



АССОЦИАЦИЯ  
ФАКТОРИНГОВЫХ  
КОМПАНИЙ

# **"БАРОМЕТР ПЛАТЕЖНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА"**

Результаты опроса предпринимателей

2013 г.

## Содержание

Введение .....	3
Портрет респондента .....	5
Частота задержек оплаты .....	6
Сроки задержек оплаты .....	7
Методы решения проблемы задержек оплаты.....	8
Причины задержек оплаты .....	11
Выводы исследования .....	12
Комментарии экспертов .....	13
Полезные ссылки .....	15
Благодарности.....	16
Контакты и информация об исследователе .....	17

## Введение

Платежная дисциплина – один из критериев, определяющих бизнес-климат, уровень комфорта ведения бизнеса и развития предпринимательской культуры в стране, регионе, муниципалитете.

В целях настоящего исследования под платежной дисциплиной понимается своевременность осуществления расчетов между контрагентами по коммерческим договорам. Проще говоря, соответствие сроков оплаты поставленных товаров, выполненных работ и оказанных услуг срокам, обозначенным в договорах.

Проблема платежной дисциплины в России до настоящего времени исследовалась в контексте развития кризисных явлений в экономике – на рубеже 80-90-х годов прошлого века, когда в условиях неразвитости финансово-кредитной системы получили развитие бартерные схемы взаиморасчетов, а также в периоды масштабных экономических кризисов 1998 и 2008 годов и банковского кризиса 2004 года.

Кроме того, проблематика платежной дисциплины встречается в исследованиях, посвященных отдельным секторам экономики: электроэнергетике, горнодобывающей промышленности, жилищно-коммунальному хозяйству и др.

На государственном уровне проблема платежной дисциплины поднималась также в контексте экономического кризиса. В 2008 году в «План действий, направленных на оздоровление ситуации в финансовом секторе и отдельных отраслях экономики», утвержденный 6 ноября 2008 г. Правительством Российской Федерации, был включен пункт 23 «Развитие целевого финансирования предприятий под расчеты за поставленную продукцию (факторинг)». Реализация данного пункта была призвана обеспечить реализацию дебиторской за-

долженности предприятий, испытывающих проблемы с текущей ликвидностью.

Вопрос платежной дисциплины вне кризисного контекста в России ранее практически не поднимался.

Стимулом для его изучения и запуска проекта «Барометр платежной дисциплины российского бизнеса» стал опыт Европейского союза, где в марте 2013 года вступила в силу Директива № 2011/7/EU «О противодействии задержкам платежей по договорам коммерческих организаций».

*В основе Директивы ЕС<sup>1</sup> заложен принцип защиты бизнеса от просрочек платежей со стороны покупателей/заказчиков как по коммерческим, так и по государственным/муниципальным контрактам. Директива, в частности, устанавливает обязанность оплаты поставок/работ/услуг государственными заказчиками в течение 30 дней с момента подписания актов о выполнении поставки/работы/услуги, а корпорациями – в течение 60 дней. Директива также устанавливает минимальную фиксированную штрафную санкцию за просрочку платежей в размере ставки рефинансирования ЕЦБ плюс 8 процентных пунктов. Санкция вступает в силу автоматически.*

Информационная компания по имплементации Директивы в национальное законодательство стран Европейского союза проводится Европейской ассоциацией торгово-промышленных палат EURO-

<sup>1</sup> Ознакомиться с текстом Директивы можно [по этой ссылке](#)

CHAMBERS<sup>2</sup>, членом которой является в том числе Торгово-промышленная палата Российской Федерации.

В рамках информационной кампании EUROCHAMBERS проводятся исследования платежной дисциплины в странах ЕС, на основе которых составляется ежегодный отчет European Payment Index<sup>3</sup>.

Результаты European Payment Index за 2012 год показывают, что нарушения договорных сроков оплаты по коммерческим контрактам в странах Европейского союза составляют от нескольких дней в Швеции, Германии, Чехии, Польше - до 160 дней в Испании, 174 дней в Греции и 180 дней в Италии.

По причине просрочек платежей со стороны покупателей в Европейском союзе ежегодно проходят процедуру банкротства десятки тысяч малых и средних предприятий.

Именно для защиты малого и среднего бизнеса принята Директива № 2011/7/EU «О противодействии задержкам платежей по договорам коммерческих организаций».

Какова платежная дисциплина российских компаний?

Насколько масштабна в России проблема задержек оплаты по коммерческим контрактам?

Является ли необходимым и возможным принятие в России аналогичного Директиве ЕС нормативно-правового акта, направленного на поддержку малого и среднего бизнеса?

В поисках ответов на эти вопросы Ассоциация факторинговых компаний подготовила исследовательский проект «Барометр платежной дисциплины российского бизнеса».

Целью проекта на начальном этапе является идентификация актуального состояния платежной дисциплины в России с последующей постановкой проблемы просрочек платежей по коммерческим, муниципальным и государственным контрактам и выработкой путей ее решения.

Основой проекта является опрос предпринимателей, который планируется осуществлять с периодичностью один раз в шесть месяцев.

Первый опрос проведен в период с 24 апреля по 31 мая 2013 года в форме анкетирования на условиях анонимности респондентов. Исследуемый период - июль-декабрь 2012 года.

Анкеты были направлены в электронном виде организациям (юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям всех отраслей/сфер деятельности, за исключением строительного сектора), входящим в систему торгово-промышленных палат и отраслевых объединений без ограничений по выборке.

В анкету вошли семь закрытых вопросов с указанием вариантов ответов, а также вопрос, позволяющий определить отраслевую принадлежность и размеры бизнеса респондентов.

По итогам первой волны исследования в обработку было принято 618 анкет. Обобщенные результаты вошли в настоящий отчет.

<sup>2</sup> Ознакомиться с информационной кампанией EUROCHAMBERS можно по этой [ссылке](#)

<sup>3</sup> Ознакомиться с отчетом по итогам 2012 года можно по этой [ссылке](#)

## Портрет респондента

При классификации выборки по размеру бизнеса респондентов были использованы следующие критерии:

*крупный бизнес* - свыше 250 сотрудников, выручка более 1 млрд. руб. в год;

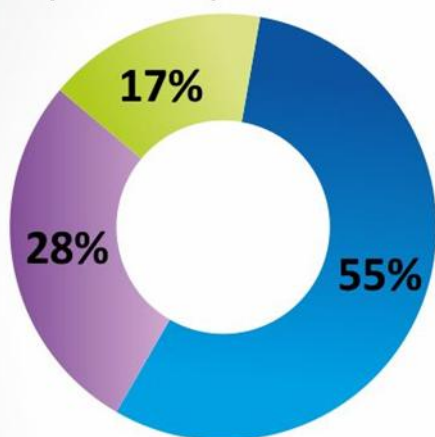
*средний бизнес* - свыше 100 сотрудников, выручка не более 1 млрд. руб. в год;

*малый бизнес* - до 100 сотрудников, выручка не более 400 млн. руб. в год;

*микробизнес* - до 15 сотрудников, выручка не более 60 млн. руб. в год, в подвыборку автоматически входят индивидуальные предприниматели.

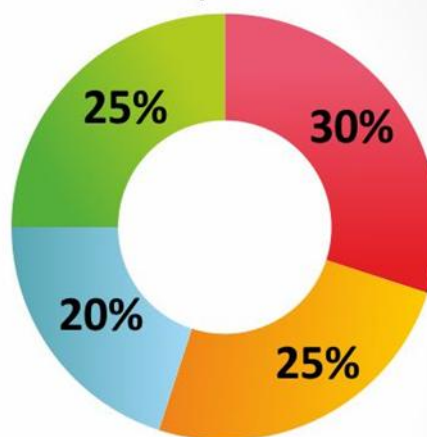
### ПОРТРЕТ РЕСПОНДЕНТА

Отраслевая принадлежность



■ Сфера услуг  
■ Производство  
■ Торговля

Размер бизнеса



■ Крупный бизнес  
■ Средний бизнес  
■ Малый бизнес  
■ Микробизнес



## Частота задержек оплаты

**Нарушение сроков оплаты является обычной практикой для российского бизнеса.** Отвечая на вопрос «Сколько раз во втором полугодии 2012 года ваша организация сталкивалась с задержкой оплаты от покупателей», большинство (42%) респондентов выбрали вариант ответа «от 11 до 50 раз», что соответствует определению «скорее часто»<sup>4</sup>.

Для 17% респондентов, выбравших вариант ответа «Постоянно» (свыше 100 раз), нарушение сроков оплаты по договорам, очевидно, является критичной проблемой. Еще 8% респондентов выбрали вариант ответа «От 51 до 100 раз» или «часто».

Таким образом, для 67% респондентов платежная дисциплина контрагентов (покупателей, заказчиков) может быть оценена как неудовлетворительная.

За исследуемый период – чуть более 180 дней – предприятие минимум шесть раз осуществляет обязательные платежи: налоги, страховые взносы, отчисления в Пенсионный фонд, а также начисляет заработную плату сотрудникам. Ряд организаций выплачивает

квартальные премии (дважды) либо премии по итогам календарного года (декабрь).

Учитывая полученные ответы, как минимум у четверти предприятий (свыше 50 случаев просрочек за июль-декабрь 2012 г.) вероятность возникновения кассовых разрывов только при осуществлении обязательных платежей можно оценить как высокую.

В условиях дефицита собственных средств, низкая платежная дисциплина практически не оставляет этим предприятиям (исключая торговые) возможностей для инвестирования в основные фонды и развитие бизнеса в целом. При этом возможное решение в виде предоплаты или оплаты в день поставки потенциально снижает конкурентоспособность предложения товаров и услуг предприятия и не может являться полноценной альтернативой.

Также четверть опрошенных оценивают частоту просрочек как низкую (не более 10 раз) либо вовсе не сталкивались с задержками платежей. Еще 8% респондентов затруднились оценить частоту просрочек за исследуемый период.



<sup>4</sup> Постановка вопроса позволила формализовать ответы респондентов, оценка дана исследователем исходя из соотношения количества ответов

## Сроки задержек оплаты

**Задержка платежей на месяц и более – обычная практика для российского бизнеса.** На вопрос о длительности просрочек оплаты допущенных покупателями/заказчиками в июле-декабре 2012 года отвечали только респонденты, чаще 10 раз сталкивавшиеся с неудовлетворительной платежной дисциплиной контрагентов (67% общей выборки).

Наиболее часто эти предприятия ждут оплаты «от 11 до 30 дней» по истечении срока, установленного договором. Для 22% респондентов «период ожидания» составляет свыше 60 дней. Еще 21% опрошенных ждут погашения задолженности от 31 до 60 дней.

Таким образом, вне зависимости от установленных в договорах сроков, 88% предприятий, чаще других сталкивающихся с задержками оплаты, вынуждены фактически кредитовать своих покупателей/заказчиков на месяц и более. Без залога и процентов.

Наиболее уязвимыми здесь, очевидно, оказываются предприятия неторгового сектора, производители.

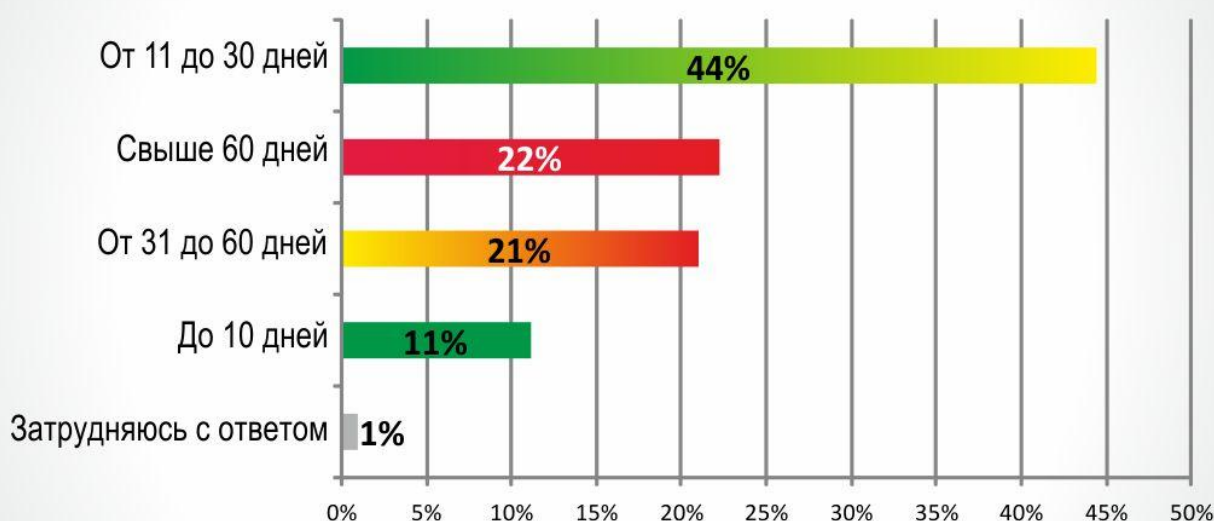
Помимо предотвращения кассовых разрывов, связанных с обязательными платежами, производители вынуждены делать сложные выборы - между гарантированным сбытом продукции на условиях товарного кредита (от-

срочки) и затовариванием складов (предоплата), между инвестированием в качество, объемы выпуска продукции и поддержанием уровня текущей ликвидности для расчетов с поставщиками сырья и компонентов (во избежание остановок производства).

Структурно ситуация выглядит как «неформальное кредитование» производственными предприятиями торговых компаний, либо конечных потребителей, если реализация промышленной продукции осуществляется по прямым договорам.

Полученные ответы показывают различие между практикой «неформального кредитования» покупателей и требованиями к обслуживанию кредитов, предъявляемыми банками к корпоративным заемщикам и МСБ под давлением нормативов Банка России. Согласно Положению ЦБ РФ №254-П (пункт 3.7.3), платежная дисциплина заемщика – юридического лица признается неудовлетворительной, если он допустил просрочку выплаты кредита и/или процентов на 30 календарных дней за последнее полугодие. Наступление просрочки ведет к повышению резервов банка и, как следствие, к повышению процентной ставки для МСП, либо и вовсе к отказу в предоставлении / пролонгации кредита.

### Длительность просрочки платежей заказчиками/покупателями по договорам в июле-декабре 2012 г.



## Методы решения проблемы задержек оплаты

**Российский бизнес: «один на один» с неплательщиками.** На вопрос о мерах взыскания просроченных платежей было предложено ответить группе респондентов, задолженность перед которыми превышала 11 дней согласно ответам на предыдущий вопрос (88% выборки). Эти предприятия наиболее часто сталкивались с наиболее *длительными* задержками оплаты со стороны своих контрагентов.

Большая часть опрошенных из предложенных вариантов мер выбрала «Напоминаем [клиентам] о задолженности силами своих сотрудников» (75%). По 25% ответов набрали варианты «Обращаемся в арбитражный суд» и «Действуем по обстановке в каждом конкретном случае», по 17% - варианты «Делаем взаимозачеты» и «Используем личные связи и другие неформальные способы взыскания»<sup>5</sup>.

Таким образом, в борьбе с задержками платежей подавляющее большинство респондентов рассчитывает исключительно на соб-

ственные силы. При этом системность работы с дебиторской задолженностью либо повышает издержки предприятий (дополнительная нагрузка на персонал, привлечение юристов в арбитражные споры), либо только подразумевается.

Вариант «Списываем задолженность [с баланса]» набрал 8% ответов, при этом респонденты указали в качестве срока списания 3 года - истечение исковой давности согласно статье 196 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Вариант «Переуступаем либо продаем задолженность», указывающий на возможный опыт сотрудничества респондентов с коллекторами (по проблемным долгам) либо с факторинговыми компаниями или банками (по расчетам, предусматривающим договорную отсрочку платежа), не отметил ни один из опрошенных предпринимателей.

### Меры взыскания просроченных платежей



<sup>5</sup> Сумма превышает 100%, поскольку респонденты могли выбрать несколько вариантов ответов



Полученные ответы демонстрируют наличие проблемных зон не только в практике управления рисками (риск возникновения кассовых разрывов), но и в отношении российского бизнеса к проблеме задержек платежей как таковой.

Констатируя наличие проблемы, респонденты не имеют четкого представления о методах ее решения. Предприятия воспринимают задержки платежей как неотъемлемую, а возможно и обязательную составляющую делового оборота. Данная интерпретация корректна даже в отсутствии экспертных интервью в методике исследования.

Кроме того, ответы на следующий вопрос анкеты показали, что решение проблемы задержек оплаты по договорам не исчерпывается внесением изменений в законодательство, а находится, вероятно, в плоскости финансовой грамотности.

Респондентам было предложено в качестве одного из методов управления текущей ликвидностью рассмотреть положения налогового законодательства о формировании резервов по сомнительным долгам.

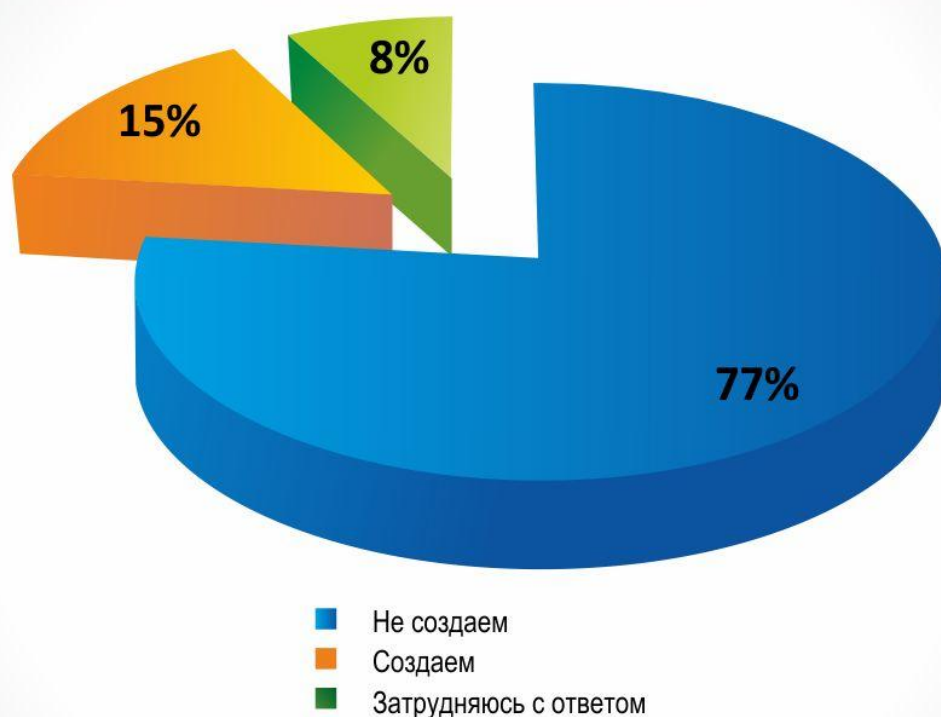
Согласно статье 266 Налогового кодекса Российской Федерации «Расходы на формирование резервов по сомнительным долгам», сомнительным долгом признается любая задолженность перед налогоплательщиком, возникшая в связи с реализацией товаров, выполнением работ, оказанием услуг, в случае, если эта задолженность не погашена в сроки, установленные договором, и не обеспечена залогом, поручительством, банковской гарантией.

Налогоплательщик *вправе* создавать по сомнительным долгам резервы, которые включаются в состав внереализационных расходов, то есть уменьшают налоговую базу.

Однако 77% респондентов (полная выборка) ответили, что их предприятие не пользуется данным правом. Еще 8% затруднились с ответом.

Лишь 15% опрошенных используют положения статьи 266 НК РФ, что, вероятнее всего, свидетельствует о квалификации их бухгалтерских служб, нежели о практике управления рисками на предприятии.

### Практика создания резервов по сомнительным долгам в соответствии со статьей 266 Налогового кодекса РФ



Данное предположение подтверждают ответы на вопрос о причинах неиспользования положений статьи 266 НК РФ.

10% респондентов вовсе не знают о данной норме налогового законодательства, 20% ссылаются на отсутствие возможности создания резервов по сомнительным долгам в учетной политике, а 40% (большинство опрошенных) связывают этот факт с упрощенной системой налогообложения.

Примечательно, что почти треть респондентов (30%) указывают в качестве причины неиспользования положений статьи 266 НК РФ отсутствие оборотных средств. Очевидно, что низкая платежная дисциплина загнала данные

предприятия в «замкнутый круг» – задержки платежей покупателями/заказчиками не позволяют им сформировать резервы для предотвращения связанных с просрочкой кассовых разрывов.

В роли «подушки ликвидности» для этой категории предприятий могли бы выступить кредитные ресурсы, либо финансовые инструменты, связанные с уступкой и/или управлением дебиторской задолженностью. Однако, как следует из ответов на предыдущие вопросы (стр. 7-8), эти возможности для предприятий либо недоступны, либо менеджмент просто не знает об их существовании.



## Причины задержек оплаты

**Платежная дисциплина – инструмент рыночной конкуренции российского бизнеса.** В целях идентификации причин задержек оплаты по договорам в анкету исследования был включен вопрос на самооценку респондентов. Формулировка вопроса предполагала, что сами респонденты задерживали платежи своим поставщикам и подрядчикам, а варианты ответов - обоснование задержек<sup>6</sup>.

Большинство опрошенных выбрали в качестве причины, по которым они задерживают платежи своим контрагентам по договорам, вариант «В первую очередь платим приоритетным поставщикам/подрядчикам» (50%). Таким образом, срок оплаты поставок товаров, выполнения работ, оказания услуг в практике российского бизнеса является полноценным инструментом конкуренции.

Поставщики и подрядчики, располагающие оборотными средствами, достаточными для предотвращения кассовых разрывов, возникающих по причине низкой платежной дисциплины покупателей/заказчиков, обладают заведомым конкурентным преимуществом.

Таким образом, для половины российских предприятий ключевым конкурентным преимуществом становится не качество или специфика реализуемой продукции, а доступ к финансово-кредитным ресурсам.

Вероятно, что в данных условиях фактор отпускной цены реализуемой продукции/услуг оказывается вторичным, поскольку издержки, связанные с привлечением финансирования, направленного на предотвращения кассовых разрывов, включаются в себестоимость.

### Причины просрочек платежей поставщикам/подрядчикам респондентов



<sup>6</sup> Сумма превышает 100%, поскольку респонденты могли выбрать несколько вариантов ответов

## Выводы исследования

Результаты первой волны опроса показывают, что **платежная дисциплина российского бизнеса находится на низком уровне.**

Задержка оплаты по договорам в исследуемый период воспринимается как обычай делового оборота.

Признавая наличие проблем, связанных с платежной дисциплиной контрагентов, предприятия практически не используют механизмы управления дебиторской задолженностью, либо не знают об их существовании.

Возникающие по причине низкой платежной дисциплины кассовые разрывы оказывают давление не только на текущую ликвидность предприятий (особенно в неторговом секторе), но и становятся препятствием для их развития, реализации инвестиционных проектов.

В условиях низкой платежной дисциплины поставщики и подрядчики фактически осуществляют неформальное кредитование своих клиентов – покупателей и заказчиков.

Наличие доступа к кредиту, либо финансированию под уступку дебиторской задолженности (факторинг), в условиях низкой платежной дисциплины является рыночным конкурентным преимуществом поставщиков и подрядчиков.

Успешное прохождение периодов обязательных платежей (заработная плата, налоги, страховые взносы) и своевременность расчетов предприятий со своими поставщиками и подрядчиками зависит от квалификации финансово-бухгалтерских служб.

Повышение платежной дисциплины российского бизнеса способно стимулировать его развитие, снижение долговой нагрузки предприятий и реализацию инвестиционных проектов.

Повышению платежной дисциплины российского бизнеса будут способствовать:

- ✓ постановка проблемы и ее дальнейшее системное исследование, включая мониторинг динамики платежной дисциплины;
- ✓ анализ причин возникновения задержек оплаты по контрактам, их дифференциация по секторам - частному, государственному и муниципальному, отраслям экономики и размерам предприятий – крупный, средний, малый и микро-бизнес;
- ✓ повышение информированности российского бизнеса о методах и инструментах управления рисками ликвидности и, в частности, дебиторской задолженностью (финансовая грамотность);
- ✓ имплементация проблемы в комплекс мероприятий, направленных на улучшение делового климата и условий ведения бизнеса в России.

## Комментарии экспертов



**Антон Мусатов, генеральный директор ООО ВТБ Факторинг, председатель правления Ассоциации факторинговых компаний**

Предпринимательская деятельность в любой стране и любой сфере связана с риском. Идентифицировать и измерить этот риск недостаточно. Нужно уметь им управлять. Не менее важно – иметь доступ к ресурсам и инструментам, необходимым для такого управления.

Факторинг во всем мире является одним из действенных инструментов управления риском неплатежеспособности покупателей-дебиторов и риском текущей ликвидности предприятий вне зависимости от области их деятельности и масштабов бизнеса.

Причина активного использования факторинга за рубежом заключается в том, что в этом финансовом инструменте синтезирован комплекс элементов, позволяющих предприятиям развиваться, успешно конкурировать благодаря минимизации целой группы рисков. Эти элементы:

- финансирование под будущее поступление выручки;
- информационно-аналитическая поддержка расчетов предприятия с контрагентами, включая предотвращение просрочек платежей;
- сбор дебиторской задолженности, включая взыскание просроченных платежей;
- страхование от риска неплатежа со стороны покупателей-дебиторов, включая защиту от дефолта.

Факторинг в России, несмотря на более чем пятнадцатилетнюю историю, остается инновационным инструментом. Так, в 2012 году факторингом воспользовались чуть более семи тысяч российских предприятий, что составляет менее одного процента зарегистрированных юридических лиц в нашей стране. При этом оборот факторинга в России в 2012 году превысил 1,4 трлн. рублей или 2,5% ВВП страны.

Первое исследование «Барометр платежной дисциплины российского бизнеса» показывает, что проблема реально существует. При этом существует и ее решение - факторинг.

Как видно из полученных ответов, пока эти две параллели практически не пересекаются. Поэтому крайне важным и актуальным становится донесение до максимально большого числа российских предприятий знания и понимания факторинга как инструмента управления.

Наша компания, наши коллеги по АФК и наши партнеры в деловых объединениях и ассоциациях объединились для проведения первого опроса не случайно. В этом проекте мы видим первый шаг на пути реализации общероссийской информационно-просветительской кампании, направленной на повышение финансовой грамотности предпринимателей в нашей стране.

Уверен, что общими усилиями вопрос платежной дисциплины в России войдет в число приоритетов создания благоприятного делового климата, а факторинг займет достойное место в числе доступных предприятиям инструментов развития.





### Аналитический центр ОАО «МСП Банк»:

Вообще говоря, платежную дисциплину российских предпринимателей можно оценить как достаточно низкую. Не платить в срок, к сожалению, является у нас стандартной деловой практикой – а управление кредиторской задолженностью (оттягивание платежей) – по сути одним из факторов рентабельности предприятия. Отчасти это следствие тех практик, которые коммерсанты вынуждены были применять в 90-х годах XX века – бартер, взаимозачеты и другие схемы.

Разумеется, значительно более предпочтительная ситуация – это когда больше ценится предпринимательский навык управления репутацией. Он способствует формированию механизмов обеспечения доверия, повышению прогнозируемости и управляемости деятельностью компании и, как следствие, ведет к укреплению ее долгосрочной конкурентоспособности.

При анализе диаграмм по частоте просрочки и ее длительности ([стр.6-7](#)) можно прийти к выводу, что чаще всего это техническая просрочка со сроком до 1 месяца. Очень важно понимать, что несвоевременные платежи в расчетах с МСП могут порождать целую цепочку неплатежей, и с каждым звеном длительность просрочки будет нарастать как снежный ком. С кассовыми разрывами такого рода лучше всего «бороться» при помощи овердрафта и факторинга.

Основной причиной возникновения просрочек ([стр. 11](#)) являются разрывы в цепочках поставок и сбыта – когда денег на погашение всех обязательств не хватает. Вполне понятно, что в этой ситуации предприниматель предпочтет в первую очередь рассчитаться с тем поставщиком, от которого он в большей мере зависит.

Вызывает определенные опасения тот факт, что у значительного числа опрошенных (42%) кредиторская просрочка возникла в результате задержек в погашении их дебиторской задолженности. Такая тесная связь финансовых потоков чревата серьезными рисками, которые могут спровоцировать кризис. В особенности ярко это может проявиться в случае внешних шоков (например, при появлении крупного конкурента, изменении ценовой ситуации) – крупные проблемы могут возникать таким образом у целых отраслей или регионов.

В отношении мер, направленных на взыскание платежей ([стр. 8](#)), можно отметить, что все они могут применяться последовательно в комплексе. Как правило, до обращения в суд предприниматели пытаются решить проблему, напоминая о необходимости платежа (в том числе с использованием личных связей и иных доступных информационных каналов), в ряде случаев применяют взаимозачеты (если это возможно), в крайних ситуациях – списание.

Практика работы финансовых институтов свидетельствует о том, что при большом количестве платежей предприятию лучше иметь регламент, но при этом применять индивидуальные способы для каждого случая просрочки, чтобы иметь гибкость реакции.

## Полезные ссылки

1. Directive № 2011/7/EU «On combating late payment in commercial transactions»: [ссылка](#)
2. EUROPEAN PAYMENT INDEX 2012: [ссылка на pdf](#)
3. EC Late Payment Information Campaign: [ссылка](#)
4. EUROCHAMBERS Information Campaign: [ссылка](#)
5. Review of the effectiveness of European Community legislation in combating late payments: [ссылка](#)
6. Trade credit and payment delays in commercial transactions among business entities in Latvia, 2011: [ссылка на pdf](#)
7. Платежная дисциплина в России и Европе - как рассчитывались с долгами в 2011 году: [ссылка](#)
8. Больше половины поставщиков на рынке детских товаров сталкиваются с неплатежами клиентов: [ссылка](#)

## Благодарности

Ассоциация факторинговых компаний выражает искреннюю благодарность:

- Национальному Институту системных исследований проблем предпринимательства (НИСИПП) и лично вице-президенту института Владимиру Викторовичу Буюеву – за методологическую поддержку проекта,

- Торгово-промышленной палате Российской Федерации и лично Председателю Комитета ТПП по финансовым рынкам и кредитным организациям, доктору экономических наук, профессору Якову Моисеевичу Миркину – за организационную поддержку проекта,

- ОАО «МСП Банк» и лично руководителю Аналитического центра ОАО «МСП Банк» Наталье Дмитриевне Литянской – за информационно-аналитическую поддержку проекта,

а также отраслевым ассоциациям и союзам, каждому представителю бизнеса, принявшему участие в проекте.

## Контакты и информация об исследователе

Ассоциация факторинговых компаний (АФК) создана в 2007 году в Москве как профессиональное общественное объединение участников российского рынка факторинга. Деятельность АФК направлена на формирование единых принципов и подходов к осуществлению факторинговых операций в России, включая методологические, нормативно-правовые и этические основы факторингового бизнеса.

АФК объединяет банки и факторинговые компании с совокупным оборотом по факторингу около 700 млрд. рублей (данные на 01.01.2013 г.), члены АФК предоставляют факторинговые услуги более чем в 70 регионах России, а также в Республике Беларусь и Республике Казахстан. В числе участников АФК – Банк НФК, Промсвязьбанк, Металлинвестбанк, банк Петрокоммерц, компания Росбанк Факторинг, СДМ-Банк, компания ФакторРус, банк Возрождение, Русская факторинговая компания, Кредит Европа Банк, ЮниКредит Банк, компания ТрансКредитФакторинг, Роспромбанк, Белинвестбанк, компания ВТБ Факторинг.

АФК является членом Торгово-промышленной палаты РФ, партнером Ассоциации российских банков, входит в общественные советы при органах государственной власти и деловых объединениях в области финансов и торговли. Ассоциация факторинговых компаний открыта для вступления новых членов, а также для сотрудничества с отраслевыми ассоциациями, союзами и профессиональными объединениями.

Подробная информация доступна на официальном сайте АФК по адресу <http://asfact.ru/>

Если у Вас возникли вопросы по исследованию, Вы можете направить их Шевченко Дмитрию Владимировичу, исполнительному директору Ассоциации факторинговых компаний по телефону в Москве +7(495) 728-13-77 либо по электронной почте [info@asfact.ru](mailto:info@asfact.ru).