

## ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ ФАКТОРИНГА КАК ФИНАНСОВОЙ ОПЕРАЦИИ

**Алакль Рим Мохаммед С,**  
магистрант Института социально-  
гуманитарного образования  
ФГБОУ ВО «Московский педагогический  
государственный университет»

**Научный руководитель:**

Игумнов О.А., к.п.н., доцент, доцент кафедры  
экономической теории и менеджмента  
Института социально-гуманитарного  
образования ФГБОУ ВО «Московский  
педагогический государственный  
университет»

**Аннотация.** Факторинг гораздо доступнее и проще, чем принято считать. Это вовсе не сложный финансовый инструмент исключительно для крупных мировых компаний, это то, что подойдет всем. В статье представлены преимущества и недостатки факторинга, понимание которых необходимо для заключения сделок.

**Ключевые слова:** факторинг, факторинговая компания, поставщик, экспорт-факторы, импорт-факторы, ассоциации факторинговых компаний в мировой экономике.

**Abstract.** Factoring is much more accessible and simpler than is commonly believed. Far from being a complex financial instrument exclusively for large global companies, it is something that will suit everyone. The article presents the advantages and disadvantages of factoring, an understanding of which is necessary to conclude transactions.

**Key words:** factoring, factoring company, supplier, export factors, import factors, associations of factoring companies in the global economy.

Все факторинговые услуги имеют одинаковые тарифы и одинаковые условия:

– факторинговый договор заключается на срок до 1 года. Однако может быть установлено меньше дней, чем срок отсрочки платежа должника (например, менее чем за 90 дней до истечения срока действия договора между заказчиком и финансистом), финансист уже не имеет права предоставлять аванс по таким счетам, предъявленным должником. клиент. Поэтому клиент, который намерен продолжать пользоваться факторинговыми услугами, должен обеспечить своевременное продление договора факторинга. Договор факторинга может иметь и бессрочный срок, если финансист

оказывает иные платежные услуги (ведение счета, предоставление информации о контрагентах клиента и тому подобное);

- лимит факторинга – определяется в каждом случае отдельно с учетом кредитоспособности каждого клиента и других обстоятельств, связанных с клиентом. Лимит факторинга устанавливается на весь срок действия договора, в течение которого клиент имеет право использовать всю сумму, выделенную финансистом. Клиент, в свою очередь, распределяет установленную лимитную сумму между заемщиками, то есть он по своему усмотрению выбирает, какие счета он предъявит финансисту и получит аванс, а какие сохранит и будет ждать рассрочки заемщика в течение обычного срока отсрочки платежа, установленного в договоре;

- факторинговый аванс – 70-90% от суммы счета. Это означает, что после получения счета от заказчика финансист оценивает его и решает, какую сумму аванса он заплатит заказчику. Финансист обычно выплачивает клиенту аванс не позднее, чем через 24-48 часов после выставления счета;

- максимальный срок, в течение которого должник должен оплатить счета – 90-120 календарных дней (в зависимости от факторинга с регрессом или без регресса);

- решение о финансировании принимается в течение 1-2 недель после подачи клиентом заполненной факторинговой заявки и копий указанных в ней документов, а также после получения всей информации о финансовом состоянии заемщика. Ставки факторинга зависят от конкретной ситуации, они определяются такими факторами, как финансовое состояние клиента и заемщика, срок платежа, валюта финансирования или срок действия договора. Конкретную сумму факторинговых затрат можно определить только после анализа документов, предоставленных клиентом и заемщиком, но стандартные ставки факторинга обычно следующие:

- факторинговый процент - 5-10% от предоставленного авансового лимита;

- комиссия по счету – 0,1-0,5% от суммы каждого счета, выставленного финансисту;

- комиссия по договору факторинга – до 1% от установленного лимита факторинга.

Факторинг исключает неприятное общение с должниками компании, когда приходится постоянно просить их оплатить приобретенные товары или услуги, а также помогает избежать конфликтных ситуаций с клиентами компании. Суммы, уплачиваемые финансисту за оказанные услуги при расчете налогооблагаемой прибыли, включены в вычеты, разрешенные клиентом. Поступление денежных средств в случаях, когда таковые отсутствуют в связи с условиями отсрочки платежа, предоставленной покупателям

продукции предприятия, или вообще предприятие имеет (будет иметь) право на определенные средства, но получит их только через некоторое время (например, возмещение НДС).

Преимущества факторинга:

- отсутствие необходимости залога активов;
- снижение риска неплатежеспособности и неплатежей покупателя;
- предприятию предоставляется возможность использовать деньги сейчас, а не в будущем;
- возможность эффективно планировать денежные потоки компании и поддерживать их ликвидность;
- возможность предложить более привлекательные условия покупателю;
- улучшение балансовых обязательств компании перед поставщиками;
- сокращение затрат на администрирование долга, отсутствие ограничений на минимальную сумму счета, выставяемого факторинговой компанией Факторинг выгоден для и продавца, и покупателя.

С точки зрения преимуществ продавца, он:

- получает возможность получить средства без обмена активов;
- повышает ликвидность компании;
- улучшает порядок оплаты и дисциплину платящих покупателей;
- предоставляет возможность получать подробные отчеты о клиентах;
- облегчает планирование денежных потоков;
- не требует дополнительных ресурсов;
- помогает эффективно собирать деньги;
- позволяет предложить более длительные сроки оплаты и тем самым увеличить объем торговли;
- дает возможность воспользоваться скидками поставщиков при досрочной оплате.

С точки зрения преимуществ покупателя, он:

- получает возможность получить более длительный срок оплаты;
- облегчает расчеты с продавцом;
- увеличивает покупательную способность без использования других источников финансирования;
- помогает привлечь новых поставщиков.

Подводя итог, можно выделить следующие преимущества:

– компании становится легче планировать денежные потоки, более длительные сроки выставления счетов привлекают больше клиентов, что облегчает конкуренцию на рынке;

– возможно получение финансирования без замены имущества, при этом ликвидность компании улучшается;

– улучшается порядок расчетов с должниками, а также появляется возможность получить подробную информацию о заемщиках;

– компании, кредитоспособность и/или ликвидность которых невысоки, все же могут заключить договор факторинга без права регресса, поскольку кредитоспособность клиента не имеет особого значения для финансиста, поскольку в этом случае обязательно застрахована платежеспособность заемщика.

Рассмотрим недостатки факторинга:

– договор факторинга может вызвать дискомфорт у корпоративных клиентов, поскольку кредитор, не доверяя им, заключает договор факторинга с финансистом;

– факторинг – относительно дорогая финансовая услуга;

– в некоторых зарубежных странах может сложиться плохое мнение о финансовом положении компаний, использующих факторинг, но такое отношение быстро меняется;

– в случае нерасчёта заемщика с финансистом в установленный 90-120-дневный срок по договору факторинга с правом регресса, факторинговые платежи аннулируются, а клиент остаётся задолженностью перед финансистом. При этом сохраняется обязанность по возврату полученных от факторинговой компании средств, если в случае факторингового договора с регрессом покупатель не покрывает долг.

– финансирование целевое: финансируются только конкретные услуги или товары – будет ли финансироваться компания (продавец) также зависит от финансового состояния покупателя и компании надежность, так как факторинговая компания оценивает риск покупателя невозврата долга – короткий срок договора факторинга – до 12 месяцев (может быть продлен по соглашению сторон) – срок оплаты счета не более 90-120 календарных дней.

Конкурируя друг с другом, компании предоставляют выгодные отсрочки платежа покупателям своих товаров или услуг. Однако, из-за отсрочек платежей у компаний может закончиться оборотный капитал, что затрудняет повседневную деятельность растущих компаний, а компании могут не иметь необходимой кредитоспособности для получения кредитов в банках в нужный момент. Выходом из такой ситуации является факторинг.

«Factors Chain International» (Международная Факторинговая Ассоциация) сообщает на своем сайте, что с каждым годом во всем мире увеличивается не только количество факторинговых контрактов, но и их оборот, а это значит, что факторинг является одним из самых популярных инструментов быстрого финансирования бизнеса, дающих импульс для развития бизнеса.

Таким образом, факторинг представляет собой уникальный продукт финансовых услуг, практические функции которого не могут быть заменены другими элементами. Элементы кредитования, ведения счетов и снижения рисков – это лишь основные процессы в компании, однако факторинговое обслуживание повышает конкурентные преимущества клиента, предоставляет дополнительные возможности покупателям, снижает затраты и обеспечивает большее финансирование по мере роста продаж.

После выявления и анализа детерминант, влияющих на факторинговый оборот, было установлено, что факторинговый оборот коррелирует с экономическим прогрессом государства, который характеризуется уровнем ВВП, уровнем международной торговли, темпами инфляции и другими национальными индивидуальными факторами (законодательная база, кредитный рейтинг страны, уровень выданных банковских кредитов, уровень доходности государства и доступность информации для бизнес-сектора). После определения корреляции между указанными факторами стало ясно, что наиболее сильная связь существует между оборотом факторов производства и ВВП, несколько менее сильная, но обратная связь - с объемом международной торговли, а очень слабая обратная связь существует между оборотом факторов производства и ВВП и темпом инфляции.

Существуют расхождения между общим прогнозом рынка факторинга и прогнозами лидеров рынка: по мере роста рынка в странах-лидерах наблюдаются менее выраженные или даже противоположные изменения, что может быть вызвано разным потенциалом экономик стран. Учитывая тот факт, что лидеры — одни из самых сильных и старейших экономик, они уже имеют развитый и крупный рыночный механизм факторинга, который сложно переориентировать на развитие международного факторинга, вполне вероятно, что рынки новых развивающихся стран будут максимально способствовать росту объемов факторинга в будущем, который постепенно будет демополизирован, факторинговые продукты станут более профессиональными и динамично адаптируются к потребностям пользователей.

#### Список литературы

1. Перцева С.Ю. Современные тенденции развития российского банковского сектора / С.Ю. Перцева // Материалы III Международной научно-практической конференции «Финансы КСА в условиях глобализации», приуроченная ко «Дню финансиста – 2018». – Воронеж: ВЭПИ, 2018. – С. 64-69.
2. Самсонов, А.М. Финансовый менеджмент. — М.: Финансы и статистика, 2014. – 514 с.
3. Фергюсон Н. Восхождение денег: финансовая история мира / пер. с англ. А. Коляндра, И. Файбисовича. - М.: АСТ: Corpus, 2016. – 430 с.
4. Шелепов В.Г. Финансово-кредитная и налоговая политика в системе обеспечения роста экономики: монография / Ростов-на-Дону: Изд-во «Содействие-XXI век», 2014. – 368 с.
5. Маркарьян, Э.А. Экономический анализ хозяйственной деятельности / Э.А. Маркарьян.- Ростов-на-Дону: Феникс, 2017. – 560с.