

**Го лисинъ, студент магистратуры 1 курс, Институт ИСГО,
МПГУ, Россия, г.Москва**

**Guo Lixin, student 1 year, Institute of social and humanitarian education
Moscow State Pedagogical University, Russia, Moscow**

ФАКТОРИНГ КАК ОДИН ИЗ ИСТОЧНИКОВ КРАТКОСРОЧНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ

FACTORING AS ONE SOURCE OF SHORT-TERM FINANCING

Аннотация: Современный этап развития экономики в условиях макроэкономической рецессии предъявляет новые требования к поиску эффективных методов финансирования оборотного капитала предприятий. В связи с тем, что внешнее финансирование является значительным источником пополнения оборотного капитала хозяйствующих субъектов, необходимость поиска и анализа инновационных инструментов его финансирования приобретает первостепенное значение. Источники внешнего финансирования подразделяются на долгосрочные (инвестиционные), смешанные и краткосрочные. Одним из основных видов краткосрочного финансирования является факторинг.

Abstract: The current stage of economic development in the context of a macroeconomic recession makes new demands on the search for effective methods of financing the working capital of enterprises. Due to the fact that external financing is a significant source of replenishment of the working capital of economic entities, the need to search and analyze innovative instruments for financing it is of paramount importance. Sources of external financing are divided into long-term (investment), mixed and short-term. Factoring is one of the main types of short-term financing.

Ключевые слова: факторинг, источники финансирования, краткосрочное финансирование.

Key words: factoring, sources of financing, short-term financing.

В период финансового кризиса малые и средние предприятия сталкиваются с проблемой ликвидности. Чтобы решить эту проблему, они пытаются найти новое решение для их финансирования. Одним из таких решений является факторинг.

Факторинг характеризует совокупность операций, которые взаимосвязаны с поставками товаров или услуг третьим лицам, причем расчет с компанией, оказывающей факторинговые услуги, выплачивается из дебиторских платежей (выручки)¹.

Факторинг (от англ. factor, что значит «агент, посредник, маклер») в классическом понимании — финансирование под уступку права денежного требования. Это основанный на уступке денежных требований за поставленные товары, выполненные работы или услуги комплекс коммерческо-финансовых услуг по управлению дебиторской задолженностью клиентом-поставщиком, оказываемый специализированным институтом-фактором (фирмой или банком). В набор таких услуг могут входить финансирование в счет уступленных прав требования и управление дебиторской задолженностью (оценка кредитоспособности покупателей, учет и инкассация их задолженности, принятие на себя риска неплатежа).

Факторинговое финансирование, в отличие от обычного кредитования, доступно высокорисковым, информационно непрозрачным предприятиям, поскольку риск невозврата долгов лежит не на них, а на их покупателях, и кредитоспособность поставщика становится менее важной, чем кредитоспособность его покупателей. Поэтому использование факторинга возможно, когда покупателями клиента являются крупные и надежные компании, в том числе иностранные.

¹ Волкова О.В. Факторинг как вид финансирования предприятий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2013. №23. С. 32-39.

Факторинг позволяет клиенту также избавиться от рутинной работы, связанной с отслеживанием состояния дебиторской задолженности, напоминанием дебиторам о задержках платежей. Обычно факторинговая компания (фактор) по первому требованию поставщика предоставляет ему отчет о состоянии дебиторской задолженности, включающий в себя информацию обо всех поставках поставщика и платежах его покупателей. Также в случае безрассрочного факторинга фактор берет на себя заботу о взыскании долгов с дебиторов, что особенно актуально для небольших компаний, не располагающих собственными ресурсами для инкассации. Это позволяет им экономить трудовые и финансовые ресурсы.

Ключевым преимуществом факторинга является то, что фактически этот инструмент беззалоговый в традиционном понимании, он доступен широкому кругу малых и средних компаний. В этом заключается основное идеологическое отличие факторинга от банковского кредитования: размер факторингового финансирования зависит от будущих доходов компании, а размер кредита — от прошлых доходов, выраженных в виде предмета залога и общего благополучного финансового состояния заемщика. Размер кредита всегда ограничен размером залога (причем стоимость залога может в два раза превышать размер кредита), а размер факторингового финансирования зависит от объемов продаж, и поэтому факторинг способен обеспечить ресурсами самые агрессивные планы увеличения продаж².

Классификация факторинга

Осуществляемые в настоящее время факторинговые операции можно классифицировать по следующим признакам³:

По территории действия

Внутренний — все участники сделки являются резидентами одной страны.

² Российский рынок факторинга [Электронный ресурс] URL: <https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part3/>

³ Калайчиева Е. В. Классификация факторинговых сделок // Молодой ученый. 2012. №12. С. 219-222.

Международный — наличие хотя бы одного иностранного участника факторинга.

По форме заключаемого договора

Открытый (конвенционный) — поставщик уведомляет покупателя о продаже выписанных на его имя счетов-фактур, причем ответственность практически за все функции (исключением является производственный процесс) лежит на факторинговом отделе. Это наиболее распространенный вид факторинга.

Закрытый (конфиденциальный) - контрагенты поставщика не знают об уступке фактору их финансовых обязательств перед кредитором.

По минимизации риска

Факторинг с регрессом (с правом регресса) -услуга, снимающая с клиента ликвидный риск, т. е. риск несвоевременной оплаты поставки дебитором. В случае неоплаты фактор имеет право требовать с клиента возврат финансирования.

Факторинг без регресса (без права регресса) -услуга, снимающая с клиента ликвидный и кредитный риски. В случае неоплаты поставки дебитором вся ответственность за взыскание долга ложится на плечи факторинговой компании⁴.

Также в качестве признака выделяют объем оказываемых услуг, вид заключаемого договора, количество фактор-фирм, периодичность обслуживания. Подобно рода множественность можно связать с новизной факторинга, а также неоднозначностью экономических мнений по поводу его определения.

Основные преимущества факторинга:

- привлечение новых дебиторов, выход на новые рынки за счет отсрочки платежа;
- минимизация риска неплатежеспособности;

⁴ Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник. М.: Магистр, 2009. С. 43; 203-208.

- наличие оборотных средств и увеличение оборачиваемости, что позволяет непрерывно расти и получать прибыль;
- более эффективное использование привлеченных средств за счет предоставления финансовых средств на период отсрочки платежа и оплаты стоимости товара или услуги в день погашения долга;
- оплата проводится не покупателем, а его дебиторами - постепенно, по мере необходимости выплаты денежных средств по поставленным товарам или услугам;
- наиболее эффективное управление дебиторской задолженностью.

При анализе факторинга можно выделить следующие его отличия от кредита:

- отсутствует необходимость залога;
- нет привязки к оборотам по счету;
- решение о сотрудничестве принимается в кратчайшие сроки;
- лимит финансирования выше, так как он ограничен только объемом отгрузок;
- клиент может быть обслужен в любом удобном банке. При кредитовании надо перевести денежные потоки на расчетный счет определенного банка;
- оседание заемных средств на дебиторской задолженности при банковском кредитовании или возможное обесценивание средств на банковском счете. При факторинге все средства оборачиваются и приносят прибыль;
- кредит отражается в пассивах, уменьшая чистую стоимость компании. Факторинг позволяет без увеличения пассивов увеличить выручку в несколько раз;
- банковский кредит выплачивается единовременно, у факторинга финансирование проходит по мере необходимости платежа;

1. факторинговые компании предоставляют дополнительные услуги по сбору и управлению дебиторской задолженностью. Для самой компании это может быть слишком затратным с точки зрения финансовых и человеческих ресурсов⁵.

Потребность в данном финансовом продукте обусловлена, прежде всего, ростом мировой торговли. Участники рынка все чаще стали сталкиваться с продолжительными временными промежутками с момента поставки товара и до внесения оплаты. Факторинг позволяет моментально превратить отгрузочные документы в живые деньги, которые можно пустить в оборот.

Чаще всего бизнесмены применяют факторинг в следующих случаях:

Требуется срочное увеличение оборотного капитала и ликвидация кассового разрыва, а оформление займа в кредитно-финансовой организации стоит дорого. Наиболее часто в такой ситуации оказываются представители малого и среднего бизнеса, поскольку на рынке для них крайне мало выгодных программ кредитования.

Чтобы привлечь контрагента, нужно предоставить ему комфортную отсрочку платежа.

При расширении списка партнеров. Начиная сотрудничество с новыми контрагентами, поставщик может сомневаться в их платежеспособности. Факторинг позволит минимизировать риск неуплаты отгруженного товара.

Если участниками сделки с одной стороны выступает малое предприятие, а с другой — крупный ритейлер или корпорация-гигант, которые, как правило, работают по четко регламентированным схемам с фиксированными условиями оплаты.

Открывая дополнительную возможность в работе с задолженностью мелких, средних и крупных предприятий, факторинг помогает удовлетворить потребность в текущих оборотных средствах, не образуя при этом излишней

⁵ Пивоварова С.Э. Международный менеджмент. СПб: Питер, 2011. С. 78.

денежной массы. В России он наиболее распространен в таких секторах экономики, как производство и дистрибуция питания, товаров народного потребления, фармацевтической, полиграфической, упаковочной, косметической и парфюмерной продукции, алкоголя.

Список литературы:

1. Волкова О.В. Факторинг как вид финансирования предприятий // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2013. – №23. – С. 32-39
2. Калайчиева Е. В. Классификация факторинговых сделок // Молодой ученый. – 2012. – №12. – С. 219-222.
3. Коробова Г.Г. Банковское дело: Учебник. – М.: Магистр, 2009. – 446 с.
4. Пивоварова С. Э. Международный менеджмент. – СПб.: Питер, 2011. – 576 с.
5. Российский рынок факторинга [Электронный ресурс]. – URL: <https://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part3/>