осуществленной поставки до получения платежа от покупателя;
3. Осуществление функций инкассирования;
4. Управление дебиторской задолженностью путем проведения бухгалтерского и статистического обслуживания.

Участниками операций международного факторинга являются:

1. Экспортер (поставщик продукции, кредитор) является инициатором сделки и осуществляет переуступку права требования фактору;
2. Импортер (покупатель, дебитор) отвечающий по обязательствам перед экспортером и фактор-фирмой;
3. Факторинговая компания предоставляющая услуги по международному факторингу. При двухфакторном факторинге предполагается участие двух фактор-фирм – импорт-фактора и экспорт-фактора.

Экспорт-фактором является фактор-фирма финансирующая экспортера по условиям международного факторинга. Осуществление расчетов по внешнеторговым операциям, получение платежей от импортера и страхование риска неуплаты импортером включаются в список предоставляемых экспорт-фактором услуг.

Импорт-фактором выступает фактор-фирма, предоставляющая международный факторинг в стране импортера. Импорт-фактор выполняет функции схожие с функциями экспорт-фактора, наряду с этим обеспечивает экспорт-фактора необходимыми сведениями относительно импортера в своей стране, и берет на себя обязательство погашения задолженностей импортера экспорт-фактору, при неуплате их самим импортером.

Реализация международного факторинга осуществляется посредством применения одного из следующих моделей факторинга:

1. Двухфакторная модель факторинга (взаимный факторинг);
2. Прямой экспортный факторинг;
3. Прямой импортный факторинг.

1. Двухфакторная модель (взаимный факторинг). Посредством данной модели риск и функции распределяются между экспорт и импорт факторами. Этапы в двухфакторной модели факторинга следующие:

1. Подписание контракта о факторинговой сделке между экспортером и экспорт-фактором. При этом предварительно осуществляется проверка кредитоспособности импортера, устанавливается кредитный лимит на импортера и оговаривается финансируемая сумма;
2. Заключается договор о поставке товаров между экспортером и импортером с отсрочкой платежа;
3. Осуществляется поставка продукции с указанием того, что импортер должен произвести оплату на счет импорт-фактора;
4. После отгрузки товара осуществляется передача счета-фактур и транспортных документов экспорт-фактору, которые тот перенаправляет импорт-фактору;
5. Производится оплата приобретенной дебиторской задолженности в размере 70-90% от стоимости;
6. Оплата импортером задолженности при окончании сроков отсрочки импорт-фактору;
7. Передача импорт-фактором полученной суммы экспорт-фактору. В случае неуплаты долга импортером задолженность погашается импорт-фактором;

8. Экспорт-фактор перечисляет экспортеру оставшиеся 10-30% за вычетом комиссионных.

При двухфакторном факторинге положительным моментом является возможность импорт-фактора объективно оценивать платежеспособность импортера, в результате того, что долговые требования являются внутренними для импорт-фактора, в отличие от экспорт-фактора, для которого они являются внешними. Отрицательным моментом является громоздкость и высокочрезмерность операции.

2. Прямой экспортный факторинг предполагает осуществление факторинговой операции без участия импорт-фактора. При этом экспортер и экспорт-фактор являются резидентами одной страны, а импортер – иной. Схема осуществления прямого экспортного факторинга следующая:

1. Подписание договора о финансировании между экспортером и экспорт-фактором;
2. Заключение сделки с импортером и отгрузка товара;
3. Предоставление транспортных документов экспорт-фактору;
4. Переуступка прав требования фактор-фирме;
5. Осуществление оплаты экспортеру суммы в размере до 90% от стоимости поставки экспорт-фактором;
6. Уведомление импортера о переуступке задолженности;
7. При наступлении срока оплаты, импортер осуществляет перевод платежа экспорт-фактору;
8. Экспорт-фактор вычитает из полученной суммы комиссию за услуги и переводит оставшуюся часть экспортеру.

Ввиду отсутствия импорт-фактора при осуществлении операции и того, что импортер является резидентом иной страны, при прямом экспортном факторинге экспорт-фактор может столкнуться со сложностями в оценке

финансового состояния импортера и инкассировании требований. В связи с этим, использование данной модели целесообразно при географической близости импортера к остальным участникам сделки и в случаях заключения сделок с проверенными покупателями. Наличие меньшего числа посредников сводится к меньшим затратам на факторинговые услуги, что является положительной стороной при осуществлении прямого факторинга.

3. Прямой импортный факторинг. При данном виде факторинга экспортер предпочитает осуществлять уступку дебиторских задолженностей импорт-фактору. При этом экспортер не является резидентом страны импорт-фактора. Импорт-фактор осуществляет покупку долговых требований, ведет их учет и инкассирование, покрывает кредитный риск экспортера.

Схема выполнения прямого импортного факторинга следующая:

1. Заключение договора факторинга между экспортером и импорт-фактором о переуступке дебиторской задолженности. Установление кредитных лимитов на импортера;
2. Поставка товара импортеру;
3. Предоставление экспортером счет-фактур импорт-фактору;
4. Переуступка долговых требований и досрочный платеж экспортеру до 90% от суммы поставки;
5. Оплата импортером, при истечении сроков, задолженности импорт-фактору;
6. Перечисление импорт-фактором оставшейся суммы экспортеру за вычетом комиссионных.

Рациональным будет применение данной модели факторинга при осуществлении экспортных поставок в одну или две страны. При наличии у экспортера покупателей во многих странах наиболее удобным является

заключение одной сделки с фактор-фирмой своей страны, чем несколько сделок с фактор-фирмами других стран.

Международный факторинг осуществляется без права регресса на поставщика, так как финансирование обычно производится с целью устранения кредитного риска экспортера. Международный факторинг позволяет устранять риски и проблемы при ведении международного бизнеса, таких, как языковой барьер, незнание законодательства иностранной страны, различия в способе взимания дебиторской задолженности, незнакомая торговая практика.

Стоит отметить тот факт, что операции международного факторинга схожи с форфейтинговыми операциями. Среди схожих черт можно отметить: финансирование внешнеэкономических операций, страхование экспортера от кредитного риска, освобождение экспортера от функций не связанных с производством, появление третьего лица в отношениях между экспортером и импортером, высокая стоимость операций.

Несмотря на имеющиеся сходства список отличий довольно велик. Основные различия в операциях международного факторинга и форфейтинга следующие:

1. Срок финансирования при международном факторинге составляет от 90 до 180 дней, осуществляется краткосрочное финансирование. При форфейтинге срок охватывает от 6 месяцев до 10 лет - долгосрочное финансирование.

2. Международный факторинг применяется при финансировании малого и среднего бизнеса, форфейтинг же при финансировании крупных предприятий.

3. При форфейтинге риски поставщика переходят к форфейтеру, осуществляется только безрегрессное кредитование. Международный

факторинг, также в основном осуществляется без права регресса, однако наличие права обратного требования к поставщику при осуществлении кредитования не исключается.

4. При международном факторинге поставщику авансом выплачивается часть стоимости долга, оставшаяся часть выплачивается позднее, при получении платежа от импортера, с учетом вычета из полученной суммы процентов за услуги. При форфейтинге экспортер получает полную стоимость поставки за вычетом комиссии.

5. Международный факторинг предусматривает предоставление ряда услуг наряду с финансированием экспортера, тогда как форфейтингом это не предусмотрено.

6. При форфейтинге дебиторская задолженность может быть перепродана на вторичном рынке. При международном факторинге перепродажа долгов невозможна.

7. При международном факторинге наличие дебиторской задолженности подтверждается счет-фактурой, а при форфейтинге – векселем.

3.3 Экономические основы развития факторинга в Азербайджане

Являясь эффективным инструментом финансирования малого и среднего бизнеса, факторинг обладает большим потенциалом применения в Азербайджане в сфере финансирования дебиторской задолженности предприятий.

Этот вид финансовых услуг является оптимальным решением для тех местных компаний, которые:

1. осуществляют поставку продукции и услуг в рассрочку;

2. стремятся диверсифицировать рынки сбыта и тем самым, увеличить продажи;
3. не располагают необходимыми для предоставления залога активами;
4. обладают «замороженными» в дебиторской задолженности оборотными средствами.

Для внедрения и развития факторинга требуется наличие у страны и у финансово-кредитных организаций определенных рыночных условий. Требования предъявляемые к стране предусматривают наличие:

1. предприятий, осуществляющих внешнеэкономическую деятельность;
2. немалого количества торговых предприятий-посредников, активно действующих на рынке;
3. больших объемов дебиторской задолженности у производителей;
4. тенденций к росту производственных предприятий и увеличению объемов торговых операций;
5. определенных уровней оборачиваемости дебиторской задолженности;
6. развитой законодательной базы для осуществления соответствующих операций.

Среди требований к финансово-кредитным организациям можно перечислить следующие:

1. наличие у клиентов значительной базы и большого количества оборотного капитала;
2. клиенты, производящие экспортно-импортные операции должны обладать интенсивными оборотами по счетам;

3. в наличии у организаций должно быть большое количество свободных ликвидных средств;

4. наличие системы мониторинга и анализа движений по счетам клиента, информационной базы по клиентам, адекватных кредитных процедур.

В Азербайджанской Республике финансовый рынок и кредитные организации в основном отвечают вышеперечисленным требованиям, что говорит о наличии соответствующей экономической среды и технических условий для внедрения и развития факторинговой деятельности.

В Азербайджане факторинг применяется с недавних времен. Рынок факторинговых услуг в нашей стране находится на стадии зарождения и для его развития в первую очередь необходимо усовершенствовать соответствующую нормативную базу.

Отношения факторинга в Азербайджане регулируются Гражданским Кодексом Азербайджанской Республики, а также законом АР «О небанковских кредитных организациях» и законом АР «О банках». Согласно этим правовым документам факторинг является разрешенным видом деятельности для банков и НБКО, имеющих разрешение на осуществление данной деятельности. [1, 2, 3]

Однако, факторинговые услуги в АР в основном предоставляются коммерческими банками. Ввиду того, что факторинг является довольно новым направлением банковского кредитования, количество банков, предлагающих факторинговые услуги невелико. Среди них можно перечислить Центральный Банк Азербайджана, Pasha Bank, Xalq Bank, CDB Bank и другие. Наиболее распространенным видом факторинга в Азербайджане является внутренний факторинг. Потребителями факторинговых услуг в основном являются малые и средние предприятия действующие в таких секторах экономики, как логистика,

строительство, сельскохозяйственный сектор, сфера торговли и услуг, пищевая промышленность.

Вместе с тем, банки постепенно внедряют в свою деятельность международный факторинг. Одним из таких банков является Pasha Bank, являющийся единственным в Азербайджане членом Международной факторинговой ассоциации (FCI). [36] Выход на международный факторинговый рынок и активное применение факторинга в период развития ненефтяного сектора может внести позитивный вклад в развитие и расширение внешней торговли. В эпоху постнефтяного экономического развития АР основными приоритетами являются поддержка ненефтяного сектора экономики, который включает в себя промышленное производство, финансовую деятельность, сферу услуг и т.д. В этих условиях значение внедрения факторинга принимает особую важность, так как будет способствовать не только развитию внутреннего рынка, но и внешнеторговых операций. Развитие факторинговых взаимоотношений в Азербайджане будет способствовать увеличению как импортных так и экспортных операций. Это позволит выходу местной продукции на малоосвоенные рынки и занятию определенной ниши для товаров произведенных в Азербайджане. С другой стороны, в условиях неустойчивости финансовых механизмов в современном мире применение факторинга позволит местным мелким и средним компаниям максимально безболезненно производить экспортные операции.

По представленным статистическим данным Центрального Банка Азербайджана о вкладах в факторинговую деятельность, можно сделать выводы о заметном росте подобных транзакций в Азербайджане за прошедшие годы. (Таблица 3.1)

Таблица 3.1

Вклады в факторинговую деятельность по годам

в млн. манат

Год	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Оборот факторинговых операций	0,5	19,8	7,7	2,8	43,2	3,1	2,2	5,5	7,0
Прирост в % в сравнении с предыдущим годом	-	3704	-61	-63	1426	-93	-29	150	27

Источник: составлено автором на основе статистических данных Центрального Банка Азербайджана [21]

Как видно из таблицы, объемы факторинговых операций за последние годы не проявляют признаков устойчивого развития. Факторинговые операции из года в год либо резко снижаются, либо резко возрастают. Такое поведение еще раз доказывает, что факторинг в Азербайджане находится на стадии зарождения.

Результаты детального изучения настоящего положения факторинга в Азербайджане, а также перспектив его развития представлены в таблице 4, в виде SWOT-анализа.

Таблица 3.2

**SWOT-анализ развития факторинговой деятельности в
Азербайджанской Республике.**

Сильные стороны	Слабые стороны
Наличие инвестиционной привлекательности и потенциала развития	Несовершенство регулирующих и регламентирующих механизмов, а также законодательной базы
Стандартизованность финансовых инструментов и продуктов	Неразвитые маркетинг и инфраструктура
Широкие возможности для создания клиентской базы	Недостаток квалифицированных кадров
Тенденции финансово-кредитных организаций к использованию передовых финансовых продуктов, а также инновационных технологий	Несовершенство управления рисками факторинговых операций Недостаток в информировании бизнес-субъектов о преимуществах факторинга Лимитированный доступ к дешевым внешним финансовым ресурсам

Продолжение таблицы 3.2

Возможности	Угрозы
<p>Улучшение качества услуг по факторингу</p> <p>Расширение применения различных видов факторинга</p> <p>Обеспечение устойчивого развития факторинговых услуг</p> <p>Привлечение большего количества субъектов среднего и малого бизнеса к факторингу как в столице так и в регионах</p> <p>Кастомизация факторинговых услуг под нужды клиентов</p> <p>Проведение информирования бизнес-субъектов о многофункциональном характере факторинга</p>	<p>Нехватка финансовых средств</p> <p>Рост расходов и издержек на применение технологий организации факторинговых услуг и расширение географии их покрытия</p> <p>Снижение спроса на факторинговые услуги, связанное с их растущей стоимостью</p> <p>Жесткая конкуренция со стороны иностранных финансовых организаций с четко отлаженной технологией предоставления факторинговых услуг</p>

Источник: составлено автором

На основе произведенного анализа можно сделать вывод о наличии определенного потенциала в нашей стране для развития факторинга. Однако также имеются факторы задерживающие рост факторинговой деятельности. В их числе особо стоит отметить слабую законодательную подкрепленность факторинга и недостаточно развитую инфраструктуру финансово-кредитных организаций. Это, в свою очередь приводит к слабой информированности рыночных субъектов о возможностях данного вида деятельности.

Для устойчивого развития и применения факторинга следует устранить недостатки указанные выше и улучшить необходимые экономические условия. Для улучшения внедрения факторинговых операций в Азербайджане и его развития во внешнеторговой деятельности было бы целесообразно применить государственную поддержку в виде дотаций либо гарантий, для снижения комиссионных расходов и затрат связанных с факторинговыми услугами.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

По результатам проведенного диссертационного исследования представлены следующие выводы и предложения:

1. Форфейтинг представляет собой покупку, по предварительно установленным условиям и на полный срок, специализированной организацией либо коммерческим банком (форфейтером) среднесрочных и долгосрочных кредитных обязательств импортера перед экспортером. К основным оборотным документам при осуществлении форфейтинга относятся векселя, авали, сертификаты, аккредитивы и прочие обязательства импортера, акцептованные им. Форфейтинг является гибким и может быть адаптирован к потребностям экспортера и к различным международным сделкам. Он может быть использован вместо кредита или страхового покрытия для продажи.

2. Факторинг это деятельность в соответствии с которой банки и кредитные организации, а также имеющие разрешение коммерческие организации выкупают уступки денежного требования клиентов продающих товары, выполняющих работы и оказывающих услуги, третьей стороне и таким образом их финансируют. Основная цель факторинга заключается в своевременном инкассировании долгов для снижения потерь от отсрочки платежа и предотвращении появления безнадежных долгов. Также перед факторингом стоит цель устранения риска, который является неотъемлемым компонентом любой кредитной операции. Основная задача факторинговых компаний и банков заключается в разрешении проблем в отношениях между продавцом и покупателем касательно рисков и сроков оплаты, а также в укреплении этих отношений.

3. Выявленными основными видами форфейтинга являются: внутренний (осуществление операций форфейтинга в рамках одной страны),

международный (сторонами сделки форфейтинга выступают резиденты разных стран), форфейтинг в виде предварительного финансирования экспорта.

Предложена следующая классификация видов факторинга: 1. Внутренний и внешний (международный); 2. открытый и закрытый (конфиденциальный); 3. с правом регресса и без права регресса; 4. без финансирования и с финансированием; 5. факторинг по предварительной оплате и с оплатой к определенному сроку; 6. полный и частичный; 7. однофакторный, взаимный (двухфакторный) и дробный; 8. регулярный и разовый.

4. Форфетирование достигло наибольшего развития в странах с довольно слабо развитым государственным кредитованием экспорта. В развитых государствах поддержка экспортеров осуществлялась со стороны банков, а в развивающихся помощь исходила со стороны государства. В течении последних лет рынок форфейтинга развивается в следующих направлениях: 1. Вторичный рынок форфейтинга образуется в результате перепродажи первичным форфейтером приобретенных активов другому лицу (также являющимся форфейтером). 2. Синдицирование. Под данным направлением развития форфейтинга подразумевается объединение форфейтеров в синдикаты. 3. Финансирование на основе плавающей ставки. При таком финансировании дисконт рассчитывается на основе плавающей процентной ставки. На основе проведенных исследований было выявлено, что наибольший удельный вес от всего объема форфейтинговых транзакций в мире за последнее время имеют рынки следующих регионов: Европа- 42.8%, Азия-32.2%, Страны Ближнего Востока и Северной Африки -7.2%, Российская Федерация и страны СНГ - 6.6%.

5. Со времен возникновения факторинг прошел длительный путь развития и успел стать одним из самых рентабельных видов кредитования. Факторинг вступил в «золотую эру», учитывая колоссальные темпы роста его объема в

сравнении с другими секторами финансовой индустрии. Наибольшего развития факторинговые операции достигли в странах с сильно развитой рыночной экономикой. Своего максимума объем рынка факторинга достиг в 2015 году, достигнув оборота 2,373 млрд. евро. По сравнению с 2014 годом с оборотом 2,347 млрд. евро, прирост за 2015 год составил целых 1.1 %. Общий объем, рассчитанный на 2016 год, составляет 2,355 млрд. евро, что незначительно ниже, чем в 2015 году. Внутренний факторинг составил 1,843 млрд. евро (78% от общего объема рынка) и международный факторинг 530 млрд. евро (22%). На основе проведенных исследований было выявлено, что наибольший удельный вес от всего объема факторинговых транзакций в мире за последнее время имеют рынки следующих регионов: Европа-65.62%, Азиатско-Тихоокеанский регион-25.14%, Южная Америка-4.24%, Северная Америка-3.95%. Опыт показывает, что применение форфейтинга и факторинга во внутренней и внешней торговле актуально на нынешний день, так как эти операции позволяют ускорять движение оборотных средств организаций, что содействует оздоровлению их финансового состояния. С учетом современных реалий – укрупнения производств, глобализации рынков, подобные операции способствуют развитию и укреплению связей между хозяйствующими субъектами.

6. Выявленные преимущества и недостатки при осуществлении форфейтинговых операций: 1. Преимущества – финансирование на безоборотной основе; поступление наличных денег сразу после осуществления поставки; переход всех рисков на форфейтера; быстрое и простое оформление всей документации; наличие фиксированной процентной ставки; возможность реализации полученных обязательств на вторичном форфейтинговом рынке. 2. Недостатки – стоимость оказываемых услуг довольно высокая; вероятность появления трудностей при отказе форфейтера принять гарант импортера; ответственность за проверку кредитоспособности гаранта.

7. Выявленные преимущества и недостатки при осуществлении факторинговых операций: 1. Преимущества – избежание риска неплатежа со стороны покупателя при факторинге без права регресса; быстрое и простое осуществление операций; повышение ликвидности дебиторской задолженности. 2. Недостатки – высокая стоимость факторинговых услуг; возможный риск. При заключении сделки факторинга с регрессом есть вероятность потерпеть убытки в связи с неуплатой долга покупателем.

8. Сформулированные основные виды рисков при осуществлении форфейтинговой деятельности: 1. Риски экспортера - валютный риск; 2. Риски импортера - валютный риск; 3. Риски гаранта – риск неплатежеспособности импортера; 4. Риски форфейтера- процентный, валютный, суверенный, риск гаранта, риск несвоевременной оплаты векселей.

9. Риски связанные с факторинговой деятельностью можно условно разделить на внутренние и внешние. Внутренними являются риски, возникающие в результате действий участников факторинговых операций. К ним относятся: кредитный риск, риск мошенничества, риск нарушения поставщиком условий поставки, риск нарушения поставщиком условий договора факторинга, операционный риск. Внешние риски возникают в результате ситуаций не зависящих от действий участников факторинговой сделки. Сюда включаются валютный, отраслевой, страновой и процентный риски.

10. Предложенные операции при управлении рисками в форфейтинговой деятельности: 1. Осуществление тщательной проверки кредитоспособности и компетентности своих клиентов и их дебиторов; 2. Установление кредитных лимитов; 3. Осуществление хеджирования с использованием фьючерсных и форвардных контрактов; 4. Ведение списка осуществленных форфейтинговых сделок в различных валютах; 5. Составление плана притока и оттока

средств; 6. Анализировать результаты с позиции ожидаемых доходов или убытков, прибыльности, допущенных ошибок.

11. Предложенные операции при управлении рисками в факторинговой деятельности: 1. Осуществление хеджирования; 2. Установление кредитных лимитов; 3. Проведение верификации поставок продукции; 4. Определение максимального размера финансирования поставки; 5. Страхования риска и предоставления факторинга с регрессом и т.д.

12. Международный факторинг является одним из видов факторинговой деятельности, направленной на финансирование экспортных поставок продукции на условиях отсрочки платежа, при котором поставщик и покупатель выступают резидентами разных стран. Реализация международного факторинга осуществляется посредством применения одного из следующих моделей факторинга: 1. Двухфакторная модель факторинга (взаимный факторинг); 2. Прямой экспортный факторинг; 3. Прямой импортный факторинг.

13. Развитие факторинга и форфейтинга на глобальном и национальном уровнях способствуют ускорению оборачиваемости оборотных средств предприятий и повышению продуктивного развития экономического потенциала производственно-хозяйственной деятельности. Выявленные основные факторы, влияющие на развитие и становление рынков факторинга и форфейтинга: 1. макроэкономическая ситуация; 2. инфраструктура рынков факторинга и форфейтинга; 3. уровень и виды конкуренции на рынке форфейтинга и факторинга; 4. структура рынков форфейтинга и факторинга.

14. Правовой базой для факторинговых операций в нашей стране является Гражданский Кодекс Азербайджанской Республике. Основные положения форфейтинга описаны в главе 29, § 7, ст. 655-658 ГК АР. Согласно закону АР

«О небанковских кредитных организациях», а также закону АР «О банках», факторинг является разрешенным видом деятельности для НБКО и банков соответственно.

14. Выявленные причины, сдерживающие развитие форфейтинга и факторинга в Азербайджане: 1. Несовершенство регулирующих и регламентирующих механизмов, а также законодательной базы; 2. Недостаток в информировании бизнес-субъектов о преимуществах факторинга; 3. Лимитированный доступ к дешевым внешним финансовым ресурсам; 7.Отсутствие в банках соответствующего структурного подразделения; 8.Недостаток квалифицированных кадров; 9. Несовершенство риск-менеджмента форфейтинговых и факторинговых операций; 10.Невысокий уровень используемых технологий; 11.Неразвитый маркетинг.

15. Предложенные приоритетные направления развития форфейтинга и факторинга: 1. Кастомизация факторинговых и форфейтинговых услуг под нужды клиентов; 2. Совершенствование законодательной и нормативно-правовой базы, регулирующих форфейтинговые и факторинговые операции; 3. Создание для банков и финансово-кредитных организаций единой схемы осуществления расчетов параметров факторинговых и форфейтинговых сделок; 4. Повышение надежности предоставляемых клиентам услуг посредством обслуживания дебиторов поставщика, увеличения количества дебиторов и частоты поставок, уменьшения отсрочки платежа, оповещения клиентов о неблагоприятных изменениях, связанных с дебитором; 5. Разработка методов снижения форфейтинговых факторинговых рисков; 6. Информационная поддержка форфейтинга и факторинга посредством специализированного программного обеспечения, автоматизирующего осуществление форфейтинговых и факторинговых операций, и их последующего обновления.

16. Предложенные рекомендации в целях улучшения внедрения и совершенствования форфейтинга и факторинга: 1. Внести соответствующие дополнения и поправки в действующее законодательство, регулирующее организацию форфейтинга и факторинга в Азербайджанской Республике.; 2. Оказывать государственную поддержку в виде дотаций либо гарантий для снижения комиссионных расходов и затрат связанных с факторинговыми услугами, а также для стимулирования спроса и предложения в сфере форфейтинга и факторинга; 3. Расширить сеть форфейтингового и факторингового бизнеса во всех регионах АР; 4. Повысить качество проведения факторинговых и форфейтинговых операций посредством построения программ усовершенствования профессионального образования специалистов в области факторинга и форфейтинга; 5. Делать упор на распространение и развитие форфейтинга и международного факторинга, в том числе расширить применение различных их видов; 6. Внедрять автоматизированные системы информационной поддержки форфейтинга и факторинга; 7. Перенять мировой опыт в осуществлении факторинговых и форфейтинговых операций с учетом специфики их проведения в нашей стране.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гражданский кодекс Азербайджанской Республики, (утвержден Законом Азербайджанской Республики от 28 декабря 1999 года). Баку, 2000.
2. Закон Азербайджанской Республики «О банках». Баку, 2004.
3. Закон Азербайджанской Республики «О небанковских кредитных организациях». Баку. 2009.
4. Allahverdiyeva M.A. Beynəlxalq marketinq. Dərslik. Bakı: “İqtisad Universiteti” Nəşriyyatı, 2010, 444 s.
5. Vəşirov R.A. Bank işi fənni üzrə ilk interaktiv dərs vəsaiti. Bakı , 2014, 89 s.
6. Məmmədov Z.F. Pul, Kredit, Banklar. Bakı, Azərnəşr, 2010, 320 s.
7. Sadıqov E.M., Bank əməliyyatları. Bakı, 2010, 211 s.
8. Абрамова М.А., Маркина Е.В., Финансы, деньги, кредит. Scientific magazine "Kontsep, 2016, 256 стр.
9. Адамова К.Р. Форфейтинг от А до Я. Журнал «Финансы и кредит» № 24 , 2003, с.109-114
10. Акрам Гасанов. Банковское право Азербайджана. “Adventa Qroup”, 2013, 531 стр.
11. Кувшинова Ю. А., Этапы развития факторинга: история и современность. Финансы и кредит, 2004, № 30(168), с. 41.
12. Кузьменко В.В., Современный факторинг в системе кредитных отношений. 2011, 195 стр.
13. Михаил Хромов. Дебиторка: возврат, управление, факторинг. Издательство: Питер, 2008, 140 стр.
14. Муршудли Ф.Ф., Кредитные инструменты международного банковского бизнеса: особенности проявления в Азербайджане. Журнал РЦПУ №7, 2014, с.3-17
15. Муршудли Ф.Ф., Международная практика банковского обслуживания внешнеэкономической деятельности: экономико-правовой аспект. Azərbaycan Vergi Jurnalı №1, 2012, с. 165-188

16. Пивоваров С.Э., Максимцев И. А., Тарасевич Л.С., Международный менеджмент. Издательский дом "Питер", 2013, 720 стр.
17. Солдатова А. О., Факторинг и секьюритизация финансовых активов. Издательский дом Высшей школы экономики, 2013, 52 стр.
18. Ana-Maria Hlaciuc. Factoring trends on world economy. European Journal of Accounting, Finance & Business, 2016, p.78-81
19. Maurice D. Levi. International finance. Psychology Press, 2005, 585 p.
20. Partho H. Chakraborty, Arvind Sonmale. Factoring. Notion Press, 2015, 316 p.
21. Azərbaycan Respublikası Mərkəzi Bankı. Statistik Bülleten №02. 2017. Internet resurs: https://www.cbar.az/assets/4329/STATISTIK_BULLETEN_2017_FEVRA_L_AZ.pdf
22. 2016 Preliminary Global Factoring Statistics. 2017. Available at: <https://fci.nl/news/2016-preliminary-global-factoring-statistics/4061>
23. Annual Review 2016. FCI, 2016, 28 p. Available at: <https://fci.nl/downloads/annual-review-2016.pdf>
24. ICC Global Trade and Finance Survey 2016, Rethinking trade & finance. 2016, 182 p. Available at: <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2016/10/ICC-Global-Trade-and-Finance-Survey-2016.pdf>
25. John F Moran, Jr. Forfeiting a user's guide. What it is, who uses it. And why?. 2002. Available at: <https://crfonline.org/orc/pdf/Forfeiting.pdf>
26. Standard definitions for techniques of supply chain finance. Global supply chain finance forum, 2016, 100 p. Available at: <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/01/ICC-Standard-Definitions-for-Techniques-of-Supply-Chain-Finance-Global-SCF-Forum-2016.pdf>
27. United Nations Convention on the Assignment of Receivables in International Trade (UNCITRAL). New York, 2001. Available at: http://www.uncitral.org/uncitral/en/uncitral_texts/security/2001Convention_receivables.html

28. Unidroit convention on international factoring. Ottawa.1988. Available at:
<http://www.unidroit.org/instruments/factoring>
29. Uniform rules for forfaiting(URF 800) including model agreements. International Chamber of Commerce (ICC), 2012, Available at: <http://store.iccwbo.org/icc-uniform-rules-for-forfaiting-urf-800>
30. <http://www.creditforbusiness.ru/terms/26125/>
31. <http://www.factoringpro.ru/index.php/fliteramenu/3612-forfeiting-japanese-bank-in-russia>
32. <http://www.faito.ru/pages/infresources/fkglossary/glossary.php?word=%D4%E0%EA%F2%EE%F0%E8%ED%E3>
33. <http://itfa.org/>
34. <https://mirznanii.com/a/1796/teoreticheskie-i-pravovye-aspekty-primeneniya-faktoringa-v-kommercheskoy-organizatsii>
35. <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2012-02/74-a>
36. http://www.pashabank.az/corporate_factoring_export,880/lang,az/
37. <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%BE%D1%80%D1%84%D0%B5%D0%B9%D1%82%D0%B8%D0%BD%D0%B3>
38. <http://www.xalqbank.az/az/for-business/services/other-services/faktoring-v-forfeyting/>

РЕЗЮМЕ

В работе раскрыта сущность и содержание понятий факторинга и форфейтинга. Определены основные цели и задачи факторинга и форфейтинга. Произведен анализ и оценка развития мировых рынков форфейтинга и факторинга, а также сформулированы основные направления их развития. Сформулированы особенности, основные преимущества и недостатки факторинговых и форфейтинговых операций. Сформулированы основные виды рисков для каждого из участников сделки и предложены ряд механизмов и инструментов по управлению рисками и их минимизации. Проанализированы особенности международного факторинга и выявлены основные модели его реализации. Рассмотрены экономические основы развития форфейтинга и факторинга в Азербайджане. Дана оценка современного состояния рынков факторинга и форфейтинга в стране. Намечены приоритетные направления развития факторинга и форфейтинга и даны рекомендации для их дальнейшего развития и совершенствования.

RESUME

In the present work the essence and content of the concept of factoring and forfeiting has been revealed. The major goals and objectives of factoring and forfeiting have been determined. Analysis and estimation of development of global factoring and forfeiting markets has been performed; major perspectives of further development are presented. Peculiarities, main advantages and limitations of factoring and forfeiting operations are formulated. Major risks for each participant of the deal have been revealed; mechanisms of risk management and effective and instruments for minimization of risks have been proposed. Peculiarities of international factoring are analyzed and major models of its realization are revealed. Economic basis for development of factoring and forfeiting in Azerbaijan has been studied. The current state of factoring and forfeiting markets in the country has been estimated. Foreground directions for development of factoring and forfeiting in Azerbaijan have been outlined and some recommendations for their improvement have been proposed.

XÜLASƏ

Dissertasiya işində faktoring və forfeyting anlayışlarının məzmunu və mahiyyəti göstərilib. Faktoring və forfeyting əməliyyatlarının əsas məqsəd və vəzifələri müəyyən edilib. Dünya faktoring və forfeyting bazarlarının təhlili və qiymətləndirilməsi aparılıb, eləcə də onların inkişaf istiqamətləri formalaşdırılıb. Faktoring və forfeyting əməliyyatlarının əsas xüsusiyyətləri, mənfi və müsbət cəhətləri göstərilib. Hər bir faktoring və forfeyting əməliyyatlarının iştirakçısı üçün risklərin əsas növləri formalaşdırılıb və risklərin idarə edilməsini və azalmasını təmin edən mexanizmlər və alətlər təklif edilib. Beynəlxalq faktoringin əsas xüsusiyyətləri analiz edilib və onun həyata keçirilməsinin əsas modelləri müəyyən edilib. Azərbaycanda faktoring və forfeyting əməliyyatlarının inkişafına yol verən iqtisadi əsaslar müəyyən edilib. Ölkədə faktoring və forfeyting bazarlarının hal-hazırkı vəziyyəti qiymətləndirilib. Faktoring və forfeytingin inkişafının prioritet istiqamətləri qeyd edilib və onların gələcəkdə inkişafı və təkmilləşdirilməsi üçün tövsiyələr verilib.