

Факторинг как форма финансирования коммерческой деятельности

*Аджиева М.М., бакалавр
Алиев О.М., к.э.н., доцент
ФГБОУ ВО Дагестанский государственный университет,
фил. в г. Хасавюрте, Россия
oaom651@mail.ru*

Отношения в области факторинга были урегулированы в законодательной системе России впервые на уровне закона частью второй Гражданского Кодекса Российской Федерации (ГК РФ), вступившей в силу 1 марта 1996 года [1].

Термин «факторинг» происходит от английского слова «factor», означающего «агент» или «посредник», и представляет собой покупку денежных требований к покупателю от поставщика или инкассация их за оговорённое вознаграждение банком или компанией, специализирующейся на данном виде деятельности. Исходя из определения факторинга, данные операции иногда называют предоставлением факторингового кредита или кредитованием продаж [2, с. 429].

Суть факторинговых операций в том, что фактор принимает от поставщика право требовать и/или получать денежные средства от контрагентов поставщика за оказанные услуги и отгруженный товар. Уступаемое предприятию-фактору денежное требование к предприятию-должнику может быть либо уже существующим (то есть срок исполнения обязательства уже наступил и отражён в балансе поставщика в качестве дебиторской задолженности), либо носить характер предстоящего (если срок оплаты ещё не наступил). При этом средства, перечисляемые компанией-поставщику, считаются кредитом.

Досрочная оплата (до получения платежа от покупателя) платежных требований выгодна компании-поставщику по целому ряду причин. Во-первых, досрочная оплата платежных требований нивелирует риски задержек поступления платежей компании-поставщику. Во-вторых, снимает ее зависимость от платежеспособности компании-покупателя. В-третьих, досрочная оплата помогает предотвратить появление невозвратных долгов. Так же она способствует сокращению дебиторской-кредиторской задолженности и, наконец, ускоряет оборот капитала компании-поставщика, который отвлечен в незавершенные расчеты по уже отгруженным товарам.

Как экономическая операция, факторинг подразумевает участие компании-фактора (факторинговое предприятие или подразделение банка), компании-поставщика (называемого «кредитор» и являющегося клиентом компании-фактора) и покупателя, называемого дебитор [3, с. 90]. На сегодняшний день факторинг успел развиваться в систему, обладающую

высокой степенью универсальности, которая включает в себя обслуживание бухгалтерского, информационного, сбытового, электронного, страхового и юридического характера.

При использовании факторинга как дополнительного или альтернативного источника финансирования у компании-поставщика появляется возможность сокращать кассовые разрывы, повышать свою финансовую устойчивость, увеличивать объемы продаж, своевременно нарастить размер получаемого финансирования, а также сэкономить на расходах на оформление залогового обеспечения. Применение факторинговой системы в расчетах за отгруженный товар или оказанную услугу имеет ряд выгод и для контрагентов компании поставщика – дебиторов (компаний-покупателей). К примеру, факторинг позволяет им получить отсрочку платежа за отгруженный товар (товарный кредит) большого объема на значительный срок, увеличить объем закупки товаров, установить льготные цены на свои товары и расширить свой ассортимент, повысив тем самым свою конкурентоспособность [4, с.138].

Таким образом, факторинг – это выкуп компанией-фактором у компании-поставщика товаров или услуг платежных требований к компании-покупателю. Важно отметить, что чаще всего подобные операции проводятся в отношении краткосрочных требований. Целью факторинга является устранение рисков, сопутствующих любой кредитной операции. В государствах с развитой рыночной экономикой соблюдение сроков платежей считается крайне важным, поэтому ему уделяется серьезное внимание. В таких условиях решение проблем, связанных с рисками несоблюдения сроков платежей в отношениях между поставщиками и покупателями, а также придание этим отношениям большей устойчивости, становится существенной задачей в деятельности факторинговых предприятий и банковских факторинговых отделов.

Факторинг имеет некоторые преимущества перед обычным кредитом: не требует залогового обеспечения и оформления большого числа документов; об изменении реквизитов оплаты поставок достаточно простого уведомления покупателя; возвратность такого кредита заложена в его сути, поэтому поставщик аккумулирует и выводит из оборота необходимый объем денежных средств; факторинговое обеспечение носит систематический характер в отличие от кредитного (погашение текущего кредита не гарантирует получение нового).

Стоит отметить, что компания-фактор или факторинговое отделение банка при факторинге покрывает основной риск компании-поставщика при отгрузке с отсрочкой по платежу – риск несвоевременной оплаты поставки компанией-покупателем или полной неоплаты.

Факторинг позволяет компании: увеличить показатель ликвидности дебиторской задолженности; снизить кассовый разрыв; страховать риски, возникающие при предоставлении отсрочки по платежу покупателю; укреплять отношения с имеющимися партнерами и привлекать новых; увеличить свою долю рынка.

Все вместе данные преимущества позволяют сбалансированно развиваться и вести бизнес всем участникам товарообменного процесса. За счёт этого финансирование путём факторинга становится доступнее для все более широкого круга предприятий малого и среднего бизнеса в Российской Федерации, для которых зачастую невозможны иные источники финансирования.

Финансовые организации, предоставляющие факторинговые услуги, называют фактор-фирмами. Зачастую фактор-фирма – это дочерняя компания при крупном банке или сам банк (в лице факторингового отдела). Это обеспечивает высокую степень надежности факторинговых сделок и минимизирует издержки клиентов. К источникам аккумулирования средств для факторинга относятся: собственные средства банка (например, прибыль), привлечённые и заемные средства. Соотношение между данными источниками устанавливает руководство фактор-фирмы или правление банка, владеющего ей.

Факторинговые операции классифицируются по разным признакам. Одним из них является место нахождения участников сделки. Согласно данному признаку различают внутренний и международный факторинг. Операция по внутреннему факторингу представляет собой сделку, в которой присутствует три участника: фактор-фирма (фактор) – покупатель требования, компания-поставщик (кредитор) и покупатель (дебитор), получивший с отсрочкой платежа товар от поставщика. При этом фактор, кредитор и дебитор зарегистрированы и действуют в пределах одного государства.

Факторинговая операция заключается в том, что фактор покупает долговые требования в виде счета-фактуры поставщика на условиях перманентной оплаты от 50 до 90% суммы акцептованного счета-фактуры в день передачи документов, отражающих факт поставки. Процент финансирования варьируется в зависимости от платежной дисциплины дебитора. Остаток суммы акцептованного счета-фактуры начисляются компании - поставщику после получения платежа от дебитора за вычетом комиссионных отчислений фактору, состоящего из платы за обслуживание и платы за финансирование (в случае если оно предоставлялось).

При международном факторинге большую роль играет экспортный факторинг, представляющий собой продажу экспортером фактору краткосрочных дебиторских задолженностей сроком, как правило, на 90 дней по экспорту. Чаще всего фактор заключает с экспортером договор на покупку долгов по экспорту всех покупателей в одном или нескольких государствах экспорта.

Также факторинговые операции классифицируют по осведомленности участников. Согласно данному критерию операции могут быть как открытыми, так и закрытыми. Открытый вид факторинга – операция, которая подразумевает извещение покупателя поставщика об участии факторинговой компании в сделке. Оповещение, как правило, осуществляется при помощи специальной надписи на счете-фактуре, которая указывает, что по данному счету дебиторская задолженность была в полном объеме переуступлена

фактору, являющемуся единственным законным получателем платежа. Кроме того, там указываются платежные реквизиты фактора. Отметим также, что покупатель обычно получает специальное письмо от поставщика, в котором его уведомляют о переуступке всех дебиторских задолженностей фактору.

Закрытый или конфиденциальный вид факторинга – операция, при которой покупатель не уведомляется о договоре пока покупателем не будут нарушены условия контракта необоснованным отказом в оплате. В данной ситуации фактор, уполномоченный поставщиком, оповещает покупателя о факте переуступки.

Поскольку при закрытом факторинге покупатель не знает о факте переуступки, а также об участии фактора в сделке (счет-фактура поставщика без надписи, которая бы оповещала покупателя о переуступке), то все платежи получает поставщик. Фактор уведомляет покупателя о факте переуступки только тогда, когда покупатель просрочит оплату платежа. Подобное оповещение, к примеру, в международной практике осуществляется спустя 60 дней после наступления срока платежа. С этой даты, покупатель должен производить оплату уже фактору, в случае же отсутствия платежа и наличия страхования кредитного риска фактором, последний должен произвести оплату на счет поставщика через 90 дней после оповещения покупателя о переуступке.

При закрытом факторинге фактором осуществляется только защита от риска непроизведенной оплаты и/или финансирование, а поставщик отвечает за административное управление дебиторской задолженностью, осуществляя это от имени нового владельца долгов-фактора.

По объему рисков, которые передаются фактору, выделяют факторинг без права регресса и факторинг с правом регресса. Данные термины относятся к риску, возникающему в случае, если покупатель не может исполнить свои платежные обязательства (риск неплатежа).

При факторинге с правом регресса на поставщика возложен кредитный риск в отношении дебиторских задолженностей, которые проданы фактору. Если покупатель не вносит платеж по любой причине, к примеру, финансовой несостоятельности, фактор начинает требовать данный платеж уже от поставщика.

Все факторинговые операции в международной практике получают силу регресса по отношению к поставщику, когда недействительной признана дебиторская задолженность, а также, когда возникают споры между покупателем и поставщиком относительно качества товаров, их количества, сроков поставки и др. Однако при этом покупатель имеет право вернуть поставленный товар и аннулировать любые платежные обязательства. Сделки без права регресса характеризуются ответственностью фактора за риск неплатежа и за финансовую несостоятельность покупателей.

Факторинг с полным сервисом – вид услуги, при которой фактором осуществляется и финансирование, и административное управление дебиторской задолженностью поставщиков. Согласно достигнутому соглашению между фактором и поставщиком, поставщик освобождается от

выполнения вышеуказанных задач, а фактор за дополнительную плату и для собственной выгоды начинает осуществлять данные функции для лучшего контроля ситуации с купленными дебиторскими задолженностями [5, с. 168].

Помимо этого, существует такой вид факторинга, как закупочный. Закупочный (реверсивный) факторинг – когда клиентом факторинговой компании является покупатель. После подтверждения поставки покупателем, поставщик получает денежные средства от банка в размере 100% от суммы отгрузки. Это по сути равнозначно оплате товара по факту (и повод договариваться с поставщиком о скидке, что, собственно и делают клиенты, в некоторых случаях даже зарабатывая на разнице между факторинговой комиссией и скидкой. Финансирование может быть, как с регрессом, так и без регресса.

Наиболее предпочтительным является рассмотрение фактора в отношениях с поставщиком, как агента, который работает от имени и по поручению последнего. Однако, фактор – лишь попечитель покупателя, который так и продолжает оставаться клиентом поставщика, без которого бизнес того закроется. В связи с этим, фактор стремится поддерживать и улучшать неразрывные связи между покупателями и поставщиком. Только при особых обстоятельствах фактором могут быть предприняты действия, влияющие на отношения покупателей и поставщика. Крепкие связи между поставщиком и его клиентами ведут к большому количеству заказов покупателей у поставщика, что, в свою очередь, делает комиссию фактора при обслуживании дебиторских задолженностей гораздо выше.

Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (части первая, вторая, третья и четвертая) с изменениями и дополнениями на 20 февраля 2018 года.
2. Ганделян К.Э., Ковалева Е.С., Бондарчук О.П. Факторинг – сущность, проблемы и перспективы развития // Экономика и социум. 2016. № 4-1 (23). С. 428-431.
3. Герасимова Л.Н., Ильичева У.С., Атажанова Д.А. Факторинг как один из видов управления дебиторской задолженностью // Символ науки. 2015. № 3. С. 89-91.
4. Гуляева О.В. Факторинг – эффективный инструмент управления дебиторской задолженностью // Новая наука: От идеи к результату. 2016. № 4-1. С. 137-140.
5. Позднякова А. В., Кулакова Н.Н. Факторинг – инструмент управления дебиторской задолженностью в организации // В сб.: Актуальные проблемы теории и практики развития экономики региона Материалы 2-й межвузовской НПК. 2015. С. 167-170.