

Е. А. Сеница

финансовый менеджер, ООО «Энергостройинвест» (Санкт-Петербург)

ЭТОТ НОВЫЙ СТАРЫЙ ФАКТОРИНГ

Во многих работах, затрагивающих историю возникновения факторинга, авторы указывают, что факторинг в России появился в конце 1980-х гг. (Докукина, 2008; Кувшинова, 2004; Ивасенко, Никонова, 2011). Однако более внимательное изучение характерных черт, являющихся концептуальной базой факторинга, и их эволюции до современного состояния позволяет отодвинуть момент появления этого феномена в экономической жизни России на несколько веков назад.

Первичным значением слова «фактор» было «коммерческий посредник», а уже позднее оно приобрело более широкий смысл, в котором употребляется в настоящее время.

Русский лингвист В. В. Виноградов в своем исследовании «История слов» пишет: «В “Немецко-латинском и русском лексиконе” 1731 г. немецкое слово “Factor” (лат. institor, exercitor) определяется так: “торгоша, который чужой товар продает”» (Виноградов, 1999, с. 714). Тот же круг значений находит отражение в словаре В. И. Даля: «Фактор м., [нем. Factor], лат. [faktor], комиссионер, исполнитель частных поручений; сводчик, кулак» (Даль, 1882, с. 546).

Аналогичные сведения о ранних факторах в России встречаются в статистических изданиях XIX в.: «жид-фактор, одно из тех типических творений, вечных *regretum mobile* и всезнаек, которыми наполнены города Западной России» (Шпилевский, 1858, с. 42). «Факторство скорее доставляет удобство, чем разорение, и не только для богатого человека, но и для каждого новоприезжего» (Зеленский, 1864, с. 376), «посредством его вы можете получить все сведения, достать все, что вам угодно, и грешно было бы сказать, что он дорого продает свою услугу» (Бибиков, 1863, с. 118), «фактор за 15 копеек готов суетиться целый день» (Бобровский, 1863, с. 859).

Упоминания о факторах можно найти и в классической русской литературе, например, у И. С. Тургенева в рассказе «Жид». Здесь «фактор» фигурирует как поставщик различного рода товаров: «Этот жид, по прозвищу Гиршель, то и дело таскался в наш лагерь, напрашивался в факторы, доставал нам вина, съестных припасов и прочих безделок».

Слово «фактория», означающее «торговую контору и поселение, организуемые иностранными купцами в колониальных или зависимых странах, а также пункты для закупки добычи охотников и снабжения их промысловыми орудиями, продовольствием, одеждой и т. п. в отдаленных промысловых районах», является производным от слова «фактор».

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

Основной предпосылкой для появления в мировой экономической жизни отдельных феноменов, присущих факторингу, было развитие международной торговли. Необходимость в понимании иностранных законов и обычаев, наличия деловых связей и надежных партнеров стало двигателем для расцвета факторов.

В России до промышленного переворота, произошедшего в первой половине XIX в., предпосылки для возникновения таких финансовых услуг, как факторинг, практически отсутствовали, поскольку не была развита в необходимой степени промышленность, а значит, услуги торговых посредников не были востребованы.

Однако отдельные черты факторинговых операций в России можно увидеть задолго до его появления в современном виде. Речь идет о таких экономических феноменах, как агентская составляющая партнерских отношений, финансирование торговых операций, обращаемость долговых обязательств, оценка кредитного риска, которые составляют каркас современного факторинга.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

8. Так контора будет знать о всех Российских в Константинополе торгующих купцах, и есть ли которой усмотрится сумнительного состояния, таковым никакова одобрения не давать, и не подвергать кредиторам до опасности, чтоб чрез то самое всегда Российские купцы имели хорошей кредит и честное заслуживали имя» (Чулков, 1781, с. 526).

Как видно из текста, в функциях «факторной» конторы предполагались такие же функции, которые характерны современным факторам: финансирование поставщиков, защита от неплатежеспособности должников в сочетании с агентскими функциями.

Другим автором идеи об учреждении «фактурной» конторы был курский купец Михаил Однорядкин, составивший в 1765 г. описание торговли с Турцией. В своем труде он предложил учредить банк в Константинополе для кредитования русских купцов, а также фактурную контору, которая могла бы служить пристанищем для приезжавших купцов и выполнять множество таких полезных функций, как «сообщать им положение дел на местном рынке, предостерегать от мошенников и недобросовестных торговцев, принимать на хранение купеческие товары и при необходимости выдавать кредит, разрешать долговые и прочие конфликты между купцами, закупать товары по предварительному заказу купечества, вести учет импорта и экспорта товаров российскими купцами и движения цен на рынках, связанных с турецкой торговлей, а также, зная торгующее в Турции российское купечество, поддерживать кредитование надежного купца и предостерегать от кредитования недобросовестных торговцев» (Головко, 2009, с. 150).

Неизвестно, удалось ли М. Д. Чулкову и М. Однорядкину привести свои замыслы в исполнение, однако факторы и фактории встречаются во многих исторических описаниях экономической жизни России.

До XVII в. развитие международной торговли в России было ослаблено последствиями монголо-татарского нашествия, многочисленными междоусобными войнами, а также отсутствием открытых выходов к морям. И хотя заключенный в 1323 г. Ореховский договор давал русским право на свободный проход к Финскому заливу, однако одновременно с этим он предусматривал свободу передвижения ганзейских купцов по шведской и русской территории до самого Новгорода, что также не способствовало развитию торговли русских купцов за рубежом.

Торговля с зарубежными купцами велась в основном на русской территории во многих ее областях. Долгое время основными торговыми партнерами русских купцов были торговцы их Ганзы, объединявшей свыше 70 померанских, вендских, голландских, прусских, вестфальских, ливонских городов. «Везде и повсюду иностранные и иногородние купцы в те времена образовывали самостоятельные поселения, фактории, конторы, как их именovala Ганза» (Кулишер, 2003, с. 52).

Одна из главных немецких факторий, основанная еще в конце XII в. (Рыбина, 1986, с. 4), действовала в Новгороде. Ганзейское купечество стремилось обеспечить максимальное количество льгот для торговли, в частности в таможенных пошлинах, распределении ответственности при доставке грузов и решении судебных споров. Еще одним способом обеспечения собственных интересов был запрет на торговлю с русскими в кредит. Все эти мероприятия препятствовали развитию активной торговли русских купцов и связанных с ней финансовых операций.

С XIII в. торговые отношения установились также между Ганзой и Псковом. Псковичи торговали со многими городами Ганзы — Ригой, Любеком, Ревелем, Данцигом и Дерптом. Большая часть торговых операций осуществлялась в кре-

дит, русские купцы давали своим контрагентам долговые расписки (кабалы) — «первой попыткой векселя, который в то время носил название заемной, закладной, кабальной (грамоты)» (Мельгунов, 1905, с. 163). Полученные кабалы в таких случаях использовались в судебных разбирательствах для взыскания задолженности. «Поскольку торговля неизбежно сопровождалась предоставлением кредита, русские купцы оказывались вынужденными прибегать к услугам хозяина Гостиного двора, который брал комиссионные за взыскание долгов с немецких купцов» (Аракчеев, 2012, с. 25).

Важной особенностью торговли ганзейских купцов в Пскове была закупка товаров через заключение предварительных контрактов с выплатой поставщикам авансов по ним. В жалобах 1658 г. псковских купцов зафиксировано, что купцы Ганзы «у торговых людей и у пашенных крестьян покупают товары повольным торгом и пашенным крестьянам впредь деньги свои раздают на покупку всяких товаров, льну и конопли» (Чистякова, 1950, с. 223).

Финансирование под будущие контракты включало также разделение купцами ответственности при несении убытков от совместных операций. «Кузьма Зюнин четко сформулировал в своем письме: “А что Бог даст под тем товаром прибыли или накладу сверх своих истинных денег, и то нам розделить с тобою пополам”» (Аракчеев, 2012, с. 22). В случае недостаточной прибыли иностранного купца, финансирующего предприятие, псковские купцы предлагали ему компенсацию в виде скидки к цене закупаемого товара.

Ганзейские купцы не ограничивались торговлей только с Новгородом и Псковом. Они торговали также с северо-западными областями, продвигаясь по Западной Двине в глубь Руси и основывая свои торговые фактории в таких городах, как Полоцк, Витебск и Смоленск.

Активные торговые отношения велись Россией и с Англией. Эти отношения завязались в 1553 г., когда английские мореплаватели, пустившись на трех кораблях, принадлежавших обществу под названием «The Mystery, Company and Fellowship of Merchant Adventurers», на поиски северного пути в Индию и Китай, были застигнуты штормом в Белом море и вынуждены пристать к устью реки Двины. После того, как был найден свободный путь в Россию, в Англии была основана торговая компания, известная как «Русская» («Russia Company») или «Московская» («Muscovy Company»).

В 1555 г. компании было даровано исключительное право на торговлю в России. Руководство компании находилось в Англии, передав управление торговлей с русскими своим факторам, в основном наемным служащим, один из которых считался главным, остальные агенты назывались «подагентами». Кроме непосредственного ведения торговли, они занимались взысканием долгов с русских купцов, которые упоминались во многих сохранившихся жалобах на их неплату и ходатайствах от английских посланников, «чтобы должные по кабалам российских купцов англичанам деньги заплачены были из казны» (Любименко, 1916, с. 151).

Компания ввозила в Россию в XVI в. хлопчатобумажные и шерстяные ткани, оружие, свинец и олово, колониальные товары и вывозила в основном сырье: лен, пеньку, масло, сало, смола, меха. Торговые английские дворы и склады товаров были организованы во многих городах России: в Москве, Архангельске, Ярославле, Вологде, Холмогорах. Иноземцы нанимали русских людей, которые производили закупки от их имени. «Маломочные, то есть небогатые посадские люди, будучи не в состоянии долго выдерживать застоя товаров, отдавали их за дешевую цену иностранцам, тем более, что, нуждаясь в деньгах, брали от иноземцев деньги вперед и подряжались поставлять в срок товары, а за то, что брали вперед деньги, делали значительные уступки. Некоторые же нанимались

у иноземцев комиссионерами, брали от них деньги и ездили делать для них закупы, а через то подрывали русских оптовых торговцев» (Костомаров, 1862, с. 94).

Активное участие в международной торговле принимала царская казна. Существовал список товаров, которыми запрещалось торговать с иностранцами частным торговцам. Эти товары должны были доставляться в Приказ большого прихода, а казна уже вела торговлю с иноземными купцами. «Таким образом, казна была фактором между русскими промышленниками и иностранными купцами» (Там же, с. 229).

Торговля казны велась через верхушку купечества, называемую «гости», которые являлись царскими коммерц-советниками и факторами. В их числе в виде исключения могли быть и иностранные купцы. Гости могли проживать в разных регионах государства и имели привилегию первой покупки. «Они оценивают товары в Москве в царской казне, также распоряжаются в Сибири соболиной ловлей и соболиной десятиной, как и архангельским рейсом и дают совет царю и проекты к учреждению царских монополий» (Курц, 1915а, с. 164). Также казна посылала своих представителей в другие страны, где они вели торговлю от имени Великого князя. «Для этого он пользуется услугами известных лиц, которым он доверяет и товары и большие суммы наличных денег: он посылает этих людей в соседние страны, особенно в Персию и Турцию, и велит торговать в пользу своей казны» (Олеарий, 2003, с. 230).

Несмотря на свое привилегированное положение, царские представители не всегда успешно вели переговоры. «Русские “гости”, которые избираются из значительнейших купцов и состоят как бы факторами Их Цар. В-ства, обыкновенно продающими шелк, если они раз получили высокую цену, все время ее требуют и хотят ее получить, не принимая в соображение, что покупатель не может быть связан ценой, тем более, что он должен сообразоваться не с их ценою, а с рынком, куда он намерен везти шелк... Это происходит оттого, что они так много требуют за это и не соображают или не знают, что маленькая прибыль и частый оборот гораздо больше может доставить выгоды» (Курц, 1915б, с. 151).

Начало XIX в. принесло русской коммерции новые возможности. В частности, царские указы предоставляли льготы на вырубку леса, а также другие преимущества при строительстве коммерческих судов. В итоге к 1804 г. купечество Архангельской губернии имело уже 58 коммерческих судов (Огородников, 1890, с. 255). К 1804 г. в Архангельске было 4 русских коммерческих конторы, а также еще несколько купцов, ведущих заграничную торговлю за свой счет и на своих кораблях, некоторые из них имели свои конторы за границей.

Одним из русских купцов, ведущих активную заграничную торговлю, был А. И. Попов, бывший крестьянин Архангельской губернии. В 1774 г. Попов послал в Амстердам свой собственный торговый корабль с хлебом. Успех этого предприятия привел к расширению его торговой деятельности с Англией, Голландией и Гамбургом. К концу XVIII в. Попов учредил в Архангельске первый торговый дом компании «Алексей Попов с сыном», который вел комиссионные дела гамбургских и голландских купцов.

Другим результатом предоставленных льгот стала отправка в 1806 г. трех кораблей вятского купца Анфилатова, имевшего в Архангельске свой торговый дом, к Северо-Американским берегам. Плавание закончилось успешно, и корабли вернулись в свои порты, привезя такие колониальные товары, как пряности, кофе, красное дерево, ром и другие.

Еще одним значимым морским портом был Мурман. Отсутствие свободного выхода к большинству морских торговых путей, за исключением Северного (Белого) моря, стало причиной того, что именно туда и устремились русские колонисты с целью добычи рыбы и морских зверей.

В счет будущих поставок рыбы факторы давали промысловикам авансы, чаще всего товаром. Количество сдаваемой рыбы фиксировалось в так называемых квитках, которые затем засчитывались в счет полученного ранее кредита. «Кредит взаимный. Сначала промышленник забирает у торговца в долг товары с условием сдавать ему рыбу. Когда начинается промысел, то сначала рыба и воюкса идет в уплату за товар, а потом кредитором является уже промышленник, а торговец — должником. Сначала сдают тем, кому должны, а потом кому хотят» (Статистическое исследование Мурмана, 1902, с. 3).

С постепенным развитием флота и морской торговли русские и иностранные фактории стали образовываться везде на границах государств, где начиналась торговля с другими народами. В Астрахани были учреждены торговые дома, в которых вели торговлю восточные купцы из таких городов, как Дербент, Юргендж, Шамахия. «...Юргенджские и бухарские купцы приплывали в Астрахань... Они останавливались в Астахани с своими товарами на особом подворье, которое называлось бухарским. Русские купцы со своей стороны ездили компаниями или артелями в Хиву и Бухарию» (Костомаров, 1862, с. 43). Однако такое положение сохранялось недолго: регулярные грабежи караванов разными кочевниками и недобросовестное отношение русских чиновников и судей привело к банкротству подавляющей массы хивинских и индийских домов в Астрахани.

Такая же участь постигла и русские торговые дома, основанные на чужбине. В частности, так описывает русскую факторию в Персии участник персидской экспедиции 1878 г. П. Огородников: «...фактория Гязь... — единственный пункт соприкосновения России с северо-восточною Персиею, пункт чрезвычайной важности в торговом и стратегическом отношениях; между тем положение наших торговцев тут крайне затруднительно. Не доверяя России, персидское правительство не только не позволяет им прочно обстраиваться, но даже улучшать на их собственный счет дрянную пристань» (Огородников, 1878, с. 250). К моменту прибытия русской экспедиции в Персию фактория пришла в совершенный упадок: «Мостки плясали под ногами, и наша крошечная фактория смотрела как-то жалобно на нас: несколько полуразрушенных сараев, для склада привозных и вывозных товаров...» (Там же, с. 251).

Аналогию с английскими шерстяными факторами можно увидеть и в Российской экономической истории. Российские торговцы также авансировали поставщиков шерсти, связывали их с заказчиками, защищая от риска возможных потерь, и инкассировали задолженность покупателей. В 1837 г. была учреждена Харьковская акционерная компания для торговли шерстью, которая принимала шерсть у овцеводов с целью последующей перепродажи. Основной целью компании было защитить поставщиков шерсти от риска непроджи товара, «чтобы каждый помещик-овцевод, привозящий шерсть на Троицкую ярмарку, не найдя себе выгодного покупателя, при неудовлетворительности цен, имел возможность, не прибегая к крайним мерам, т. е. продаже своей шерсти за бесценок, или обратной перевозке оной, оставлять ее на месте, и дожидаться цен более выгодных» (Обзор различных областей мануфактурной промышленности России, 1862, с. 208). В счет будущей продажи шерсти помещик-овцевод мог получить аванс под 6%. Аналогичную компанию учредили в 1844 г. московские купцы первой гильдии для продажи шерсти в Москве и за границу с выдачей задатка в 60% биржевой стоимости шерсти.

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

еще ранее успевают дать задатки» (Труды экспедиции для исследования хлебной торговли, 1870, с. 643).

Сочетания отдельных элементов факторинга можно было встретить в самых неожиданных отраслях. В частности, финансированием поставщиков и инкассацией задолженностей занимались железнодорожные агентства в виде взыскания наложенных платежей за перевозимый товар: «Суммы причитающиеся по наложенным платежам выдаются вперед за вычетом процентов на комиссию по взысканию с плательщиков. У нас система наложенных платежей с каждым годом развивается, достигая уже и в настоящее время десятков миллионов» (Внутренние известия, 1885, с. 77).

Интересно отметить, что в XIX в. в российской популярной литературе упоминались *institores* — торговые агенты, существовавшие в Римской торговле I—VI вв. Такие агенты рассматривались как торговцы, которые «торговали или в качестве факторов, или агентов крупных купцов, или самостоятельно, в открытых лавках, или по улицам, как наши разносчики» (Реальный словарь классических древностей по Любкеру, 1884, с. 663). Факторская линия прослеживается и в юридической науке того времени. Так, в известном словаре Ф. Ф. Дыдынского можно встретить такое определение: «*institor* — тот, кто от имени собственника промышленного заведения, принципала ведет дела и вступает с посторонними лицами в разные сделки; заведующий, представитель, фактор или агент крупных торговцев» (Дыдынский, 1896, с. 216).

В 1910 г. русская торговая экспедиция была снаряжена в Монголию под субсидию трех крупных фирм, ведущих торговлю с Монголией, а также Министерства торговли и промышленности.

Русские торговцы основывали на территории Монголии свои фактории, в которых вели торговлю их приказчики. Фактории занимались скупкой «шерсти, сурка, скота, причем для обеспечения поставки сырья производится кредитование монголов серебром и отчасти товаром» (Богомолов, Соболев, 1911, с. 23). Всего русских торговцев, основавших в Монголии свои фактории, насчитывалось около 150.

Фирма Бийского купца Н. Н. Ассанова была одной из крупнейших торговых фирм, занимавшейся торговлей в Монголии, оборот которой достигал 300 тысяч рублей. «Кроме торговых операций с монголами фирма Ассанова покупает монгольское сырье крупными партиями, кредитуя китайских и русских купцов». Интересно, каким образом купцу удалось добиться доверия местных жителей: во время свирепствовавшей в Монголии оспы управляющий фирмы Ассанова Д. А. Ермолин привез из России вакцину, предложив местному населению сделать прививки. Таким образом Ермолин спас сотни человек и заслужил популярность для фирмы.

Торговля в кредит велась не только с местным населением, но и с китайскими купцами, которых русские кредитовали под обязательство доставить партии сырья к определенному сроку. Китайские купцы также кредитовали русских, отдавая им в долг чай и собранное сырье. «Таким образом создается в Монголии уже чисто коммерческий кредит между различными группами торговцев» (Там же, с. 200).

Кредитные сделки между русскими купцами и жителями Монголии существовали в трех видах: в виде товара, передаваемого русским под обязательство монгола доставить оговоренный товар в определенный срок, в виде задатка деньгами под аналогичные условия, в форме денежных ссуд с обязанностью вернуть долг также деньгами.

Кредитный характер торговли связан с сезонностью производственной деятельности монголов: многие продукты скотоводства могли быть получены толь-

ко в определенное время года. При этом потребность жителей в русских товарах повседневного характера носила постоянный, непрерывный характер. Это стало причиной закрепления кредитных отношений с условием оплаты или поставки сырья в определенный срок. «Монгол покупает нужные ему товары или занимает серебро во всякое время года, проценты же и капитал долга он может уплачивать только тогда, когда у него созревает сезонное сырье» (Богомолов, Соболев, 1911, с. 128).

Другой причиной кредита было желание купцов гарантировать необходимое им количество сырья при будущих поставках. С этой целью они давали монголам задатки, вынуждая последних поставлять сырье только своему кредитору. «При благоприятных конъюнктурах рынка купцы могут использовать неорганизованный монгольский рынок в свою пользу, кредитуя, например, жителей под будущую сдачу сырья по пониженным ценам и тем наживая большие барыши» (Там же, с. 175).

Оформление кредитной сделки проводилось двумя способами: записью в торговой книге купца или выдачей должнику письменного документа, составленного на монгольском языке, в виде расписки. «А при общей системе торговли в кредит, когда каждый монгол имеет в лавке долги, клиента данной лавки становится особенно прочной. Часто фирма, подлежащая ликвидации, продается вместе с долгами, т. е. с теми книгами, в которых записаны за монголами долги по лавке. Эти записи могут быть названы личными счетами, так как каждому клиенту в книге отведено по странице. При продаже долгов дисконтируется степень вероятия полочки розданных, часто старых долгов, поэтому долги иногда продаются с большой скидкой, и поэтому же каждый торговец при ликвидации своего дела старается очистить свои счета от всех долгов» (Там же, с. 90).

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

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

К середине XIX в. кредитные отношения были повсеместно. «Привычка все продавать на срок, как мы уже заметили, обобщается все более и более. Фабрикант дает два, три или четыре месяца кредита, часто даже более, оптовому негоднику, оптовый негодник дает такой же кредит купцу полуоптовому, который в свою очередь делает то же самое для мелочного торговца, а этот последний наконец переносит тот же кредит на потребителя. Это целый каскад кредитов, ниспадающих с вершин производства в великий бассейн потребления» (де Молинари, 1885, с. 478). Закономерно, что соседство обычая продажи в кредит и необходимости оборотного капитала повлекло широкое распространение вексельного учета, который, как частный случай обращения права требования, стал важным этапом в развитии факторинга в России.

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

Кроме векселей, коммерческие банки учитывали также торговые обязательства в виде свидетельств на срочные платежи, выдаваемые разного рода учреждениями своим поставщикам или подрядчикам за поставленные материалы или произведенные работы. «Иногда то или иное учреждение, например, земская управа бывает не в состоянии произвести уплату своему поставщику или подрядчику немедленно и, в таком случае, выдает свидетельство в том, что данному лицу причитается к получению определенная сумма денег, которая будет уплачена учреждением в определенный срок» (Вознесенский, 1914, с. 77). Принимая к учету такой документ, банк приобретает право требования от должника уплаты соответствующей суммы. Одновременно с этим банк берет с кредитора дополнительное обязательство в виде векселя на случай непоступления платежа от основного должника. Однако такая операция была развита гораздо менее учета векселей.

Размер комиссии за учет торговых обязательств возрастал с увеличением срока платежа по учитываемым обязательствам. «Это обстоятельство объясняется большим риском, связанным с долгосрочным, сравнительно, помещением капиталов» (Там же, с. 86).

Примечательно, что векселя и другие торговые обязательства принимались коммерческими банками к учету только после открытия клиенту кредита, т. е. определения «степени доверия, которое можно оказать данному клиенту» (Вознесенский, 1914, с. 78), основанного на оценке его кредитоспособности. При этом оценивались род торговли или промысла клиента, размеры оборотов и прибыли, примерные суммы сделок за наличные и в кредит, в частности по векселям. Оценка осуществлялась на основании сведений, предоставляемых самим клиентом, а также запрашиваемых банком у своих деловых партнеров. С развитием торгово-промышленных отношений появились специализировавшиеся на сборе справок учреждения, являвшиеся особыми отделениями при самих кредитных учреждениях, либо существовавшими как самостоятельные бюро или конторы для справок о кредитоспособности.

Одновременно с оценкой кредитоспособности клиента банки исследовали благонадежность векселедателей, а также происхождение векселей по тем же принципам, что и кредитоспособность клиентов.

На основании собранных данных коммерческие банки принимали решение о возможности открытия кредита и в случае положительного ответа определяли его размер. Некоторые банки практиковали открытие отдельных кредитов с разными размерами для каждого вида обязательств.

Октябрьская революция внесла кардинальные изменения и в банковскую систему России. 14 декабря 1917 г. ВЦИК издал декрет о национализации банков. В период военного коммунизма банковская система превратилась из самостоятельной хозяйственной отрасли во вспомогательный расчетно-кассовый инструмент, «центральную бухгалтерию коммунистического общества» (Программа и устав ВКП(б), 1937, с. 34—35). В условиях плановой экономики вексель потерял свою специфику: оценка кредитоспособности, определение рыночной процентной ставки за учет, протест векселя стали невозможными, поскольку все процессы в экономике регулировались не соотношением спроса и предложения, а плановыми показателями. «Большинство предприятий не могут по своему усмотрению отпускать или получать товары в кредит: каждое предприятие

выдает и получает определенную массу продукции и в определенные сроки, устанавливаемые планами. А раз так, значит совершенно должен быть ликвидирован коммерческий кредит» (Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 30 января 1930 г.).

Кредитная реформа 1930 г. отменила коммерческий кредит и вексельное обращение, коммерческое кредитование было заменено банковским, по сути это было государственное перераспределение денежных ресурсов между отраслями и предприятиями промышленности и сельского хозяйства. Финансовая система государства просуществовала в таком виде без особенных изменений вплоть до конца 1980-х гг.

Что касается отношений уступки и передачи права требования, то они сохранились и были закреплены законодательно. В 1922 г. был принят Гражданский кодекс РСФСР, в котором, хотя и отрывочно, были указаны соответствующие правовые нормы.

Гражданский кодекс 1964 г. содержал более полные нормы, объединенные в главе 18, оставив практически без изменений основной смысл положений кодекса 1922 г.

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

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

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

В отечественной экономической практике факторинг появился в 1988 г. в качестве эксперимента, проводившегося специально созданными отделениями Промстройбанка СССР (Ивасенко, 1997, с. 6). Первые факторинговые операции обладали характером разовых сделок и представляли собой «дисконтирование платежных требований (долговых обязательств) поставщиков, причем банку переуступалась только просроченная дебиторская задолженность» (Кашин, Лапцевич, 2006). Позднее попытки внедрить факторинг стали предпринимать и коммерческие банки.

История факторинга вышла на финишную прямую, пройдя длинный путь от торгово-комиссионерской операции до комплекса финансовых услуг, связанных с управлением дебиторской задолженностью в его современном виде.

Источники

- Аракчеев В. А.* Псков и Ганза в эпоху средневековья. Псков, 2012.
Бибиков Г. От Петербурга до Екатеринославля // Время. 1863. Т. 2.

- Бобровский П. О.* Материалы для географии и статистики России, собранные офицерами генерального штаба. СПб., 1863. Ч. 1.
- Богомолов М. И., Соболев М. Н.* Очерки русско-монгольской торговли. Томск, 1911.
- Виноградов В. В.* История слов. М., 1999.
- Внутренние известия // Русский вестник. 1885. Т. 18. Современная летопись.
- Вознесенский Е. П.* Операции коммерческих банков. СПб., 1914.
- Головко Ю. И.* Описание торговли с Турцией, составленное курским купцом Михаилом Однорядкиным (1765 г.) // *Головко Ю. И.* Торговля, купечество и таможенное дело в России в XVI—XIX вв. Курск, 2009.
- Даль В.* Толковый словарь живого русского языка. СПб., 1882. Т. 4.
- Докукина Е. В.* Эволюция факторинговых услуг // Вестник МГУС. 2008. № 2.
- Дыдынский Ф. Ф.* Латинско-русский словарь к источникам римского права. Варшава, 1896.
- Зеленский И.* Минская губерния. СПб., 1864. Ч. 2.
- Ивасенко А. Г.* Факторинг. Сущность. Проблемы. Пути развития в России. М., 1997.
- Ивасенко А. Г., Никонова Я. И.* Факторинг. М., 2011.
- Кашин С., Лаптевич В.* Судьба пионера // Коммерсантъ Секрет Фирмы. 2006. № 36.
- Костомаров Н. И.* Очерк торговли Московского государства в XVI и XVII столетиях. СПб., 1862.
- Кувшинова Ю. А.* Этапы развития факторинга: история и современность // Финансы и кредит. 2004. № 30 (168).
- Кулишер И. М.* История русской торговли и промышленности. Челябинск, 2003.
- Куриц Б. Г.* Сочинение Кильбургера о русской торговле в царствование Алексея Михайловича. Киев, 1915а.
- Куриц Б. Г.* Состояние России в 1650—1655 гг. по донесениям Родеса. М., 1915б.
- Любименко И.* Торговые сношения России с Англией при первых Романовых // Журнал Министерства народного просвещения. 1916.
- Мельгунов П. П.* Очерки по истории русской торговли IX—XVIII вв. М., 1905.
- Молинари Г. де.* Об условиях и механизме кредита // Русский вестник. 1885. Т. 18.
- Обзор различных областей мануфактурной промышленности России. СПб., 1862. Т. 1.
- Огородников П.* На пути в Персию и прикаспийские провинции ее. СПб., 1878.
- Огородников С. Ф.* Очерк истории города Архангельска в торгово-промышленном отношении. СПб., 1890.
- Олеарий А.* Описание путешествия в Московию / пер. с нем. А. М. Ловягина. Смоленск, 2003.
- Постановление ЦИК СССР, СНК СССР от 30 января 1930 г. «О кредитной реформе».
- Программа и устав ВКП(б). М., 1937.
- Реальный словарь классических древностей по Любкеру. Вып. 2 / под ред. Ф. Гельбке, Ф. Зеллинского, Л. Георгиевского. СПб., 1884.
- Рыбина Е. А.* Иноземные дворы в Новгороде. М., 1986.
- Статистическое исследование Мурманска. СПб., 1902. Т. 1. Вып. 1.
- Труды экспедиции для исследования хлебной торговли. СПб., 1870.
- Чистякова Е. В.* Псковский торг в середине XVII в. // Исторические записки. М., 1950. Т. 34.
- Чулков М. Д.* Историческое описание Российской коммерции при всех портах и границах. СПб., 1781. Т. 2. Кн. 1.
- Шпилевский П. С.* Путешествие по Полесью и Белорусскому краю. СПб., 1858.