

УДК 336.19.71.

**ОСОБЕННОСТИ И РАЗЛИЧИЯ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ:
ФАКТОРИНГ И ФОРФЕЙТИНГ**

Майсак Кристина Алексеевна, аспирант

Белорусский государственный университет

Mayisak K.A., Belarusian State University, May k.a@yandex.ru

Аннотация. В статье анализируется факторинг и форфейтинг; утверждается, что на сегодняшний день это как раз те инструменты, которые могут помочь компаниям преодолеть неплатежи и обеспечить финансовую устойчивость.

Ключевые слова: международная торговля, факторинг, форфейтинг, финансовые вызовы, производители, поставщики, заключённый договор.

В современной международной торговле компании сталкиваются с рядом финансовых вызовов, включая нехватку средств для финансирования экспорта, риски несвоевременной оплаты со стороны покупателей и нестабильность валютных курсов. Факторинг и форфейтинг являются финансовыми инструментами, кото-

рые могут помочь компаниям преодолеть эти проблемы и обеспечить финансовую устойчивость [1].

Факторинг (англ. factoring от англ. factor - посредник, торговый агент) - это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор) [2].

Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков путём выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 75–90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

Факторинг можно классифицировать по различным признакам.

В зависимости от объёма рисков, передаваемых фактору:

- Регрессный факторинг (*Фактор несет кредитный риск Покупателей*);
- Безрегрессный факторинг (*Фактор покрывает кредитный риск Покупателей*).

В зависимости от страны нахождения участников факторинговой сделки, факторинг делится на:

- факторинг внутренний (domestic factoring), для торговли на внутреннем рынке.
- факторинг международный (international factoring), для трансграничной торговли.

Факторинг также бывает открытым (*с уведомлением дебитора об уступке*) и закрытым (*без уведомления*). При участии одного Фактора в сделке факторинг называется прямым, при наличии двух Факторов - взаимным.

Факторинг обладает следующими преимуществами:

- Оперативность перевода. Факторинговые компании позволяют избежать значительных задержек во время проведения финансовых операций. В случае заключения сделки купли-продажи с отсроченным платежом между продавцом и покупателем, поставщик получает финансирование от банка, с которым заключен договор, в тот же самый момент.

- Отсутствие залога. В факторинге не требуется предоставление залога. Вместо финансовой гарантии, которая обычно требуется при кредитовании, в факторинге прогнозируемая выручка выполняет эту роль. Это делает факторинг более привлекательной операцией по сравнению с кредитованием.

- Уменьшение рисков. Факторинговые компании берут на себя ответственность за проверку платежеспособности покупателей, а также устанавливают ограничения на сумму поставок товаров или оказание услуг, определяют сроки отсрочки финансовых расчетов. Это позволяет снизить риски в сделках, где предполагается отсрочка платежей.

Основным недостатком факторинга является то, что его использование обходится предприятию дороже, чем привлечение кредита.

Схема работы факторинга:

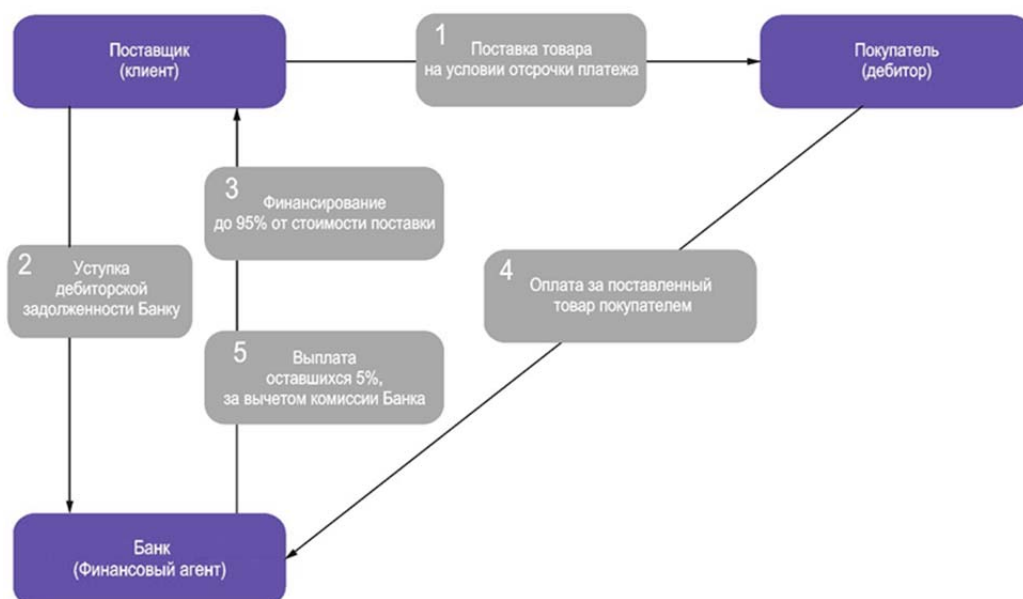


Рисунок 1. – Схема факторинга [2].

Форфейтинг (англ. forfeiting) - это покупка кредитных обязательств (простых и переводных векселей, аккредитивов или других оборотных (свободно обращающихся) инструментов у экспортера без права регресса (оборота) на него в случае неплатежа импортера (должника).

Согласно форфейтинговому соглашению на каждый платеж по коммерческому кредиту выпускается вексель, вследствие чего обязательство импортера перед экспортером становится абстрактным (безусловным, безотзывным, не зависимым от торговой сделки). От обычного учета векселей банками форфейтинг отличается тем, что предполагает переход всех рисков по долговому обязательству к его покупателю - форфейтеру [3].

Преимущества форфейтинга:

- отсутствие риска просроченной дебиторской задолженности, все риски на себя возлагает форфейтер;
- существование вторичных рынков форфейтерных ценных бумаг, что позволяет выставлять облигации на продажу;
- возможность дробления долга, позволяет продавать не весь долг, а лишь его часть;
- гибкий график платежей.

Недостатками форфейтинга являются: сложность составления документов по форфейтинговой операции; более высокие проценты к уплате, чем при обычном кредитовании [4].

Схема работы форфейтинга:

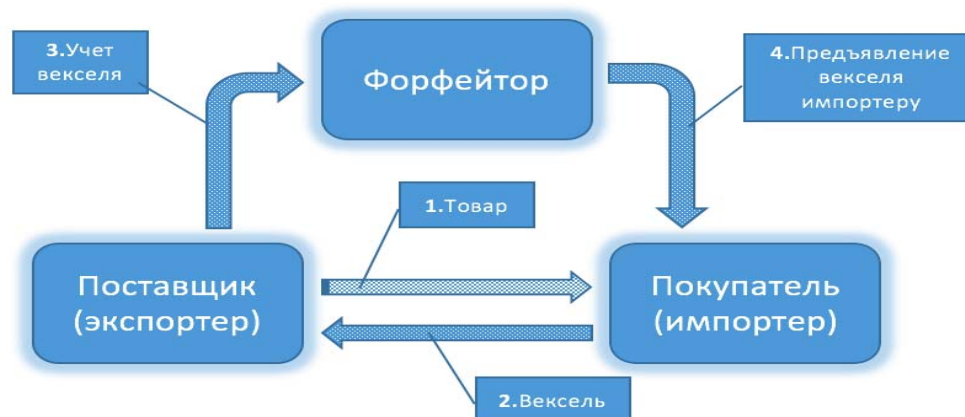


Рисунок 2. – Схема форфейтинга [3].

Таблица – Сравнительная характеристика факторинговых и форфейтинговых операций.

Признак	Факторинг	Форфейтинг
Объект	преимущественно счет-фактура	преимущественно вексель (простой или переводной)
Сроки	краткосрочное кредитование (до 180 дней)	среднесрочное кредитование (от 180 дней до 10 лет)
Риски	фактор берет на себя часть рисков	весь риск берет на себя форфейтер
Финансирование	может быть предоставлено от 80 до 90 % финансирования	может быть предоставлено 100% финансирование
Тип торговли	в основном включает внутреннюю торговлю	в основном включает в себя международную торговлю
Возможность перепродажи актива	возможность перепродажи факторингового актива фактором не предусмотрена	предусматривается возможность перепродажи форфейтером форфейтингового актива на вторичном рынке
Характер предъявляемых требований	должник имеет право предъявлять требования к поставщику, к фактору	должник не имеет права предъявлять требования к форфейтеру
Характер операции	предполагает постоянные связи между сторонами и наличие комплексной системы обслуживания	является однократной операцией, связанной с взиманием денежных средств по определенному документу (например, аккредитиву)
Дополнительные услуги помимо финансирования	предполагает оказание дополнительных услуг в зависимости от потребностей клиента (поставщика)	не предполагает какого-либо дополнительного обслуживания
Порядок выплат	фактор-фирма выплачивает до 90% суммы долга сразу после поставки и предоставления необходимых документов. Оставшаяся часть долга поступает на счет экспортера только после его погашения импортером за вычетом комиссии	форфейтер выплачивает сумму долга единовременно после предоставления необходимых документов за вычетом дисконта

Примечание – Источник: [3]

Оба метода кредитования по-своему уникальны и востребованы экономиками разных стран.

Целесообразность использования того или другого метода определяется целью, которую преследует кредитор (продавец, экспортер):

Факторинговое обслуживание представляет наибольшую эффективность для малых и средних предприятий, которые традиционно сталкиваются с финансовыми трудностями из-за задержек в оплате долгов со стороны их дебиторов и ограниченного доступа к источникам кредитования. Этот метод особенно привлекателен для таких предприятий, поскольку он сопровождается элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и других видов обслуживания со стороны фактора (кредитора). Это позволяет клиентам сосредоточиться на производстве и экономить на издержках по оплате труда [5].

Форфейтинг наиболее эффективен для крупных предприятий, которые преследуют цель аккумуляции денежных средств для реализации долгосрочных и дорогостоящих проектов.

Таким образом, сравнительный анализ факторинга и форфейтинга показывает, что оба этих финансовых инструмента имеют свои преимущества и ограничения, и их выбор зависит от конкретных потребностей и условий компании. Факторинг обеспечивает оперативное финансирование и дополнительные услуги по управлению дебиторской задолженностью, в то время как форфейтинг предоставляет возможность получить долгосрочное финансирование и снизить зависимость от банковских кредитов [6].

Понимание особенностей и условий использования факторинга и форфейтинга поможет предпринимателям и финансовым специалистам принять обоснованные решения при выборе финансового инструмента для управления дебиторской задолженностью.

Список использованных источников

1. Финансы. / М.И. Бухтик, А.В. Киевич, И.А. Конончук, М.П. Самоховец, С.В. Чернорук. // Полесский государственный университет. Пинск, 2017.
2. Гудовская Л.В., Киевич А.В. Современные модели и перспективы развития международного банковского бизнеса / Л.В. Гудовская, А.В. Киевич // Экономические науки. 2013. – № 99. – С. 169-175.
3. Белоглазова Г.Н., Киевич А.В. Модернизация регулирования финансовых систем: поиск новых моделей / Г.Н. Белоглазова, А.В. Киевич // Банковское дело. 2011. – № 7. – С. 14-20.
4. Проровский А.Г., Четырбок Н.П. Влияние инноваций на развитие финансового рынка в Республике Беларусь / А.Г. Проровский, Н.П. Четырбок // Современные аспекты экономики. 2021. – № 7 (287). – С. 6-13.
5. Пригодич И.А., Конончук И.А., Киевич А.В. Внешнеэкономическая деятельность как фактор активизации инвестиций в Брестской области Беларуси. И.А. Пригодич, И.А. Конончук, А.В. Киевич. Часопис економічних реформ. 2020. – № 2 (38). – С. 38.
6. Ливенский В.М., Лисовский М.И. Анализ налоговой нагрузки на экономику Республики Беларусь / В.М. Ливенский, М.И. Лисовский // Современные аспекты экономики. 2019. – № 5 (261). – С. 176-180.