

УДК 336.711

**Беспалова О.В.**, кандидат экономических наук, Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского (Россия)

**Кузнецова Н.А.**, магистрант направления подготовки «Экономика» профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс, Брянский государственный университет им. акад. И.Г. Петровского (Россия)

## ВОПРОСЫ ФАКТОРИНГА В РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ БАНКАХ

Данная статья посвящена изучению вопросов факторинга в российских и зарубежных банках. В статье рассмотрены различные подходы к определению понятия "факторинг", обосновано, что факторинговые услуги, как и определение "факторинг", значительно отличаются в зависимости от страны. Исследованы основные преимущества и недостатки факторинга. Проанализирована специфика факторинговых операций, преимущества от его использования для поставщика и дебитора. Определены различия между факторингом и другими кредитными продуктами: кредиту и овердрафту, предоставляемых финансовыми учреждениями и с которыми обычно сравнивают факторинг.

**Ключевые слова:** факторинг, факторинговые услуги, финансовые учреждения, банковские услуги, кредитный продукт.

В последнее время факторинг в нашей стране, равно как и за рубежом, приобретает все большую популярность. Ведь с ростом экономики и деловой активности предприятий растет и их потребность в оборотных средствах, необходимых для финансирования текущей деятельности, требующей привлечения дополнительного капитала. К тому же для многих компаний банковское кредитование недоступно из-за высоких требований банков к финансовому состоянию заемщика и необходимости предоставления залога. В этих условиях для предприятий малого и среднего бизнеса оптимальным решением может стать факторинг.

В последние годы в РФ наблюдается значительный рост как объемов факторинговых операций и количества факторинговых компаний, так и популярности этого вида услуг среди предпринимателей. Несмотря на это, проблема исследования использования факторинговых операций в нашей стране относится к наименее разработанным.

Поэтому целью статьи является исследование понятия факторинга и его специфики как финансовой услуги. Среди немногих отечественных ученых, которые занимались исследованием подходов к определению термина "факторинг", истории его возникновения и экономической сущности, нужно выделить Ю. Попова, В. Смачило, А. Остафиля, Е. Склепову и др.

Стоит также отметить таких зарубежных ученых, которые исследовали вопрос факторинга, как: Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Дж. Гилберт, Ф. Сэлинджер, М. Бикерс, Ф. Салинберг, А. Ивасенко, Е. Голикова и др.

Формулировка общего определения факторинга есть довольно непростое занятие, поскольку формы факторинга могут существенно отличаться в разных странах, и, кроме того, зависеть от типа факторинговых компаний. Трудно сравнивать факторинг в Швейцарии с факторингом в Германии и Франции. Факторинговые услуги предприятий в Лихтенштейне совсем другие, чем услуги, которые предлагают факторинговые компании Швейцарии. На практике понятие факторинга охватывает довольно много видов деятельности и далеко не всегда используется в соответствии с ситуацией. Оно включает как уважаемые операции, так и те, что выглядят довольно сомнительными и попадают в категорию "выбивания долга" [3, с.178].

В России рынок факторинговых услуг, не смотря на молодость, на современном этапе начинает приобретать популярность с каждым годом, поскольку, несмотря на тот факт, что стоимость банковских кредитов становится все выше, все более трудно выполнимыми становятся требования к заемщикам со стороны регулятора, среднему и малому бизнесу приходится искать альтерна-

тивные ресурсы для ускорения и развития роста, по данной причине выбор часто приходится именно на факторинг. Во многих случаях факторинг выступает как оптимальный инструмент для предприятий, которые не могут по тем или иным причинам взять банковский кредит. Но у факторинга совсем другая природа, нежели у банковского кредита, и преследует он совершенно иные цели.

Анализ практики разных государств является свидетельством того, что понятие факторинга - довольно широкое. Под договором факторинга пониматься могут абсолютно различные договора с правовой точки зрения. Так, к примеру, английскими экономистами М. Форманом, Дж. Гилбертом и Ф. Сэлинджером "настоящий" факторинг определяется в качестве открытого соглашения про полное обслуживание, включающее в себя, страхование и финансирование кредитных рисков, совместно с взысканием долгов и другими услугами без права на регресс. По их мнению, другие типы факторинга – это только его искривления и не могут на самом деле считаться факторингом. Вместе с тем, другим английским экономистом - М. Байкерсом - факторинг определяется в качестве долговременного соглашения между факторинговой компанией и поставщиками, продающими свою продукцию на условиях товарного кредита, при которой фактор должен покупать счета к получению, а также в дополнение, исходя из соглашения, предоставлять такого рода услуги, как администрирование дебиторской задолженности, ведение книги дебиторов, инкассация долгов, защита от потерь при наличии задолженностей, которые могут возникать при банкротстве покупателя.

Согласно учебнику И. Балабанова факторинг - это разновидность торгово-комиссионной операции, связанной с кредитованием оборотных средств. Факторинг - это выкуп дебиторской задолженности покупателя и специфическая разновидность краткосрочного кредитования и посреднической деятельности.

С. Захорошко дает такое определение факторинга - "... определенная программа финансирования, согласно которой организация, поставляющая товары и услуги, может выдвигать требования краткосрочного периода по своим операциям факторинговой компании" [2].

А. Тавасиев считает, что суть факторинга - это переуступки долговых прав предприятия другому субъекту, который гарантирует платеж, освобождает поставщика от необходимости брать дополнительные кредиты в банке [7].

Изучив различного рода подходы к понятию факторинга, можем заключить, что четкого определения данной финансовой услуги нет. По мнению авторов, разработка определения в данном случае невозможна, так как факторинг включает в себя множество сопроводительных финансовых услуг, что могут меняться исходя из требований рынка совместно с изменениями законодательства.

Таким образом, в настоящее время одной из наиболее популярных и эффективных возможностей для компании получения финансирования без привлечения кредита является факторинг. В литературе приводится большое количество толкований и различных подходов к обоснованию этого явления. Однако наиболее часто факторинг определяют как комиссионно-посредническую и кредитную операцию, которая актуальна для производителей и поставщиков, ведущих свою деятельность на условиях отсрочки платежа. Рассмотрим пример. Компания поставляет товары или оказывает услуги, оплату за которые она получит только спустя некоторое время. Компания не является банком, но выходит так, что она кредитует своего клиента, не располагая при этом свободными деньгами. Естественно, для компании подобная схема оплаты является невыгодной, так как появляется угроза недостатка оборотных средств. Именно в подобных случаях возникает потребность в факторинге.

Согласно Конвенции УНИДРУА о международном факторинге, сделка признается в качестве факторинга, удовлетворяя ряду признаков:

- если есть предварительная форма оплаты;
- осуществляется бухгалтерский учет компании, выступающей поставщиком;
- осуществляет инкассация задолженности компании, выступающей поставщиком;
- осуществляется страхование компании, выступающей поставщиком, от риска кредитной сферы.

Под финансированием поставок продукции по факторинговой схеме предполагается, что после получения документации, подтверждающей поставку продукции совместно со стоимостью предоставленных услуг (счета фактуры, накладные, доверенность) фактор (в России – банк / небанковское финансовое учреждение) выплачивает своим клиентам 60-90 процентов от всей суммы платежа [1]. Оставшаяся сумма временно удерживается

банком или финансовой компанией по причине принятия на себя риска непогашенного долга. При оплате покупателем 100% стоимости за поставленную ему продукцию или услугу, оказанную ему, полученную сумму перечисляют в счет погашения задолженности [8, с. 8]. Фактором поставщику перечисляется остаток от выполнения требований, финансирования и комиссии (рис.1).



\* Цифры в схеме отражают порядок осуществления операций.

\*\* Обычно сразу после поставки товаров, но может быть и в любой день отсрочки платежа.

Рис. 1 Схема проведения факторинговых операций

Довольно таки часто факторинг сравнивается с кредитом, однако у факторинга и банковского кредита различная природа. Более того, они обеспечивают разные потребности клиентов. Кредит может быть охарактеризован срочностью и выдан на определенный срок, что обусловлено в договоре. Также необходимо отметить, что процедура получения кредита ориентируется на успехи предприятия в прошлом, а факторинговое финансирование ориентируется, наоборот, на будущие достижения предприятия и, в отличие от кредита, не требует залога. Финансовым механизмом факторинга поставщикам предоставляются принципиально новые возможности для развития, так как в отличие от кредитования банковского совместно с привлечением собственных средств, факторинг не ограничен конкретной суммой. Также, процедура оформления кредита довольно таки длинная, часто неприемлема по краткосрочного финансирования при отсрочке платежа [4, с.26].

Подробнее различия между факторингом и кредитным продуктам показаны в таблице 1.

Факторинг как способ финансирования предпринимательской деятельности применяется зачастую малыми и средними предприятиями, работающими на условиях отсрочки платежей. Это обуславливается тем, что незначительные фирмы часто ограничены в получении банковских кредитов и зачастую ощущают финансовые трудности из-за несвоевременного погашения дебиторских задолженностей. В первую очередь факторинг эффективен для оптовых организаций и производственных предприятий, которые производят и реализуют потребительские товары.

При этом кредитная история организации не имеет никакого значения, так как факторинговые учреждения обслуживают широкий спектр фирм, отличающихся размерами и кредитной активностью. У подобных предприятий существует лишь одно сходство – все они различаются значительными признаками ликвидности.

## Сравнение факторинга с кредитными продуктами

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашение происходит из денег дебиторов	Возвращается клиентом	
Предоставляется на срок отсрочки платежа (до 90 дней)	Предоставляется на фиксированный срок (оговоренный в соглашении)	Предоставляется на жестко установленный срок (как правило, не превышает 30 дней)
Предоставляется в день поставки товара	Выплачивается в срок, указанный в кредитном договоре	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не превышает 3-6 мес.
Не требуется переход в Банк на расчетно-кассовое обслуживание	Требуется переход в Банк на расчетно-кассовое обслуживание	
Залог не требуется	В основном предоставляется под залог	Необходимость поддержания определенного оборота средств по расчетному счету
Размер финансирования может увеличиваться в зависимости от объема продаж	Предоставляется на оговоренную в договоре сумму	Устанавливается в зависимости от годового оборота клиента по расчетному счету
Оплачивается в день оплаты дебитором товара	Выплачивается в срок, указанный в кредитном договоре	Все поступления автоматически списываются на погашение овердрафта и процентов
Сопровождается дополнительными услугами (информационное обеспечение, покрытие рисков, управления дебиторской задолженности и т.д.)	Во время кредитования, кроме предоставления средств и РКО, другие услуги не предоставляются	При получении овердрафта, кроме предоставления средств и РКО, другие услуги не предоставляются
Факторинговое финансирование выплачивается за предоставление счета-фактуры	Необходимость оформления большого количества документов	
Факторинговое финансирование может быть использовано для увеличения объемов закупок	Кредит предоставляется для покрытия кассовых разрывов или на определенные цели	Овердрафт предоставляется по отдельности или если недостаточного количества денег на расчетном счете

Рассмотрим план факторинга. Фирма поставила продукцию с отсрочкой платежа, к примеру, в тридцать дней, а деньги ей необходимы уже сейчас, то самое время прибегнуть к факторингу. Фирма-поставщик прихо-

дит в факторинговую компанию, подает заявление для получения денег на счет при этом, заплатив комиссию от суммы. Сделка завершена. Единственное, что не завершено, это расчеты с контрагентом. Но это уже дела факторинговой компании. Если по каким-

либо причинам эта задолженность стала недействительной, в таком случае выплачивает компания-поставщик. Такие риски факторинг не снимает. К примеру, если выяснится, что поставка не осуществилась, либо поставка была, но товар вернули по каким-либо причинам, то, здесь уже рассчитывается самим фактором [7].

Более ярким примером, позволяющим понять работу такой схемы, служит подобная ситуация. Производитель направляет потребителю определенную продукцию, предоставив возможность отсрочки платежа, уже после чего передает право на задолженность фактору, который сразу осуществляет возврат ее доли. Подобная сумма не является фиксированной, что позволяет получить в качестве аванса до 90% от всей суммы данной задолженности. После чего покупатель возвращает средства фактору, который, в свою очередь, переводит средства поставщику, вычитывая определенные в договоре комиссии и проценты.

Следуя из вышесказанного, факторинг является ничем иным, как неким посредником, между поставщиком и покупателем. Подобная услуга дает возможность достижения взаимовыгодного сотрудничества, при котором поставщик получает денежные средства сразу, в то время как покупателей осуществляет их возврат по частям. Весьма значимым аспектом является то, что факторинговое агентство принимает все риски, касательно задержек и не выплат, что минимизирует возможные риски поставщика, однако, оказывает, большое влияние на требуемое посредником вознаграждение. Следует отметить, что не существует каких-либо универсальных условий подобного сотрудничества, так как каждое соглашение рассматривается индивидуально, как и его условия.

Для каждой из сторон участие в операции факторинга является выгодным. У покупателя появляется возможность получить товар на условиях отсрочки платежа. Поставщик может бесперебойно продолжать работу и грамотно управлять своей дебиторской задолженностью. Фактор, в свою очередь, получает комиссию за оказание факторинговых услуг.

Услуга факторинга обладает большим количеством преимуществ, которые обеспечивают ей стабильную популярность. Во-первых, плюс этой услуги заключается в ее гибкости, так как договоры не подразумевают жесткие ограничения по времени, что является отличием от схемы кредитования. Также простота услуги относится к достоинствам, так как для получения финансирования не нужно собирать большое число документов. Более того, за счет факторинга в балансе отсутствуют строки кредиторской и дебиторской задолженности, что облегчает проведение расчетов. Риски сотрудничества тоже сведены к минимуму.

Благодаря такому набору функций, факторинг становится важнейшим механизмом в области финансирования для предприятий малого и среднего бизнеса, которому, как правило, достаточно сложно получить кредит. Однако важно понимать, что факторы не помогают платить по уже существующим долгам. Договоры факторинга при лучшем раскладе должны заключаться за один-два месяца до начала продаж.

Однако нельзя говорить только о достоинствах факторинга, так как любое явление имеет и отрицательные стороны. К ним относится, во-первых, большой размер процентов, которые взимает посредник. Также к сделке предъявляется ряд требований для обеспечения её законности.

Таким образом, необходимо отметить, что для многих контрагентов факторинг - это эффективный инструмент для роста и эффективного развития. При использовании факторинговых схем предприятия не просто не отвлекают средства на дебиторскую задолженность, а наоборот - имеют возможность направить их на рост объемов продаж совместно с ассортиментом продукции. Особенно необходим и актуален факторинг для организаций, которые постоянно растут, испытывая при этом недостаток в оборотных средствах. Благодаря факторингу у поставщиков появляется возможность планирования своих финансовых потоков, вне зависимости от платежной дисциплины покупателя. Стоит подчеркнуть, что в мире по факторинговым схемам работают главным образом предприятия легкой промышленности, печатной, пищевой, сельскохозяйственной,

фармацевтической, и т.д. В развитых государствах факторинг используется преимущественно фирмами среднего и малого размера, которые развиваются быстрыми темпами.

Одно из перспективных направлений развития факторинга это использование при расчетах не только безналичных платежей в национальной валюте, но и использование электронных денег, таких как Яндекс деньги, Веб мани и прочее. Это упростит использование факторинга для малого бизнеса, который в значительной степени завязан на ресурсы интернет. Также в данной сфере при соответствующих разрешениях со стороны государства может быть использована и криптовалюта самых разнообразных конфигураций и названий. Развитие расчетов с электронными деньгами позволит привлечь дополнительное число клиентов, при этом упрощая их обслуживание.

Одной из форм синергии факторинга и электронных денег может стать использование факторинга без участия банков, а только при содействии операторов электронных денег. Данная интернет сфера развития факторинга выглядит наиболее привлекательно на

данный момент времени с точки зрения выгодных инвестиций на будущие периоды времени.

Подобные инвестиции будут достаточно рискованными, но и прибыль по такой деятельности будет колоссальной. Справедливости ради следует отметить, что операторы электронных денег уже сейчас развивают свои возможности в использовании всех возможных функций и применений электронных денег свойственных для денег обычных.

Следовательно, факторинг это развивающаяся сфера деятельности, которая направлена главным образом на поддержание роста малого и среднего бизнеса как в России, так и за рубежом, которая нуждается в государственной поддержке и защите, а также требует соответственного нормативного обеспечения. В эту сферу вовлекаются все большее и большее число контрагентов, для которых факторинг это упрощение процесса взаиморасчетов при нехватке финансовых ресурсов. При этом наибольшее внимание должно быть уделено тому, чтобы факторинг все таки оставался доступным для всех заинтересованных лиц.

### Список литературы

1. Беспалов Р.А., Кулакова Н.Н., Чижевская В.М. Направления совершенствования депозитной политики коммерческих банков в РФ // Финансовая экономика. 2018. № 4. С. 14-17.
2. Захорошко С. Роль факторинга в банковской практике // Вестник Ассоциации белорусских банков. 2014. № 1 (597). С. 16–20.
3. Мартыненко Н.Н., Маркова О.М., Рудакова О.С., Сергеева Н.В.. Банковское дело в 2 частях. Часть 2. Учебник для СПО. – М.: Юрайт, 2018. – 368 с.
4. Марценюк А. В. Особенности и проблемы осуществления факторинговых операций в РФ. – М.: Банковское дело, 2017. – 589 с.
5. Павленко Д.В., Беспалов Р.А. Внедрение субсидии в банковские продукты предоставления кредитных денежных средств для предприятий малого и среднего бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3 (92). С. 824-826.
6. Российский рынок факторинга в 1-м полугодии 2018 года [Электронный ресурс]. URL: [http://www.raex-a.ru/update\\_files/2084\\_1\\_1000022901.pdf](http://www.raex-a.ru/update_files/2084_1_1000022901.pdf) (дата обращения: 15.05.2019).
7. Тавасиев А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов. – М.: Финансы и статистика, 2015. –147 с.
8. Тишина, В.Н., Колесов, И.А. Банковский факторинг: перспективы развития в Челябинской области // Международный центр науки и образования. 2016. № 12 (33). С. 7 – 11.

### FACTORING ISSUES IN RUSSIAN AND FOREIGN BANKS

This article is devoted to studying factoring issues in Russian and foreign banks. The article discusses various approaches to the definition of the concept of "factoring", it is substantiated that factoring services, like the definition of "factoring", differ significantly from country to country. The main advantages and disadvantages of factoring are investigated. Analyzed the specificity of factoring operations, the benefits of its use for the supplier and the debtor. The differences between

factoring and other credit products: credit and overdraft provided by financial institutions and with which factoring is usually compared are identified.

**Keywords:** factoring, factoring services, financial institutions, banking services, credit product.

### References

1. Bepalov R.A., Kulakova N.N., Chizhevskaya V.M. The directions of improvement of deposit policy of commercial banks in the Russian Federation//Financial economy. 2018. No. 4. Page 14-17.
2. Zakhoroshko S. A factoring role in banking practice//the Bulletin of Association of the Belarusian banks. 2014. No. 1 (597). Page 16-20.
3. Martynenko N.N., Markov O.M., Rudakov O.S., Sergeyev N.V. Banking in 2 parts. Part 2. The textbook for SPO. – М.: Юрайт, 2018. – 368 pages.
4. Martsenyuk A. V. Features and problems of implementation of factoring operations in the Russian Federation. – М.: Banking, 2017. – 589 pages.
5. Pavlenko D.V., Bepalov R.A. Introduction of a subsidy in banking products of granting credit money for the enterprises of small and medium business//Economy and business. 2018. No. 3 (92). Page 824-826.
6. The Russian market of factoring in the 1st half-year 2018 [An electronic resource]. URL: [http://www.raex-a.ru/update\\_files/2084\\_1\\_1000022901.pdf](http://www.raex-a.ru/update_files/2084_1_1000022901.pdf) (date of the address: 15.05.2019).
7. Tavasiyev A.M. Banking. Additional operations for clients. – М.: Finance and statistics, 2015. –147 pages.
8. Silence, V.N., Kolesov, I.A. Bank factoring: the prospects of development in Chelyabinsk region//the International center of science and education. 2016. No. 12 (33). Page 7 – 11.

### Об авторах

**Беспалова Ольга Васильевна** - кандидат экономических наук, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского" (Россия), E-mail: [bepalovaov@yandex.ru](mailto:bepalovaov@yandex.ru)

**Кузнецова Наталья Александровна** - магистрант направления подготовки «Экономика» профиль «Финансы в банковской сфере», 2 курс, федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования "Брянский государственный университет имени академика И.Г. Петровского" (Россия), E-mail: [KNA3232@mail.ru](mailto:KNA3232@mail.ru)

**Bepalova Olga Vasilevna** - candidate of economic Sciences, Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education «Bryansk State Academician I.G. Petrovski University» (Russia), E-mail: [bepalovaov@yandex.ru](mailto:bepalovaov@yandex.ru)

**Kuznetsova Natalia Aleksandrovna** - master's degree in "Economics" profile "Finance in the banking sector", 2nd year, Federal State-Funded Educational Institution of Higher Education «Bryansk State Academician I.G. Petrovski University» (Russia), E-mail: [KNA3232@mail.ru](mailto:KNA3232@mail.ru)