

Ивор Истук и Миролуб Лабус

РЕФОРМИРОВАНИЕ СФЕР ФАКТОРИНГА И ОБРАТНОГО ФАКТОРИНГА В РЕГИОНЕ ОПЕРАЦИЙ ЕБРР

Деньги для бизнеса имеют жизненно важное значение: они нужны, чтобы платить зарплату, закупать материально-производственные запасы и сырье, платить налоги и нести иные операционные расходы. Одной из сложнейших проблем, с которой бизнес сталкивается сегодня во всем мире, является проблема привлечения необходимых сумм оборотного капитала для финансирования текущих бизнес-циклов. Как показывает статистика просрочек с платежами и банкротств, приводимая в оценочной системе Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР)¹, компаниям трудно поддерживать движение денежных средств из-за пробуксовки процессов экономического восстановления и ужесточения условий рыночного кредитования, что находит свое отражение в снижении показателей кредитования малых и средних предприятий (МСП), а также в повышении процентных ставок и требуемых объемов обеспечения.



По итогам проведенного Европейским союзом обзора показателей деятельности МСП², банки в настоящее время стали требовать крупных гарантий, поскольку им приходится соблюдать ряд таких новых нормативов, как нормативы Базеля-III. МСП трудно выдать требуемые гарантии, поскольку у них редко имеются в наличии активы на цели обеспечения кредитов (активы долгосрочного пользования зачастую отдаются в аренду или уже обременены обязательствами по ранее взятому банковскому кредиту).

В дополнение к этому поставщикам из числа МСП, как правило, приходится выдавать торговые кредиты своим крупным покупателям и держать свою дебиторскую задолженность на балансе, что обостряет возникающие у них проблемы с привлечением средств оборотного капитала, поскольку они, как правило, испытывают нехватку располагаемых сумм денежных средств. Полезным инструментом привлечения финансовых средств выступает факторинг как финансовая услуга, оказываемая под уступку денежного требования (продажа дебиторской задолженности), поскольку он дает возможность МСП оперативно привлечь средства оборотного капитала, причем (в определенных случаях) забалансовые и, как правило, по более низким процентным ставкам по сравнению со ставками краткосрочных необеспеченных кредитов, потому что стоимость привлечения этих средств зачастую обуславливается более высоким рейтингом кредитоспособности клиентов МСП по сравнению с рейтингом самих МСП.

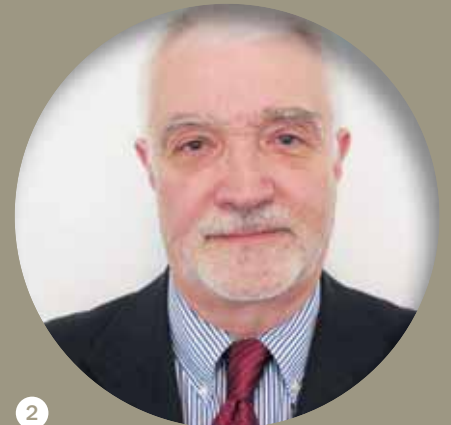
Несмотря на то что факторинг применяется уже много десятилетий, сегодня он переживает период явного возрождения в нынешних экономических условиях благодаря разработке более современных технико-юридических решений.

«ЕБРР уже некоторое время занимается продвижением факторинговых услуг в интересах бизнес-структур с помощью действующей у него Программы содействия развитию (внешней) торговли, а его отдел финансовых организаций также вкладывает средства в разработку факторингового бизнеса».

«Что касается спроса, то главными участниками адресных операций факторинга и обратного факторинга выступают МСП».



1



2

АВТОРЫ

- 1 ИВОР ИСТУК
ВЕДУЩИЙ ЮРИСТ
ЕБРР
ЭЛ. ПОЧТА: ISTUKI@EBRD.COM
- 2 МИРОЛЮБ ЛАБУС
ПРОФЕССОР, ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ
BELOX ADVISORY SERVICES
ЭЛ. ПОЧТА: MIROLJUB.LABUS@BELOX.RS

ЕБРР уже некоторое время занимается продвижением факторинговых услуг в интересах бизнес-структур с помощью действующей у него Программы содействия развитию (внешней) торговли, а его отдел финансовых организаций также вкладывает средства в разработку факторингового бизнеса. По мере развертывания факторинговых операций в регионе деятельности ЕБРР становится все более ясно, что развитие факторинга сдерживается неблагоприятным для него состоянием нормативно-правовой среды, что в свою очередь подрывает усилия ЕБРР по продвижению факторинговых операций.

Несмотря на то что уступка денежного требования (дебиторской задолженности), что является сутью факторинга с юридической точки зрения, уже вошла в правовой оборот в странах операций ЕБРР, в правовых нормах общего законодательства (гражданских кодексах, законах, регулирующих обязательственные отношения, и т.д.) не всегда учитываются потребности в оказании факторинговых услуг. Это может приводить к повышению рисков совершения факторинговых сделок (например, суды сейчас пересматривают определение понятия «факторинговые сделки с правом регресса», приравнивая их к обеспеченным кредитам, что ущемляет права фактора в случае банкротства клиента) или ограничивает сферу применения факторинговых сделок (например, уступка будущих требований не признается законной).

Как следствие этого, отделом правовой реформы ЕБРР была разработана Программа развития законодательства в сфере факторинга в интересах проведения законодательных реформ в целях создания более благоприятной для факторинговых операций нормативно-правовой базы в этой сфере. Разработкой этой нормативно-правовой базы предусматривается введение четко прописанных правил, стимулирующих развитие факторинговых услуг путем усиления фактора правовой определенности при совершении факторинговых операций. В широком плане данная нормативно-правовая база должна: i) определять (рамочный) договор факторинга как самостоятельный договор; ii) содержать четкие определения различных видов факторинга; iii) обеспечить простые и ясные способы уступки нынешних и будущих денежных требований; и iv) обеспечить законность факторинга, осуществляемого в электронной форме. Налогообложение факторинговых операций также должно быть выстроено в интересах бизнеса.

Программа развития законодательства в сфере факторинга адресована странам, где ЕБРР уже проводит свои инвестиционные операции и планирует расширить их масштабы в ближайшем будущем или где имеющееся у ЕБРР сравнительное преимущество в осуществлении этой деятельности в качестве ее лидера можно было оптимальным образом подкрепить будущими инвестициями в этой области. В настоящей статье нами будет показано,

как благодаря технической помощи со стороны ЕБРР в Хорватии удалось принять закон о факторинге, а также представлены результаты технико-экономического обоснования внедрения операций обратного факторинга в Сербии.

РЕФОРМИРОВАНИЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА ПО ФАКТОРИНГУ В ХОРВАТИИ

По мере становления в Хорватии факторинговых компаний усилилась актуальность определенных юридических проблем, требующих особого внимания со стороны законодательных органов страны в целях повышения эффективности и снижения уровня правовой неопределенности в сфере факторинга. Цель принятия этого нового закона заключалась в том, чтобы таким образом способствовать дальнейшему развитию факторинговых операций путем формирования надежно функционирующего, четко прописанного и предсказуемого режима нормативно-правового регулирования указанных выше проблем и введения предметных форм надзора, гарантирующего стабильность и законность деятельности в этом секторе (то есть обеспечивающего, чтобы участники этого рынка представляли собой солидные коммерческие организации, способные выполнять определенные нормативные требования).

К некоторым важнейшим особенностям данного закона относятся следующие: i) определение (рамочного) договора факторинга как самостоятельного договора; ii) четкие определения различных видов факторинговых услуг, включая факторинг с правом и без права регресса, а также определение договора поставки (обратного факторинга); iii) создание благоприятных условий для введения в правовой оборот простых и четко прописанных способов уступки будущих и/или множественных денежных требований; iv) признание сути факторинга как сделки купли-продажи; v) законность совершения факторинговых операций в электронной форме; vi) лицензирование и установление минимальных первоначальных требований к капиталу в суммах не менее 1 млн. кун



«Программа развития законодательства в сфере факторинга адресована странам, где ЕБРР уже проводит свои инвестиционные операции и планирует расширить их масштабы в ближайшем будущем или где имеющееся у ЕБРР сравнительное преимущество в осуществлении этой деятельности в качестве ее лидера можно было оптимальным образом подкрепить будущими инвестициями в этой области».



(150 000 евро в эквиваленте), уплачиваемых наличными в полном размере до учреждения факторов, vii) отсутствие нормативов достаточности капитала (с учетом системно низкой степени риска факторинговых операций); и viii) четко прописанные правила и процедуры надзора (полномочия, формы отчетности и т.д.).

При осуществлении «обычного (классического) факторинга» МСП продает одному фактору отдельные денежные требования или весь свой портфель дебиторской задолженности со стороны группы покупателей. Многие факторы предпочитают приобретать лишь полные портфели денежных требований в целях диверсификации их рисков по отношению к одному отдельно взятому продавцу. Вместе с тем при такой диверсификации портфеля денежных требований факторы вынуждены собирать кредитные сведения и рассчитывать кредитный риск по многим покупателям, а это – вещь трудоемкая и дорогостоящая. Одним из решений этой проблемы является использование специального вида факторинга, который часто называется обратным факторингом (и в настоящее время регулируется новым законом).

При осуществлении обратного факторинга фактор приобретает без права регресса (фактически выплачивает) кредиторскую задолженность только у хорошо известных ему покупателей с надежной репутацией. Кредитный риск фактора, таким образом, сводится к риску дефолта клиента с надежной репутацией, а не к повышенной степени риска МСП. Согласно заранее оговоренным условиям, покупатель принимает выставленный поставщиком счет-фактуру, подтверждая доставку поставщиком заказанных товаров, и затем передает этот счет-фактуру финансирующей организации, которая возьмет на себя долг по этому счету-фактуре и оплатит его поставщику, дисконтируя сумму счета-фактуры за досрочную уплату с учетом кредитного рейтинга покупателя. В установленный день платежа покупатель производит платеж финансирующей организации. Отсюда следует, что обратный факторинг служит механизмом смягчения отрицательных последствий информационной

асимметрии для стоимости привлечения поставщиком (МСП) финансовых средств, что таким образом снижает расходы МСП на привлечение средств оборотного капитала.

Схемы обратного факторинга разрабатываются даже в еще более эффективных конструкциях благодаря введению электронных площадок, на которых покупатель может зарегистрировать факт своего принятия счета-фактуры поставщика в информационной системе, доступ к которой имеют все три стороны (поставщик, покупатель и заинтересованные финансовые организации), и благодаря наличию автоматически сгенерированных условий финансирования поставщику из числа МСП достаточно лишь нажать на кнопку, чтобы причитающиеся ему деньги были перечислены на его счет. После демонстрации успешного функционирования электронной площадки для операций обратного факторинга в одной из развивающихся стран (Национальный банк финансирования развития в Мексике) международные финансовые круги в настоящее время рассматривают возможности ее использования в расширенных масштабах.

Закон «О факторинге» Хорватии был принят в июле 2014 года, и будет интересно узнать, будет ли и в какой форме развиваться факторинг на хорватском рынке в будущем. Вместе с тем можно

быть уверенным в том, что внедрение всеобъемлющего режима нормативно-правового регулирования факторинговых услуг стало положительным шагом на пути дальнейшего развития финансового сектора Хорватии.

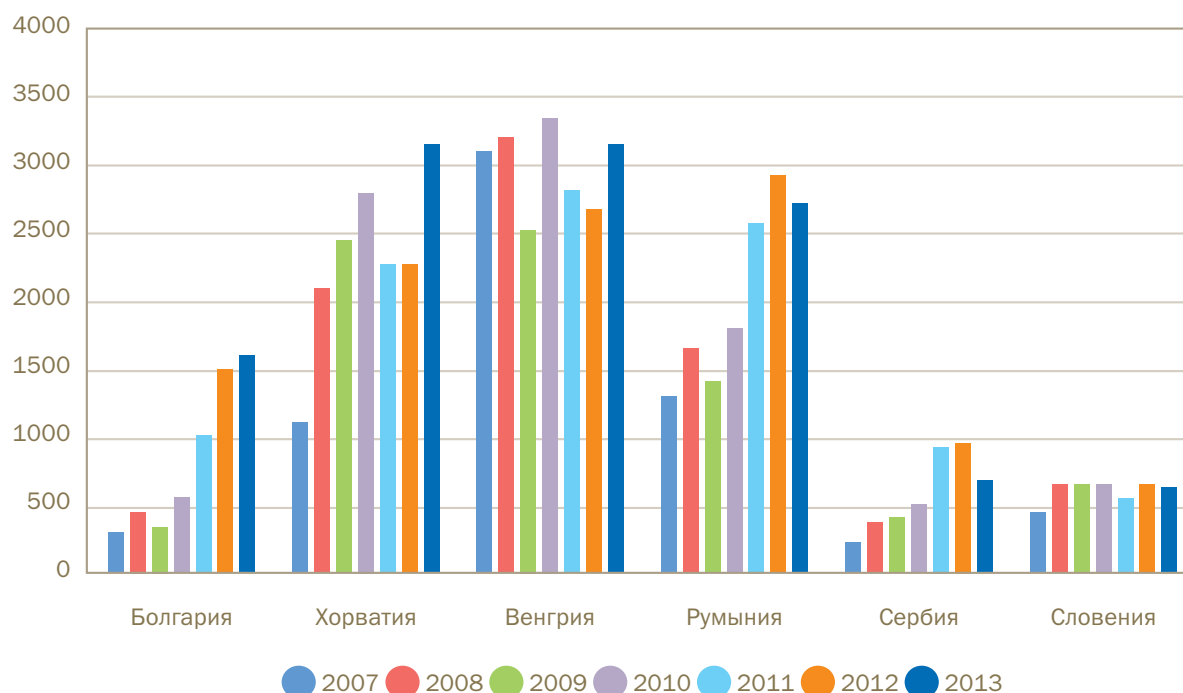
ПОТЕНЦИАЛ СОЗДАНИЯ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ ОПЕРАЦИЙ ОБРАТНОГО ФАКТОРИНГА В СЕРБИИ

Закон Сербии «О факторинге» был принят в 2013 году, и в нем впервые были даны определения различных факторинговых продуктов, введены правила факторинга дебиторской задолженности и нормы, регулирующие деятельность поставщиков факторинговых услуг. Кроме того, в этом законе обратный факторинг был определен как особый вид факторинговых операций. Понятие обратного факторинга стало новеллой в финансовой системе Сербии, в то время как традиционно сложившаяся схема факторинга имеет гораздо более долгую историю. При наличии требуемых условий рынок операций обратного факторинга обладает в Сербии большим потенциалом.

Несмотря на множество факторов неопределенности и недостаток правовых норм, в последнее десятилетие традиционный факторинг развивался довольно стихийно, в результате чего появился набор финансовых инструментов, в котором

ДИАГРАММА 1 ОБЪЕМ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В ВЫБОРКЕ СТРАН

млн. евро



Источник: Международная факторинговая ассоциация (Factors Chain International), годовой обзор, 2014 год.

смешались элементы факторинга, обратного факторинга и дисконтированных простых векселей. Высказывались конкретные сомнения относительно допуска государственных предприятий и организаций (бюджетных организаций Сербии), страдающих в условиях недофинансирования, к проведению операций факторинга и обратного факторинга. В перспективе они могли бы стать крупными участниками рынка, поскольку на государственный сектор в Сербии по-прежнему приходится 40% производимого в стране ВВП. В дополнение к этому в тот период времени многие рынки купли-продажи товаров и услуг представляли собой олигополии, где крупные покупатели занимали доминирующие позиции и устанавливали выгодные для себя условия при заключении ими договоров купли-продажи, в том числе предусматривали продление в неофициальном порядке сроков производства платежей после наступления установленных дат платежей. Неудивительно, что многие из малых и средних предприятий-поставщиков испытывали трудности с движением денежных средств, и в связи с этим в стране был принят Закон «О просрочке платежей», чтобы положить конец задержкам с платежами (без особого успеха), и Закон «О факторинге», чтобы создать благоприятные условия для развития сферы факторинговых услуг.

Данный закон вступил в силу в 2013 году, и, как представляется, позволил задать направление начальному процессу становления рынка операций обратного факторинга. Вместе с тем в 2013 году на долю этих операций по-прежнему приходилось лишь 3% общего объема факторинговых операций, и по логике вещей можно заключить, что в Сербии имеются иные препятствия, не позволяющие этому рынку развиваться быстрее. В целях выявления этих препятствий необходимо проанализировать состояние рынка факторинговых операций в Сербии более детально.

Как свидетельствуют имеющиеся данные, в настоящее время по объемам факторинговых операций Сербия отстает от других стран региона. На диаграмме 1 приводятся данные за последние 7 лет об объеме факторингового оборота в Сербии и соседних с ней странах. В среднем объем факторинговых операций в Сербии и Словении составляет менее 1 млрд. евро в год. В Болгарии он несколько выше, в то время как в Венгрии, Румынии и Хорватии он приближается к 3 млрд. евро. За исключением Словении, все страны демонстрируют повышательную тенденцию в обороте факторинговых операций, в то время как его показатели несколько устремились вниз за последние три года в Венгрии и в прошлом году в Сербии. По сравнению со своими соседями Сербии все еще надо улучшить многое в этой сфере, и расширение базы факторинга путем применения схем обратного факторинга (с активным привлечением к участию в них крупных покупателей) может открыть перед страной большие перспективы.

Например, в Хорватии факторинговые сделки совершают главным образом крупные компании, и это объясняет, почему данной стране удалось достичь замечательных показателей оборота факторинговых операций. Прямо противоположное положение сложилось в Сербии, где в факторинговых операциях участвуют (то есть начинают этот процесс) только МСП. Действующее в Сербии законодательство не разрешает государственным организациям совершать сделки обратного факторинга, но участвовать в совершении сделок как факторинга, так и обратного факторинга, разрешается предприятиям, находящимся в государственной собственности, а они составляют значительный сегмент экономики страны.

Как уже говорилось, факторинговые операции в Сербии по-прежнему представляют собой в своем большинстве отдельные инициативы поставщиков из числа МСП, как это показано на диаграмме 2. С другой стороны, реализация типовых схем обратного факторинга требует активного взаимодействия покупателя с факторами, как это

ДИАГРАММА 2 ФАКТОРИНГ В СЕРБИИ

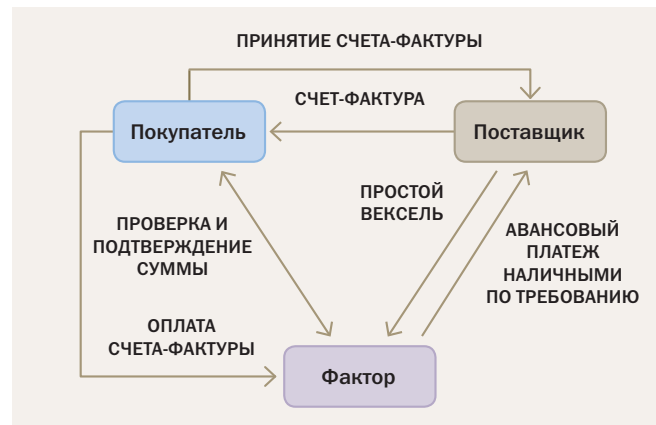
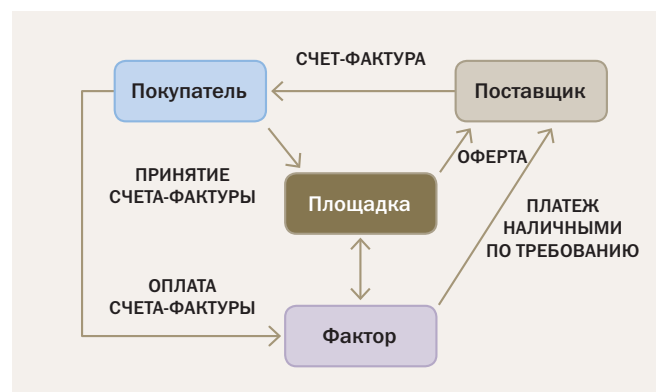


ДИАГРАММА 3 СХЕМА ОБРАТНОГО ФАКТОРИНГА



показано на диаграмме 3. Переходя от одной диаграмме к другой, видно, каким путем должна идти Сербия, чтобы стимулировать процесс проведения операций обратного факторинга.

У сербских МСП кредитные рейтинги ниже рейтингов крупных покупателей, и у них возникают трудности в получении доступа к рынку для привлечения оборотных средств, и как следствие этого, для них устанавливаются более высокие процентные ставки по сравнению со ставками, которые устанавливаются для их торговых контрагентов. В дополнение к этому, согласно действующей сегодня повсеместно схеме факторинга, они берут на себя весь риск уступки денежных требований по факторинговым сделкам на невыгодных для них условиях, потому что большинство факторинговых сделок совершается с правом регресса (служащего гарантией производства оплаты). Это вредит бизнесу. Вследствие этого в целях улучшения положения с финансированием поставщиков в Сербии имеет смысл отказаться от факторинга в пользу обратного факторинга.

Процесс обратного факторинга, как правило, инициируется покупателем. Таким образом, покупатель демонстрирует свою заботу о функционировании системы поставок, а также готовность оказать помощь поставщикам в привлечении финансовых средств на выгодных для

них условиях (исходя из его кредитного рейтинга) до наступления установленных сроков оплаты счетов-фактур. Чтобы запустить этот процесс, покупатель должен сделать первый шаг и договориться с фактором от имени поставщиков об открытии кредитной линии. Поскольку крупный поставщик гарантирует оплату счетов-фактур, фактор может быть готов уплатить по требованию всю сумму дебиторской задолженности. Согласно законодательству Сербии это означает, что поставщик должен дать согласие на уступку долга фактору при совершении ими сделки обратного факторинга. Такое согласие считается данным, если поставщик предъявляет фактору требование о производстве оплаты в денежной форме.

Крупные покупатели – участники схем обратного факторинга получают от них массу выгод. Обеспечив ликвидное состояние своих поставщиков, крупные покупатели могут обеспечить регулярную доставку товаров и оказание услуг. В дополнение к этому компания может не только обратиться с просьбой к поставщикам об отсрочке оплаты счетов-фактур и предоставлении скидок при их досрочной оплате (*cassa sconto*), но ей к тому же не приходится заниматься взысканием дебиторской задолженности и управлением ею и удовлетворять часто поступающие со стороны поставщиков требования о досрочной оплате счетов-фактур, а все это дает экономию операционных расходов.



Кроме того, обратный факторинг выгоден факторинговым компаниям как источник стабильного поступления доходов и больших объемов совершаемых сделок. Факторы получают надежный источник поступления доходов на долгое время. По сравнению с совершением прямых следок с МСП обратный факторинг позволяет увеличивать объемы сделок, что было бы невозможно при совершении индивидуальных сделок с малыми компаниями.

Создание электронной площадки для целей обратного факторинга требует наличия определенного и благоприятного состояния правовой среды и рыночной конъюнктуры. Все заинтересованные в этом покупатели, поставщики и факторы должны заключить договор, прописав в нем правовые и операционные условия функционирования данной площадки. Если договор подписан, покупатель затем после получения товаров и услуг от поставщика может разместить на ней принятый им счет-фактуру. Таким образом, покупатель берет на себя всю полноту обязательств по уплате выставленной в счете-фактуре суммы в установленный день ее уплаты любому отдельно взятому фактору, который может, тем временем, купить этот счет-фактуру у поставщика. Это означает, что поставщики имеют возможность выбора среди размещенных на электронной площадке счетов-фактур, платежи по которым они хотят получить раньше срока, предусмотренного типовыми условиями производства платежей. Вместе

с тем они получают деньги только в том случае, если и тогда, когда факторы согласятся с предлагаемыми им условиями скидок. Факторы не только оценивают для себя кредитный рейтинг крупного покупателя, сроки производства платежей и другие прописанные в договоре условия, но также предлагают поставщику скидки с сумм счетов-фактур. Надлежащая сумма скидки будет устанавливаться в ходе конкуренции между факторами. Для этого имеются общие правовые условия; тем не менее, для регулирования конкретных аспектов торговой сделки требуется принятие специального подзаконного акта.

В реальном секторе экономики связанный с поставками сегмент финансового рынка подвержен проявлениям неплатежеспособности со стороны его участников, что становится для банков сдерживающим фактором в вопросах финансирования ими факторинговых компаний и МСП. Из общего объема выданных в Сербии кредитов доля неработающих кредитов (НРК) составила в 2013 году 21,4% и во втором квартале 2014 года возросла до 23%. Соответствующие цифры по краткосрочным кредитам составляют 34% в корпоративном секторе и 25% среди индивидуальных предпринимателей без образования юридического лица (все они являются МСП). Вместе с тем, несмотря на значительные объемы НРК в банковском секторе, последний, тем не менее, обладает требуемым уровнем резервов на



покрытие убытков от кредитов и характеризуется высоким уровнем капитализации. Во второй половине 2014 года объемы резервов на возможные убытки от кредитов составили 116%, в то время как норматив достаточности капитала был установлен на уровне 20,4%. В структурном отношении в финансовых пассивах и активах доминируют краткосрочные депозиты и кредиты. Новые инвестиции приходят в сектор главным образом в форме иностранного капитала и, как ожидается, будут в этом году ниже их исторически средних показателей. Финансовые активы в значительных объемах номинированы в евро, причем более 70% кредитов и депозитов номинировано либо в евро, либо с индексацией по курсам иностранных валют. В результате сложившейся ситуации умеренные показатели емкости и повышенная степень рисков в финансовой системе страны требуют дополнительного фондирования цепочек поставок.

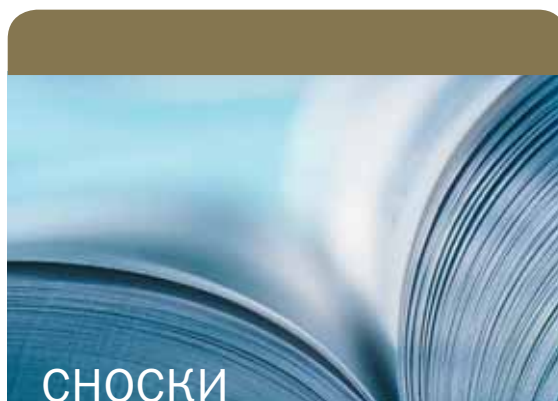
В 2014 году правительством страны субсидировались процентные ставки на кредиты, привлекаемые для пополнения оборотных средств, и, как ожидалось, общий размер затронутых вложений составит 2 млрд. евро. Вместе с тем эти возможности остаются далеко не полностью использованными из-за нежелания МСП привлекать субсидируемые кредиты, поскольку им никто не гарантирует, что крупные покупатели будут выполнять свои платежные обязательства в соответствии с графиками платежей. В настоящее время крупные покупатели испытывают трудности с поиском клиентов из-за низких показателей спроса со стороны потребителей и, как следствие этого, пытаются переложить бремя принятия корректирующих мер на своих поставщиков. Речь идет о необходимости не только увеличивать размеры ценовых скидок, но и продлевать сроки производства платежей. В настоящее время сроки платежей, согласно закону, имеют максимальную продолжительность в 60 дней, но эти обязательные к соблюдению сроки на практике выдерживаются редко. Следствием их несоблюдения являются замалчиваемые случаи нарушения договоров, что может поставить под угрозу долгосрочные торговые отношения между покупателями и поставщиками. По этим причинам, вероятно, разумно рассмотреть возможность направления части субсидий на цели развития рынка операций обратного факторинга.

Что касается спроса, то главными участниками адресных операций факторинга и обратного факторинга выступают МСП. Они лишены возможности привлекать в достаточных объемах капитал для пополнения своих оборотных средств и вынуждены платить за это высокие процентные ставки. Согласно результатам проведенного нами исследования, среднегодовая величина процентных ставок в договорах факторинга, номинированных в твердых валютах (без учета курсового риска), в 2013 году составила 9%, а в 2014 году – 7%. При номинировании этих договоров в национальной денежной единице Сербии (динаре) крупные покупатели



предлагают трехпроцентную месячную ставку в случае досрочной оплаты договоров, а факторинговые компании устанавливают среднесрочную ставку на уровне 2%. В 2014 году здесь не произошло больших изменений даже несмотря на снижение годовых темпов инфляции до 2%.

По итогам опроса широкого круга заинтересованных сторон в Сербии, в 2013 году для операций обратного факторинга была составлена матрица ССВО (сильные и слабые стороны, возможности и опасности), а результаты этих опросов приведены в таблице 1. Согласно высказанным в ходе опросов мнениям,



1

Финансирование МСП и предпринимателей в 2013 году, шкала оценок ОЭСР, размещено по адресу: www.oecd.org/cfe/smes/Scoreboard_2013_extract_chapter2.pdf (по состоянию на 3 декабря 2014 года).

2

Процессы развития малого бизнеса в Европе в 2012–2013 годах, Европейская комиссия, август 2013 года, размещено по адресу: www.ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/facts-figures-analysis/performance-review/files/supporting-documents/2013/summary-paper_en.pdf (по состоянию на 3 декабря 2014 года).

ТАБЛИЦА 1 МАТРИЦА ССВО ДЛЯ ЦЕЛЕЙ ОБРАТНОГО ФАКТОРИНГА

	Сильные стороны 4,17		Слабые стороны 2,51
4,31	Улучшение положения с ликвидностью	2,50	Неэффективность работы правовых систем
3,91	Соблюдение сроков доставки заказов	2,43	Низкие уровни проникновения Интернета
	Возможности 4,04		Опасности 2,80
4,28	Стимулирование деятельности	2,80	Ложные гарантии
3,59	Обеспечение занятости	2,67	Рост рисков и уровней мошенничества

Примечание. Анализ ССВО (или матрица ССВО) представляет собой структурированный метод планирования, который применяется для оценки сильных и слабых сторон, возможностей и опасностей, сопряженных с реализацией проекта или делового предприятия.

Источник: проведенное в Сербии исследование по проблемам обратного факторинга, заказанное ЕБРР и выполненное фирмой Belox Advisory Services, Белград, 2014 год.

сильных сторон оказалось больше, чем слабых (их средний показатель составил 4,17 против 2,51), а возможностей больше, чем опасностей (средний показатель составил 4,04 против 2,80). Самым слабым местом предлагаемого проекта обратного факторинга заинтересованные стороны считают неэффективное функционирование правовых систем, а главной опасностью – ложные гарантии. С другой стороны, они все сходятся на том, что сильные стороны и возможности обратного факторинга способствуют улучшению положения с ликвидностью и стимулируют деятельность, соответственно.

На основании всех проанализированных данных можно сделать вывод о том, что, если бы была создана электронная площадка, а государство с самого начала стало бы оказывать поддержку процессам совершения сделок обратного факторинга в форме допуска предприятий, находящихся в государственной собственности, к использованию этой площадки и/или предлагать субсидии, данный рынок получил бы возможность для дальнейшего развития уже самостоятельно.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Несмотря на то что факторинг применяется уже в течение многих десятилетий, сегодня он переживает период явного возрождения в нынешних экономических условиях благодаря разработке более современных технико-юридических решений. Тем не менее, неблагоприятное состояние нормативно-правовой среды может стать тормозом на пути развития этого сервиса, что в свою очередь подрывает усилия ЕБРР по продвижению факторинговых операций. В этом плане отделом правовой реформы ЕБРР была разработана Программа развития законодательства в сфере факторинга в интересах проведения законодательных реформ для создания более благоприятной нормативно-правовой базы регулирования факторинговых операций. ЕБРР оказывает поддержку в реформировании сферы факторинга в Сербии, Хорватии и Черногории, а также планирует расширить масштабы этой деятельности в Армении, Турции и других странах инвестиционных операций ЕБРР в ближайшем будущем.