

**А. А. Пешкова,
М. Е. Горчакова**

ПРЕИМУЩЕСТВА ФАКТОРИНГА КАК ИСТОЧНИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЛЯ ТОРГОВО-ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

В данной статье рассматривается источник финансирования оборотных средств предприятия – факторинг. В настоящее время большинство компаний все чаще работают с отсрочкой платежа, чтобы поддержать свою конкурентоспособность на рынке. При этом из оборота отвлекается значительная часть денежных средств. Ограниченность ресурсов предприятия требует постоянного поиска рациональных и эффективных источников их пополнения, одним из которых является факторинг, который отличается от традиционных банковских продуктов, являясь сложным продуктом, т.к. представляет собой комплекс услуг.

Ключевые слова: факторинг, факторинговая операция, Фактор, банк.

**A. A. Peshkova,
M. E. Gorchakova**

THE ADVANTAGES OF FACTORING AS A SOURCE OF FUNDING FOR TRADE-INDUSTRIAL SPHERE

This article discusses the source of funding working capital – factoring. Currently, most companies are more likely to work with deferred payment in order to maintain their competitiveness in the market. This turnover is diverted from a significant portion of funds. The limited resources of the enterprise requires a constant search for effective and efficient sources of replenishment, one of which is factoring, which is different from traditional banking products, being a complex product because It represents a set of services.

Keyword: factoring, factoring transactions, Factor; bank.

Факторинг представляет собой комплекс услуг, сочетающий в себе финансирование, управление рисками, а также элементы коллекторского бизнеса, страхового бизнеса. Данная финансовая услуга достаточно сильно отличается от привычного кредитования.

Факторинг все прочнее занимает позиции достойной альтернативы традиционным источникам финансирования. Одна из причин такой тенденции: возможность компании удобно и в кратчайшие сроки получить

необходимое финансирование. К тому же при факторинге производится анализ и оценка передаваемых на обслуживание покупателей. Также Фактор осуществляет управление дебиторской задолженностью.

Дебиторская задолженность – высоколиквидный актив, который обладает повышенным риском. Оборотный капитал и результаты деятельности компании зависят от величины дебиторской задолженности (рисунок), большая доля которой отвлекает денежные средства из оборотного капитала, увеличивает затраты на обслуживание заемного капитала и повышает издержки организации. Все вышеперечисленное влечет за собой уменьшение выручки, рентабельности, снижение ликвидности оборотных средств. Все это отрицательно отражается на финансовой устойчивости и повышает риск финансовых потерь компании.



Схема зависимости оборотного капитала и результатов деятельности компании от величины дебиторской задолженности*

* Составлено авторами по данным [1].

Многие компании не могут позволить себе затраты на управление дебиторской задолженностью. Однако при неграмотном подходе дебиторская задолженность превращается в серьезную проблему для компании и может приводить к банкротству. Фактор предлагает управление дебиторской задолженностью, которое включает в себя комплекс мер, направленных на повышение ее качества и вероятности поступления оплаты в срок.

Как было отмечено выше, кроме предоставления денежных средств и управления дебиторской задолженностью, Фактор берет на себя страхование рисков компании и обеспечивает своевременное поступление денежных средств. А поэтому, любая компания вне зависимости от ее размера может найти для себя определенные преимущества при использовании факторинга.

Сильнее всех заинтересованы в факторинге малый и средний бизнес: те компании, которые недавно вышли на рынок; те у которых еще недостаточно активов, чтобы использовать их в качестве залога. Факторинг – идеальное решение для МСБ, а также поддержка в условиях рецессии экономики и финансовых кризисов. Ведь в факторинге обеспечением выступает

дебиторская задолженность. Другого обеспечения не требуется. Именно малый бизнес интересуется «сокращенная» версия факторинга. Им необходимо только финансирование. Для банка малый бизнес – источник высокого риска. Обычно малый бизнес на обслуживание берут банки небольшие по объему и которые только вышли на рынок факторинга. Главная причина, по которой банки избегают работать с малым бизнесом, – это временные затраты и трудозатраты, которые идут на сбор и анализ клиентов, изучение специфики их деятельности. Последнее необходимо, чтобы правильно оценить возможные риски. Крупные банки предпочитают работать с крупными клиентами. Для них они выдвигают такие требования как: минимальное количество дебиторов; объем задолженности; отраслевая принадлежность (в частности, банк стремится, чтобы в отрасли отсутствовали повышенные риски); деловая репутация компании; как долго она работает на рынке.

Цель среднего бизнеса обычно заключается в увеличении объема продаж. И опять на помощь приходит факторинг. Чтобы заинтересовать покупателя, поставщику приходится предлагать выгодные условия покупки (в частности, отсрочку платежа), вследствие чего факторинг помогает избежать кассовых разрывов. Факторинг становится для таких компаний дополнительным источником финансирования текущей деятельности, способом управления дебиторской задолженностью и страхованием риска невозврата.

Крупный бизнес также может прибегать в данному инструменту. Его цели: качественное улучшение финансовых показателей и снижение издержек. Для крупных компаний интерес заключается в возможности отдать на аутсорсинг некоторые функции (а именно: администрирование дебиторской задолженности, контроль дебиторов).

Факторинг интересный продукт с интересной философией. На самом деле реальный сектор экономики и банки недооценивают его. Реальному сектору он нужнее в некоторых случаях, чем обычное кредитование. Ведь дебиторская задолженность становится деньгами без увеличения кредиторской, что улучшает финансовую отчетность. Особенно это интересно крупной компании, в случае если она планирует проводить IPO или получить синдицированный кредит.

Ряд преимуществ факторинга связан и с налогообложением. Перечислим налоговые преимущества для поставщика при использовании факторинга:

1. Законодательством РФ с 2011 года введена необходимость признания реализации «по отгрузке» для целей исчисления налога на прибыль. Таким образом, обязанность по уплате налога (при предоставлении отсрочки платежа) возникает раньше момента получения денежных средств от покупателя. Факторинг дает возможность поставщику сократить

временной разрыв между получением выручки от клиентов и моментов признания дохода для налоговых целей.

2. По договору факторинга предприятие несет дополнительные расходы по оплате комиссии Фактора. Комиссия для целей расчета налоговой базы по налогу на прибыль может быть поделена на 2 части: за финансирование и за оказание иных финансовых услуг.

1) Комиссия за финансирование. Если срок оплаты по договору, право требования по которому передается Фактору, еще не наступил, то налоговая база по налогу на прибыль может быть уменьшена в пределах норматива (ст. 269 НК РФ): ставки рефинансирования ЦБ РФ, увеличенной в 1,1 раза, при оформлении долгового обязательства в рублях или 15 % – по долговым обязательствам в иностранной валюте.

2) Если договор уступки заключен после наступления срока платежа по договору реализации товаров (работ, услуг), то 50 % суммы комиссии может быть отнесено на уменьшение налоговой базы на дату уступки права требования, а остальные 50 % – по истечении 45 дней с момента уступки права требования.

3. Затраты на вознаграждение Фактору относятся на себестоимость. Таким образом, согласно НК РФ поставщик может уменьшить налогооблагаемую базу по налогу на прибыль [2].

Очень важным моментом является то, что факторинг решает важную дилемму: «поставщику нужна предоплата – покупателю нужна рассрочка». Преимущества факторинга для поставщика и покупателя представлены в таблице 1 [3]:

Таблица 1

Преимущества факторинга для поставщика и покупателя*

№ п/п	Преимущества для поставщика	Преимущества для покупателя
1	Получая средства после отгрузки товара, компания располагает средствами для следующих закупок сырья/товаров и финансирования производства	Получение товарного кредита (отсрочки платежа), увеличение объемов закупок в связи с получением льготных условий оплаты
2	Покупка дебиторской задолженности предполагает списание «дебиторки» с баланса и следовательно улучшает финансовые показатели бизнеса	Устранение риска приобретения товаров низкого качества, т.к. появляется возможность возврата некачественного товара поставщику до его оплаты
№ п/п	Преимущества для поставщика	Преимущества для покупателя

3	Сочетание факторингового финансирования с другими кредитными продуктами позволяет сократить расходы по привлечению заёмных средств	Возможность лучшего использования оборотных средств в связи с предоставленной отсрочкой оплаты товаров
4	Финансирование дебиторской задолженности предоставляет возможность продавать с отсрочкой больше и чаще	Возможность укрепить собственную позицию на рынке
5	Финансирование закупок дает возможность снизить себестоимость закупаемого товара, повысить лояльность поставщиков и добиться предоставления или увеличения срока отсрочки от поставщиков	Возможность лучшего использования оборотных средств в связи с предоставленной отсрочкой оплаты товаров
6.	Возможность полностью исключить потери от неоплат по отгрузкам с отсрочкой платежа (при выборе безрегрессного факторинга с/без финансирования)	
7.	Факторинг способствует улучшению платежной дисциплины покупателей	
8.	Снижаются расходы на управление дебиторской задолженности	

* Составлено авторами по данным [3].

Из табл. 1 наглядно видно, что факторинг удобен обоим участникам. Предприятиям реального сектора экономики нет необходимости отвлекать дополнительные ресурсы на финансирование дефицита оборотных средств. Следовательно, и собственные, и заемные денежные средства они могут использовать для инвестиций в основной капитал. Как результат, растет объем производства, развивается материально-техническая база предприятия, закупается новая техника, появляются новые складские помещения, создаются новые рабочие места, увеличиваются доходы населения.

У компании, которая испытывает недостаток денег вследствие задержек со стороны контрагентов, есть две возможности: обратиться в банк за кредитом на пополнение оборотных средств или заключить договор с факторинговой компанией. Обе возможности предполагают предоставление денег клиенту для использования в целях поддержания и развития его бизнеса, но между ними довольно много различий: как в законодательном плане, так и выгодами, которые получает компания в результате использования той или иной услуги. Какой же из них выгоднее? На самом деле, так ставить вопрос нельзя. Очевидно, что если бы одна из этих финансовых услуг была ощутимо выгоднее другой, то все бы пользовались только ей. А вторая (менее привлекательная) давно исчезла бы за

ненадобностью. Так как этого не происходит, то, можно предположить, что в определенных ситуациях выгоднее кредит на пополнение оборота, а в других – факторинг [4].

Многие средние компании не могут воспользоваться кредитом для пополнения оборотных средств по следующим причинам: высокие ставки по кредитам, длительная процедура рассмотрения заявок, жесткие требования банка в отношении финансовых показателей заемщика. Решение кредитного комитета банка практически полностью зависит от величины текущей задолженности компании. Более требовательно кредитные организации относятся и к обеспечению. Главное требование к залогам – высокая ликвидность. От заемщиков банк нередко требует комбинированные формы обеспечения (например, недвижимость и акции) и крайне неохотно принимает в залог товары в обороте. Все это заставляет предприятия использовать другие способы пополнения оборотных средств [5]. Рассмотрим подробнее основные отличия факторинга по сравнению с кредитом (табл. 2).

Таблица 2 Сравнительная характеристика факторинга и кредита*

Условия договора	Факторинг	Кредит
Плательщик	Погашение при факторинге осуществляется из денег, выплачиваемых дебиторами клиента	Возврат кредита осуществляется заемщиком
Обеспечение (залог)	При факторинге не требуется обеспечение	При кредитовании зачастую требуется залоговое обеспечение (ликвидное)
Сумма	Размер финансирования не ограничен и может увеличиваться (например, по мере роста объема продаж клиента)	Кредит ограничен заранее зафиксированной суммой
Погашение	Осуществляется в день фактической оплаты дебитором поставленного товара	Осуществляется в заранее обусловленный день
Целевое использование	Полученные денежные средства можно использовать по своему усмотрению	Контролирование банком целевого использования полученных при кредите денежных средств
Срок, на который предоставляется финансирование	Финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа дебитора	Выдается на фиксированный срок

РКО	Не предусматривает переход заёмщика на расчётно-кассовое обслуживание в банк	Предусматривает
Возможность продления договора	Бессрочный характер	Не означает предоставление последующих кредитов
Условия получения средств	Не предусматривает оформления большого количества документов. Заключив договор 1 раз, поставщик получает деньги при предоставлении накладной, счетафактуры	Требуется оформить большое количество документов. При оформлении каждого нового кредита необходимо снова предоставлять документы
Пролонгация договора	Может быть бессрочным	Погашение кредита не гарантирует получение следующего займа
Условия договора	Факторинг	Кредит
Требования к заемщику	Обращается тщательное внимание на дебиторскую задолженность	Жесткие требования к финансовому состоянию компании заёмщика и качеству финансовой отчетности
Дополнительные услуги	Комплексная услуга: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, консалтинг	Не предоставляются

* Составлено авторами по данным [6].

Выбирая между факторингом и кредитованием, предпочтение первому стоит отдать, если компания нуждается в беззалоговом краткосрочном финансировании и управлении дебиторской задолженностью. В том случае если компания располагает ликвидными активами для обеспечения кредита и в состоянии самостоятельно контролировать дебиторскую задолженность, то лучше привлечь кредит в банке [6]. Однако, отметим, что традиционный банковский кредит или овердрафт позволяют решать финансовые проблемы компаний, но при этом совершенно не подходит для решения задачи, на которую ориентирован факторинг: увеличение объема продаж.

Очевидное и главное преимущество факторинга перед кредитом в том, что обеспечением по нему служит дебиторская задолженность. С точки зрения Фактора – структурного подразделения банка (или специализированной факторинговой компании) – дебиторская задолженность клиентов – это актив, работа с которым представляется эффективной в плане получения хорошей прибыли. При кредитовании банки с помощью залога страхуются от возможности невозврата своих средств. При факторинге аналогичной страховочной мерой для банка является распределение кредитного риска между большим количеством дебиторов поставщика, что

снижает вероятность того, что сумма денежных средств, предоставленная банком поставщику, не будет возвращена полностью.

Кредитование – удобный инструмент для крупных компаний, обладающих высокой финансовой устойчивостью, ликвидными активами, достаточными для обеспечения кредита, и самостоятельно контролирующими дебиторскую задолженность, а также для отдельных нужд различных компаний, в частности, например, для приобретения нового оборудования, осуществления строительства [7].

При факторинге отсутствуют такие недостатки кредита, как: длительная процедура рассмотрения заявок, высокие ставки по кредитам, жесткие требования банка в отношении финансовых показателей потенциального заемщика и т.п. При факторинге данного препятствия нет.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что факторинг выгоднее именно для небольших компаний, которые поставляют товар крупным торговым сетям, компаний, закупающих сырье и комплектующие, готовые товары для дальнейшей реализации или для последующего производства; для торговых, производственных компаний, поставляющих товары и продукцию с отсрочкой платежа; для компаний, стремящихся увеличить объемы продаж товаров и услуг или для компаний, выходящих на новые рынки сбыта [8].

При факторинге банк берет на себя значительную часть рисков своего клиента (в частности риски ликвидности, кредитные, валютные и процентные). Под кредитными рисками при факторинге понимается возможность неоплаты дебиторами поставок с отсрочкой платежа. После заключения факторингового договора и предоставления финансирования предприятию-клиенту банк полностью несет все убытки, связанные с непоступлением платы от дебиторов. Поставщик же может таких убытков избежать, так как уже получил от банка 60–90 % от стоимости контракта. Стремясь оградить себя от потерь, связанных с неисполнением обязательств по оплате дебиторами (таким образом, оградить себя от кредитных рисков), банк заключает договор факторинга с регрессом [9].

Ликвидные риски представляют собой риски несвоевременной оплаты дебиторской задолженности, приводящие к недостатку средств у поставщика для покрытия текущих затрат. При факторинге поставщик получает финансовые ресурсы от банка практически в момент поставки, поэтому ликвидные риски поставщика становятся заботой банка.

Снижение валютных рисков означает возможность немедленно конвертировать в валюту денежные средства, полученные от банка. Этот аспект факторинговых услуг важен для компаний, занимающихся внешнеэкономической деятельностью.

Факторинг позволяет избежать и процентных рисков. При заключении бессрочного договора факторинга банк гарантирует поставщику, что

стоимость предоставляемых денежных ресурсов будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (от полугода до года). Процентная ставка по краткосрочным кредитам зависит от ситуации на рынке заемных средств, поэтому предприятие не застраховано от резкого удорожания кредитных ресурсов.

Быстрый оборот средств позволяет не затягивать с оплатой необходимых товаров, сырья или услуг, а, значит, получать их со скидкой. В результате использования факторинга получается максимально выгодный вариант бизнеса: покупается дешево, а продается дорого. Получение финансирования по договору факторинга не считается кредиторской задолженностью, поэтому не сужает возможностей для привлечения заемных средств или инвесторов. По той же причине факторинг не имеет альтернативы, если кредитоспособность предприятия исчерпана, и получить новый заем невозможно. Таким образом, благодаря факторингу, оптимизируются финансовые показатели предприятия: повышается ликвидность, растет выручка, снижается себестоимость продукции и к тому же, улучшается структура баланса.

Список использованной литературы 1. Матс Лингрэн, Ханс Бандхольд. Сценарное планирование. Связь между будущим и стратегией. / Пер. с англ. Ильиной И. – М. : Олимп-Бизнес. – 2009. – 256 с.

2. Леднев М. В. Управление рисками деятельности факторинговой компании // Управление финансовыми рисками. – 2010. – № 2. – 2010. – 89 с.

3. Кубышкин А. В. Сферы применения факторинга и его преимущества // Экономика и право. – 2010. – № 8. – С. 46–48. 4. Гвоздев Б. З. Факторинг в системе управления организацией. – М. : Кнорус, 2000. – 124 с.

5. Лефель А. О. Факторинг как инструмент финансирования оборотных средств предприятий: дис. канд. экон. наук. / Мос. Гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – М., 2006. – 200 с.

6. Ключевант В. Риск должен быть оправдан // Управление компанией. – 2003. – № 8.

7. Бабичев С. Схемы разные нужны // Управление компанией. – 2006. – № 11. – С. 50–65.

8. Горчакова М. Е., Оношко О. Ю. Формирование денежных потоков региональной банковской системы. – 2004. – 204 с.

9. Мильнер Б. З., Лиис Ф. Управление современной компанией. Российско-американский учебник. – М. : ИНФРА-М. – 2001. – 586 с.

Информация об авторах

Пешкова Анна Александровна – магистрант, кафедра банковского дела и ценных бумаг, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: p.annochko@gmail.com.

Горчакова Мария Евгеньевна – кандидат экономических наук, доцент, кафедра банковского дела и ценных бумаг, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: begemot.05@mail.ru.

Authors

Anna A. Peshkova – master's degree student, Department of Banking and Securities, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, email: p.annochko@gmail.com.

Maria E. Gorchakova – PhD Economics, Department of Banking and Securities, Baikal State University, 11 Lenin St., 664003, Irkutsk, Russian Federation, email: begemot.05@mail.ru.