

*Платонова Е.Д. , д.э.н.,
профессор кафедры экономической
теории и менеджмента
Московский педагогический
государственный университет,
Москва, Россия*
*Альзахрани Султан Хамуд С.,
магистрант
Московский педагогический
государственный университет,
Москва, Россия*

СУЩНОСТЬ, ПРИНЦИПЫ И ФУНКЦИИ ФАКТОРИНГА

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

Ключевые слова: факторинг; инновационная деятельность; финансирование, компании.

*Platonova E.D. Doctor of Economics,
Professor of the Department of Economic Theory and Management
Moscow Pedagogical
State University,
Moscow, Russia*
*Alzahrani Sultan Hamoud S,
master's student*

THE ESSENCE, PRINCIPLES AND FUNCTIONS OF FACTORING

Abstract. Factoring is an organizational and financial service for the permanent crediting of goods by a supplier to a regular circle of buyers. Factoring is an effective tool for increasing the finances of innovative enterprises.

Keywords: factoring; innovative activity; financing, companies.

Исторически факторинг стал активно развиваться в Англии в 14 веке, что было непосредственно связано с развитием новых отраслей нарождающейся промышленности в результате промышленной революции. В то время рынки сбыта были удалены от мест производства продукции, факторы (финансовый агент) играли роль связующего звена между производственными предприятиями и конечными покупателями продукции¹. Перед фактором, знавшим товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны, ставились задачи поиска надежных покупателей, хранения и сбыта товара, а также последующего инкассирования торговой выручки.

Большое количество факторинговых компаний возникло в конце 19 века в США. Они являлись агентами «делькредере» немецких и английских поставщиков одежды и текстиля, а в силу больших расстояний между населенными пунктами в Америке и различий в законодательствах разных штатов предоставляли услуги местным производителям. Делькредере гарантировали оплату всех товаров. В качестве компенсации риска неплатежа они взимали дополнительное комиссионное вознаграждение. С ростом факторинговых компаний к

¹ Абрютина, А.М. Экономический анализ товарного рынка и финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 464с.

вышеперечисленным услугам добавилась функция финансирования поставщика продукции.

В Европе факторинг получил широкое развитие начиная с 50-х годов 20 века. В этот период предприятия стали все активнее применять рассрочку платежа при поставках товаров своим контрагентам. Такая практика была обусловлена двумя основными причинами. С одной стороны, постепенно по ряду товарных групп начал формироваться устойчивый «рынок покупателя», где покупатели стали определять основные условия торговых сделок, настаивая на использовании рассрочки платежа. С другой стороны, многие покупатели в то время испытывали недостаток свободных денежных средств и предпочитали сначала продать товар конечному потребителю (или превратить закупленную продукцию в конечный продукт), а затем уже расплачиваться с собственными поставщиками. Таким образом, покупатели предпочитали пользоваться коммерческим кредитом, а не брать кредит в банке, что связано с множеством формальностей, носит ограниченный характер (т.е. каждый раз при возникновении потребности в дополнительных заемных средствах нужно обращаться за новым кредитом) и не всегда возможно.

В различных источниках можно встретить несколько различных определений факторинга. Факторинг – это особая форма краткосрочного финансирования, связанная с кредитованием оборотного капитала². В настоящее время это универсальная система, обслуживающая как экспортную, так и внутреннюю деятельность поставщиков³. Основой факторинга является передача факторинговой компании неоплаченных платежных требований, возникающих в процессе реализации товаров и услуг и предоставления факторинга⁴. Компании, выдавшей коммерческий

² Бурлачков В.К. Денежные механизмы глобальной и национальных экономик / В.К. Бурлачков. М.: ЛЕНАНД, 2019. – 256 с.

³ Герасименко А. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А.Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 479 с.

⁴ Головин М. Ю. Теоретические основы денежно-кредитной политики в условиях глобализации. – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 48 с.

кредит, невыгодно ждать, пока клиент рассчитается. Тогда поставщик может воспользоваться предложениями организации, оказывающей факторинговые услуги, выкупая обязательства перед поставщиками за определенную плату⁵. Также могут быть переданы следующие функции: учет долга, взыскание и риски, связанные с неплатежеспособностью должника. Таким образом, факторинг – это операция по продаже дебиторской задолженности компании.

Специализированная факторинговая компания в течение 2 – 3 дней выплачивает аванс, который составляет 70 – 90% необходимых средств, остальные средства поступают после получения оплаченного счета. Исходя из этого, факторинг – это передача долгов (денежных требований) предприятия (продавца) банку, лизинговой или факторинговой компании на основании счетов-фактур, выставленных продавцом за проданные товары или оказанные услуги. При этом за проданные товары или оказанные услуги деньги получают сейчас, а не в будущем.

Экономист Шелепов В.Г. считает, что факторинг – это форма торгового финансирования, аналогичная по своей природе переводному кредиту, то есть смена кредитора. В результате банк выкупает дебиторскую задолженность клиентов и взыскивает ее в свою пользу. Факторинговые компании (аналог лизинговых компаний) в большинстве случаев создаются при банках. Такие финансовые учреждения оценивают платежеспособность каждого клиента (должника) и предоставляют ему кредитный лимит. Факторинговые компании управляют дебиторской задолженностью, берут на себя весь риск неплатежеспособности покупателя (должника) и немедленно производят расчеты со своими клиентами.

⁵ 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.

Согласно Шеремету А.Д., Сайфулину Р.С. и Негашеву Е.В. по договору факторинга одна сторона (финансист) передает или обязуется передать деньги другой стороне (клиенту) в обмен на деньги клиента, денежное требование (кредитора), связанное с реализацией товара, выполнением работ или оказанием услуг, третьему лицу (заемщику), а клиент уступает или обязуется уступить финансисту денежное требование к заемщику (финансирование с условием уступки денежного требования) и выплатить указанное в договоре вознаграждение⁶. Согласно принятым положениям, финансистом по договору факторинга может быть только банк или иное коммерческое юридическое лицо, имеющее право осуществлять факторинговую деятельность в соответствии с законом⁷. Поэтому, заключая с финансистом договор передачи (факторинга) долговых обязательств, компания должна убедиться в том, имеет ли финансист право осуществлять факторинговую деятельность. Если финансист не является банком, компания должна обратиться к нему с просьбой предоставить документы, подтверждающие право на осуществление факторинговой деятельности.

В соответствии с точкой зрения О. Говтвань факторинг – комплекс услуг, основанный на передаче денежного требования (долга) факторинговой компании, он включает в себя:

- торговое финансирование;
- управление счетами клиентов и дебиторской задолженностью;
- оценка и снижение риска платежеспособности покупателя.

Участниками факторинговых отношений являются финансист (в международной практике используется понятие фактора), клиент (кредитор) и заемщик. Следует подчеркнуть, что финансистом может быть только банк или иное коммерческое юридическое лицо, имеющее право

⁶ Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Теория финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.

⁷ Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: ДиС, 2018. – 144с.

осуществлять факторинговую деятельность в порядке, установленном законодательством. Проще говоря, факторинг – это передача права требования погашения долга от заемщика к финансисту, когда финансист, выплатив кедитору (клиенту) большую часть долга должника, приобретает право требования к должнику. Например, компания (кредитор/заказчик) продает товар другой компании (должнику) и устанавливает в договоре купли-продажи срок оплаты проданного товара в течение 30 дней. Через 10 дней кредитору необходимы денежные средства, но их пока нет, поскольку должник имеет право погасить долг еще через 20 дней. В этом случае кредитор может обратиться в банк, оказывающий факторинговые услуги, и после заключения факторингового договора получить до 90% в течение 24 часов неоплаченные суммы компании-должника.

Формирование дебиторской задолженности должно основываться на реальных контрактах на продажу товаров или оказание услуг между покупателями и продавцами. Когда факторинговые компании ведут факторинговый бизнес, им необходимо строго проверять подлинность основного договора о сделке, чтобы обеспечить эффективность факторинговых услуг.

1. Принцип кредитования

В факторинговом бизнесе факторинговая фирма проводит оценку кредитоспособности дебиторской задолженности, предоставленной продавцом, и предоставляет услуги по финансированию и гарантированию кредита на основе результатов оценки. Таким образом, факторинговый бизнес должен следовать принципу кредитования, обеспечивать качество дебиторской задолженности и снижать кредитный риск.

2. Принцип справедливости

Когда факторинговые дилеры, а также покупатели и продавцы ведут факторинговый бизнес, они должны следовать принципу справедливости и защищать законные права и интересы всех сторон. В договоре факторинга

должны быть четко прописаны права и обязанности всех сторон и обеспечиваться справедливость и рациональность условий договора.

3. Принцип эффективности

Факторинговый бизнес должен обеспечивать эффективную работу и предоставлять быстрые и удобные финансовые услуги⁸. Факторинговые компании должны оптимизировать бизнес-процессы и повышать эффективность обработки данных, чтобы удовлетворить потребности покупателей и продавцов в финансировании и управлении дебиторской задолженностью.

Обратимся к функциям факторинга. К ним относятся:

- финансирование путем передачи права требования;
- учет, администрирование и контроль дебиторской задолженности клиентов;
- оценка кредитного риска;
- сбор;
- принятие риска факторинга;
- консалтинг;
- другие функции, связанные с торговлей.

Использованные источники

1. Абрютин, А.М. Экономический анализ товарного рынка и финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 464с.
2. Бурлачков В.К. Денежные механизмы глобальной и национальных экономик / В.К. Бурлачков. М.: ЛЕНАНД, 2019. – 256 с.

⁸ Синица Е. А. Факторинг как инструмент финансирования бизнеса // Наука и бизнес: пути развития. - М.: Межрегиональная общественная организация "Фонд развития науки и культуры", 2015. - № 1. - С. 67-69.; Тавасиев А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов/ А.М. Тавасиев. — М.: Финансы и статистика, 2021.

3. Герасименко А. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А.Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 479 с.
4. Головнин М. Ю. Теоретические основы денежно–кредитной политики в условиях глобализации . – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 48 с.
5. Донцова, Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности. – М.: ДиС, 2018. – 144с.
6. 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.
7. Синица Е. А. Факторинг как инструмент финансирования бизнеса // Наука и бизнес: пути развития. - М.: Межрегиональная общественная организация "Фонд развития науки и культуры", 2015. - № 1. - С. 67-69.; Тавасиев А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов/ А.М. Тавасиев. — М.: Финансы и статистика, 2021.
8. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Теория финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.