

---

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

---

УДК 336.77

*А.И. Аджиева, С.Р. Хасанов*

ФГБОУ ВО «Северо-Кавказская государственная академия», Карачаево-Черкесская Республика, г. Черкесск, email: [asiat.a@yandex.ru](mailto:asiat.a@yandex.ru)

### ТРАДИЦИОННОЕ КРЕДИТОВАНИЕ И ФАКТОРИНГ В СРАВНЕНИИ

**Ключевые слова:** кредит, процент, факторинг, риск, бизнес-процесс.

Рассматривается и раскрывается понятие кредита. Кредит берется не потому, что заемщик беден, а потому, что из-за объективности обращения и оборачиваемости капитала ему полностью не хватает собственных ресурсов. Одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике является банковский кредит. Объектом таких кредитных отношений выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств, и предоставляются они исключительно специализированными кредитными организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального банка РФ. Факторинг, на самом деле – это всего лишь уступка прав денежного требования, а не соглашение об уступке. Банк не становится новым кредитором для покупателя: в условиях сделки меняются только платежные реквизиты, остальные условия сделки между поставщиком и покупателем остаются прежними. В отличие от традиционного кредитного скоринга, при предоставлении факторинга банк оценивает конкретную транзакцию. Роль залога играет право требования долга. Более того, в некоторых ситуациях факторинг определенно предпочтительнее кредита – например, если у вас сезонный бизнес или вам нужны средства для расширения компании. Описанное в статье сравнение традиционного кредита и факторинга может быть полезен как малому бизнесу, так и крупным предприятиям.

*A.I. Adzhieva, S.R. Khasanov*

North Caucasus State Academy, Karachay-Cherkess Republic, Cherkessk, email: [asiat.a@yandex.ru](mailto:asiat.a@yandex.ru)

### TRADITIONAL LENDING AND FACTORING IN COMPARISON

**Keywords:** credit, interest, factoring, risk, business process.

The concept of credit is considered and disclosed. The loan is taken not because the borrower is poor, but because, due to the objectivity of the circulation and the turnover of capital, he completely lacks his own resources. One of the most common forms of credit relations in the economy is a bank loan. The object of such credit relations is the process of transferring funds directly to a loan, and they are provided exclusively by specialized credit organizations that have a license to carry out such operations from the Central Bank of the Russian Federation. Factoring, in fact, is just an assignment of the rights of a monetary claim, and not an assignment agreement. The bank does not become a new lender for the buyer: in the terms of the transaction, only the payment details change, the rest of the terms of the transaction between the supplier and the buyer remain the same. Unlike traditional credit scoring, when providing factoring, the bank evaluates a specific transaction. The role of collateral is played by the right to claim the debt. Moreover, in some situations factoring is definitely preferable to credit – for example, if you have a seasonal business or you need funds to expand the company. The comparison of traditional credit and factoring described in the article can be useful for both small businesses and large enterprises.

Деятельность любого предприятия направлена на увеличение прибыли. Для этого нужно постоянно пополнять запасы и стремиться ликвидировать кассовый разрыв. Без привлечения дополнительного финансирования этого сложно добиться. Предприятие может обратиться в банк за кредитом или воспользо-

ваться факторингом. Факторинг – это способ, который быстро набирает популярность, для увеличения оборотного капитала предприятия. Объем российского факторингового рынка в 2021 году составил 3,8 триллиона рублей. Эта цифра ежегодно увеличивается на десять процентов. Если представить, что вы ока-

зываете услуги или доставляете товары, и покупатель заплатит вам через месяц или около того. Вы также должны иметь дело с арендной платой, заработной платой, покупкой производственных запасов. Существует постоянная нехватка оборотных средств, кроме того, необходимо постоянно контролировать сроки платежей и напоминать о них клиентам. Факторинг может помочь в такой ситуации. По сути, это финансирование или, другими словами, обмен будущих доходов на деньги для предоставления права на подачу денежного иска. Факторинговая компания или банк принимает ваши счета и оплачивает их вашему получателю (обычно до 70-90% требований). Таким образом, в сделке между продавцом и покупателем возникает посредник, который может вести и ваш документооборот. За оставшиеся 10-30% вашего продукта или услуги, как только ваш клиент оплатит посреднику, он переведет вам доход за вычетом своих комиссионных. Разберемся, что выгодно предприятию «кредит» или «факторинг».

#### Материал и методы исследования

Кредит – это разновидность экономической сделки, соглашение между юридическими и физическими лицами о займе или ссуде, где один из партнеров (кредитор) предоставляет другому (заемщику) денежные средства на определенный срок с условием погашения эквивалентной стоимости, с оплатой этой услуги в форме процента.

Кредит во многом является условием и предпосылкой развития современной экономики, необходимым элементом экономического роста [1].

Благодаря кредиту сокращается время на удовлетворение экономических и личных потребностей. Он используется как крупными организациями, так и небольшими промышленными, сельскохозяйственными и коммерческими предприятиями, а также государствами, правительствами и гражданами. Специфической экономической основой, на которой возникают и развиваются кредитные отношения, является обращение и оборачиваемость денежных средств (капитала) [2].

На основе неравномерности обращения и оборачиваемости капитала есте-

ственным становится возникновение отношений, устраняющих несоответствие между временем производства и временем обращения средств, разрешается относительное противоречие между временным оседанием средств и моментом необходимости их использования в народном хозяйстве.

Что нужно знать перед привлечением финансирования в виде кредита:

- какую цель вы хотите достичь при помощи дополнительного капитала;
- в каком размере вам нужны инвестиции; сразу нужна вся сумма или частями;
- в какой срок планируете вернуть полученные средства; выгодно ли будет привлекать финансирование.

Для чего нужно внешнее финансирование.

Развитие бизнеса всегда требует инвестиций. То на закупку товара или сырья, то на оплату услуг, развитие новых направлений бизнеса или расширение уже имеющихся. Внутренних средств компании на эти задачи не всегда достаточно. Поэтому требуется внешнее финансирование.

Условия для кредита на исполнение контракта:

- срок деятельности не менее полугодия;
- наличие опыта выполнения подобных контрактов;
- использование других банковских продуктов;
- отсутствие отрицательной кредитной истории у любых причастных к сделке субъектов.

Таким образом, кредит становится неизбежным атрибутом товарной экономики. Кредит берется не потому, что заемщик беден, а потому, что из-за объективности обращения и оборачиваемости капитала ему полностью не хватает собственных ресурсов.

Для того чтобы возможность кредита стала реальностью, нужны определенные условия, но не менее двух:

- кредит становится необходимым в том случае, если происходит совпадение интересов кредитора и заемщика;
- участники кредитной сделки – кредитор и заемщик – должны выступать как самостоятельные субъекты, материально гарантирующие выполнение

обязательств, вытекающих из экономических связей.

Классификацию кредита традиционно принято осуществлять по нескольким базовым признакам, к важнейшим из которых следует отнести категории кредитора и заемщика, а также форму, в которой предоставляется конкретная ссуда [3].

Одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике является банковский кредит. Объектом таких кредитных отношений выступает процесс передачи в ссуду непосредственно денежных средств, и предоставляются они исключительно специализированными кредитными организациями, имеющими лицензию на осуществление подобных операций от Центрального банка РФ. Инструментом кредитных отношений является кредитный договор или кредитное соглашение. Доход по этой форме кредита поступает в виде ссудного процента или банковского процента, ставка которого определяется по соглашению сторон с учетом ее средней нормы на данный период и конкретных условий кредитования [4].

Кредитор – сторона кредитных отношений, предоставляющая ссуду заемщику на определенный срок. Как правило, кредиторами становятся добровольно. Случаи, когда ссудополучатель не возвращает кредит в установленные сроки, лишь нарушают добровольность кредитной сделки и приводят к особой системе более жестких отношений с заемщиком. Для того чтобы выдать ссуду, кредитору необходимо располагать определенными средствами. Их источниками являются как собственные накопления, так и ресурсы, позаимствованные у других субъектов воспроизводственного процесса, например, за счет привлеченных средств, хранящихся на его счетах, а также мобилизованных посредством размещения акций и облигаций [5].

Заемщик – сторона кредитных отношений, получающая кредит и обязанная возвратить полученную ссуду. В современных условиях заемщиками выступают предприятия, население и государство, а также сами банки. Традиционно банки при этом становятся коллективными заемщиками, поскольку занимают не для себя, а для других.

Особое место заемщика в кредитной сделке отличает его от кредитора:

– заемщик не является собственником ссужаемых средств, он выступает лишь их временным владельцем; т.к.

– пользуется чужими ресурсами, ему не принадлежащими;

– заемщик применяет ссужаемые средства, как в сфере обращения, так и в сфере производства. Кредитор же предоставляет ссуду в фазе обмена, не входя непосредственно в производство;

– заемщик возвращает ссужаемые ресурсы, завершившие кругооборот в его хозяйстве. Для обеспечения такого возврата заемщик так должен организовать свою деятельность, чтобы обеспечить высвобождение средств, достаточных для расчетов с кредитором;

– заемщик не только возвращает стоимость, полученную во временное пользование, но и уплачивает при этом больше, чем получает от кредитора, т.е. является плательщиком ссудного процента;

– экономическая зависимость от кредитора заставляет заемщика рационально использовать ссуженные средства, выполнять свои обязательства как ссудополучателя. Даже возвратив ссуженные средства, а также уплатив ссудный процент, заемщик не утрачивает своей зависимости от заимодавца: потенциально в своем прежнем кредиторе он видит нового кредитора, а поэтому должен полностью выполнить все обязательства, вытекающие из договора о ссуде, создав основание для очередного получения кредита.

Предприятия, которые никогда раньше не использовали такой инструмент, как факторинг при расчетах с контрагентами, явно почему-то его боятся: создается впечатление, что это очень сложный, многоступенчатый и запутанный процесс, который усложнит работу всех участников сделки. Но на самом деле все наоборот. Давайте разберем это по порядку. Документация состоит из трех пунктов: чтобы подать заявку на факторинг, вам нужна только отчетность по форме 1 и форме 2 за год и последнюю отчетную дату, договор поставки и карточка счета 62 «Расчеты с покупателями и заказчиками». При регистрации в Банке вы просто прилагаете эти документы к онлайн-заявке и ждете реше-

ния пару дней. Если банк всем доволен, то вы используете УКЭП для подписания договора и уведомления об уступке прав денежного требования [6].

Затем вы подаете заявку на финансирование и в тот же день получаете деньги на свой счет.

Факторинг – этот финансовый инструмент, который должен помочь бизнесу с первого дня использования. Для этого в линейке продуктов есть все, что нужно.

Различаются следующие виды факторинга:

1. По географии сделки она делится на международную, когда продавец и покупатель находятся в разных странах, и внутреннюю, когда доставка происходит внутри страны.

2. При контакте с вашим клиентом – при открытии ваш клиент (покупатель, заказчица) заранее получает уведомление с подписями, печатями или ЭЦП о начале процесса регистрации, при закрытии (конфиденциально) – уведомление отправляется после того, как клиент не оплатил доставку, в то время как фактор получает право списывать с вашего счета (в том числе номинального или условного депонирования) средства, полученные от клиента, с помощью которых он авансировал ваши доходы. Важно помнить, что конфиденциальная информация становится достоянием общественности, если ни ваше предприятие, ни ваш клиент не выполнили своих обязательств.

3. На риск неплатежа – если ваш клиент не оплатил доставку, вы либо возвращаете деньги фактору, либо нет. Если вы возвращаете его, то с правом регресса, если вы не возвращаете его, то без права регресса.

Преимущество факторинга заключается в том, что он не требует поиска дополнительного обеспечения, например, залогового обеспечения. Обеспечение – это право требования к должнику. Получается, что этот финансовый инструмент решает проблему дебиторской задолженности за счет ее уступки.

Средства, полученные в рамках факторинга, могут быть использованы немедленно по вашему усмотрению. То есть деньги, которые предприятие получило в рамках факторинга, она мо-

жет потратить на заработную плату сотрудникам, ремонт оборудования, налоги и т.д.

Факторинг обеспечивает надежность и регулярность поставок покупателю, так как решает проблемы кассовых разрывов и нехватки оборотных средств у своего поставщика.

Покупатель может быть уверен в деловой репутации поставщиков, которые обслуживаются факторинговой компанией.

Преимущество факторинга заключается в том, что он не требует поиска дополнительного обеспечения, например, залогового обеспечения. Обеспечение – это право требования к должнику. Получается, что этот финансовый инструмент решает проблему дебиторской задолженности за счет ее уступки.

Средства, полученные в рамках факторинга, могут быть использованы немедленно по вашему усмотрению. Кредитные продукты чаще всего имеют определенную цель. То есть деньги, которые компания получила в рамках факторинга, она может потратить на заработную плату сотрудникам, ремонт оборудования, налоги и т.д. А при кредите компании придется потратить деньги на цели, указанные в договоре – это одно из главных отличий.

Факторинг обеспечивает надежность и регулярность поставок покупателю, так как решает проблемы кассовых разрывов и нехватки оборотных средств у своего поставщика.

Покупатель может быть уверен в деловой репутации поставщиков, которых обслуживает факторинговая компания.

Факторинг обычно сопоставим или дороже, чем бизнес-кредит. В Банке стоимость факторинговой комиссии дешевле, чем по кредиту – примерно 8,5% для всех. Кроме того, не нужно искать поручителей или вносить депозит для факторинга. Важно также, что, в отличие от кредита, факторинг не показывается в отчетности как долг, а это значит, что он не влияет на развитие бизнеса и привлечение инвесторов. Если вы привыкли брать бизнес-кредиты и уже имеете опыт в этом бизнесе, то вы, вероятно, знаете, что банк может одобрить не всю сумму: лимит будет зависеть от стоимости залога и ваших финансовых показателей.

Но от вас потребуется регулярно искать средства для погашения долга и выплаты процентов, независимо от сложных обстоятельств.

Такой вид финансирования подходит предприятиям, работающим с крупной дебиторской задолженностью, предоставляющим своим партнерам возможность отсрочки платежа за товар или услугу. Благодаря факторингу поставщик-кредитор не ждет оплату от партнера-дебитора, а получает ее от банка-фактора.

Отличие факторинга от кредита в том, что при факторинге не требуется залог, и полученные деньги можно использовать по усмотрению компании, а не на конкретные цели. Но комиссия по факторингу несколько выше, чем по кредиту.

Одним из участников схемы может быть муниципальное учреждение, тогда будут применяться условия госфакторинга, регламентируемые законодательством РФ.

Получение такого типа финансирования практически не отличается от получения кредита. Организацией, одобряющей факторинг, может являться как банк, так и другая коммерческая организация. Их перечень ведется на портале Росфинмониторинга. Факторинговые компании одобряют такое финансирование чаще, но на суммы ниже, чем крупные банки.

В случае факторинга вы можете получить до 100% от оборота сделки. Вам не нужно будет думать о том, где взять средства на комиссию и погашение долга: погашение долга происходит за счет платежей покупателя после истечения срока отсрочки платежа по договору. Существует мнение, что не все готовы сотрудничать через факторинг: якобы покупатели не хотят становиться «должниками банка», чтобы он потом диктовал им новые условия [7].

Но на самом деле факторинг – это всего лишь уступка прав денежного требования, а не соглашение об уступке. Банк не становится новым кредитором для покупателя: в условиях сделки меняются только платежные реквизиты, остальные условия сделки между поставщиком и покупателем остаются прежними.

Факторинг не добавляет дополнительной работы вашему персоналу –

бухгалтерии, юристам, экономистам – и не требует их переподготовки. Отправка заявки на финансирование через факторинг займет у бухгалтера не более 10 минут. В то же время с плеч бухгалтера будет снят слой задач, связанных с сверкой поставок и контролем платежей: банк возьмет эту работу на себя. Для того чтобы начать пользоваться факторингом, достаточно заполнить заявку на сайте, приложить документы и дождаться решения банка [8].

Экономические кризисы почти всегда приводят к удорожанию кредитов, удлинению сроков доставки и оплаты, усложнению логистики для предпринимателей.

Факторинг может стать одним из самых удобных и недорогих инструментов. Это набор услуг для производителей и поставщиков, которые продают товары или оказывают услуги на условиях отсрочки платежа. Факторинг помогает продавцу получить деньги сразу после отгрузки, а не ждать оплаты от покупателя. Официальное название факторинга – финансирование уступки права денежного требования и регулируется главами 24 и 43 Гражданского кодекса Российской Федерации. Факторинг позволяет быстро оформить сделку с отсрочкой платежа, практически без риска для всех участников сделки. Более того, компания, регулярно использующая факторинг, как правило, имеет более высокую репутацию среди контрагентов, поскольку может предложить им наиболее комфортные условия сотрудничества [9].

Возможность получить более низкую ставку. В Банке ставка факторинга составляет в пределах 8,5% для всех клиентов. В кризис на рынке нет кредитов для сегмента МСБ с такой ставкой. Удобно для контрагента. Вам не нужно требовать 100% предоплаты от клиентов или платежей в очень короткие сроки, даже если вам срочно нужно расплатиться с вашими поставщиками.

Можно считать, что при факторинге меньше рисков. Фактор (банк или факторинговая компания) берет на себя всю работу по отслеживанию отсроченного платежа. В случае просрочки фактор сможет привлечь юристов и взыскать долг. А если факторинг был оформлен без права регресса, предприниматель полностью освобождается от ответственности

за долг, если нет претензий к качеству продукции. Даже если покупатель никогда не выплатит обещанную сумму из-за банкротства, фактор не сможет переложить долг обратно на предпринимателя. Быстрая регистрация. В Банке вы сможете получить факторинговое решение в течение 2 дней, а финансирование – изо дня в день.

### **Поддержание темпа бизнес-процессов**

Используя факторинг, вы не тратите время на одобрение кредита и не ждете оплаты от контрагента: вы получаете деньги сразу, как только покупатель принимает продукцию по условиям договора. И самое главное, даже если не обращать внимания на размер кредитной ставки, многим компаниям, особенно не слишком крупным, крайне сложно получить бизнес-кредит во время кризиса. Это еще сложнее, если в прошлом у вас были сомнительные места в вашей кредитной истории, или у вас нет возможности гарантировать свою надежность с помощью залога или поручителя. Кстати, иногда банк может потребовать вашу производственную мастерскую или офис в качестве залога.

В отличие от традиционного кредитного скоринга, при предоставлении факторинга банк оценивает конкретную транзакцию. Роль залога играет право требования долга. Более того, в некоторых ситуациях факторинг определенно предпочтительнее кредита – например, если у вас сезонный бизнес или вам нужны средства для расширения компании. Дополнительные преимущества факторинга перед кредитом: вам не нужно отчитываться о том, на что вы потратите полученные средства. Плюс ко всему, факторинг не отображается в балансе, поэтому использование такого инструмента не учитывается в долговой нагрузке – если у вас есть факторинг, это не мешает взять кредит, и наоборот [10].

При принятии решения о факторинге банк не интересуется вашей кредитной историей. Кстати, именно, потому, что факторинг не учитывается в долговой нагрузке, задержка платежа не влияет на кредитную историю продавца и покупателя, не ухудшает репутацию поставщика: если, например, он вовремя не оплатил долг банку, это не означает, что вы больше не сможете оформлять факторинг для работы с другими клиентами. Факторинг занимает гораздо меньше времени и требует минимального пакета документов. Банк рассмотрит заявку на факторинг в течение 2 дней, и вы можете подать все документы онлайн. Вы подписываете их УКЭП, загружаете счета в свой личный кабинет – и после утверждения вы сразу получаете деньги на свой счет. Документы подписываете УКЭП. Когда заявка будет одобрена, достаточно загрузить счета в свой личный кабинет – после этого вы получите деньги на счет.

### **Выводы**

Раньше люди брали кредиты и почти всегда, если заёмщик добросовестный, возвращали его. Риск случайной смерти заемщика, или потери работы, были уже включены в ставку и различные навязанные страховые продукты. Теперь же рисков для обычного человека стало гораздо больше, как и для банков.

Факторинг и кредит – это совершенно разные операции. Кредит выдается во временное пользование и его нужно вернуть в установленный срок. Факторинг – это выкуп дебиторской задолженности, соответственно, полученные деньги возвращать не надо.

Кроме того, при факторинге не требуется залоговое обеспечение и целевое использование средств, как при кредитовании. Для предприятий, которые хотят увеличить оборотный капитал, факторинг является отличной альтернативой кредиту.

### *Библиографический список*

1. Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков (теория и практика) // Бизнес и банки. 2000. № 15. С. 11-12.

2. Белов В.А. Три вопроса о факторинге (гражданско-правовая природа, законодательная квалификация, лицензирование) // Бизнес и банки. 2011. № 6. С. 26-27.
3. Василевская Л.Ю. Факторинг в России и Германии: особенности договорных конструкций // Право и политика. 2013. № 12. С. 36-52.
4. Ефимова Л.Г. Банковские сделки: право и практика. М.: НИМП, 2001. 654 с.
5. Комаров А.С. Финансирование под уступку денежного требования (гл. 43) // Гражданский кодекс Российской Федерации: часть вторая: текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель / под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. М., 1996. 538 с.
6. Медведев Д.А. Финансирование под уступку денежного требования // Гражданское право: учебник / под ред. Ю.К. Толстого и А.П. Сергеева. М., 2004. 773 с.
7. Новоселова Л.А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М., 2014. 494 с.
8. Сергеев А.П., Толстой Ю.К. Гражданское право: учебник. Т. 2 / под ред. А.П. Сергеева и Ю.К. Толстого. 4-е изд., перераб. и доп. М., 2003. 600 с.
9. Сергеев А.П., Толстой Ю.К. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая (постатейный) / под ред. А.П. Сергеева и Ю.К. Толстого. М., 2003. 894 с.
10. Суханов Е.А. Гражданское право: учебник. В 2 т. Т. II. Полутом 2 / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2000. 704 с.
11. Шевченко Е.Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации. М., 2015. 196 с.
12. Банки и небанковские кредитные организации и их операции: учебник / под ред. Е.Ф. Жукова. М.: Вузовский учебник, 2014. 320 с.
13. Жуков Е.Ф., Максимова Л.М. и др. Банки и банковские операции: учебник для вузов / под ред. профессора Е.Ф. Жукова. М.; Банки и биржи, ЮНИТИ, 2012. 436 с.
14. Жуков Е.Ф., Максимова Л.М., Печникова А.В. и др. Деньги. Кредит. Банки: учебник для вузов / под ред. академ. РАЕН Е.Ф. Жукова. 2-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. 542 с.