

**АЛГОРИТМ ВЫБОРА ИМПОРТ-ФАКТОРА В ДВУХФАКТОРНОЙ МОДЕЛИ ЭКСПОРТНОГО ФАКТОРИНГА**Аделя Юрьевна ПОДЛЕСНОВА<sup>a\*</sup>, Татьяна Михайловна КОСТЕРИНА<sup>b</sup><sup>a</sup> аспирантка кафедры банковского дела,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Российская Федерация  
APodlesnova@yandex.ru<sup>b</sup> кандидат экономических наук, профессор кафедры банковского дела,  
Российский экономический университет им. Г.В. Плеханова, Москва, Российская Федерация  
Tmkosterina@yandex.ru

\* Ответственный автор

**История статьи:**Принята 27.09.2016  
Принята в доработанном  
виде 16.11.2016  
Одобрена 19.12.2016  
Доступна онлайн 15.03.2017УДК 338.46, 336.1  
JEL: G20, G21, G23, G32**Ключевые слова:**двухфакторная модель,  
международный факторинг,  
импорт-фактор,  
экспорт-фактор,  
алгоритм выбора**Аннотация****Предмет и тема.** Проблема определения функций и обязанностей участников сделок международного факторинга исходя из его принятой модели. В рамках двухфакторной модели международного факторинга привлечение клиента-экспортера, сопровождение и финансирование сделки осуществляет экспорт-фактор. Однако оценку контрагента экспортера – импортера проводит импорт-фактор, который и принимает на себя кредитный риск импортера. Выбор экспорт-фактором партнера импорт-фактора является важным этапом в использовании двухфакторной модели экспортного факторинга, значимость которого состоит в снижении риска сделки и обеспечении ее эффективности. Разработка алгоритма выбора импорт-фактора характеризует предметную область настоящего исследования.**Цели.** Обоснование возможности снижения рисков и стоимости сделок экспортного факторинга в случае использования двухфакторной модели при правильном выборе импорт-фактора и разработка алгоритма такого выбора.**Методология.** Используются общенаучные методы исследования, а также статистические методы, методы оценки и сравнительного анализа.**Результаты.** Предложен алгоритм выбора импорт-фактора, позволяющий экспорт-фактору оценить степень риска сотрудничества с иностранным финансовым агентом и выбрать наиболее надежного партнера по сделке в рамках двухфакторной модели международного факторингового обслуживания. Предложены оценочные показатели, влияющие на принятие решения о выборе импорт-фактора.**Выводы и значимость.** Следование предложенному алгоритму выбора финансового партнера, находящегося в стране контрагента-экспортера, позволяет экспорт-фактору не только определить целесообразность сотрудничества с тем или иным иностранным фактором, но и объективно оценить уровень принимаемого на себя риска в рамках сотрудничества с импорт-фактором.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2016

**Введение**

В последние десятилетия международный факторинг получил широкое распространение и является общемировым элементом национальных систем международных расчетов за поставленную продукцию и оказанные услуги в рамках внешнеэкономической деятельности, который активно поддерживается со стороны правительств и центральных банков во всем мире [1]. К. Тартер отмечает, что предоставляя

необходимую защиту экспортерам, а также увеличивая возможность расчетов по открытому счету для их контрагентов-импортеров, международный факторинг формирует основу для развития новых прибыльных торговых отношений, предоставляя, таким образом, возможность развиваться коммерческим отношениям в целом [2].

В 2015 г. совокупный объем мирового рынка услуг международного факторинга составил

579 552,49 млн долл. США, увеличившись с 1990 г. в 42 раза<sup>1</sup> (рис. 1). При этом, по данным FCI, обороты рынка с применением двухфакторной модели составляют порядка 81%.

Россия, входя в десятку крупнейших экономик мира по объему ВВП, формирует порядка 1% (25 504 млн долл. США)<sup>2</sup> мирового оборота рынка факторинга, с долей международного факторинга в объеме внутреннего рынка – 1,05%. По данным FCI, в развитых странах Европы доля международного факторинга в объеме внутреннего рынка достигает в среднем 10–15%, а у лидеров европейского факторингового рынка и вовсе превышает 20%. Столь низкие показатели России вызваны в первую очередь законодательными ограничениями в части валютного регулирования, нормы которого не позволяли проводить полноценные международные факторинговые сделки по стандартам, принятым во всем мире [3]. Необходимость искажения классической схемы двухфакторного международного факторинга приводила к существенному усложнению механизма проведения сделок международного факторинга, что существенно сдерживало развитие рынка и одновременно делало его менее привлекательным и удобным как для самих финансовых учреждений, так и для клиентов.

В настоящее время в России формируются все необходимые системные условия для развития услуг международного факторинга: внесены изменения в валютное законодательство – реализована возможность финансирования в валюте внешнеторгового контракта, легализована уступка права требования<sup>3</sup>; развивается страховой инструментарий защиты экспортных кредитов (ЭКСаР);

<sup>1</sup> FCI. Accumulative Factoring Turnover. URL: <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/current-factoring-turnover-by-country>

<sup>2</sup> FCI. Factoring Turnover by Country in 2015. URL: <http://www.fci.nl/about-fci/statistics/current-factoring-turnover-by-country>

<sup>3</sup> Федеральный закон от 29.06.2015 № 181-ФЗ «О внесении изменений в Федеральный закон «О валютном регулировании и валютном контроле».

Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА «О международном факторинге» (UNIDROIT Convention on International Factoring).

В связи с дальнейшей популяризацией и распространением услуг факторинга, и в частности международного факторинга, в России на первый план выходит следующая проблема – «развитие системы стандартов факторинга и принципов оценки кредитного риска»<sup>4</sup>.

Следует отметить, что понимание сути рассматриваемой проблемы вытекает из принятого авторами представления о факторинговом бизнесе как комплексе «финансово-комиссионно-консалтинговых услуг, осуществляемых при предоставлении коммерческого кредита». В случае внутреннего факторинга связь «поставщик – покупатель» преобразуется в трехстороннюю сделку «поставщик – финансовый агент по факторингу – покупатель», финансовые отношения между поставщиком и покупателем осуществляются через третье звено – посредника, коим выступает факторинговая компания [4]. Согласно Конвенции УНИДРУА «О международном факторинге», под факторинговым контрактом следует понимать контракт, заключенный между поставщиком (с одной стороны) и финансовым агентом (с другой стороны), в соответствии с которым поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками)<sup>5</sup>.

При двухфакторной модели международного факторинга финансовых агентов двое: экспорт-фактор и импорт-фактор. Между ними возникают специфические отношения,

<sup>4</sup> Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года. URL: <http://government.ru/media/files/jFDd9wbAbArxgEiHNaXHveytq7hfPO96.pdf>

<sup>5</sup> UNIDROIT. Интернет-версия системы. URL: <http://www.unidroit.org/english/implement/i-88-f.htm#NR11>

инициатором которых является экспорт-фактор.

### **Особенность двухфакторной модели международного факторинга**

Основной особенностью факторинга, отличающей его от кредитных продуктов, является тот факт, что финансовый агент принимает решение о целесообразности заключения договора факторинга не столько на основе анализа деятельности поставщика (экспортера) – своего непосредственного клиента, сколько покупателя (импортера) – контрагента клиента, от платежеспособности и надежности которого целиком и полностью зависит выплата долга по контракту на поставку товара/оказание услуг. Однако у финансового агента отсутствуют договорные отношения с импортером, поэтому получение информации о нем ограничено и риски участия в факторинговой сделке достаточно велики.

При обслуживании экспорт-фактором внешнеэкономических контрактов проблема оценки риска иностранного контрагента усугубляется языковыми, территориальными и временными барьерами, различиями в деловом обороте и законодательстве разных стран, политическими обстоятельствами и т.п. Экспорт-фактору сложно оценить риски компании, находящейся за пределами его юрисдикции, равно как и осуществлять последующий мониторинг состояния и сбор дебиторской задолженности. Для решения данных задач он прибегает к услугам финансового агента, находящегося в стране контрагента своего клиента, – импорт-фактора. Единство законодательной базы и практики ведения бизнеса позволяет импорт-фактору наиболее эффективным образом разрешить проблему оценки импортера и погашения задолженности [5].

Прежде чем согласиться участвовать в сделке, импорт-фактор должен оценить кредитоспособность импортера, проанализировать его дебиторскую и кредиторскую задолженность, кредитную

историю, деловую репутацию и прочее. Такой подход мало чем отличается от оценки заемщиков при банковском кредитовании. На основе анализа финансового состояния и специфики деятельности импортера импорт-фактор устанавливает на него кредитный лимит, становясь для экспорт-фактора гарантом платежа в размере установленного лимита.

Согласно правилам General Rules for International Factoring (GRIF), которыми регламентируется взаимодействие финансовых партнеров в рамках двухфакторной модели, в случае если денежное требование не будет исполнено своевременно и в полном объеме, импорт-фактор на 90-й день после даты платежа, фиксированной внешнеэкономическим контрактом, заключенным между экспортером и импортером, обязан произвести платеж за импортера в размере 100% от просроченной задолженности в пределах одобренного лимита. Однако наряду с риском пролонгации срока погашения задолженности на 90 дней ввиду некачественного анализа кредитоспособности импортера, как и в случае страхования кредитного риска, существует риск неполучения экспорт-фактором гарантийного обеспечения. Конечно, не исключена возможность необъективной оценки импорт-фактором своего клиента, что зачастую объясняется качеством его риск-менеджмента.

Таким образом, если импорт-фактор принимает на себя кредитный риск только импортера, то экспорт-фактор принимает на себя как риск своего клиента-экспортера, так и риск неисполнения/ненадлежащего исполнения импорт-фактором своих обязательств. Поэтому особую актуальность для экспорт-фактора представляет выбор и оценка надежности финансового агента – иностранного партнера. В результате двухфакторная модель международного факторинга в рамках проводимой внешнеэкономической сделки по поставке товара/оказанию услуг представляет собой

четырёхстороннюю связь: «экспортер – импортер»; «экспортер – экспорт-фактор»; «экспорт-фактор – импорт-фактор»; «импорт-фактор – импортер» с четким разграничением функциональных обязанностей между финансовыми агентами, являющимися резидентами двух разных стран (рис. 2).

Отношения сторон в данной модели международного факторинга регулируются внешнеторговым договором (договором поставки), заключенным между импортером и экспортером, договором экспортного факторинга, заключенным между экспортером и экспорт-фактором, и межфакторным соглашением, заключенным между экспорт-фактором и импорт-фактором согласно правилам международной факторинговой деятельности. Контрактных отношений с экспортером или импортером у импорт-фактора не возникает.

Под финансовым плечом понимается револьверное финансирование экспортера (экспорт-фактор выплачивает экспортеру до 100% суммы отгруженного товара в рамках лимита), под страховым плечом понимается 100% страхование экспортера от риска частичной или полной неоплаты поставки импортером (в рамках установленного лимита).

Теоретические и практические основы международного факторинга и, в частности, двухфакторной модели представлены в работах ученых: F. Salinger [5, 6], K. Tarter [2], I. Glinavos [7], N. Mizan [8], И.Е. Покаместов [9], S. Ivanovic, S. Baresa, B. Sinisa [10], L. Klapper [11], А. Минеев, Д. Чиж. Анализ данных работ, позволяет выделить следующие основные функциональные обязанности финансовых агентов:

- экспорт-фактор осуществляет идентификацию экспортера, анализ внешнеторгового договора, оформление факторинговой сделки и финансирование экспортера;
- импорт-фактор идентифицирует импортера, оценивает его платежеспособность и деловую репутацию и устанавливает

кредитный лимит, а в случае реализации кредитного риска осуществляет гарантийный платеж в пределах суммы кредитного лимита.

Импорт-фактор устанавливает лимит на импортера исходя из размера риска, который он готов принять на себя. В случае готовности импорт-фактора предоставить факторинговое покрытие, наряду с условиями предстоящего сотрудничества (стоимость услуг и лимит) импорт-фактор предоставляет экспорт-фактору следующую информацию [12]:

- порядок оформления и содержание уведомления об уступке для целей обеспечения действительности уступки прав требования (с учетом особенностей местного законодательства);
- сведения, которые должны содержаться в документах об уступке в целях гарантии защиты экспорт-фактора от претензий третьих лиц в стране импортера.

Отметим, что для обоих финансовых агентов важно понимание того, что непрофессиональное исполнение ими своих обязательств по сделке может привести к ухудшению взаимоотношений экспорт-фактора и экспортера вплоть до отказа экспортера от дальнейшего обслуживания<sup>6</sup>.

В поисках наиболее выгодных условий сотрудничества – наименьшего размера комиссии и максимального лимита на импортера – экспорт-фактор может направить запрос на установление лимита на импортера нескольким импорт-факторам одновременно. Однако ориентироваться только на ценовую составляющую в выборе финансового партнера довольно рискованно и может привести к тому, что импорт-фактор не исполнит своих обязательств либо исполнит их ненадлежащим образом, что негативно скажется на качестве обслуживания и в конечном счете может привести к существенным репутационным и финансовым потерям для экспорт-фактора.

<sup>6</sup> *Frigast D.* As a Correspondent, You Have to Be Very Flexible. *FCI Update*, 1996, no. 16, p. 4.

С учетом специфики сделки международного факторинга в рамках двухфакторной модели, чтобы защитить себя от кредитного и операционного риска, политических и страновых рисков, экспорт-фактору приходится решать важную практическую проблему – выбор надежного импорт-фактора.

### Алгоритм выбора импорт-фактора

Каких-либо универсальных решений или нормативных рекомендаций в практике международного факторинга по выбору и оценке импорт-фактора не существует. Часто выбор фактора-партнера сводится к рекомендации со стороны торгового партнера клиента (импортера), экспорт-фактору остается лишь проверить, являются ли он и предложенный фактор-партнер членами одной и той же международной факторинговой ассоциации. Однако выбор импорт-фактора не стоит сводить лишь к критерию обоюдного членства в международной ассоциации, от качества услуг импорт-фактора зависит уровень риска факторинговой сделки для самого экспорт-фактора, скорость принятия решений и конечный результат сотрудничества экспорт-фактора с экспортером в случае несостоятельности импортера.

В научной литературе при рассмотрении международного факторинга выделяется необходимость выбора импорт-фактора: «основным моментом защиты... для экспорт-фактора становится всесторонняя оценка и мониторинг *correspondent risk*, то есть риска фактора корреспондента» [13], однако практические рекомендации по оценке иностранного финансового партнера отсутствуют. Анализ проблемы выбора иностранного финансового партнера ограничивается перечислением характеристик и показателей деятельности финансового агента, важных для оценки импорт-фактора. Для комплексной оценки фактора-партнера В.Ю. Емельянов предложил анализировать в совокупности следующие блоки исходных данных: юридические и контактные данные, данные о бизнесе компании, показатели

деятельности (за последние три года) [14]. Отметим, что международные факторинговые ассоциации агрегируют основные сведения о финансовом положении и деятельности своих членов, данная информация доступна всем членам ассоциации и должна использоваться при выборе финансового партнера.

Для решения данной проблемы авторы оптимизируют алгоритм принятия решения о выборе импорт-фактора, не ограничивая его условием обоюдного членства в международной ассоциации и стоимостью услуг. Нами предлагается комплексная оценка риска иностранного фактора-партнера, учитывающая различные аспекты его деятельности.

Оценка надежности импорт-фактора для экспорт-фактора возможна на основе традиционных методов (метод рейтинговых оценок, метод оценки затрат, метод критериев отбора, категорий предпочтений и т.п.). Однако они не учитывают особенностей двухфакторной модели международного факторинга, а именно риска импорт-фактора, который состоит в вероятности неисполнения им своих обязательств перед экспорт-фактором по причине неадекватной оценки импортера и недостаточной, прежде всего финансовой, устойчивости его самого. Исходя из личного опыта проведения подобных сделок, представляется необходимым оценку финансового партнера проводить в два этапа. На первом этапе отбирать импорт-фактора по степени его надежности, а на втором этапе провести сравнительный анализ условий, предлагаемых на рынке импорт-факторов по аналогичным внешнеторговым сделкам.

Приведем алгоритм выбора импорт-фактора (рис. 3):

- 1) поиск экспорт-фактором потенциальных партнеров-факторов в стране контрагента клиента-импортера;
- 2) составление экспорт-фактором общего списка импорт-факторов, являющихся членами одной с экспорт-фактором ассоциации;

- 3) оценка экспорт-фактором импорт-факторов по степени надежности и отбор нескольких финансовых партнеров с наиболее высоким значением надежности;
- 4) составление экспорт-фактором короткого списка потенциальных партнеров;
- 5) подготовка запроса на установление лимита на импортера и его рассылка финансовым институтам, вошедшим в короткий список;
- 6) оценка экспорт-фактором предложений от импорт-факторов;
- 7) согласование экспорт-фактором условий с клиентом;
- 8) окончательный выбор импорт-фактора.

- диверсификация факторингового портфеля (по клиентам и отраслям экономики).

Для оценки уровня риска в зоне деловой репутации заложены следующие показатели:

- история членства в международных факторинговых ассоциациях;
- характер отношений с другими экспорт-факторами;
- судебные разбирательства;
- процедуры взыскания дебиторской задолженности, в том числе проблемной.

В оценку позиции импорт-фактора на рынке включены следующие показатели:

- конкурентная позиция на рынке услуг международного факторинга;
- продуктовая линейка по внутреннему факторингу;
- зависимость от ключевого клиента в факторинговом портфеле;
- конкурентная позиция на рынке услуг внутреннего факторинга;
- число клиентов по договорам внутреннего факторинга;
- число клиентов по договорам международного факторинга.

В основу оценки степени надежности импорт-фактора заложен принцип интеграции четырех зон возникновения рисков неисполнения/ ненадлежащего исполнения финансовым агентом обязательств:

- 1) финансовое состояние;
- 2) деловая репутация;
- 3) позиция на рынке;
- 4) общая политика, практика и процедуры в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма.

Для каждой зоны нами разработан перечень качественных и количественных показателей и измерителей.

В целях оценки уровня риска в зоне финансового состояния были предложены следующие показатели:

- денежное покрытие;
- ликвидность;
- учет и контроль (аудит отчетности, использование услуг консультантов по управлению и анализу);

С учетом того что уровень надежности импорт-фактора обусловлен в том числе недопущением вовлечения в осуществление легализации (отмывания) доходов, в методику оценки были включены некоторые показатели риска. В зоне политики, практики и процедур в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма были предложены следующие показатели:

- политика государства импорт-фактора в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма;

- внутренний контроль в целях противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма в компании;
- наличие среди клиентов поставщиков и покупателей из офшорных территорий.

Финансовое состояние, деловая репутация, соблюдение требований в сфере противодействия легализации доходов, полученных преступным путем, и финансирования терроризма, позиция на рынке могут быть оценены экспорт-фактором исходя из информации, полученной из «IFexchange» – электронной системы для осуществления обмена данными между членами и партнерами международных факторинговых ассоциаций<sup>7</sup> [15, 16]; кроме того, отдельные сведения о позиции на рынке, услугах можно получить из сети Интернет, а также использовать метод анкетирования.

С учетом степени значимости каждой анализируемой зоны риска (устанавливается эмпирическим путем) определяется степень надежности импорт-фактора.

После отбора финансовых агентов, получивших наибольшие баллы по результатам оценки степени надежности, итоговое ранжирование осуществляется на основании дополнительных критериев, обеспечивающих наиболее приемлемые условия сделки, к которым относятся:

- объем лимита на импортера;
- стоимость услуг импорт-фактора.

На данном этапе экспорт-фактор должен определить наиболее приемлемое предложение с учетом максимально возможного объема лимита на импортера и минимальной стоимости услуг импорт-фактора. Поскольку лимит устанавливается импорт-фактором на импортера, постольку экспорт-фактор заинтересован в получении лимита, удовлетворяющего требованиям его клиента – экспортера и не ущемляющего условия работы для других клиентов, поставляющих товары данному импортеру. В противном случае экспорт-фактору необходимо будет делить установленный лимит между экспортерами, для которых данный контрагент является торговым партнером.

### Выводы

В условиях экономической турбулентности, международных санкций и неблагоприятных в целом внешнеторговых условий для России совершенствование механизма участия отечественных компаний в сделках международного факторинга имеет большое значение. Российские экспорт-факторы из-за проблем со своими иностранными финансовыми партнерами могут понести репутационные и экономические потери, связанные с неисполнением последними своих обязательств. Представленный алгоритм выбора импорт-фактора позволяет экспорт-фактору объективно оценить уровень принимаемого на себя риска сотрудничества с импорт-фактором в рамках двухфакторной модели международного факторинга, осуществить комплексный анализ с учетом основных направлений деятельности иностранного финансового партнера.

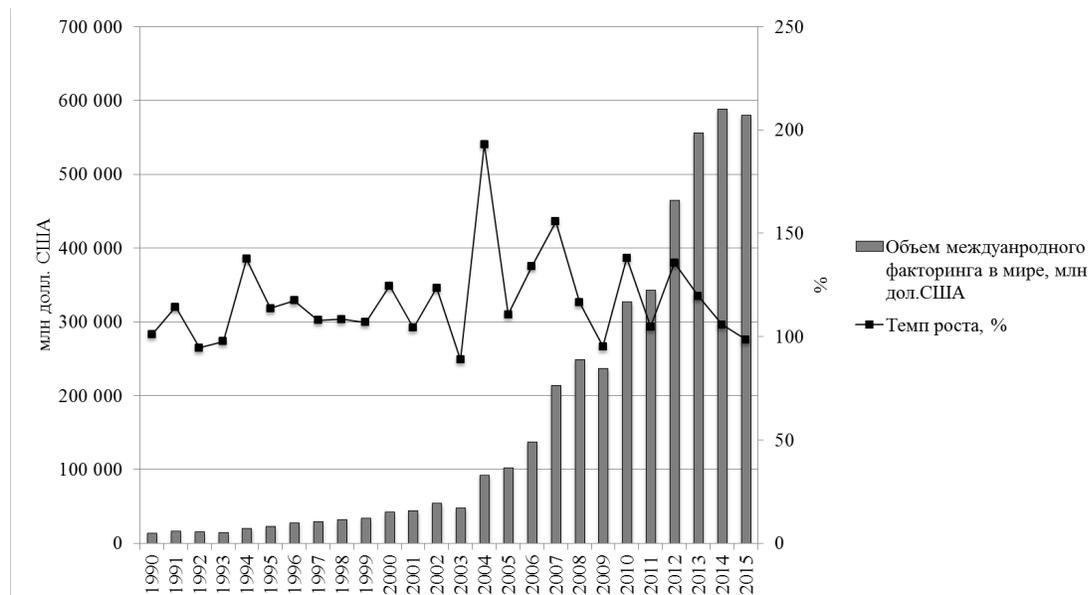
<sup>7</sup> IFexchange. User Manual. IFG. Version 28 March 2013; DEX. Rules for Data Exchange and for Specific Products. IFG. 2013.

**Рисунок 1**

**Объем мирового рынка услуг международного факторинга за период 1990–2015 гг.**

**Figure 1**

**Volume of the international factoring services market in 1990–2015**



*Источник:* составлено по данным FCI

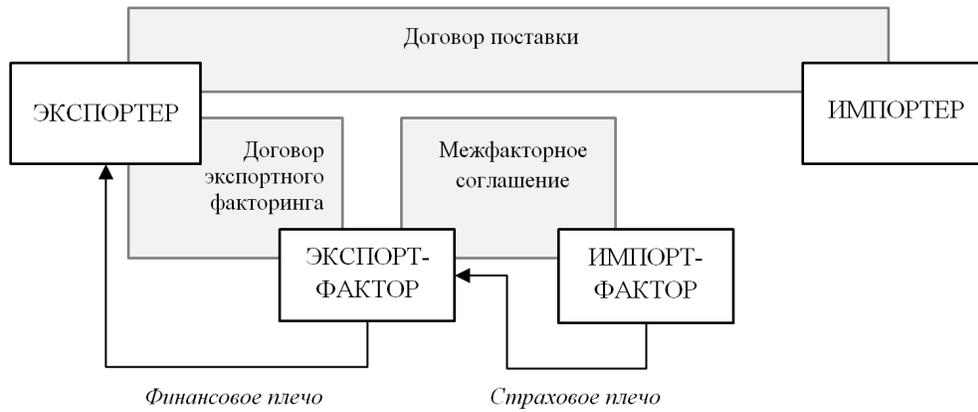
*Source:* FCI

*Рисунок 2*

**Функциональная зависимость субъектов сделки двухфакторной модели международного факторинга**

*Figure 2*

**Functional dependency of actors of international factoring two-factor model deal**



*Источник:* составлено авторами

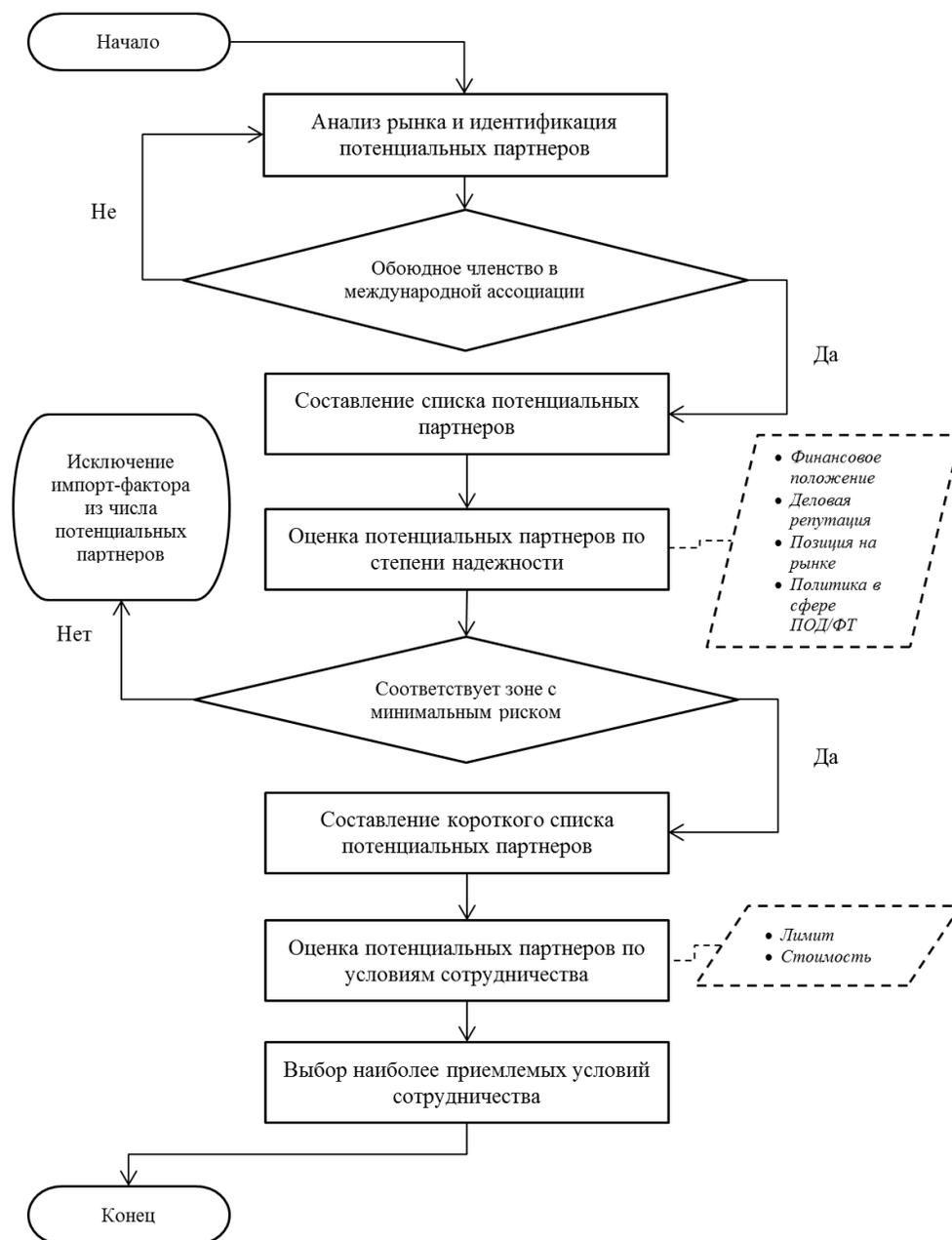
*Source:* Authoring

## Рисунок 3

## Блок-схема алгоритма выбора импорт-фактора

## Figure 3

## A flowchart of import factor selection algorithm



Источник: составлено авторами

Source: Authoring

**Список литературы**

1. Подлеснова А.Ю. Оценка рисков сделок международного факторинга: совершенствование инструментария / XXIX Международные плехановские чтения. Сборник статей аспирантов. М.: РЭУ им. Г.В. Плеханова, 2016. С. 156–160.
2. Tarter K.A. International Factoring: An Effective Financial Strategy. *Business America*, 1997, vol. 118, iss. 10. Available at: <http://connection.ebscohost.com/c/articles/9710240217/international-factoring-effective-financial-strategy>.
3. Подлеснова А.Ю. Особенности и проблемы развития международного факторинга в России // Российское предпринимательство. 2012. № 9. С. 15–20.
4. Кредитный менеджмент: проблемы теории и практики. Монография / под ред. Т.М. Костериной. М.: МЭСИ, 2013. 268 с.
5. Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance. London, Sweet & Maxwell, 1999, 450 p.
6. Salinger F. International Factoring and Conflicts of Law. *Law and Financial Markets Review*, 2007, vol. 1, iss. 1, pp. 7–10.
7. Glinavos I. An Introduction to International Factoring and Project Finance. *MPRA Paper*, 2006, no. 854, 32 p.
8. Mizan N.K. Factoring: A Better Alternative of International Trade Payment Methods. *ASA University Review*, 2011, vol. 5, no. 2, pp. 247–264.
9. Покаместов И.Е. Специфика и механизмы международного факторинга для участников ВЭД // Международные банковские операции. 2012. № 3. С. 8–13.
10. Ivanovic S., Baresa S., Sinisa B. Factoring: Alternative model of financing. *UTMS Journal of Economics*, 2011, vol. 2, iss. 2, pp. 189–206. URL: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/105294/1/715121766.pdf>.
11. Klapper L. The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2005, no. 3593, 38 p.
12. Подлеснова А.Ю. Модель организации операций международного факторинга // Экономика и предпринимательство. 2015. № 5-2. С. 1048–1053.
13. Покаместов И.Е. Международные факторинговые транзакции в российской практике осуществления // Статистика и экономика. 2013. № 1. С. 76–78.
14. Емельянов В.Ю. Развитие деятельности факторинговой компании на российском финансовом рынке. Монография / под ред. И.Е. Покаместова. М.: Экон-Информ, 2015. 162 с.
15. Auboin M., Smythe H., Teh R., Korbel J. Supply Chain Finance and SMEs: Evidence from international factoring data. *WTO Working Paper*, 2016, no. ERSD-2016-04, 29 p.
16. Попкова А.С. Перспективные факторинговые схемы для развития внешнеэкономической деятельности в условиях глобализации // Научный результат. Серия «Экономические исследования». 2016. Т. 2. № 2. С. 11–16.

### **Информация о конфликте интересов**

Мы, авторы данной статьи, со всей ответственностью заявляем о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

AN ALGORITHM OF IMPORT FACTOR SELECTION  
IN A TWO-FACTOR EXPORT FACTORING MODELAdelya Yu. PODLESNOVA<sup>a,\*</sup>, Tat'yana M. KOSTERINA<sup>b</sup><sup>a</sup> Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation  
APodlesnova@yandex.ru<sup>b</sup> Plekhanov Russian University of Economics, Moscow, Russian Federation  
Tmkosterina@yandex.ru

\* Corresponding author

**Article history:**Received 27 September 2016  
Received in revised form  
16 November 2016  
Accepted 19 December 2016  
Available online  
15 March 2017**JEL classification:** G20, G21,  
G23, G32**Keywords:** two-factor model,  
international factoring, import  
factor, export factor, selection  
algorithm**Abstract****Subject** The article considers the determination of roles and responsibilities of parties to international factoring transactions, based on a standard model.**Objectives** The goal of this research is to underpin the possibility of reducing the risk and cost of export factoring transactions when using a two-factor model and a right choice of import factor, and to develop an algorithm for such a choice.**Methods** We used general scientific methods of research, statistical methods, and techniques of assessment and comparative analysis.**Results** The paper offers an algorithm for import factor selection. It enables the export factor to assess the risk of cooperation with foreign financial agent and choose the most reliable partner within a two-factor model of international factoring. The paper also includes estimates affecting the decision on import factor selection.**Conclusions** The use of the proposed algorithm for selecting the financial partner located in the exporter's country allows the export factor not only to determine the feasibility of cooperation with a certain foreign factor, but also to objectively assess the level of assumed risk within in the cooperation with the import factor.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2016

**References**

1. Podlesnova A.Yu. [Risk assessment in international factoring transactions: Improving the tools]. *XXIX Mezhdunarodnye Plekhanovskie Chteniya. Sbornik statei aspirantov* [Proc. 29th Int. Conf. Plekhanov Readings]. Moscow, Plekhanov Russian University of Economics Publ., 2016, pp. 156–160. (In Russ.)
2. Tarter K.A. International Factoring: An Effective Financial Strategy. *Business America*, 1997, vol. 118, iss. 10. Available at: <http://connection.ebscohost.com/c/articles/9710240217/international-factoring-effective-financial-strategy>.
3. Podlesnova A.Yu. [Features and problems of international factoring development in Russia]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo = Russian Journal of Entrepreneurship*, 2012, no. 9, pp. 15–20. (In Russ.)
4. *Kreditnyi menedzhment: problemy teorii i praktiki. Monografiya* [Credit management: Theory and practice: a monograph]. Moscow, MESI Publ., 2013, 268 p.
5. Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance. London, Sweet & Maxwell, 1999, 450 p.
6. Salinger F. International Factoring and Conflicts of Law. *Law and Financial Markets Review*, 2007, vol. 1, iss. 1, pp. 7–10.
7. Glinavos I. An Introduction to International Factoring and Project Finance. *MPRA Paper*, 2006, no. 854, 32 p.

8. Mizan A.N.K. Factoring: A Better Alternative of International Trade Payment Methods. *ASA University Review*, 2011, vol. 5, no. 2, pp. 247–264.
9. Pokamestov I.E. [The specificity and mechanisms of international factoring for foreign economic activity participants]. *Mezhdunarodnye bankovskie operatsii = International Banking Operations*, 2012, no. 3, pp. 8–13. (In Russ.)
10. Ivanovic S., Baresa S., Sinisa B. Factoring: Alternative model of financing. *UTMS Journal of Economics*, 2011, vol. 2, iss. 2, pp. 189–206. Available at: <https://www.econstor.eu/bitstream/10419/105294/1/715121766.pdf>.
11. Klapper L. The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises. *World Bank Policy Research Working Paper*, 2005, no. 3593, 38 p.
12. Podlesnova A.Yu. [International factoring organization pattern]. *Ekonomika i predprinimatel'stvo = Economy and Entrepreneurship*, 2015, no. 5-2, pp. 1048–1053. (In Russ.)
13. Pokamestov I.E. [International factoring transactions in the Russian practice]. *Statistika i ekonomika = Statistics and Economics*, 2013, no. 1, pp. 76–78. (In Russ.)
14. Emel'yanov V.Yu. *Razvitie deyatel'nosti faktoringovoi kompanii na rossiiskom finansovom rynke. Monografiya* [Development of factoring company's operations in the Russian financial market: a monograph]. Moscow, Ekon-Inform Publ., 2015, 162 p. (In Russ.)
15. Auboin M., Smythe H., Teh R., Korbel J. Supply Chain Finance and SMEs: Evidence from international factoring data. *WTO Working Paper*, 2016, no. ERSD-2016-04, 29 p.
16. Popkova A.S. [Promising factoring schemes to develop foreign economic activities under globalization]. *Nauchnyi rezul'tat. Seriya Ekonomicheskie issledovaniya = Research Result. Economic Research Series*, 2016, vol. 2, no. 2, pp. 11–16. (In Russ.)

#### **Conflict-of-interest notification**

We, the authors of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.