

УДК 336.71

## **ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ИСПОЛНЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ**

Студент гр.10302119 Ясенко В.М.

*Научный руководитель – канд.экон.наук, доцент Адаменкова С.И.*

Белорусский национальный технический университет

Минск, Республика Беларусь

В настоящее время поставщикам часто вынуждены реализовывать свою продукцию с отсрочкой платежа в несколько месяцев, а каждая задержка платежа грозит отставить бизнес без оборотных средств. Факторинг поможет защититься от таких рисков и гарантировать, что эта ситуация не ударит по бизнесу

**Факторинг** – услуга для участников экономической деятельности по предоставлению отсрочки выплаты. Факторинг в Беларуси объединяет три стороны, а именно, банк, продавца товара (услуги) и покупателя. Иногда, может быть задействована и четвёртая сторона в качестве посредника, которая предоставляет участникам сделки цифровую и информационную платформу [1].

Чтобы удовлетворить краткосрочные потребности в ликвидности бизнесу иногда приходится прибегать к факторингу. Условия и характер факторинга могут отличаться в зависимости от финансового учреждения, выбранного в качестве фактора. Ставка аванса колеблется от 80 процентов до 90-95 процентов от общей суммы счета. Как только фактор получает платежи от кредиторов, он возвращает оставшуюся часть денег после вычета своего вознаграждения или комиссии (рисунок 1).

Разберем механизм работы факторинга на следующем примере.

Например, предприятие «Автокран» производит и продает автомобильные краны. А поставки компании «Строим выше» могут удвоить оборот предприятия, но оплата поступает с отсрочкой в два месяца.

Продукцию отгружена, но деньги придут только через два месяца, а предприятию «Автокран» необходимо платить аренду за офис и склад, и выплачивать зарплату сотрудникам. Оборотных средств на это не хватает. Такая ситуация называется кассовым разрывом и решить ее поможет факторинг.



Рисунок 1 – Механизм работы факторинга

Факторинговая компания «Деньги в момент» переводит предприятию «Автокран» 80% будущей выручки и получает право на выплату, которую должна компания «Строим выше». После выплаты, факторинговая компания перечислит предприятию «Автокран» 17% от суммы счета.

Факторинговые сделки подразделяются на следующие виды [2]:

### 1. Внутренний и внешний факторинг

Факторинг является внутренним, когда все три стороны факторинга проживают в одной стране.

Факторинг называется внешним (международным), так как поставщик и покупатель находятся в разных странах. При таких поставках нередко применяется косвенный факторинг, при котором происходит разделение обязательств среди двух факторинговых компаний: факторинговая компания в стране продавца занимается финансированием самого продавца, а факторинговая компания в стране покупателя принимает на себя кредитные риски и проводит инкассацию дебиторской задолженности.

### 2. Факторинг с регрессом и без регресса:

- при использовании факторинга с регрессом, факторинговая компания, не получив оплату от покупателя, может запросить их у поставщика через определенное время. В этом случае факторинговая компания берет на себя риск невыполнения обязательств в срок, но кредитный риск остается за продавцом;

- при факторинге без регресса риск неплатежей полностью переходит к факторинговой компании.

### **3. Открытый и закрытый факторинг:**

- при использовании открытого факторинга необходимо уведомить покупателя о том, что в сделке участвует лицо-фактор, и осуществляет платежи;

- в случае закрытого факторинга нет необходимости информировать покупателя о присутствии в сделке лица-фактора.

### **4. Дата поступления платежей:**

- оплата может быть в виде авансовых платежей (до 90% от общей суммы);

- оплата к определенному времени. Банк получает сумму от клиента и выплачивает своему клиенту либо в день получения платежа, либо в назначенную дату.

В настоящее время факторинг успешно применяется в отраслях с высокой ликвидностью реализуемой продукции, поскольку спрос на нее высок и постоянен (например, парфюмерия и косметика, алкогольные напитки, товары народного потребления и др.).

Факторинг имеет положительные стороны как для поставщика, так и для покупателя (таблица 1).

Таблица 1 – Преимущества факторинга

<b>Преимущества факторинга</b>	
<b>Поставщик</b>	<b>Покупатель</b>
1. Возможность быстрого пополнения оборотных средств	1. Более выгодные условия оплаты (возможность оплаты за товар после его реализации)
2. Заметное ускорение оборота капитала	2. Снижение рисков сбоя поставок
3. Расширение ассортимента продукции	3. Покупательная способность возрастает
4. Рост объемов продаж и прибыли	
5. Возможность своевременно уплачивать налоги и контракты поставщиков благодаря наличию оборотных средств в необходимом размере	

Однако существуют и негативные аспекты факторинга:

1. Комиссия за пользование факторингом выше, чем процент по кредиту.

2. Для заключения договора факторинга могут предъявляться повышенные требования к оформлению документов.

Несмотря на схожую природу сделок факторинга и кредита они имеют достаточно различий (таблица 2).

Таблица 2 – Различия факторинга и кредита

<b>Факторинг</b>	<b>Кредит</b>
Финансирование оплачивается из денежных средств, которые поступили от дебиторов клиента	Кредит погашается заемщиком
Финансирование выдается за период отсрочки платежа (как правило, до 90 календарных дней)	Кредит предоставляется на определенный срок
Финансирование оплачивается непосредственно в день передачи покупателю товара	Кредит выплачивается в назначенный договором день
Размер финансирования зависит от суммы дебиторской задолженности	Кредит выдается на одобренную банком сумму, которая основана на кредитной истории и финансовых отчетах

При факторинге, помимо финансирования, банк также управляет дебиторской задолженностью поставщика, что позволяет поставщику избавиться от аналитической и практической работы.

Банк предоставляет всю необходимую информацию для принятия обоснованных управленческих решений.

Важной особенностью является то, что при факторинге банк покрывает основные риски поставщика, которые могут возникнуть при отправке с отсрочкой платежа (риск неплатежа и задержки оплаты поставки)

Использование факторинга позволяет предприятиям:

- увеличить ликвидность дебиторской задолженности;
- избавиться от кассовых разрывов;
- нарастить объемы производства и расширить свою долю на рынке;
- застраховать риски неоплаты и задержки оплаты поставки

покупателем.

Таким образом, факторинг является перспективным финансовым инструментом, так как его преимущества перед кредитом перевешивают недостатки.

### *Литература*

1. Факторинг в Беларуси. [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://myfin.by/wiki/term/factoring>, свободный.

2. Классификация разновидностей факторинга. [Электронный источник]. – Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/klassifikatsiya-raznovidnostey-faktoringa>, свободный.