

*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*

**СПЕЦИФИКА И ПРЕИМУЩЕСТВА ФАКТОРИНГА КАК  
ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО  
БИЗНЕСА**

*Аннотация. В статье определена сущность факторинга, выявлены выгоды факторинга для бизнеса, описаны преимущества и недостатки банковского и небанковского факторинга, представлен финансовый механизм факторинга, определены риски операций факторинга.*

*Ключевые слова: факторинг, финансовый инструмент, дебиторская задолженность, банковские риски.*

*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  
Moscow Pedagogical  
State University,  
Moscow, Russia*

## **SPECIFICITY AND ADVANTAGES OF FACTORING AS A TOOL FOR FINANCING INTERNATIONAL BUSINESS**

*Аннотация. В статье определена сущность факторинга, выявлены выгоды факторинга для бизнеса, описаны преимущества и недостатки банковского и небанковского факторинга, представлен финансовый механизм факторинга, определены риски операций факторинга.*

*Ключевые слова: факторинг, финансовый инструмент, дебиторская задолженность, банковские риски.*

Рассмотрим специфику международного факторингового бизнеса. Международный факторинг — это международная интегрированная услуга. Экспортный факторинговый банк в дополнение к получению комиссии в размере 0,1-0,4% от суммы счета-фактуры, получает доход за счет предоставления финансовых услуг экспортерам. Для импортного факторингового банка, из-за кредитного риска покупателя, поэтому коэффициент комиссии выше, как правило, 0,4-1% от суммы счета-фактуры, и может взимать около 30 долларов США в виде банковских сборов и некоторых сборов за документы.

В области международных расчетов факторинг особенно применим к расчетам по импорту и экспорту по статьям, не связанным с аккредитивами. По сравнению с инкассацией, денежными переводами и другими некредитными методами расчетов страховые агенты могут

предоставлять более продуманные, удобные и надежные услуги как для импортной, так и для экспортной сторон.

Для экспортеров факторинг помогает расширить продажи и повысить прибыльность. Многие экспортеры, получившие заказы покупателей, не обязательно знакомы с маркетинговой средой рынка места импорта. Импортёры часто пользуются возможностью оказывать давление на цены и влиять на нормальную прибыль экспортеров. Если экспортеры пользуются услугами факторинга, они могут получать как торговое финансирование, так и сбор платежей, а также информацию и данные от факторинговых агентов для расширения своих экспортных продаж. Импортёры проводят детальное кредитное расследование и оценку кредитоспособности, чтобы эффективно защитить успешность экспортных операций и повысить прибыльность продаж.

Факторинговые расчеты способствуют развитию экспортной конкуренции. В условиях международной торговой конкуренции выбор метода расчетов часто имеет решающее значение. При нормальных обстоятельствах импортёры наиболее охотно используют простые процедуры, недорогостоящий документарный сбор или платеж по переводу денежных средств, но эти два коммерческих метода расчетов, основанных на кредитах, часто не защищают законные права и интересы экспортеров. Хотя расчеты по аккредитивам на основе банковского кредита могут эффективно преодолеть вышеуказанные недостатки, в процессе обработки аккредитивов импортёры часто не могут получить услуги по расчетам по аккредитивам из-за строгой кредитной экспертизы и кредитного лимита банков. Кроме того, многие импортёры считают, что процедуры аккредитива сложны, дороги и неконкурентоспособны. Факторинг может эффективно удовлетворять интересы импортёров в плане удовлетворения потребностей в расчетах. Даже если импортёр

освобождается от обременительных формальностей подачи заявки на аккредитив, экспортер получает 100% - ную кредитную защиту.

Преимущество факторинга – это получение защиты от кредитного риска .Если экспортер экспортирует товар в соответствии с кредитным лимитом, утвержденным факторинговым агентом, и уступает дебиторскую задолженность в соответствии с установленными процедурами, финансовый кредитный риск импортера будет передан факторинговой компании, независимо от того, платит импортер или нет, экспортер может получить 100% защиту от инкассации иностранной валюты.

Кроме того, факторинг – это уменьшение стоимости расходов. Поскольку факторинговый агент берет на себя кредитное расследование импортеров, финансовое управление и сбор товаров и другие работы, снижая деловую нагрузку экспортера, можно снизить соответствующие затраты и расходы.

Доступ к службам управления учетными записями. Факторинговые компании проводят учет дебиторской задолженности, обработку деловых документов и другие большие объемы работ, чтобы облегчить экспортерам. В сочетании с применением компьютерного управления данными, чтобы экспортеры получали более экономичное и комплексное обслуживание.

Для импортеров преимущество в том, что не нужно обращаться в банк для выдачи сертификата, не нужно ограничиваться суммой банковской карты, использовать выгодные условия оплаты, при ограниченном капитале покупать больше товаров, ускорять приток средств, расширять оборот.

Освобождение от эмиссии, выдачи и других процедур, упрощение процедур покупки, сокращение времени расчетов, быстрая покупка, повышение эффективности сделки.

Именно из-за вышеуказанных преимуществ факторингового бизнеса в настоящее время в развитых странах, особенно в Европе, международная торговля все чаще использует эту форму международного факторинга, особенно в форме двойного факторинга, а не в форме аккредитивов. Двойной факторинговый бизнес, благодаря профессиональной работе двух факторинговых компаний в стране-экспортере и стране-импортере, то есть в стране-экспортере и стране-импортере, соответственно, есть факторинговые агенты для участия в факторинговом бизнесе. Преодоление трудностей в международной торговле из-за различных коммерческих и правовых привычек стран, а также различий во времени, месте и языке. А благодаря международной факторинговой услуге обе стороны торговли получили много преимуществ.

В настоящее время Международная факторинговая ассоциация (IFG) создана на международном уровне<sup>1</sup>. Организацией установлен набор международных норм ведения факторингового бизнеса, включая взаимные агентские контракты, общие правила и практику ведения бизнеса, арбитражные правила, стандартные форматы и процедуры ведения бухгалтерского учета и деловых операций между ними, факторинговые бизнес-компьютеры и телекоммуникационные системы связи.

Выделим основные *преимущества для поставщика*. Ввиду того что факторинг является финансово-кредитным инструментом, стоит в первую очередь остановиться на его преимуществах для дебитора:

*Рост объемов продаж.* Этот показатель является одним из главных для оценки успехов компании. Чем больше и интенсивнее рост, тем выше прибыль. Добиться этого возможно только при повышении конкурентоспособности товаров, например, посредством расширения ассортиментов продукции или увеличения периода отсрочки платежа.

---

<sup>1</sup> Первая международная факторинговая ассоциация, начавшая свою деятельность в 1960 г.

Для достижения подобных целей оформление факторинга подходит больше всего.

*Уменьшение кассовых разрывов.* Нередки ситуации, когда поставщик испытывает финансовые трудности при поиске средств для расчета с кредиторами и поддержания деятельности компании. При факторинге эта проблема исчезает, ведь финансирование поступает сразу же после отгрузки товара.

*Повышение финансовой устойчивости за счет увеличения оборотных средств.* Факторинг помогает обеспечить достаточный денежный оборот компании, увеличить объем производства или закупок, восполняя дефицит ликвидности. С помощью этого финансового инструмента у предприятия появляется отличный шанс крепко закрепиться на рынке.

Рассмотрим, насколько существенны преимущества факторинга для покупателя, когда договор заключается покупателем в пользу поставщика и ответственность за уплату комиссии банку несет должник.

*Основные преимущества факторинга для покупателя:*

- возможность получения отсрочки платежа на длительный период, с оплатой после реализации товара;
- увеличение объема закупок, вследствие чего — рост компании;
- повышение конкурентоспособности благодаря расширению товарного ассортимента и скидок на продукцию;

сотрудничество с важными поставщиками на постоянной основе, В период нестабильности экономики нередки ситуации, когда покупатели сами обращаются к банкам, желая заключить контракт о факторинговом обслуживании с поставщиками.

Но несмотря на все плюсы и минусы факторинга для покупателя, этот инструмент связан с рисками, а потому имеет ряд недостатков, с которыми нужно ознакомиться, прежде чем заключать сделку.

*Недостатки факторинга:* минусов немного, но важно их учесть сложности, связанные с документооборотом. В случае большого объема передаваемых банку счетов может значительно увеличиться нагрузка на организацию документооборота компании.

Кроме того, лимитированный срок финансирования - максимальный лимит заказчика по отсрочке платежа составляет 180 дней. В случае государственных контрактов этот срок может достигать 360 дней. Для некоторых предприятий это может оказаться проблемой.

Возникают некоторые сложности с зачетом НДС - они связаны с тем, что финансирование по сделке осуществляется не в 100%-ном объеме сразу же, а делится на две части. Сначала выплачивается 90 %, а резервный остаток по сумме — после завершения сделки.

Банки предпочитают открытый факторинг. Многие покупатели не хотят быть должны банку, чтобы избежать возможных проблем, предпочитая работать только с партнером-поставщиком. Поэтому банки, во избежание осложнений, нередко требуют согласия второй стороны на перечисление средств на счет. Этот пункт можно отнести к минусам факторинга для поставщика.

Таким образом, факторинг — это система финансовых услуг для производителей и поставщиков, которые продают свои товары и услуги на условиях отсрочки платежей.

Основной целью факторингового обслуживания является инкассирование дебиторских счетов клиентов и получение причитающихся в их пользу платежей.

В факторинговых операциях участвуют три стороны:

1. Фактор (банк) – финансовая организация, которая кредитует клиента и на основании полученных от клиента прав на дебиторскую задолженность взыскивает долги с должника.

2. Клиент — это поставщик, уступающий факторинговой компании право получения платежа за поставленные товары или оказанные услуги.

3. Предприятие – потребитель товара, должник.

Международный факторинговый бизнес стал новым инструментом финансирования торговли, поскольку он адаптировался к необходимости повышения конкурентоспособности внутренней торговли и достиг быстрого развития в последние годы, став тройкой защиты торговых долгов наряду с аккредитивным бизнесом и страхованием кредитов.

Осуществляя факторинговый бизнес, крупные и средние предприятия, особенно зарегистрированные на бирже, могут улучшить соответствующие показатели и структуру финансовой отчетности за счет передачи дебиторской задолженности, а также добиться контроля за кредитом продаж, заблаговременно оценив кредитоспособность покупателя с помощью предоставляемых фактором услуг по контролю продаж за кредитным риском. Для малых и средних предприятий полученные факторинговые авансы позволяют быстро вернуть средства, которые будут вложены в производство и эксплуатацию, избежать большого объема средств, занятых в дебиторской задолженности, и одновременно расширить объем продаж; освободить от ограничений залоговой гарантии и расширить каналы финансирования предприятия. Для покупателя с помощью факторингового бизнеса можно получить льготные условия оплаты кредитных продаж, расширить оборот; можно за счет собственной надежности и хороших финансовых показателей получить кредит продавца на покупку, при этом не нужны ни гарантии, ни залог, не нужно увеличивать деловые формальности, освободиться от традиционного урегулирования расходов, подлежащих оплате.

### **Использованные источники**

1. Герасименко А. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А.Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 479 с.
2. Головнин М. Ю. Теоретические основы денежно–кредитной политики в условиях глобализации . – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 48 с.
3. Канаев А. В., Сеница Е. А. Эволюция факторинга: институты и рынки // Вестник Санкт-Петербургского Университета. Экономика. - СПб.: Изд-во СПбГУ, март 2013. - Серия 5. - Выпуск 1. - С. 53-68.
4. Первая международная факторинговая ассоциация, начавшая свою деятельность в 1960 г.
5. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Теория финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.