

## **Сущность и особенности факторинга Nature and characteristic of factoring**

Чекулаев Михаил Владимирович  
Национальный исследовательский Иркутский государственный технический университет  
соискатель кафедры экономики и менеджмента, [anna1900000@mail.ru](mailto:anna1900000@mail.ru)  
Chekulaev Mikhail,  
National Research Irkutsk State Technical University,  
Candidate of Economics and Management, hundreds

### **Аннотация**

Факторинг – это организационное и финансовое обслуживание постоянного кредитования товаров поставщиком регулярного круга покупателей. Факторинг – эффективный инструмент увеличения финансов инновационных предприятий.

### **Аннотация**

Factoring - a financial services organization and a permanent loan products supplier of the regular range of customers. Factoring - an effective tool for increasing finance for innovative enterprises.

### **Ключевые слова**

Факторинг; инновационная деятельность; финансирование; кредитование; банковская деятельность.

### **Keywords**

Factoring; innovation; financing; loans; banking.

### **Введение**

Современная экономическая ситуация требует от фирм инновационной сферы постоянного прогресса, управления, поиска новшеств, увеличения экономической устойчивости. Все это ведет лишь к одной цели: увеличение прибыли предприятия и повышению конкурентоспособности.

Факторинг – это организационное и финансовое обслуживание постоянного кредитования товаров поставщиком регулярного круга покупателей. Факторинг – эффективный инструмент увеличения финансов инновационных предприятий [2].

Операции факторинга проходят на основе коммерческого кредита. Факторинг между партнерами упрощает расчеты. У клиента есть всегда возможность согласовать с продавцом необходимый срок отсрочки платежа (по законодательству России отсрочка платежа на срок более 180 дней возможна и только при наличии специальной лицензии Центрального банка РФ), а продавец сразу после поставки получает деньги [5]. При этом продавец приобретает возможность вести текущую производственную деятельность, создавать новые технологии в производстве и искать новые пути обслуживания клиентов.

Факторинг помогает в решении проблем с задолженностью мелким и средним предприятиям, обеспечивает специальными финансовыми организациями «фактор» [10].

В условиях переходного периода к рыночным взаимодействиям применение факторинга оказалось очень эффективным, в первую очередь, для малого предпринимательства, располагающее перспективой увеличения производства, но с проблемой постоянной нехватки финансирования из-за несвоевременного возврата долгов дебиторами или проблем, связанных с совершенствованием производства [13].

Целью данной статьи является: выявить сущность факторинга и его особенности, особое внимание следует уделить анализу и перспективе развития факторинга в России. Изучить и использовать мировой опыт, это приведет к улучшению состояния расчетов в российской экономике, т.к. факторинг выступает как одна из важных систем обслуживания внутренней и экспортной деятельности поставщика [1]. Увеличение внешне экономической деятельности отечественных предприятий должно проходить на основе качественного кредитно-финансового обслуживания.

### **Факторинг - эффективный инструмент инновационного предприятия**

С увеличением конкуренции на товарном рынке и рынке услуг многим продавцам приходится предоставлять своим покупателям отсрочки и рассрочки платежа, тем самым, они выступают в качестве заемщика и принимают на себя процентные, кредитные и другие риски. Это приводит к отрицательным показателям их финансовой отчетности.

Поэтому один из эффективных способов решения этих финансовых проблем является факторинг, на рис. 1 представлена система факторингового обслуживания клиентов.

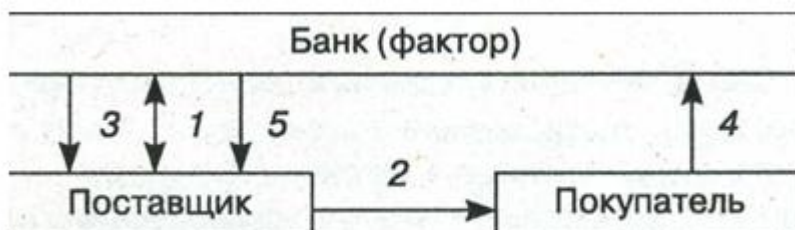


Рис. 1. Система факторингового обслуживания: 1 - заключение договора о факторинговом обслуживании; 2 — поставка товара с отсрочкой платежа; 3 — выплата досрочного платежа (до 85% суммы поставленного товара) сразу после поставки; 4 — оплата за поставленный товар; 5 — выплата остатка средств (от 15% после оплаты покупателем) за вычетом комиссионного вознаграждения фактора.

Факторинг — это новый вид экономических услуг, который используют банки или специальные факторинговые компании [3], т.е. дочерние филиалы банков. Данную ситуацию объясняем тем, что факторинговые операции требуют быстрой реакции большого количества средств, которые факторинговые компании получают от своих головных банков на условиях льготного кредитования [13].

### **Процесс кредитования**

Процесс движения кредитных ресурсов при факторинге схематически представлен на рис. 2

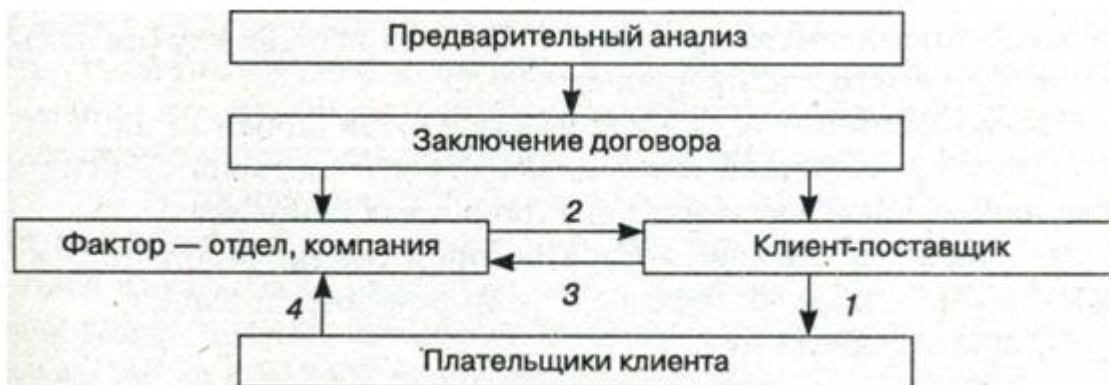


Рис. 2. Схема движения кредитных ресурсов при факторинге: 1 — отгрузка продукции, осуществление работ, услуг; 2 — продажа долговых обязательств на дату, установленную в договоре; 3 — получение кредита в виде оплаты долговых обязательств на дату, установленную в договоре; 4 — погашение кредита, предоставленного клиенту, через оплату обязательств плательщикам.

Факторинг - это единственный бессрочный пассив в российской экономике, который позволяет создавать стратегию развития на годы вперед.

Факторинг направлен на дальнейшие успехи в продажах, и даже при увеличении продаж в 5 раз, это не является ограничением для финансирования в пределах факторинга. Подробно сравнить финансирование при использовании факторинга с другими кредитными вариантами приведено в таблице 1.

Несмотря на множество плюсов факторинга, у него есть минусы, которые препятствуют широкому его использованию в отечественной экономической системе. Основным минусом считается его относительная дороговизна. Например, в 2012 году факторинговая комиссия составляет до 3% от суммы. В зависимости от срока комиссия при пересчете доходит до 20—30% годовых.

Другой минус факторинга связан со сложным процессом подготовки документов, отсюда следует и уменьшение клиентов

Таблица 1.

Сравнительный анализ факторинга и традиционных форм банковского кредитования

Договор предоставления денежных средств	Договор факторинга	Кредитный договор	Договор овердрафта
Целевой характер предоставления денежных средств	Факторинговое финансирование не предусматривает целевого характера предоставления средств	Кредит, как правило, предусматривает строго целевое использование выданных денежных средств	Овердрафт не предусматривает целевого назначения использованных полученных средств
Договор предоставления денежных средств	Договор факторинга	Кредитный договор	Договор овердрафта
За счет кого происходит погашения денежных средств	Факторинговое финансирование погашается и денег поступающих от дебиторов клиента	Кредит возвращается банку заемщика	Овердрафт возвращается банку заемщика
Период на который предоставляются денежные средства	Факторинговое финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа	Кредит выдается на фиксированный срок, как правило, до года	При получении овердрафта устанавливаются жесткие рамки пользования траншем, как правило, не превышающие 30 дней
Время предоставления денежных средств	Факторинговое финансирование выплачивается в день поставки товара	Кредит выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3-6 месяцев
Обеспечение предоставления денежных средств	Для факторингового финансирования обеспечением является уступленное денежное требование	Кредит, как правило, выдается под залог и предусматривает обороты по расчетному счету, адекватные сумме займа	Овердрафтом предусмотрено поддержание определенного оборота по расчетному счету. Обеспечение в виде залога не требуется
Ограничения при предоставлении денежных средств	Размер фактического финансирования не ограничен и может безгранично увеличиваться по мере роста объема продаж клиента	Кредит выдается на заранее обусловленную сумму	Лимит овердрафта устанавливается из расчета 15-30% от месячных кредитовых поступлений на расчетный счет заемщика

### Факторинг в малом и среднем бизнесе

Анализ применения факторинга в малом и среднем бизнесе привело к следующим выводам: привлекательность факторинга снижается по причине того, что факторинговые агенты сводят к минимуму заключение договоров факторинга, если

итоговая цена сделки составляет меньше 30 тыс. дол. А продавцы могут предоставить кредиты своим клиентам только в пределах от 5 до 30 тыс. дол.

С помощью факторинга предприятия малого и среднего бизнеса могут решить следующие задачи:

- ускорить и упростить процедуру получения платежа по сравнению с аккредитивной формой расчетов;

- использовать широкий спектр услуг для клиентов в более удобной для них форме;

- решить проблемы импортера, состоящей в приобретении товара (оказании услуги) у иностранного поставщика (юридического лица, зарегистрированного на территории зарубежного государства) на условиях отсрочки платежа, без открытия аккредитива или оформления банковской гарантии;

- упрочить связи между импортером и иностранным поставщиком и, как следствие, насыщение товарных рынков конкурентоспособной продукцией;

- сократить временные и материальные затраты за счет аккумуляирования различных функций одним финансовым агентом [17].

Основным плюсом применения факторинга является то, что участники рыночных отношений экономят свое время. Для производителей и бизнесменов это имеет огромное значение, т.к. постоянно приходится конкурировать с импортными производителями и поставщиками, а наш отечественный бизнес в настоящее время еще слаб и плохо адаптирован постоянно меняющуюся экономическую обстановку страны.

С помощью факторинга поставщик может увеличить продажи, численность покупателей и конкурентоспособность, предоставить покупателям, льготы в оплате товара под надежную гарантию; получать кредиты в размере до 90% от стоимости товара, что ускорит оборачиваемость средств.

Покупатель может:

- получить кредит;

- уменьшить риск получения некачественного товара;

- увеличить закупки;

- усовершенствовать конкурентоспособность и ускорить оборачиваемость средств.

Основными доходами банков являются:

- проценты по кредиту;

- плата за обслуживание [18].

Коммерческие банки, применяя факторинговые операции, дополняют их различными финансовыми и информационными элементами. Это приводит к расширению круга клиентов банка, усиливает связи с ними, увеличивает прибыль банка за счет расширения операций.

Отечественные фирмы используют факторинг редко, только в случае высокой необходимости получения кредита на короткий срок.

Тормозит совершенствование факторинга - это отсутствие теоретической базы факторингового финансирования.

### **Заключение**

Однако анализ зарубежных источников и внешнеэкономических связей России позволяет прогнозировать увеличение популярности факторинга среди российских экспортеров. Это связано, прежде всего, с тем, что экспортный факторинг проводят факторы с самым разным гражданством, входящим в тот или иной союз факторинговых компаний. Во-вторых, фирма поставщик, получив прибыль за товар, сразу после отгрузки может направить ее в оборот. В-третьих, фактор уведомляет экспортера о финансовой ситуации потенциального покупателя. Таким образом, не рискуя потратить время и деньги впустую, у предприятия-поставщика есть возможность расширить производство под определенный сегмент импортера. Факторинг помогает взысканию платежей по обязательствам коммерческой деятельности, он

важен и актуален в условиях большой дебиторской задолженности, которая тормозит систему безналичных расчетов России.

Итак, можно сделать следующие выводы:

1. Практиковать факторинг можно только на основе анализа экономической ситуации страны, которая находится на переходном этапе к цивилизованному рынку.

2. Применение факторинга в России эффективно лишь в случае активного использования накопленного положительного и мирового опыта.

3. Активное использование факторинга во внешней торговле, особенно в экспортных операциях, приведет к получению прибыли с минимальным риском для инновационного предприятия.

4. Во внутреннем факторинге наибольшими перспективами обладают предприятия и фирмы малого и среднего предпринимательства.

5. Накопленный опыт России и прогнозы возможности применения факторинга убеждают, что он может внести большой реальный вклад в организацию совершенствования экономики, в решение ряда актуальных проблем и, прежде всего, проблемы неплатежей [12].

Можно огласить и основные предпосылки дальнейшего развития практики факторинга в нашей стране:

- всеобщее использование факторинга, увеличение положительных результатов качественного улучшения управленческого учета и аналитической работы с клиентской базой со стороны банков и фактор – фирм, а также на самих предприятиях и организациях – партнерах по факторингу [10];

- применяя опыт международного факторинга необходимо совершенствовать развитие внутреннего факторинга, возможности его пока используются очень скромно;

- необходимо создавать специализированные на факторинге подразделения банка, которые будут функционировать на основе самофинансирования и проводить только факторинговые операции;

- факторинговые подразделения банков и фактор – фирм имеют большие резервы увеличения результатов своей рыночной деятельности за счет диверсификации и реинжиниринга своего бизнеса [9];

- в практику факторинга необходимо поэтапно внедрять программное совершенствование бизнеса, что поможет сократить затраты и увеличить накопления. Большое значение имеет подготовка и переподготовка кадров;

- предстоит усовершенствовать и законодательную базу применения факторинга, устраняя все то, что мешает ее использованию;

- для дальнейшего использования и развития факторинга в нашей стране важную роль сыграет восстановление крупных отчетственных банков в членстве FCI. Без такого сотрудничества с этой международной факторинговой организацией нет смысла и применения факторинга [2].

#### **Список использованной литературы**

1. Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю. // Факторинг: учебное пособие – М.: Маркет ДС, 2010 – (Университетская серия).
2. Банковское дело // под ред. Г.Г. Коробовой. М.: Экономика, 2011.
3. Банковское дело // под ред. О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2010.
4. Гвоздев Б.З. Факторинг. М.: ЭКМОС, 2010.
5. Покаместов И.Е. Факторинг: учеб. пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум. М.: МЭСИ. 2009.
6. Самиев П. Фактор нашего времени // Приложение к газете «Коммерсант». 2010. № 100. – С. 4-13.
7. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков // Бизнес и Банки. 2011. № 15. – С. 36-39.

8. Бабичев С.Н. Использование реверсивного факторинга в повышении эффективности бизнеса // Региональная экономика. 2009 №12. - С.16-19.
9. Максименко О. Этапы большого пути // Финансовые услуги. 2008. № 2(2).- С. 25-35.
10. Максименко О. Бег с препятствиями // Финанс. 2011. №14. – С. 28-32.
11. Максимова О. Фактор риска // Приложение к газете «Коммерсант». 2012. №3. – С. 15-20.
12. Майорова Е. методика учета факторинговых операций банка. 2009  
[//http://www.buhi.ru/text/46738-2.html](http://www.buhi.ru/text/46738-2.html)
13. Официальный сайт «FactoringBusinessSolutions» [www.bsfactor.ru](http://www.bsfactor.ru)
14. Официальный сайт Центрального Банка Российской Федерации [www.cbr.ru](http://www.cbr.ru)
15. Официальный сайт издательства «Эксперт» [www.expert.ru](http://www.expert.ru)
16. Официальный сайт «Национальной Факторинговой компании» [www.factoring.ru](http://www.factoring.ru)
17. Официальный сайт факторинговой ассоциации  
«Factors Chain International»[www.factors-chain.com](http://www.factors-chain.com)