

Бочкарёв Тимофей Евгеньевич

студент

Научный руководитель

Ломакина Оксана Вячеславовна

канд. экон. наук, доцент

ФГБОУ ВО «Кубанский государственный аграрный

университет им. И.Т. Трубилина»

г. Краснодар, Краснодарский край

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

***Аннотация:** в статье рассмотрен факторинг как инструмент финансирования оборотного капитала. Проанализированы правовые и финансовые стороны передачи права требовать деньги с должника, а также ключевые отличия от коллекторских услуг. Приведена актуальная статистика российского рынка за 2025 г. и дан перечень его крупнейших игроков.*

***Ключевые слова:** факторинг, дебиторская задолженность, уступка требования, оборотный капитал, риск неплатежа.*

В деятельности предприятий иногда возникает дефицит денежных средств. Продажа товаров с отсрочкой платежа увеличивает привлекательность для покупателей, но снижает объем оборотных средств продавца. Требование предоплаты, напротив, отпугивает контрагентов. Одним из инструментов решения данной проблемы выступает факторинг. Под факторингом понимается финансирование под уступку денежного требования. Согласно данным опроса Ассоциации факторинговых компаний, за весь 2025 г. услугами факторинга в России воспользовались 20,9 тыс. организаций, из которых 74% относятся к малому и среднему бизнесу.

Договор факторинга заключается между поставщиком и фактором, в роли которого выступает финансовая компания или банк. Поставщик отгружает товар

покупателю с отсрочкой платежа и сразу после отгрузки передает фактору накладные. Фактор проверяет документы и перечисляет поставщику заранее установленную часть суммы поставки, обычно от 70 до 90%. Покупатель производит оплату не поставщику, а фактору. После поступления денежных средств фактор удерживает комиссионное вознаграждение и переводит остаток поставщику. Получает распространение электронный факторинг, при котором документы передаются через интернет, что ускоряет получение финансирования и снижает риск ошибок в оформлении [1].

Виды факторинга различаются по нескольким признакам, характеристика факторинговых услуг представленные в таблице 1.

Таблица 1

Виды факторинга [2]

Классификационный признак	Вид факторинга	Характеристика
Риск неплатежа	С регрессом	При неоплате покупателем фактор предъявляет требование поставщику
	Без регресса	Риск неплатежа полностью лежит на факторе
Информирование покупателя	Открытый	Покупатель уведомлен об уступке долга и платит фактору
	Закрытый	Покупатель не уведомляется и платит поставщику, который затем перечисляет средства фактору
Цель уступки	Традиционный	Фактор выкупает долг и получает все взысканные суммы
	Обеспечительный	Уступка требования служит обеспечением по обязательству клиента
	Инкассо-цессия	Фактор осуществляет управление долгом, кредитование отступает на второй план
Инициатор	Прямой	Инициатором выступает поставщик
	Реверсивный	Инициатором выступает покупатель, желающий получить отсрочку

Данная классификация демонстрирует, что факторинг не является однородной услугой, а представляет собой гибкий инструмент с настраиваемыми параметрами в зависимости от потребностей клиента. Выбор конкретного вида факторинга влияет на распределение риска неплатежа, степень информированности дебитора и основную цель уступки требования. Так же, возможность инициации

сделки как со стороны поставщика, так и со стороны покупателя позволяет изменить механизм финансирования под различные бизнес-модели и договорённости контрагентов. Таким образом, приведённые в таблице критерии дают компании возможность выбирать подходящий тип факторингового обслуживания в зависимости от степени риска, характера отношений с покупателями и требуемого уровня конфиденциальности сделки.

В зарубежных странах состав факторинговых услуг может существенно различаться. В Великобритании и США под факторингом понимают полное обслуживание без права регресса, включая страхование рисков и работу с долгами. В Германии или Швейцарии договоры заключаются на закрытой основе, без уведомления покупателя [2].

По итогам 2025 г., совокупный факторинговый портфель компаний составил 2 880 млрд руб. Объем финансирования, предоставленного клиентам, достиг 10 252 млрд руб. Выручка факторов от комиссионного вознаграждения составила 511 млрд руб., что на 28% выше показателя предыдущего года. Сектор малого и среднего предпринимательства получил 933 млрд руб., рост на 13%. В структуре портфеля преобладает факторинг без регресса 88,7%, агентский факторинг составляет 46,4%, факторинг с регрессом 10,3%, международный факторинг 0,9%. Средняя оборачиваемость портфеля равнялась 71 дню, средний размер профинансированной поставки составил 883 тыс. руб., что на 18% больше, чем годом ранее [4].

Правовое регулирование факторинга в Российской Федерации осуществляется главой 43 Гражданского кодекса. В 2026 г. отмечается 30-летие данной правовой основы. Крупнейшими факторами по объему портфеля в 2025 г. являются: СберФакторинг 683,25 млрд руб., Альфа-Банк 461,56 млрд руб., ГПБ-факторинг 230,43 млрд руб., группа ВТБ 192,95 млрд руб., группа ПСБ 192,25 млрд руб., РСХБ Факторинг 160,2 млрд руб., МКБ 132,55 млрд руб., Совкомбанк Факторинг 103,66 млрд руб. По числу активных клиентов лидирует ФК Обороты 3440 клиентов, СберФакторинг обслужил 2205 клиентов [4].

Факторинг и коллекторские услуги, несмотря на работу с долгами, имеют различия. Факторинг инициируется поставщиком до наступления срока оплаты, работает с задолженностью, позволяет получить до 90% суммы долга после отгрузки и не ухудшает отношения с покупателем. Коллектор привлекается только после возникновения просрочки, работает исключительно с просроченной задолженностью, выплачивает вознаграждение лишь после фактического взыскания за вычетом комиссии и может нанести ущерб репутации. Таким образом, факторинг представляет собой комплексную услугу, включающую оценку рисков и финансирование, а не просто уступку права требования.

Основным недостатком факторинга является его относительно высокая стоимость. Однако он позволяет оперативно закрыть кассовый разрыв и ускорить оборачиваемость капитала. При правильном использовании дополнительная прибыль от ускорения оборота может перекрывать затраты на факторинговое обслуживание. Эффективная годовая ставка по факторингу рассчитывается по следующей формуле: общая сумма всех комиссий фактора делится на сумму предоставленного финансирования, затем полученное частное умножается на 365, деленное на количество дней финансирования, и результат умножается на 100%. Комиссия фактора складывается из трех составляющих: плата за обработку документов, плата за пользование денежными средствами и плата за факторинговое обслуживание [3].

Факторинг не следует путать с коллекторскими услугами. Это самостоятельный финансовый инструмент, предназначенный для пополнения оборотных средств при росте объема продаж. Факторинг используется при работе на условиях отсрочки платежа, что позволяет продавцу не отвлекать средства из оборота. При выборе фактора нужно обращать внимание на его отраслевую специализацию, качество IT-платформы и прозрачность комиссионной политики. Правильное применение факторинга способствует не только восполнению кассового разрыва, но и повышению финансовой устойчивости компании. Ключевым условием эффективного применения факторинга является предварительный расчет эффективной ставки и оценка реальной стоимости обслуживания.

Список литературы

1. Докукина Е.В. Электронный факторинг: особенности и новые возможности / Е.В. Докукина, В.Г. Алексахина // Вопросы региональной экономики. – 2017. – №1(30). – С. 25–29. EDN YPDUWZ
2. Кубарь М.А. Сущность понятия «факторинг» и его виды / М.А. Кубарь // Форум молодых ученых. – 2021. – №6(58). – С. 429–431. EDN VLSSQV
3. Беспалова О.В. Вопросы факторинга в российских и зарубежных банках / О.В. Беспалова, Н.А. Кузнецова // Вестник Брянского государственного университета. – 2019. – №3(41). – С. 105–111. EDN ULJTFL
4. Официальный сайт Центрального банка РФ. – URL: <https://cbr.ru/> (дата обращения: 02.05.2026).