СТАТЬЯ: К ВОПРОСУ ОБ ИСПОЛЬЗОВАНИИ ФАКТОРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация. *Сегодня в России не мало компаний используют факторинг для финансирования текущей деятельности. На протяжении ряда лет, рынок факторинга ежегодно растет и не планирует останавливаться. Более того, в настоящее стали появляться различные цифровые платформы, которые только способствуют развитию рынка факторинга в России. В статье рассмотрена сущность и преимущества факторинга, показатели его развития , перспективы и сервисы для оформления цифрового факторинга.*

Ключевые слова: *факторинг, кредит, цессия, бизнес, факторинговый портфель, факторы, цифровые платформы, факторинг-маркетплейс, дебиторская задолженность*

ON THE ISSUE OF USING FACTORING AS A TOOL FOR FINANCING THE ORGANIZATION'S ACTIVITIES

Annotation. *Today, not a few companies in Russia use factoring to finance their current activities. For a number of years, the factoring market has been growing annually and does not plan to stop. Moreover, various digital platforms have now begun to appear, which only contribute to the development of the factoring market in Russia. The article considers the essence and advantages of factoring, indicators of its development, prospects and services for the design of digital factoring.*

Keywords: *factoring, credit, assignment, business, factoring portfolio, factors, digital platforms, factoring marketplace, accounts receivable*

Факторинг – это беззалоговое финансирование под уступку дебиторской задолженности банку.[2] Факторинг - это оплата поставки или услуги третьей стороной за вознаграждение в более ранний срок, чем указано в договоре.[5]

Факторинг помогает бизнесу продавать товары, работы или услуги с длительной отсрочкой платежа, но получать деньги сразу же. Они приходят не от контрагента напрямую, а от факторинговой компании, которая платит за покупателя. В итоге бизнес продолжает деятельность без ожидания денег, которые он может использовать на развитие, постоянные расходы и расчеты с партнерами. То же и с контрагентами бизнеса: за счет отсрочки они могут тратить деньги на текущие нужды, не отвлекаясь на предоплату.

В факторинге участвуют три стороны: бизнес, который продает товары, работы или услуги, - продавец; бизнес, который покупает, - покупатель; финансовый агент. Финансовый агент - тот, кто оказывает услуги факторинга. Его еще называют фактором. Обычно это банк или факторинговая компания. Воспользоваться услугой может только бизнес, который ожидает оплату от других предпринимателей или компаний. Факторинг не работает, если бизнес продает товары людям без статуса ИП и ждет платеж от них. Продавец заключает с финансовым агентом договор. По нему агент переводит деньги продавцу за проданные товары, работы или услуги почти полностью - до 90,0% платежа. Когда позже покупатель рассчитывается за покупку, деньги получает финансовый агент. Он переводит продавцу остаток платежа и удерживает комиссию за свои услуги.

Таким образом, продавец уступает фактору право требовать деньги с покупателя. Покупатель теперь должен не продавцу, а фактору. Факторинг подойдет, если бизнес продает товары, работы или услуги с отсрочкой платежа сроком до полугода. Если договора на отсрочку платежа нет и покупатель по каким-то причинам просрочил выплату, то воспользоваться факторингом продавец не сможет.

Сравним факторинг с другими инструментами, которые работают по схожему принципу: кредитом, цессией и форфейтингом.

Отличия факторинга от кредита. Факторинг - не кредит, а отдельная финансовая услуга. У каждой из них есть свои особенности. Отличительные особенности факторинга от кредита представлены в таблице 1.

Таблица 1- Факторинг и кредит: отличительные особенности

Факторинг	Кредит
Не нужен залог и поручители	В некоторых банках могут потребовать обеспечение для кредита: залог или поручительство
Продавец обычно платит комиссию с суммы платежа. Привлекать деньги дополнительно не нужно	Бизнес платит дополнительный процент сверх суммы кредита
Деньги можно использовать на любые цели	Деньги часто выдаются на целевые нужды
Можно использовать для сделок с отсрочкой платежа до полугода	Можно взять на длительный срок: от нескольких месяцев до нескольких лет
Нельзя взять, если покупатель — человек без статуса ИП	Можно взять независимо от того, с кем работает бизнес
Возможен, только если у продавца и покупателя заключен договор с условием об отсрочке платежа	Неважно, есть ли договор с условием об отсрочке платежа или нет

Отличия факторинга от цессии. Цессия - уступка прав требования. Принцип работы практически тот же, что и у факторинга. Один бизнес уступает другому право что-то требовать у третьего бизнеса. Например, деньги за проданный товар.

Главное отличие от факторинга в том, что контрагент, получивший права по цессии, может требовать не только деньги, но и неденежные обязательства. Например, покупатель оплатил товар, а продавец уже второй месяц задерживается с поставкой. Тогда покупатель может обратиться к специализированной фирме и заключить договор цессии - передать ей право требовать товар с продавца. Отличительные особенности факторинга и цессии представлены в таблице 2.

Таблица 2-Факторинг и цессия: отличительные особенности

Факторинг	Цессия
Уступить можно только право денежного требования	Уступить можно денежное и неденежное право требования
Услугу оказывает банк или факторинговая компания	Приобретателем требования может стать любая компания и ИП

Отличие факторинга от форфейтинга. В основе форфейтинга - уступка долговых обязательств. Если в факторинге инициатор услуги - продавец, то в форфейтинге - покупатель. К примеру, бизнес хочет закупить оборудование, но денег на закупку нет. Бизнес обращается в финансовую организацию

и оформляет вексель - документ, по которому компания или ИП обязуется выплатить финансовой организации долг. А эта организация оплачивает закупку оборудования.

На российском рынке этот механизм встречается редко и в основном работает при международных сделках. Отличительные особенности факторинга и форфейтинга представлены в таблице 3.

Таблица 3-Факторинг и форфейтинг: отличительные особенности

Факторинг	Форфейтинг
Продавец уступает право требования	Покупатель привлекает финансирование под вексель
Подходит для сделок на внутреннем рынке	Подходит для международных сделок

Рассмотрим виды факторинга. Чаще всего встречается факторинг, при котором финансовый агент получает долг сразу от покупателя и не требует его с продавца, если покупатель не может полностью рассчитаться. Это открытый факторинг без регресса. Но есть и другие виды факторинга: в зависимости от того, с кого будет требовать долг фактор, если покупатель не выплатит деньги вовремя, - факторинг без регресса и с регрессом; в зависимости от того, знает покупатель о факторинге или нет, - открытый и закрытый. [4]

Факторинг без регресса. Тогда ответственность за возврат долга лежит только на финансовом агенте. Если покупатель не сможет погасить долг по договору, то требовать его с продавца фактор не может. Факторинг без регресса подходит, если продавец впервые работает с покупателем и не уверен, сможет ли тот внести платеж вовремя и полностью.

Факторинг с регрессом. В этом случае финансовый агент требует долг с продавца, если покупатель его не погашает.Из-за этой особенности комиссия факторинга с регрессом ниже, чем у факторинга без регресса. Выбирать его выгодно, если продавец давно сотрудничает с покупателем и уверен, что тот оплатит покупку в срок.

Открытый факторинг. В этом случае продавец заключает договор с фактором и сообщает об этом покупателю. Переводить платеж покупатель будет сразу факторинговой компании или банку.

Закрытый факторинг. В данном случае покупатель не знает о факторинговой сделке, он будет возвращать долг продавцу, а продавец будет сам переводить эти деньги фактору. По закону продавец не обязан сообщать покупателю, что пользуется факторингом.

Факторинг имеет как плюсы, так и минусы.

Основное преимущество факторинга - бизнес не выводит деньги из оборота. Если у продавца несколько покупателей с отложенным платежом, он рискует получить кассовый разрыв и не сможет платить по текущим обязательствам. Факторинг позволяет минимизировать риски кассового разрыва и сохранить клиентов, которым комфортно работать по постоплате.

Недостатки факторинга:

1)Факторинг работает с договорами на отсрочку платежа. Это значит, что такое условие нужно зафиксировать при заключении сделки. Если покупатель просто не заплатил, как обещал, продавец не может обратиться в факторинговую компанию за помощью.

2)Продавец платит комиссию фактору. Комиссия зависит от условий факторинга конкретной финансовой компании. Фактор удерживает комиссию с платежа, который поступает от покупателя.

Несмотря на преимущества факторинга, не все могут воспользоваться факторингом. Факторинговые компании могут отказать в услуге. Тут есть сходство с кредитами, когда банк проверяет потенциального клиента и решает отказать в кредите. На отказ может повлиять несколько факторов: сложная или нестандартная бизнес-модель продавца; большое количество покупателей с постоплатой; отсрочка платежа более полугода. Есть ситуации, когда нельзя воспользоваться факторингом. Например, если покупатель обычный человек или бюджетная организация или это расчет между дочерними компаниями.[4]

Рынок факторинга активно развивается и растет уже не первый год. По данным Ассоциации факторинговых компаний (АФК) на основании анкетирования 34 факторинговых организаций [1], за 9 месяцев 2023 года были получены следующие результаты. Факторинговый портфель рынка на 01.10.2023 составил 1 трлн. 791 млрд. рублей, что на 11% больше по сравнению с 01.07.2023

и на 25% больше по сравнению с 01.01.2023. Рост по сравнению с 01.10.2022 составил 50% (+594 млрд. руб.).

Выплаченное участниками рынка за январь-сентябрь 2023 года финансирование составило 5 трлн. 242 млрд. рублей, что на 35,0% больше, чем за аналогичный периода прошлого года, в 3 квартале 2023 года факторы выплатили клиентам 1 трлн. 998 млрд. рублей. Число активных клиентов участников рынка за 9 месяцев 2023 год составило 13 338 компаний, что на 23,0% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. В 3 квартале 2023 года число клиентов выросло на 19,0%. С начала года факторы привлекли 1 861 нового клиента.

За 9 месяцев 2023 года участникам рынка факторинга было передано 10,9 млн. поставок в адрес 11 тысяч дебиторов. Средняя сумма профинансированной поставки составила около 479 тысяч рублей.

В сегменте МСП факторинговый портфель на 01.10.2023 превысил 143 млрд. рублей (+11,0% к 01.07.2023, +45% по сравнению с 01.10.2022), с января по сентябрь 2023 года 8,6 тысяч клиентов-МСП получили около 567 млрд. рублей факторингового финансирования.

За 9 месяцев 2023 года по продуктам финансирования цепочек поставок (SCF) выплачено 898 млрд. рублей, непогашенные активы на 01.10.2023 составили 461 млрд. рублей или 26,0% от портфеля рынка. За 9 месяцев 2023 года факторы получили 96,5 млрд. рублей вознаграждения за оказанные услуги. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года доход снизился на 12,0% вследствие исключения из методики расчета выручки по продуктам ABL (товарный факторинг) денежных потоков, связанных с приобретением товаров на баланс фактора.

В обзоре за 9 месяцев 2023 года впервые проведено измерение факторингового портфеля и активных клиентов в конкретных субъектах РФ. По данным полученных анкет (коэффициент заполнения 96,2% от портфеля рынка на 01.10.2023 и 85,2% от числа активных клиентов рынка за 9 месяцев 2023 года), факторинговые услуги респондентов доступны клиентам в 82 субъектах РФ, а также в дружественных зарубежных странах.

По прогнозу АФК по итогам 2023 года портфель рынка факторинга может превысить 1,9 трлн. рублей. Анкетирование участников рынка проведено АФК в период с 6 по 31 октября 2023 года, анкеты предоставили 16 факторинговых компаний, 11 банков и 7 групп. [1]

По другим данным, эксперты также прогнозируют рост факторинга. [6] Предпосылок для падения рынка факторинга нет, поскольку он сконцентрирован в отраслях с наиболее высоким уровнем потребления. Прогнозируется, что спрос на факторинг со стороны бизнеса, действующего глобально, но с опорой на Россию, сохранится. В промышленной отрасли с высокой долей вероятности будут появляться новые проекты. Измеряемый позитивный эффект от этого может быть заметен ближе к 2024 году. [6]

Более того, развитие цифровых платформ на рынке факторинга будет только способствовать развитию данного рынка. В настоящее время существует несколько видов сервисов для оформления цифрового факторинга: 1) цифровая площадка- факторинг-маркетплейс; 2) цифровые платформы; 3) собственная площадка крупного ритейлера или предприятия; 4) цифровой сервис по факторингу - личный кабинет в банке.

Цифровая площадка, на которой бизнес может оформить факторинг - маркетплейс- это мультипродуктовые, мультибанковские и мультифакторные электронные площадки. Например, Сравни.ру, Банки.ру, Finlab.

Цифровые платформы, которые не только агрегируют на своем ресурсе предложения от банков (факторов), но позволяют непосредственно на самой площадке проводить сделки. Одной из известным таких платформ является FactorPlat.[3] Это факторинговая платформа с учётом реальной практики бизнеса. FactorPlat даёт максимальную автоматизацию процессов при работе с уступкой дебиторской задолженности. FactorPlat связывает документы в единую и неразрывную цепочку, используя распределённую архитектуру для хранения и процессинга данных. Платформа контролирует корректность с момента создания документа и до его подписания. Пользователи могут быть уверены, что информация не подменена и не скомпрометирована - фактору на рассмотрение посту-

пают документы по реальным поставкам. При этом платформа сохраняет полную юридическую значимость всего документооборота. [3]

Итак, факторинг - это финансовая услуга для компаний и предпринимателей, которые продают товары, работы или услуги с отсроченным платежом. Факторинг помогает получать деньги за продажу сразу. От кредита эта услуга отличается комиссией и количеством участников договора факторинга. Факторинг можно получить только при наличии договора с условием об отсрочке платежа. Факторинг может быть с регрессом или без регресса. В первом случае продавец несет ответственность за невыплаченный долг покупателя, во втором - вся ответственность за получение долга лежит на финансовом агенте. Рынок факторинга в России является растущим и перспективным, а развитие цифровых платформ еще больше создает условий для его функционирования. Поэтому факторинг- как инструмент финансирования в деятельности организации еще долгие годы будет оставаться привлекательным.

Список использованных источников

1.Итоги развития российского рынка факторинга за 9 месяцев 2023 года. [Электронный ресурс] URL: Итоги развития российского рынка факторинга за 9 месяцев 2023 года | Ассоциация Факторинговых Компаний (asfact.ru) (дата обращения: 11.11.2023 г.).

2.Новые подходы и инструменты для финансирования в 2023 году.[Электронный ресурс] URL: https://www.klerk.ru/blogs/akbars/559963/(дата обращения: 09.11.2023 г.).

3.Технологии и возможности FactorPlat.[Электронный ресурс] URL: https://factorplat.ru/technology (дата обращения: 09.11.2023 г.).

4.Факторинг.[Электронный ресурс] URL: https://secrets.tinkoff.ru/glossarij/faktoring/ (дата обращения: 12.11.2023 г.).

5.Что такое факторинг и как он работает[Электронный ресурс] URL: https://kontur.ru/factoring/spravka/31131-kak_rabotaet_faktoring (дата обращения: 11.11.2023 г.).
6.Эксперты прогнозируют осторожный рост факторинга в 2023-2024 годах.[Электронный ресурс] URL: https://factorplat.ru/news/factoring-market-2023-2024 (дата обращения: 11.11.2023 г.).