

УДК 336.77

Рудая Ольга Александровна, магистрант, 3 курс. Экономический факультет
Российский университет дружбы народов Им. Патриса Лумумбы г. Москва

ЭЛЕКТРОННЫЙ ФАКТОРИНГ КАК НОВЫЙ ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Аннотация. В статье рассматривается электронный факторинг как инновационный инструмент финансирования, открывающий новые возможности для малых и средних предприятий (МСП). Анализируются преимущества электронного факторинга по сравнению с традиционными методами, а также рассматриваются конкретные примеры из российской практики, демонстрирующие эффективность данного инструмента для решения проблем ликвидности и стимулирования роста МСП. Особое внимание уделяется влиянию цифровизации на доступность факторинговых услуг и снижению операционных издержек.

Annotation. The article examines electronic factoring as an innovative financing tool that opens up new opportunities for small and medium-sized enterprises. It analyzes the advantages of electronic factoring compared to traditional methods and provides specific examples from Russian practice that demonstrate the effectiveness of this tool in solving liquidity issues and stimulating the growth of companies. The article also focuses on the impact of digitalization on the availability of factoring services and the reduction of operational costs.

Ключевые слова: электронный факторинг, малый и средний бизнес, дебиторская задолженность, цифровизация, издержки, финансовые инструменты, цифровая платформа

Keywords: electronic factoring, small and medium-sized businesses, accounts receivable, digitalization, costs, financial instruments, digital platform

Экономическая активность страны зависит от устойчивого развитие отдельно взятых элементов, в том числе компаний малого и среднего бизнеса (МСБ). В современных условиях предприятия МСП сталкиваются с

проблемами получения финансирования. Традиционные банковские продукты, такие как кредиты, овердрафты, кредитные линии, часто становятся недоступными в получении. Клиентам банков предъявляют высокие требования к залому и кредитной истории, сделка затягивается, как итог бизнес теряет потенциальную прибыль.

Одним из внутренних факторов развития компании выступает управление ее дебиторской задолженностью. Дебиторская задолженность представляет собой часть активов в балансе, и занимает в нем большое значение: от платежеспособности покупателей зависит увеличение объема продаж и привлечение оборотных средств в производство.

Компании выбирают свой путь борьбы с большо долей дебиторской задолженности, многие управляют ей самостоятельно, четко прописывая сроки и в случае необходимости имеют право обратиться в суд с иском. Другие пользуются помощью банков или сторонних компаний для выкупа дебиторской задолженности, одним из таких методов финансирования является факторинг. Конкурентное преимущество факторинга – это скорость получения денежных средств. Деньги возможно получить сразу после отгрузки товара, выполнения работ или услуг, имея на руках первичный документ, доказывающий факт выполнения или совершения. Вся факторинговая деятельность несет договорной характер, так как прежде всего банк или специализированная компания берет на себя риски невыплаты долга дебитором (покупателем). Соответственно, факторинг регулируется гражданским кодексом РФ, в частности главой 43 ГК РФ. Договор факторинга заключается между клиентом (поставщиком, исполнителем, подрядчиком, ИП) и фактором (факторинговая компания, банк, МФО), правомерные действия которых определены статьей 824 ГК РФ. Зачастую с помощью фактора покупатель увеличивает отсрочку на оплату платежа (там, где это возможно), таким образом выигрывая время на оплату. Фактор в этот момент получает процент, пропорциональный времени пользования денежных средств. Конечно, факторинг – это не одномоментный способ получения денежных

средств. Для их получения банку стоит провести комплекс услуг на проверку контрагентов – дебитора, пройти все финансовые мониторинги, собрать пул документов, но по способу получения и подтверждения инструмент остаётся самым быстрым. Факторинг отличается от классического кредитования, но не исключает параллельного использования совместно с ним. Для молодых компаний на рынке иногда очень проблематично получение кредита, в связи с невозможностью предоставления залога, открытия счета, слабой кредитной историей. Таким образом, факторинг выступает некоторой спасением для развивающихся компаний.

По ежегодным данным ассоциации факторинговых компаний (АФК) в 2025 году рынок факторинговых услуг был полностью неоднороден, в структуру портфеля попали растущие отрасли. В лидеры выбились розничная торговля, нефтегазовая отрасль, нефтехимическая промышленность, оптовая торговля, устойчивый рост по-прежнему наблюдался со стороны агропромышленности.

По состоянию на 1 января 2025 год общий портфель приблизился к 3 млрд рублей, что обеспечило прирост на 31% по сравнению с прошлым годом. В первом полугодии 2025 факторингом воспользовались 12 тыс. клиентов (из которых 8 тысяч предприятия малого и среднего бизнеса). Лидерство по объему портфеля закрепляется за Москвой (около 50% совокупного портфеля) и по количеству клиентов 30%). В областях России наибольший вес имеют Омская область (130 млрд), на втором месте Томская область (58 млрд), Новосибирская (17 млрд), топ-5 закрывают Кемеровская и Иркутская области (8,4 и 8 млрд соответственно)

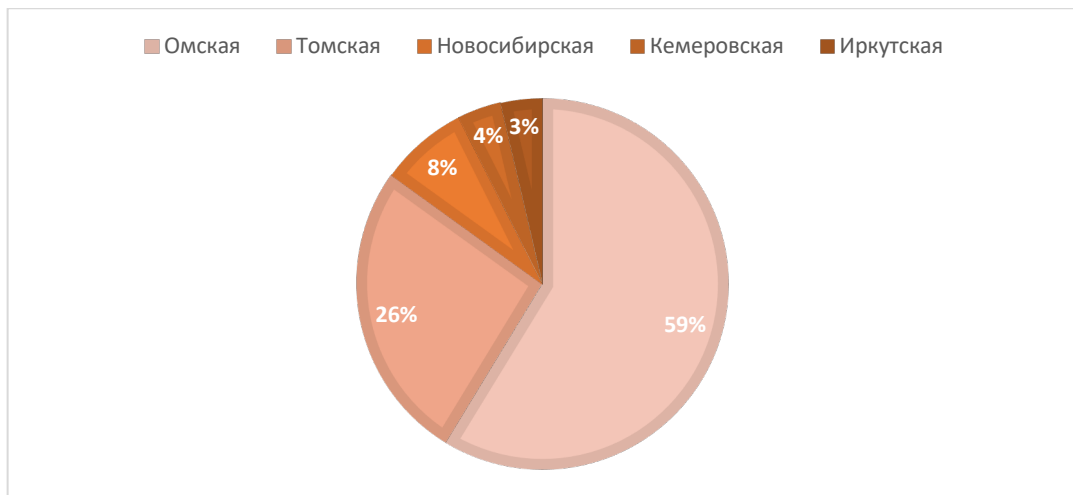


Рисунок 1 – Объем портфеля по регионам РФ

На современном этапе развития технологии все больше проникают в экономическую сферу, в том числе в факторинг. Ранее банком приходилось перебирать тонну бумаг в оригинале, что забирало колоссальное количество времени на логистику, обработку, запрос доверенностей и другое. Влияние инноваций, а также внешних факторов в виде пандемии и перехода отраслей в онлайн-среду позволил обмениваться документами посредством электронного документооборота с подтвержденными ЭЦП контрагентов, документооборот частично или полностью перешел в CRM.

Фактор получает необходимые документы, обрабатывает, в случае приема отправляет на верификацию с покупателем. Однако такой метод забирает время на подтверждение от дебитора, и финансирование до этого момента не выплачивается.

Электронный факторинг предоставляет возможность финансирования клиентов посредством высокотехнологичных сервисов и платформ. Клиент получает доступ к платформе, подгружает данные о поставках, заполняет процентную ставку, далее начинается аукцион среди факторинговых компаний. Далее выигрывавшая сторона забирает необходимые документы, выплата финансирования осуществляется день в день. Покупатель в системе подтверждает факт приемки товара, подписывая первичный документ.

Дополнительное подтверждение от дебитора фактору запрашивать не нужно, что очень сильно экономит время всех трех сторон.

Одной из первых компаний, реализовавших электронный факторинг стала платформа FactorPlat. Свое действие площадка начала в 2015 году, в результате была проведена прозрачная трехсторонняя сделка. Платформа позволила автоматически осуществить сделку по подтверждению и уступке прав требования, непосредственным участником сделки стали компании X5. Сейчас платформа также существует и позволяет осуществлять финансирование большого списка поставок (около тысячи штук) в течение одного дня. За 10 лет существования модернизировалась часть процессов, все необходимое сместилось до подписания всеми тремя сторонами уведомления об уступке (до этого была необходимость всегда изначально подписывать поставки).

После появления на рынке факторинга FactorPlat появилось много аналогичных компаний, предоставляющих услуги для упрощения факторинга. Например, платформа Factorin образовалась в 2018 году и базируется на технологии DLT (блокчейн) для автоматизации отношений клиентов, покупателей, банков и факторинговых компаний.

Одной из популярных площадок электронного финансирования выступает «Контур Факторинг». Суть площадки примерно такая же, в связке поставщик-покупатель подписывает уступаемые реестры с поставками, менеджеру остается преимущественно зайти на сайт и забрать готовый документ без получения дополнительной верификации. По данным на 2024 год площадкой воспользовалось более 3 тысяч клиентов.

Далее рассмотрим основные преимущества электронного факторинга над обычным.

Таблица 1 – сравнение классического и электронного факторинга

Традиционный факторинг	Электронный факторинг
------------------------	-----------------------

Низкая скорость выдачи денежных средств (за счет высоких бюрократических процедур время рассмотрения заявки, сбора документов, выдачи денег может уходить месяцы)	Высокая скорость выдачи денежных средств (с помощью цифровизации и перехода в электронную среду процесс выдачи денег занимает несколько дней, а местами и день в день)
Увеличение операционных издержек (многие вопросы требуют физического присутствия, больших ресурсов)	Сокращение операционных издержек (увеличение автоматизации и переход в полностью электронный документооборот сокращают операционные издержки)
Снижение доступности (низкая вовлеченность в факторинг со стороны регионов и областей)	Увеличение доступности (переход в ЭДО позволил пользоваться услугами с разных населенных пунктов страны)
Отсутствие прозрачности (вся необходимая информация предоставляется клиенту через сотрудника банка, что увеличивает временные издержки)	Прозрачность и контроль (платформы предоставляют клиентам личный клиент-банк, где можно в режиме онлайн следить за состоянием задолженности, начислением процентов и т. д.)

Несмотря на распространение электронного документооборота и перехода факторинга в цифровую среду, компании и банки сталкиваются с рядом специфических проблем.

Прежде всего, это потенциальные риски кибербезопасности и утечки данных. Платформы содержат в себе персональные данные клиентов (поставщиков) и покупателей (дебиторов), выписки, отчеты о финансовых результатах, бухгалтерские отчеты, к примеру доступ в клиент-банк позволяет

получать конфиденциальную информацию по состоянию задолженности, истории транзакций, основной платежной информации. Утечка данных может привести к большим репутационным и финансовым рискам. Помимо кибер-угроз банки сталкиваются с юридическими и нормативными барьерами. Во-первых, нужно изначально соблюдать все юридические стандарты, в частности, гражданского кодекса, договоры поставки обязательно предварительно проходят юридический анализ и заключение, но это очень субъективный фактор, где риск можно вовсе пропустить. Плюс есть риски невыплаты дебитором основного долга, чаще всего банки и факторинговые компании пытаются защититься от потенциального риска неуплаты, но как показывает практика всегда находятся лазейки, с которыми дебитор может обратиться в суд. Именно поэтому вводятся специализированные дирекции по рискам и отделы безопасности, в частности отдел по информационной безопасности, ответственный за обучение сотрудников поведению в электронной среде с целью минимизации утечки данных.

Дополнительно можно выделить сложность интеграции электронного факторинга и совместимость с другими программами. Платформа должна быть интегрирована с ERP-системами поставщиков, с системой 1С и электронным документооборотом. Чаще всего у данных систем нет стандартных API, что требует много времени на разработку и ввод в эксплуатацию. Более того, переход в онлайн среду предполагает наличие системных ошибок и технических сбоев, обновлений, приводящих к простоям, отказу хостинга, которые в свою очередь останавливают процесс финансирования. Банкам и факторинговым компаниям следует приобретать готовые модули для интеграции систем учета с целью минимизации простоев, но до конца этот риск избежать невозможно.

Несмотря на имеющиеся изъяны электронный факторинг позволяет сократить время обслуживания клиентов, сократив при этом операционные издержки, при этом позволяет увеличить доступность, прозрачность и контроль. Электронный факторинг представляет собой перспективный

инструмент финансирования для малых и средних предприятий, позволяющий решить проблемы ликвидности, ускорить оборачиваемость средств и стимулировать рост бизнеса. Преимущества данного вида факторинга показывают практические плюсы для МСП, особенно на ранних сроках развития в условиях невысокого уровня оборотного капитала.

Литература

1. Факторинг. Краткий путеводитель для российских компаний. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://cbr.ru/Content/Document/File/96402/factoring.pdf> (Дата обращения: 21.09.2025)
2. Итоги развития российского рынка факторинга в 1 полугодии 2025 года. Ассоциация факторинговых компаний (АФК). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://asfact.ru/events/itogi-razvitiya-rossijskogo-rynka-faktoringa-v-1-polugodii-2025-goda/> (Дата обращения: 21.09.2025)
3. Медведева О.Е., Слукина В.В., Трофимов Н.И. Управление дебиторской задолженностью в условиях нестабильности экономики // Экономика и экологический менеджмент. – 2020. – No 2. – С. 170-181.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410. Глава 43. Финансирование под уступку денежного требования.
5. Альтернативные источники финансирования бизнеса в условиях цифровизации экономики // Прикладные экономические исследования. – 2025. – №. 1. – С. 85–90.
6. Факторинг как вариант урегулирования дебиторской задолженности субъектов МСП при исполнении контрактов (договоров), заключенных в рамках законодательства о закупках // Экономика космоса. – 2025. – Т. 4. – №. 12. – С. 27–34

