

*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*

КЛАССИФИКАЦИЯ И ВИДЫ ФАКТОРИНГА

Аннотация. В статье рассматриваются различные виды факторинга. В настоящее время факторинг интенсивно развивается и становится популярным инструментом финансирования оборотного капитала. В ходе работы проведен анализ динамики развития рынка факторинга, определены основные его участники и отрасли, которые в наибольшем объеме используют факторинг.

Ключевые слова: факторинг, финансовый инструмент, фактор, классификация.

*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*

CLASSIFICATION AND TYPES OF FACTORING

Abstract. The article examines various types of factoring. Currently, factoring is developing rapidly and is becoming a popular instrument for financing working capital. In the course of the work, the dynamics of the factoring market development were analyzed, its main participants and industries that use factoring to the greatest extent were identified.

Keywords: factoring, financial instrument, factor, classification.

В экономической литературе представлены различные подходы к классификации факторинга. Выделим наиболее часто встречающиеся классификации факторингового бизнеса¹:

- *Факторинг с правом регресса и факторинг без права регресса.*
Регрессный факторинг — это передача факторинговой стороной прав кредитора поставщику для финансирования, если покупатель отказывается платить или не в состоянии заплатить, факторинговая сторона имеет право потребовать возврата денежных средств от поставщика. Факторинг без права регресса означает, что после того, как факторинговая сторона перечисляет финансовые средства поставщику на основании права кредитора, она отказывается от права регресса к поставщику, и факторинговая сторона самостоятельно несет риск отказа покупателя от оплаты или невозможности оплаты.

¹ Канаев А. В., Синица 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.

- *Финансовый факторинг и нефинансовый факторинг.* Финансовый факторинг означает, что банк факторинговой стороны покрывает дебиторскую задолженность поставщика, предоставляет финансовое финансирование и призывает покупателя погасить задолженность определенным образом. Нефинансовый факторинг означает, что факторинговая сторона не предоставляет финансирование поставщикам в факторинговом бизнесе, а предоставляет только нефинансовые услуги, такие как проверка кредитоспособности, расчеты по продажам и управление счетами.
- *Открытый факторинг и скрытый факторинг.* Открытый факторинг означает, что как только происходит передача прав кредитора, поставщик должен письменно уведомить покупателя об участии поставщика факторинговых услуг и проинструктировать покупателя произвести платеж непосредственно факторинговой стороне. Под скрытым факторингом понимается неуведомление поставщиком покупателя о передаче прав кредитора и участии факторинговой компании, при этом покупатель все равно заплатит поставщику за товар, а поставщик перечислит платеж факторинговой компании после получения платежа. Весь операционный процесс осуществляется только между поставщиком и факторинговой стороной.

Кроме того, можно выделить несколько дополнительных видов факторинга:

- В зависимости от того, являются ли продажи и деловое поведение продавца трансграничными и находится ли контрагент за границей, факторинг можно разделить на *международный факторинг и внутренний факторинг*;

- В зависимости от различных обслуживающих организаций факторинг можно разделить на *банковский факторинг*, предоставляемый банками, и *коммерческий факторинг*, предоставляемый коммерческими факторинговыми учреждениями.

Основные режимы работы международного факторингового бизнеса делятся на *одиночный факторинг* и *двойной факторинг*².

Одиночный факторинг. Экспортная факторинговая фирма приобретает дебиторскую задолженность продавца отдельно. Импортная факторинговая фирма несет риск безнадежных долгов только за экспортную факторинговую фирму и не берет на себя обязательства по взысканию платежа с покупателя; только когда продавец серьезно ожидает неплатежа, импортная факторинговая фирма инициирует определенные процедуры, связанные с получением доступа к учетной записи.

Двойной факторинг. Когда экспортеры продают товары должникам (импортерам) путем продажи в кредит (О/А), внутренний факторинг и иностранный факторинг совместно предоставляют экспортерам комплексные финансовые услуги, включающие торговое финансирование, управление счетами, инкассацию по счетам, контроль кредитных рисков и гарантию по безнадежным долгам.

Экспортер (поставщик) перечисляет факторинговому агенту 80 процентов дебиторской задолженности, вытекающей из контракта на поставку товаров с экспортером (клиентом), и в целом эти 80 процентов средств являются потерей регрессного финансирования. Экспортёры могут получить эту часть средств сразу после предъявления соответствующих претензий, чтобы своевременно восполнить пробел в капитале предприятий, обеспечить нормальную работу цепочки капиталов предприятий, а также способствовать следующей крупномасштабной производственной и операционной деятельности предприятий. С другой

² Красовский С. Практические аспекты факторинга // Финансовый Директор, 2007. - № 7-8. - С. 36-43.

стороны, факторинговый агент также получил право на полное осуществление соответствующих требований и прав.

Кредитное расследование-очень важная услуга в факторинговом бизнесе. Кредитный статус клиентов, особенно иностранных импортеров, очень важен для поставщиков (экспортеров) и, можно сказать, является первым звеном торговых продаж поставщиков. Чем полнее поставщик (экспортер) знает о кредитной ситуации клиента (импортера), тем более разумные кредитные продажи могут быть разработаны, но и заранее принять различные контрмеры для уменьшения потерь по безнадежным долгам. Но это неизбежно потребует больше времени и денег для поставщиков (экспортеров), особенно для небольших компаний, которые не обладают экономическим потенциалом и соответствующими исследователями. Для операторов факторинга у них есть профессиональный персонал и соответствующие филиалы, а также охватывающая глобальную разведывательную сеть, и большинство из них являются членами Международной федерации факторинга, могут осуществлять обмен информацией с большим количеством клиентов (импортеров), своевременное и точное понимание кредитного статуса клиента (импортеров).

Поскольку факторинг имеет свои преимущества, которых нет у других инструментов, то еще одним важным элементом обслуживания в факторинговом бизнесе является гарантия от безнадежной задолженности. Поставщики (экспортеры) обращаются к факторинговому агенту за гарантией безнадежной задолженности, заполняют форму заявки на кредитный лимит, позволяют факторинговому агенту для своих клиентов (импортеров) утвердить уровень кредитных продаж. Факторинговая ассоциация информирует поставщика (экспортера) о том, что утверждена квота на дебиторскую задолженность, по которой факторинговая ассоциация предоставляет 100% гарантию по безнадежным долгам. Если в

пределах этой суммы клиент (импортер), факторинговый агент возместит поставщику соответствующий убыток.

В соответствии с требованиями поставщиков (экспортеров) факторинговый агент регулярно или нерегулярно предоставляет им финансовую и статистическую отчетность о взыскании дебиторской задолженности, просроченной задолженности, ведомости и другую дебиторскую задолженность, оказывает им помощь в управлении дебиторской задолженностью. Поставщики (экспортеры) могут экономить затраты и издержки, снижать затраты на управление и концентрировать финансовые и материальные ресурсы для производства и эксплуатации.

Поставщики (экспортеры), занимающиеся взысканием дебиторской задолженности, всегда рассматривались как источник жизненной силы для выживания и развития предприятий, если продление срока возмещения платежей или даже не может быть восстановлено, неизбежно повлияет на устойчивое развитие предприятий. С другой стороны, большинство поставщиков (экспортеров) испытывают серьезную нехватку опыта и технологий в этой области, а также соответствующего юридического персонала, что затрудняет решение проблемы взыскания дебиторской задолженности. Факторинговый агент имеет богатый опыт в этой области, знания в области инкассации, а также имеет соответствующих профессиональных экспертов по инкассации и юридических консультантов, в зависимости от периода учета дебиторской задолженности, использования телефона, письма, от двери до двери и других способов и различных каналов для инкассации импортеров (должников).

Поставщики (экспортеры) самостоятельно выбирают некоторые или все услуги, предоставляемые факторинговыми агентами, в соответствии со статусом развития и потребностями самих предприятий.

Факторинговый бизнес как комплексный продукт финансовых услуг включает в себя ряд услуг и различных форм. Разделённые с разных точек зрения, существуют различные виды факторингового бизнеса.

В бизнесе двойного факторинга участвуют две факторинговые компании: поставщик экспортного факторинга и поставщик импортного факторинга. После отгрузки товаров экспортером право собственности на дебиторскую задолженность переходит к экспортному факторинговому агенту, который обязан провести кредитное расследование и взыскать долги с импортера в сотрудничестве с импортным факторинговым агентом. В процессе операции двойного факторинга экспортерам и импортерам необходимо только поддерживать деловые контакты со своими соответствующими факторинговыми агентами, что очень удобно. В международном факторинговом бизнесе его режим работы в основном основан на двойном факторинге.

Один факторинговый бизнес, как правило, включает в себя только одну факторинговую компанию. Например, если страна или регион-экспортер не имеет международного факторингового бизнеса, экспортеру необходимо будет провести кредитное обследование импортера через факторингового агента страны или региона-импортера и поручить ему получить платеж за продажу от импортера. Агент по факторингу импорта несет ответственность за риск инкассации в пределах кредитного лимита и, в соответствующих случаях, принимает форму платежного агента или финансового платежного агента. Поскольку из него работает только одна факторинговая компания, что создает массу неудобств и рабочей нагрузки для экспортеров, поэтому только при отсутствии условий ведения бизнеса по двойному факторингу стороны импорта и экспорта рассмотрят возможность использования единого расчетного платежа по факторингу.

В соответствии с услугой факторинга, предоставляемой поставщиком факторинга различным клиентам, ее можно разделить на *экспортный факторинг и импортный факторинг.*

Факторинговые услуги, предоставляемые факторинговым агентом, расположенным в стране или регионе-экспортере, являются экспортным факторингом. Услуги в основном включают в себя кредитное расследование и оценку кредитоспособности импортеров, защиту экспортных кредитных рисков, сбор счетов, краткосрочное торговое финансирование и управление счетами. Факторинговая услуга, предоставляемая факторинговым агентом, расположенным в стране или регионе импорта, импортеру, является импортным факторингом. Услуги в основном включают в себя: в соответствии с финансовой устойчивостью и репутацией импортеров, предоставление им гарантии внешнего платежа или авансового платежа от их имени, чтобы они могли заключать импортные операции в кредит, ускорять оборот капитала импортеров, экономить затраты на управление и обработку.

В зависимости от наличия регресса против Продавца его можно разделить на без регрессного факторинга и регрессный факторинг. Поскольку факторинговый агент провел кредитный опрос на основе списка клиентов, предоставленного поставщиком, и утвердил соответствующий кредитный лимит для каждого клиента, факторинговый агент не имеет права регресса в отношении этой части счета. Но отсутствие регресса здесь является относительным, и факторинговый агент все еще может прибегнуть к регрессу, когда покупатель отказывается платить из-за качества товара или других некредитных проблем. Факторинг с регрессом означает, что факторинговый агент имеет право обратиться к поставщику после передачи претензии факторинговому агенту, независимо от неуплаты покупателем по какой-либо причине. Ключ к различию между ними заключается в том, несет ли факторинговый агент ответственность за кредитное расследование покупателя, утверждение кредитного лимита и берет на себя ответственность за гарантию безнадежного долга.

Использованные источники

1. Абрютин, А.М. Экономический анализ товарного рынка и финансово-хозяйственной деятельности. – М.: Дело и Сервис, 2018. – 464с.
2. Бурлачков В.К. Денежные механизмы глобальной и национальных экономик / В.К. Бурлачков. М.: ЛЕНАНД, 2019. – 256 с.
3. Герасименко А. Финансовый менеджмент – это просто: Базовый курс для руководителей и начинающих специалистов / А.Герасименко. – М.: Альпина Паблишер, 2017. – 479 с.
4. Головнин М. Ю. Теоретические основы денежно-кредитной политики в условиях глобализации . – М.: Институт экономики РАН, 2008. – 48 с.
5. 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.
6. Шеремет, А.Д., Сайфулин, Р.С., Негашев, Е.В. Теория финансового анализа. – М.: ИНФРА-М, 2019. – 208 с.