

Факторинг как актуальный вид кредитования

Factoring is an actual mean of crediting

Сведения об авторе:

Хожабеков Султанбек Палмурзаевич, Ташкентский государственный юридический университет, магистрант 2 курса, направление международного коммерческого (частного) права.

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

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

Ключевые слова: Факторинг; фактор; факторинговая компания; инновационная деятельность; финансирование; кредитор; дебитор.

Keywords: Factoring; factor; factoring company; innovation; financing; creditor; debtor.

Самый новый продукт на современном рынке, который осваивают банки и специализированные компании, - факторинг, инструмент краткосрочного финансирования оборотного капитала малых и средних предприятий факторинг – это финансирование оборотного капитала, что выгодно отличает его от лизинга, который может применяться только для поставок оборудования и других материальных средств. Фактор (поставщик услуги факторинга) берет на себя инкассацию задолженности клиента и риск неплатежа, выступая еще и в качестве страховщика финансовых рисков. Все это делает факторинг очень удобным для малого бизнеса. При оформлении факторинговой сделки внимание банка привлекает кредитоспособность не самой компании, а ее клиентов, поэтому получить факторинг легче, чем кредит.

Следует отметить, что перспективность развития факторинга для малого и среднего бизнеса, очевидна:¹

- больше возможностей по увеличению клиентской базы;
- высокий уровень диверсификации портфеля;
- значительный потенциал роста в связи с развитием клиентов.

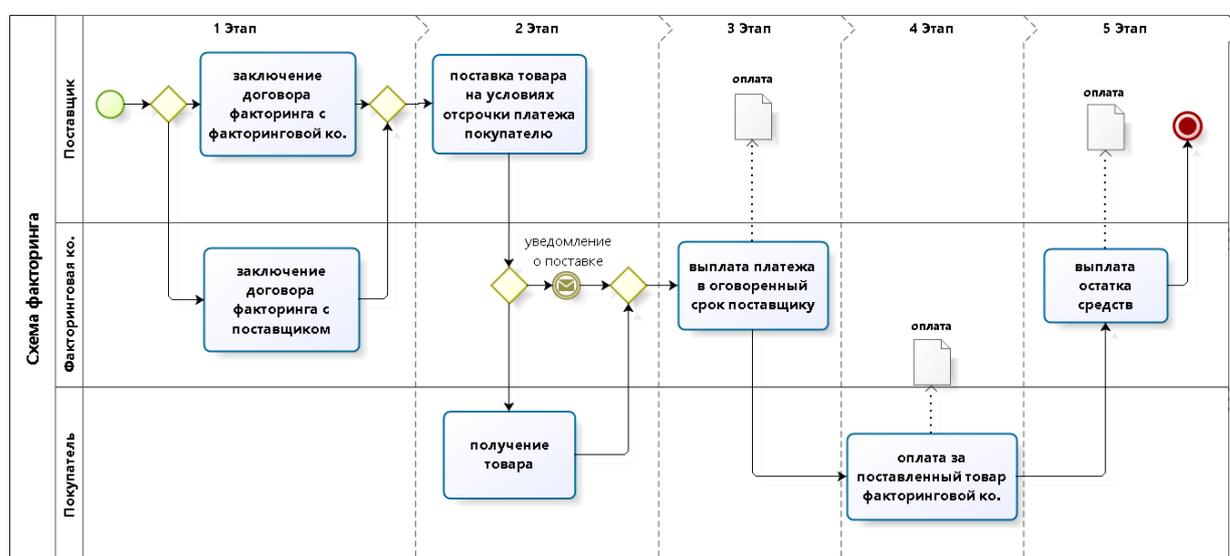
В основном потребность в этих услугах появилась у торговых компаний. На рынок активно вышли торговые сети, действующие супермаркеты постоянно увеличивают

¹ См. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность //Финансы и кредит, №30, 2014, с.40-45.

количество открываемых магазинов. Однако поставщикам ставятся условия об отсрочке платежа от 30 до 90 дней. Такая отсрочка платежа покупателей за поставленный товар или предоставленные услуги влечет за собой в большинстве случаев нехватку оборотных средств, необходимых для закупки сырья, расчетов с поставщиками, расширение ассортимента и рынков сбыта.

При этом предоставление отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом для работы с покупателем. Естественно, у коммерческих структур нет собственных оборотных средств для вхождения и поддержания необходимого объема поставляемого товара. Отсюда и появляется потребность в заемных ресурсах. Наиболее приемлемая услуга для кредитования оборотного капитала – факторинг.

Приложение – Схема факторинга



Powered by bizagi Modeler

Факторинг эффективен, прежде всего, на производственных предприятиях и оптовых фирмах, соответственно производящих и сбывающих потребительские товары. Клиенты факторинговой компании представлены, как правило, мелкими и средними организациями. Используя факторинговые операции, фирма не только приобретает хорошую репутацию, но и может рассчитывать на скидку за немедленный платеж обычно в размере 2-3% суммы платежа. Поставщики получают деньги немедленно, уменьшают свой риск, связанный с возможной платежеспособностью клиента, и впоследствии могут предоставить предприятию лучшие условия платежей.²

² См. Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю. // Факторинг: учебное пособие – М.: Маркет ДС, 2010 – (Университетская серия).

Факторинг предполагает наличие коммерческого кредита, т.е. кредита, предоставляемого в товарной форме продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары и оформляемые открытым счетом. Последнее означает, что продавец отгружает товар покупателю и направляет в его адрес товарораспределительные документы, относя сумму задолженности в дебет счета, открытого им на имя покупателя.

Спрос на факторинг подхлестывает и потребительский бум в современном мире – в минувшем году розничная торговля стала одним из самых динамичных секторов мировой экономики.

Предпосылками для такого развития служат не только высокие темпы роста розничного товарооборота, но и стремительное развитие лидирующих компаний отрасли.³ Несомненно, бум потребительского кредитования косвенно способствовал успешной работе компаний-факторов – у клиентов появились деньги, они больше покупали в рознице, розница больше покупала у поставщиков, поставщики чаще обращались за помощью к специалистам в области факторинга.

Несмотря на интерес к факторингу со стороны банков, количество игроков на рынке растет очень медленно – хотя сегодня финансовый рынок предлагает не просто финансирование под уступку прав требований, а целый комплекс услуг, как и положено в классическом факторинге. Это и управление задолженностью, и взыскание, и юридическое сопровождение, и страхование.

Практике известно, что комиссия за факторинг складывается за счет трех составляющих. *Первая* – это плата за обработку документов, *вторая* – за административное управление, которое включает в себя учет состояния дебиторской задолженности и регулярное предоставление подробных отчетов, контроль своевременности платежей, работу с дебиторами и консультирование клиентов. *Третья* составляющая – стоимость денег. Тарифы разработаны таким образом, чтобы стимулировать клиента на развитие бизнеса. Так, при определенном увеличении оборотов и количества постоянных покупателей комиссия за факторинг становится практически равной платежу за кредит.

Факторинговые операции подразделяются на регрессные (возвратные, «с оборотом») и безрегрессные («без оборота»).

На сегодняшний день в мире безрегрессный факторинг в составил около 50%.⁴ Этот факт обусловлен отсутствием у большинства факторинговых компаний статистической базы клиентов и дебиторов. Для того, чтобы работать по «безрегрессу», факторам

³ См. Покаместов И.Е. Факторинг: учеб.пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум. М.: МЭСИ. 2009.

⁴ См. Обзор зарубежного опыта по регулированию факторинга <http://www.keepbanks.ru/kboots-610-2.html>

приходится проводить тщательный анализ дебиторов с тем, чтобы всю ответственность за произведенное финансирование несли дебиторы (факторинг без регресса). Тем не менее, лидеры рынка, обладающие мощными статистическими данными, готовы работать с «безрегрессом».

Суть регрессного факторинга заключается в том, что в случае непоступления в определенный срок денег от покупателя поставщик-клиент должен вернуть финансирование, полученное по договору факторинга и уплатить вознаграждение финансовому агенту. За просрочку в возврате финансирования предусматривается факторинговая комиссия. Таким образом, риск неоплаты дебиторской комиссии лежит на поставщике, а не на финансовом агенте. Факторинг с регрессом включает в себя финансирование до 90% от суммы поставки, административное управление дебиторской задолженностью и информационно-аналитическое обслуживание в режиме он-лайн. Срок выплаты финансирования в течение суток с момента предоставления отгрузочных документов.

В случае если покупатель задерживает оплату поставки, устанавливается период ожидания погашения задолженности, который составляет 14 календарных дней с момента начала просрочки, после истечения которых предъявляет регресс. Безрегрессный факторинг состоит в том, что риск невозврата долгов несет фактор (финансовый агент). Фактор финансирует поставщика-клиента и самостоятельно разбирается с взысканием дебиторской задолженности с дебитора (должника). Факторинговая комиссия при безрегрессном факторинге выше, чем при регрессном, что вполне объяснимо: поставщик-клиент платит за риск финансового агента, который тот несет при финансировании под уступку права требования дебитора (должника).

Необходимо также отметить, что фактор несет ответственность по покрытию убытка в размере выплаченного аванса в случае невыполнения покупателем обязательств. При этом клиент самостоятельно выбирает дебиторов, по которым заинтересован получит защиту от рисков и финансирование. Срок выплаты финансирования по договору – любой день, включая день предоставления документов, но не позднее предпоследнего дня оплаты дебиторской задолженности.

Темпы роста факторингового рынка были практически прерваны на взлете финансовым кризисом, который перерастает в экономический. В итоге, для клиентов по факторингу ставка составляет как минимум около 27-35% годовых.⁵ В связи с возросшими процентными ставками, в том числе по факторингу, ожидается рост стоимости продукции

⁵ Конвенция ЮНИДРУА О международном факторинге от 28 мая 1988 года.

для конечных покупателей, что частично может компенсировать возросшие затраты для поставщиков. Но полностью отсрочки платежа не исчезнут с рынка.

Следовательно, факторинг останется востребованным. Заместить факторинг другими кредитными продуктами полностью и комплексно невозможно. Более того, факторинг и его дальнейшее развитие являются одним из способов рыночного регулирования своевременного обеспечения денежными средствами предприятий реального сектора экономики.

Список использованной литературы:

1. Конвенция ЮНИДРУА О международном факторинге от 28 мая 1988 года.
2. Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю. // Факторинг: учебное пособие – М.: Маркет ДС, 2010 – (Университетская серия).
3. Покаместов И.Е. Факторинг: учеб.пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум. М.: МЭСИ. 2009.
4. Голикова Е.И. Факторинг: актуальные вопросы права, учета и налогообложения – М.: Вершина, 2016. – 240с.
5. Зверев В.А. Зачем поставщикам продукции нужен факторинг?// Справочник экономиста, №10, 2015,с.121-127.
6. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность //Финансы и кредит, №30, 2014, с.40-45.