

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ БИЗНЕСА

Н. М. Стасюкевич, магистрант АУнПРБ

Научный руководитель:
кандидат экономических наук,
доцент **Э. А. Савенок** (АУнПРБ)

В широком смысле факторинг может быть описан как передача кредитором или поставщиком (клиентом в юридической терминологии) краткосрочных долгов специализированной компании (фактора), которая гарантирует их принятие от дебиторов и покупателей, с целью взыскания платежа [1].

Факторинг связан с коммерческим кредитованием по причине предоставления финансового обеспечения торговли. Но в то же время данный инструмент имеет свои особенности и существенные отличия, выгодно выделяющие его среди других методов финансирования бизнеса. Исследование сущности и развития факторинга является актуальным процессом поиска новых инструментов и совершенствования существующих механизмов.

В условиях сложного макроэкономического положения многие предприятия нуждаются в новых методах финансирования в целях поддержки оборотного капитала. Факторинг может быть эффективным инструментом для обеспечения компаний необходимым количеством ресурсов.

Исследователи выделяют несколько основополагающих функций факторинга. Никифоров А. В. определяет 4 блока функций: финансирование, управление дебиторской задолженностью, оценка платежеспособности клиентов, страхование рисков. Среди указанных блоков первостепенным является финансирование, обеспечивающее поставщиков ресурсами после поставки товаров в согласованный период времени. Это позволяет использовать отсрочку платежа для покупателей, но в то же время получать финансовые ресурсы для поддержки производственного процесса. Данный инструмент способствует увеличению объема продаж и расширению доли рынка. Управление дебиторской задолженностью призвано сократить трудовые и материальные затраты предприятий на организацию работы с должниками. В случае факторинга без права регресса выполняется также функция взыскания долга, что является весомой проблемой для малых предприятий, которые ограничены в количестве трудовых ресурсов и финансовых возможностей. Страхование рисков защищает поставщиков от задолженности, неплатежей и снижения ликвидности [2].

Факторинг является одним из инструментов финансирования, может быть использован в ком-

плексе с иными методами (кредитованием, займами, лизингом). Преимущество факторинга заключается в отсутствии необходимости предоставления залога. Кредитный лимит, который устанавливается банками, основан на объеме прибыли прошлых периодов, а лимит факторинга связан с объемом будущих продаж. Факторинг позволяет привлечь новых клиентов за счет предоставления отсрочки платежа, при этом не снижая стоимость поставляемого товара. Факторинговые компании выполняют функцию кредитного агента, осуществляющего мониторинг счетов, контроллинг рисков через лимиты, отчеты и администрирование.

Если сравнить банковское кредитование и факторинг, то можно отметить различия в структуре риск-менеджмента. Банки оценивают финансовое состояние клиента, его платежеспособность, возможность предоставления залога. Факторинговые компании анализируют прежде всего возможность управлять фондами [3].

Если рассматривать преимущества факторинга для всех участников соглашения, то можно отметить предоставление долгосрочного источника оборотных активов в качестве своеобразного возобновляемого кредита [4]. Высокий уровень продаж автоматически пополняет уровень наличных средств и повышает лимит факторингового соглашения [5]. Факторы являются компаниями, которые сочетают в себе функции кредитного агента, коллекторской организации и бухгалтерии. Используя весь комплекс факторинговых услуг, клиенты могут передавать целые процессы на обслуживание, снижая собственные трудовые и материальные затраты [4]. Используя факторинговые операции, компании могут получить экономию на масштабе производства и сократить затраты на единицу продукции [6].

На сегодняшний день факторинг, являясь гибким финансовым инструментом для субъектов бизнеса, начал использоваться на многих рынках, в т. ч. и на рынках услуг, чем обеспечил увеличение спроса на производимые данными рынками товары и услуги. Дальнейшее развитие факторинга позволит обеспечить непрерывный процесс финансирования субъектов бизнеса различных уровней и сегментов.

Литература

1. Report on the contract of factoring [Electronic resource] / International institute for the unification of private law. – Rome, 1976. – Mode of access: <http://www.unidroit.org/publications/unidroit-publications>. – Date of access: 14.02.2016.
2. Никифоров, А. В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / А. В. Никифоров ; Ун-т экономики и финансов. – СПб., 2006. – 17 с.

3. *Колобанов, Д. Е.* Факторинг как инструмент и продукт развития банковской деятельности : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10 / Д. Е. Колобанов ; Ивановский государственный химико-технологический университет. – Иваново, 2010. – 22 с.
4. *Lux, J. F.* The factoring advantage / J. F. Lux // The Secured Lender. – 1988. – № 113. – P. 86–89.
5. *Salinger, F.* Factoring : The Law and Practice of Invoice Finance / F. Salinger. – London : Sweet & Maxwell, 1999. – 425 p.
6. *Frith, C.* Importance of ABL in a Nation's Economic Development / C. Frith // The Secured Lender. – 1988. – № 113. – P. 90–92.