

## ФАКТОРИНГ: КЛЮЧЕВОЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА

*Омарова О. Ф., профессор  
Нурмагомедова С.Г., студентка 4 курса ФвК 3гр.  
Дагестанский государственный университет  
[evapons@mail.ru](mailto:evapons@mail.ru)  
Махачкала,  
Россия*

Как показывают многочисленные исследования, в среднем одно из пяти предприятий, относящихся к среднему и малому бизнесу, считает трудности с финансированием серьёзным препятствием для потенциального роста.

По мере роста конкуренции на рынках товаров и услуг малым предприятиям приходится постоянно искать новые методы для сохранения доли рынка и увеличения объема продаж. Улучшение качества товаров и услуг, гибкая ценовая политика, система скидок, организация бесплатной доставки, бонусы и т. п. – это лишь некоторые из методов, к которым вынуждены прибегать предприятия в стремлении найти и удержать покупателя. К этому перечню также можно добавить предоставление отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

Но данный порядок расчетов имеет свои побочные негативные последствия для малого бизнеса. В условиях ограниченности финансовых ресурсов предприятия малого бизнеса, предлагая своим клиентам отсрочку платежа обрекают себя на проблемы нехватки оборотных средств и кассовых разрывов. Кроме того, имеет место вероятность неоплаты товаров и услуг в срок, что ведет к дополнительным издержкам и увеличению коммерческих рисков. В настоящее время в структуре оборотных средств большинства российских предприятий около 1/3 приходится на дебиторскую задолженность. Действительным инструментом пополнения оборотных средств предприятий является финансирование под уступку прав требования – факторинг, который отличается от традиционных банковских услуг.

Факторинг — это комплекс услуг, который банк оказывает компаниям, работающим со своими покупателями на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) — покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). В соответствии со ст. 824 Гражданского кодекса РФ договор факторинга – это договор финансирования под уступку прав требования, по которому:

- одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования, предъявляемого клиентом (кредитором) третьему лицу (должнику) и вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения работ или оказания услуг;
- другая сторона (клиент) уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

В соответствии с договором банк обязуется оплатить сумму предоставленных ему платёжных требований вне зависимости от того, оплатили ли свои долги контрагенты-поставщики. Операция факторинга заключается в том, что факторинговый отдел банка покупает долговые требования клиента на условиях немедленной оплаты до 80% от стоимости поставок и уплаты остальной части, за вычетом процента за кредит и комиссионных платежей, в строго обусловленные сроки независимо от поступления выручки от дебиторов. Если должник не оплачивает в срок счета, то выплаты вместо него осуществляет факторинговый отдел.

В балансе банка право требования учитывается в сумме фактических затрат на его приобретение. Финансовый результат от выбытия права требования определяется как разница между ценой приобретения права требования и ценой его реализации, либо суммой, погашенной должником в соответствии с условиями первичного договора, право требования по которому приобретено. В установленных законодательством случаях из полученной суммы вычитается налог на добавленную стоимость.

На дату выбытия права требования по кредиту 47401 отражается сумма погашения права требования либо цена реализации, определенная условиями сделки. По дебету счета 47401 списываются вложения в приобретенное право требования. Начисленная сумма НДС также отражается по дебету счета 47401 в корреспонденции со счетом по учету полученного НДС. Датой выбытия права требования является дата уступки права требования другим лицам, определенная условиями сделки, либо дата погашения должником своих обязательств.

По приобретенным правам требования по первичным договорам на размещение денежных средств операции по начислению и получению процентов совершаются в порядке, установленном Положением Банка России от 26.06.1998 № 39-П «О порядке начисления процентов по операциям, связанным с привлечением и размещением денежных средств банками».

Денежные средства (за исключением указанных выше процентов), поступившие в погашение задолженности, возникшей по условиям первичного договора, но не включенные в объем приобретенных прав требования, зачисляются на соответствующие счета по учету доходов.

Существует две разновидности договора факторинга: с регрессом и без регресса. Регресс – это право банка, финансирующего поставщика в рамках факторингового обслуживания, осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику по данной поставке и востребовать с него сумму платежа при неоплате поставки соответствующим покупателем по истечению срока. По договору с регрессом банк, по сути дела, просто кредитует организацию, не беря на себя ответственность. По договору без регресса в случае неоплаты товара риск потерь полностью ложится на банк. Сумма комиссии по договорам без регресса значительно выше – это оплата поставщика за риск банка. В России на сегодняшний день преобладает доля факторинговых сделок с регрессом, которая составляет 79,6%. На долю факторинговых сделок без регресса приходится 20,4%.

По всему миру факторинг играет очень важную роль. Крупнейшими мировыми рынками факторинга сегодня являются Великобритания (22%), Франция (15%) и Италия (14%). Доля российского рынка в структуре мирового рынка составила всего 1%.

Факторинг прежде всего интересен предприятиям, которые имеют реальный рыночный потенциал, но при этом им не хватает оборотных средств. Для малого бизнеса факторинг становится не просто финансовым продуктом, а реальной стратегией роста и выживания в современных условиях. И даже, когда клиент, окрепший на факторинге, получает доступ к коммерческому кредитованию, он понимает, что кредит не способен решить задачи бизнеса так, как это делает факторинг. Это связано и со сроками финансирования в рамках кредитования, и с необходимостью предоставления обеспечения, и с самим кредитным подходом, основанным на прошлой статистике и анализе финансового состояния заемщика, а не на планах развития бизнеса. Всё это создает предпосылки для развития факторинга.

### **Литература:**

1. Гражданский кодекс РФ
2. Степашин М.О. Европейский рынок факторинга: новые ориентиры// Факторинг и торговое финансирование. 2011. №2.