

Факторинг как вариант урегулирования дебиторской задолженности субъектов МСП при исполнении контрактов (договоров), заключенных в рамках законодательства о закупках

Factoring as an option for settling accounts receivable of SMEs in the execution of contracts concluded within the framework of procurement legislation

В статье рассматривается проблематика использования института финансирования под уступку денежного требования (факторинга) поставщиками (подрядчиками, исполнителями) из числа субъектов малого и среднего бизнеса при исполнении ими государственных контрактов (договоров), заключаемых в рамках законодательства в сфере закупок и законодательства о закупках отдельных юридических лиц. Поднимается вопрос о недостаточности популяризации факторинга как финансового рычага, т.е. инструмента для увеличения оборотного капитала компании, способного ускорять оборачиваемость денежных средств и предоставлять больше возможностей для роста компании.

The article examines the problems of using the institution of financing for the assignment of monetary claims (factoring) by suppliers (contractors, performers) from among small and medium-sized businesses in the execution of government contracts concluded within the framework of legislation in the field of procurement and legislation on procurement of individual legal entities. The issue is raised about the insufficiency of popularization of factoring as a financial lever, i.e. a tool for increasing the company's working capital, capable of accelerating cash turnover and providing more opportunities for the company's growth.

Ключевые слова: факторинг, финансирование под уступку денежного требования, уступка денежного требования, закупки, дебиторская задолженность, закон о закупках

Keywords: factoring, financing for assignment of a monetary claim, assignment of a monetary claim, procurement, accounts receivable, procurement law



КАРПОВ ВЯЧЕСЛАВ ИГОРЕВИЧ

Заместитель начальника Управления правового обеспечения и контрактно-договорной работы – начальник договорного отдела, АО «Организация «Агат»

E-mail: karpov.msk@list.ru

KARPOV VYACHESLAV

Deputy Head of Legal Support and Contractual Work Directorate – Head of Contractual Department, JSC "Organization "Agat"

Для цитирования: Карпов В. И. Факторинг как вариант урегулирования дебиторской задолженности субъектов МСП при исполнении контрактов (договоров), заключенных в рамках законодательства о закупках / В. И. Карпов. // Экономика космоса. – 2025. – № 12. – С. 27–34. – DOI 10.48612/agat/space_economics/2025.04.12.03

Введение

Не секрет, что многие сегменты бизнеса ведут свою хозяйственную деятельность в условиях отсрочки платежа, которая может достигать значительных временных интервалов. Покупатели (заказчики) предпочитают рассчитываться по своим долгам деньгами своих клиентов, тем самым не допуская отвлечения собственных оборотных средств от финансирования значимых, в том числе инвестиционных, проектов или реализации иных первостепенных задач. Такие заказчики минимизируют риски кассовых разрывов, сокращают привлечение внешнего финансирования, повышают ликвидность своих платежных ресурсов, улучшают имущественную устойчивость и финансовую стабильность, погашая свою кредиторскую задолженность по удобному для себя графику и т.д., что в совокупности создает оздоровительный эффект (воздействие) на экономику собственной компании. Кроме того, у заказчика возникает дополнительный рычаг давления по отношению к продавцу (поставщику), который в своей сущности позволяет минимизировать получение от последнего ненадлежащего исполнения по обязательству, будь то поставка товаров или оказание услуг (выполнение работ).

В этом смысле контракты, заключаемые в рамках законодательства о закупках, мало чем отличаются от гражданско-правовых договоров, заключаемых бизнесом на открытом рынке: как правило, тот же дисбаланс сил (сильная сторона – заказчик, слабая – поставщик). В случае открытого рынка сильная сторона может определяться, например, доминирующим положением или же брендом, для сотрудничества с которым выстраивается длинная очередь желающих, а в случае договорных отношений в рамках законодательства о закупках сильная сторона по умолчанию – это заказчик.

Поставщик, желающий побороться за право заключения контракта, подавая свою заявку на участие в конкурентной закупке, автоматически и безоговорочно соглашается со всеми условиями закупочной документации, в том числе проектом контракта, в котором заблаговременно определены существенные (за исключением цены или единичных расценок) и вспомогательные условия будущей сделки. Как правило, заказчики не позволяют поставщикам направлять встречные (альтернативные) условия сделки, что вынуждает поставщика планировать свою хозяйственную деятельность индивидуально под каждого заказчика, в том числе в условиях отсутствия аванса и/или отсрочки платежа.

В этой связи финансовым менеджментом компании должны предприниматься действия, направленные на

выстраивание эффективной системы управления денежными потоками, а само управление дебиторской задолженностью должно рассматриваться как часть системы риск-менеджмента.

Известно, что просроченная/невыплатенная дебиторская задолженность является одним из ключевых факторов, который приводит к ухудшению финансовых показателей компании [1].

Классическими инструментами сокращения дебиторской задолженности в B2B могут выступать следующие действия:

- использование системы скидок применительно к цене договора при досрочной оплате для мотивации дебиторов;
- страхование задолженности, где риск неплатежа принимает страховой брокер;
- дифференциация кредитных условий исходя из платежеспособности покупателей (заказчиков);
- применение в договорах внушительных штрафных санкций за просрочку платежа [2].

Однако указанные инструменты в преобладающем большинстве случаев не могут быть реализованы в рамках законодательства о закупках, в том числе в секторе B2G.

Так, одним из возможных вариантов урегулирования дебиторской задолженности заказчика может стать не особо популярный и мало практикуемый (в рамках законодательства о закупках) инструмент факторинг, который предполагает финансирование под уступку денежного требования.

В этой статье автор попытается осветить проблематику использования института факторинга поставщиками (п подрядчиками, исполнителями) из числа субъектов малого и среднего бизнеса при исполнении ими государственных контрактов (договоров), заключаемых в рамках законодательства в сфере закупок и законодательства о закупках отдельных юридических лиц.

Основная часть

Отношения, которые возникают в рамках договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга), представляются весьма любопытными, поскольку в своей сущности являются самостоятельным видом гражданско-правовых договоров, нашедших свое воплощение в момент выхода в свет части второй Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) в 1995 году.

Договор факторинга охватывает довольно широкий круг

разнообразных отношений, а юридическую сущность обязательств по нему составляет цессия (т.е. уступка денежного требования). При этом важно отметить, что договор финансирования под уступку денежного требования может сочетать в себе элементы финансирования (т.е. договоров займа и кредита) и договора возмездного оказания финансовых и сопутствующих услуг. Не менее важным следует отметить, что в отличие от цессии по договору факторинга может быть передано только лишь право требования, носящее денежный характер и вытекающее из основного договора, заключенного клиентом при ведении им предпринимательской деятельности.

Как указывает д.ю.н, профессор Уруков В.Н., из смысла и содержания статьи 824 ГК РФ следует, что «характер обязательств по договору финансирования под уступку денежного требования свидетельствует о совершении в рамках договорных взаимоотношений сделок по передаче обязательственных прав, из чего следует, что уступка требования, совершенная в рамках договора факторинга, является разновидностью общегражданской уступки права требования, которая не носит самостоятельного характера, а входит в договор финансирования как его элемент» [3].

Поскольку целью факторинга является получение клиентом денежных средств в обмен на уступаемое им право требования, то поставщиком за счет сотрудничества с финансовым агентом может быть, в частности, компенсирован недостаток оборотных средств ввиду неполучения авансирования со стороны заказчика и/или ввиду длительной отсрочки платежа по контракту.

Как указывает к.э.н., доцент Скрипкина Е.В., факторинг допустимо считать не только одним из главных источников пополнения оборотных средств, но и механизмом предотвращения кассовых разрывов и расширения территориального расположения хозяйственной деятельности компании, что в свою очередь будет оказывать прямое воздействие на динамику продаж и рост рентабельности компании. Исследователь точно отмечает, что было бы верно рассматривать финансирование под уступку денежного требования в качестве финансового рычага, который ускоряет оборачиваемость денежных средств компании (сокращает цикл оборачиваемости выручки), что открывает больше возможностей для ее роста [4].

В этой связи задачи эффективного управления дебиторской задолженностью, нацеленные на заметное сокращение негативного воздействия факторов уменьшения стоимости задолженности и непереносимого снижения показателей эффективности управления компании, приобретают заметную актуальность, тем более в условиях

экономической нестабильности [5].

Использование в хозяйственной деятельности финансового рычага представляется инструментом, способным оказать благотворное воздействие на финансовое состояние компании. Однако не все финансовые инструменты одинаково удобны. Выбор оптимального финансового рычага в каждой отдельно взятой компании будет зависеть от множества обстоятельств и факторов (масштаб компании, уровень финансовой квалификации менеджмента, соотношение «риск – доходность», бизнес-цикл и пр.) [6].

Некоторые исследователи формируют мнение, что факторинг становится важнейшим механизмом в области финансирования компаний малого и среднего бизнеса в связи с затруднением в получении кредитов последними [7].

Будет уместно сказать, что по общепринятым банковским методикам одними из важнейших характеристик оценки стоимости прав требований долговых обязательств являются деловая репутация должника, кредитная история, наличие обеспечения долговых обязательств, временная характеристика долгового обязательства, заинтересованность финансового агента в сотрудничестве и др.

В этой связи представляется, что выбор денежного требования, доступного к приобретению финансовым агентом путем выкупа дебиторской задолженности у клиента по отношению к заказчику, осуществляющему свою закупочную деятельность в рамках законодательства о закупках, должен быть для такого финансового агента предпочтительнее, нежели выкуп долга у безымянной организации с открытого рынка.

Таким образом, допустимо утверждать, что институт факторинга вполне возможно и целесообразно использовать при исполнении поставщиком (подрядчиком, исполнителем) контрактов, заключаемых с заказчиками в рамках законодательства о закупках, поскольку само по себе факторинговое обслуживание является нормальной хозяйственной практикой, которая не должна вызывать формальные основания для претензий со стороны заказчика.

Как отмечается в «Обзоре судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 28.06.2017), уступка поставщиком (подрядчиком, исполнителем) третьему лицу права требования к заказчику об исполнении денежного обязательства не противоречит законодательству Российской Федерации.

Законодательно выводы суда закрепились и легализовались с принятием Федерального закона от 26.07.2017

¹ Источник: профессор У.Р. Эшби – «Закон необходимого разнообразия».

№ 212-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации», внесшего в пункт 7 статьи 448 ГК РФ изменения, согласно которым победитель торгов вправе уступить требования по денежному обязательству (начиная с 01.06.2018).

Тем не менее позиция Минфина и Федерального казначейства остается непреклонно противоположной. Ведомства настаивают, что личность получателя средств по государственному (муниципальному) контракту является существенным условием, а также что уступка права на оплату не предусмотрена бюджетным законодательством, а также не определен порядок санкционирования оплаты денежных обязательств, возникающих из государственных (муниципальных) контрактов, третьему лицу, не являющемуся стороной такого контракта (т.е. поставщиком (подрядчиком, исполнителем))¹.

Стоит отметить, что законодатель конкретизировал адресность получателя средств по контракту путем изменения пункта 2 части 1 статьи 94 Федерального закона от 5 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», согласно которому с 1 января 2022 г. оплата поставленного товара, выполненной работы (ее результатов), оказанной услуги, а также отдельных этапов исполнения контракта производится именно поставщику (подрядчику, исполнителю)².

При этом судебная практика³ однозначно свидетельствует о возможности уступки прав по оплате контрактов при условии, что поставщик (подрядчик, исполнитель) исполнил свои обязательства. Суд указывает, что сама по себе уступка денежного требования не противоречит ни бюджетному законодательству, ни законодательству о контрактной системе в сфере закупок, а также что законодательство не содержит норм, запрещающих уступку прав денежного требования поставщиком по контракту третьему лицу. Отдельно Верховным судом Российской Федерации отмечается, что уступка денежных требований и смена кредитора не может быть квалифицирована как изменение существенных условий контракта.

В случае же с Федеральным законом от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (далее – Закон о закупках) вопрос факторинга обстоит значительно проще. Поставщики (подрядчики, исполнители) по договорам финансирования под уступку денежного требования вправе уступать свои права требования к заказчикам. Закон о закупках ограничений для уступки права требования к заказчикам на данный момент не содержит, но одновременно не содержит и механизмов его реализации.

Стоит отметить, что по общему правилу (пункт 2 статьи 382 ГК РФ) согласие заказчика на факторинг не требуется, т.е. указанная норма закрепляет за кредитором право совершать такие уступки, в том числе без согласия должника.

Между тем даже если договор между клиентом (поставщиком (подрядчиком, исполнителем)) и должником (заказчиком) прямо запрещает или ограничивает уступку, она все равно действительна (пункт 1 статьи 828 ГК РФ).

Единственным, на взгляд автора, сдерживающим фактором при уступке денежного требования к заказчику без согласия последнего может быть риск применения мер ответственности за уступку без согласия (в частности, существенной неустойки, которая может быть закреплена договором) или же риск возмещения убытков в случае их возникновения у заказчика (должника) помимо дополнительных расходов (пункт 2 статьи 382, пункт 3 статьи 388, пункт 1 статьи 393 ГК РФ).

В этой связи представляется разумным и целесообразным до заключения договора с финансовым агентом провести с заказчиком переговорную сессию с целью не вбить клин в установление с ним взаимовыгодных партнерских отношений.

На практике договор факторинга является консенсуальным договором (размер вознаграждения определяется в зависимости от суммы и сроков финансирования клиента; «набора» дополнительных услуг, связанных с денежными требованиями; наличия/отсутствия сомнений/обстоятельств в отношении реализуемости оплаты должником требований и т.д.) и может предусматривать как однократное,

¹ Письма Федерального казначейства от 23.08.2019 N 07-04-05/05-18156 и от 16.06.2022 N 07-04-05/14-14698, письма Минфина России от 23.10.2018 N 09-02-07/76086, от 08.11.2017 N 24-03-08/73600, от 28.09.2017 N 24-03-07/63453.

² Федеральный закон от 2 июля 2021 г. N 360-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс: [сайт]. [2021]. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_389219/ (дата обращения: 02.04.2025).

³ См., в частности, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 21 сентября 2022 г. N 09АП-57782/22, Определение Верховного Суда Российской Федерации от 22 февраля 2017 года N 309-ЭС16-16532, Обзор судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд (утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 28 июня 2017 года), Решение Верховного суда Российской Федерации от 23.04.2019 N АКПИ19-112, Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 25.01.2021 N Ф06-69577/2020, Определение Верховного Суда Российской Федерации от 16.04.2021 N 306-ЭС21-3563, Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 03.06.2021 N Ф06-3888/2021, Постановление Арбитражного суда Московского округа от 28 июня 2023 г. N Ф05-12198/23.

так и систематическое проведение операций, связанных с финансированием под уступку денежного требования клиента к третьему лицу (должнику). Предметом договора факторинга могут выступать существующее требование, срок платежа по которому уже наступил, или будущее требование, по которому право на получение денежных средств возникнет в будущем. Последний вид требования в рамках договора в экономическом и предпринимательском смысле представляется выгодным для клиента и одновременно алеаторной (рисковой) сделкой для финансового агента. Клиент получает более «дорогие» деньги сейчас под будущее денежное требование и одновременно ускоряет оборачиваемость собственной продукции. При этом риск получения долга возлагается на финансового агента, в том числе риск, связанный с обесцениванием активов, с вероятностью потери части финансовых ресурсов, с недополучением доходов или с возникновением дополнительных расходов, связанных с сопровождением факторинга.

Классическая схема финансирования под уступку денежного требования выглядит следующим образом (рис. 1).

На данный момент на российском рынке представлено множество продуктов факторинга (факторинг с регрессом; факторинг без регресса; тендерный факторинг; экспортный (импортный) факторинг и пр.).

Допустимо выделить некоторые факторы, которые, так или иначе, способствуют развитию и росту рынка факторинга в России: ненасыщенный спрос, отказ крупных компаний от предоплат (авансирования) в пользу отсрочки платежа, слабая (но все же) популяризация факторинга в российской бизнес-среде.

По мнению к.э.н. Покаместова И.Е. и к.э.н. Леднева М.В., ключевая сложность в реализации должного распространения факторинга в России как финансового института – это незнание или неправильное представление о сущности факторинга у потенциальных клиентов, которое может искажаться и отождествляться с коллекторством или покупкой сомнительных долгов, в частности из-за действий некоторых финансовых агентов, предлагающих кредит под видом факторинга и т.д. [8].

Тем не менее, по данным Ассоциации факторинговых компаний, оборот факторинга увеличивается от года к году, портфель российского рынка на 01.01.2025 составил 2,96 трлн рублей (+31% к 01.01.2024). Операции в основном приходятся на оптовую торговлю, обрабатывающее производство и сектор добычи полезных ископаемых, практически игнорируясь субъектами малого и среднего бизнеса (184 млрд руб. или 6 % портфеля) (рис. 2)⁴.

Нельзя сказать, что популяризация факторинга в пло-

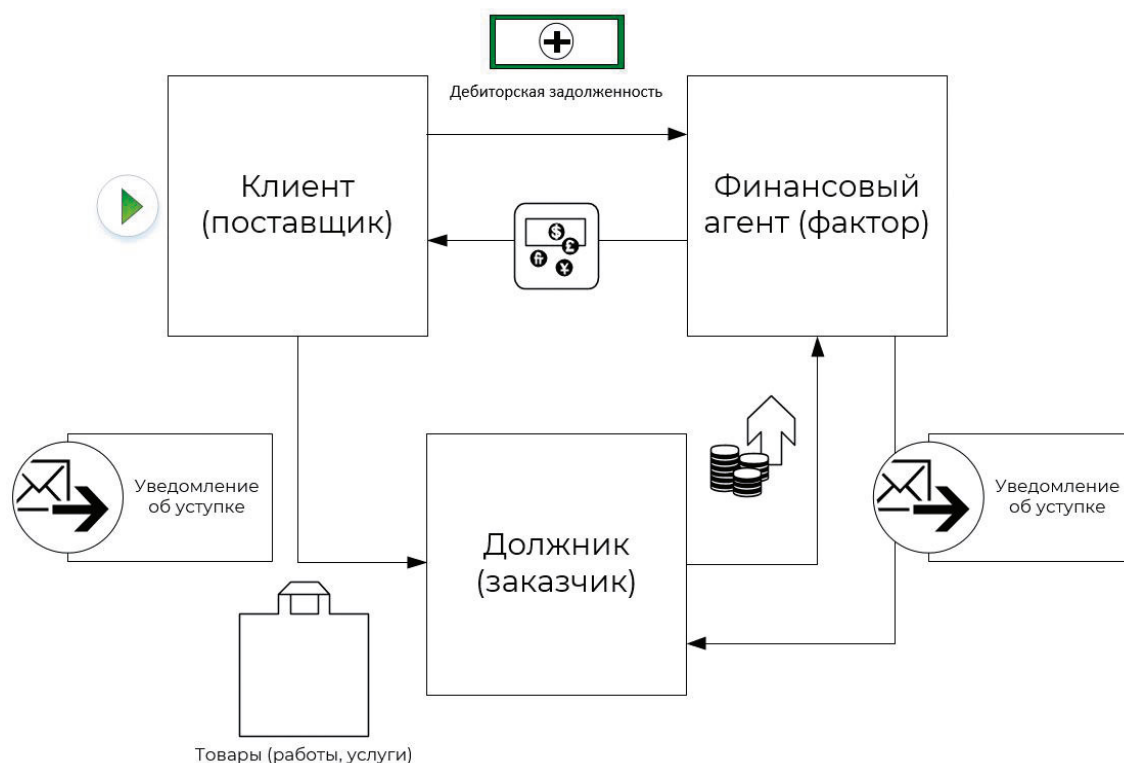


Рис. 1. Схема финансирования под уступку денежного требования.
Источник: составлено автором

⁴ Аналитика [Электронный ресурс] // Ассоциация факторинговых компаний: [сайт]. [2025]. URL: <https://asfact.ru/reports/> (дата обращения: 07.04.2025).

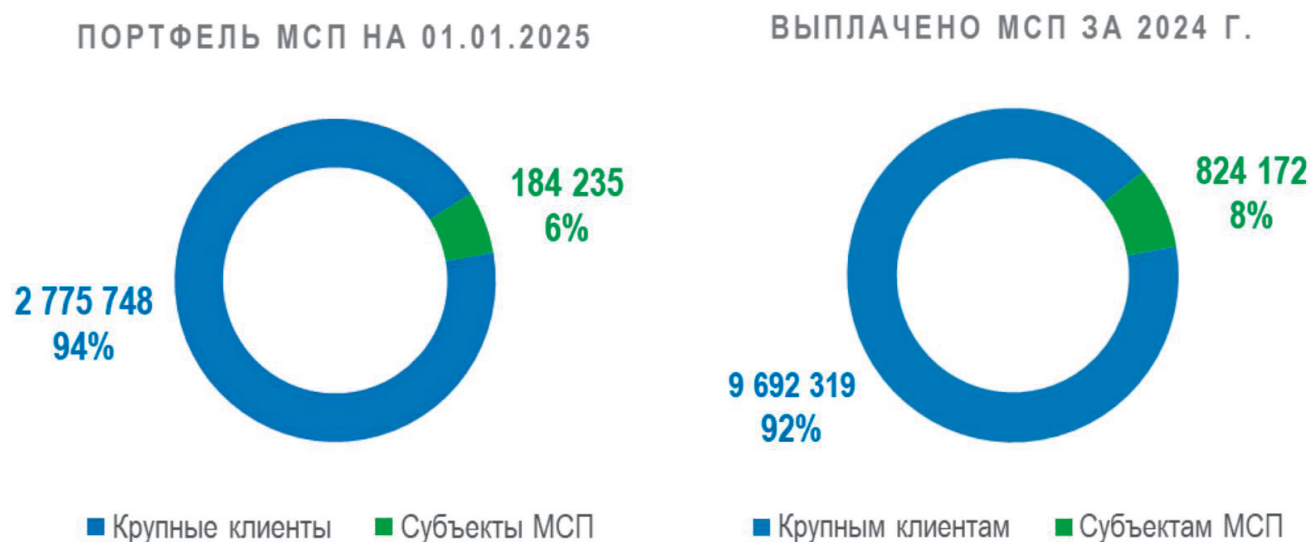


Рис. 2. Рынок факторинга у МСП на 01.01.2025 (в млн руб.).
Источник: данные Ассоциации факторинговых компаний России

скости законодательства в сфере закупок продвигается активно.

В дорожных картах⁵ Банка России фигурировали планы о направлении в Правительство Российской Федерации предложений по расширению использования факторинга при осуществлении закупок путем закрепления в профильном законодательстве о закупках возможности использования финансирования под уступку денежного требования при оплате обязательств, возникающих на основании контрактов.

В свою очередь Минфин России высказывался, что с учетом принятых мер в рамках законодательства о закупках необходимость во введении института факторинга отсутствует, поскольку нормативно установлен предельный срок оплаты по контрактам, а также административная ответственность за его несоблюдение⁶.

В 2023 году Президент Российской Федерации Путин В.В. дал ряд поручений⁷, касающихся законодательства о закупках, в числе которых Правительству Российской Федерации совместно с Банком России и при участии Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» поручено рассмотреть вопрос о возможности заключения договора финансирования под уступку денежного требования (договора факторинга) при закупках по Закону о закупках.

На текущий момент нормативных изменений на тему внедрения института факторинга в действующее закупочное законодательство не зафиксировано, что не лишает поставщиков (подрядчиков, исполнителей) возможности в ходе исполнения контракта (договора) уступать права требования по денежным обязательствам (заключать договор факторинга) в соответствии с гражданским законодательством.

Следует заметить, что некоторые нормотворческие функции в рамках Закона о закупках переданы самим заказчикам в части утверждения положений о закупках, регулирующих их закупочную деятельность. При этом анализ положений о закупках крупнейших заказчиков показывает, что последние не торопятся бежать впереди законодателя. Лишь немногие заказчики обеспечивают возможность беспрепятственной реализации поставщиками (подрядчиками, исполнителями) права, закрепленного гражданским законодательством, и претворение такого права на практике путем «перевода» нормативных юридических предписаний в плоскость реальных правоотношений, т.е. предусматривают при исполнении договора право использовать механизм финансирования под уступку денежного требования.

⁵ Дорожная карта Банка России по развитию финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства на 2021–2022 гг. (утв. приказом Банка России от 28 декабря 2020 г. № ОД-2212); Дорожная карта Банка России по развитию финансирования субъектов малого и среднего предпринимательства (Приложение к приказу Банка России от 20 апреля 2021 г. № ОД-721).

⁶ Письмо Минфина России от 26 августа 2020 г. N 24-02-08/74849.

⁷ Перечень поручений по итогам встречи с членами Общероссийской общественной организации «Деловая Россия» (утв. Президентом Российской Федерации 29 июня 2023 г. № Пр-1293) [Электронный ресурс] // Президент России: [сайт]. [2023]. URL: <http://www.kremlin.ru/acts/assignments/orders/71562> (дата обращения: 02.04.2025).

Заключение

Факторинг – оперативное краткосрочное финансирование компаний, универсальность и гибкость которого является в значительной степени преимуществом по сравнению с другими финансовыми инструментами (заем, кредит, овердрафт). Финансирование под уступку денежного требования потенциально может закрывать потребности бизнеса в вопросах увеличения оборотных средств компании за счет внешних источников финансирования без роста долговой нагрузки, снижать риск неоплаты поставок (работ, услуг) с новыми контрагентами или позволять отгружать заказчикам продукцию без авансирования и с отсрочкой платежа, оставаясь при этом конкурентоспособным, сокращать трудозатраты на оценку платежеспособности контр-

агента, предоставлять дополнительные возможности к развитию и т.д.

Однако в настоящее время институт факторинга не имплементирован в закупочное законодательство, что порождает сложности в его использовании бизнесом и, очевидно, не способствует реализации идеологии и государственной политики в отношении малого и среднего бизнеса в части обеспечения распространения на поставщиков механизма факторинга.

Кроме того, преимущественная доля крупнейших заказчиков не стремится оказывать поддержку субъектам малого и среднего бизнеса путем закрепления в своих положениях о закупках права за последними при исполнении договоров использовать механизм финансирования под уступку денежного требования.

Список литературы

1. Лисицкая Т. С. Факторинг как инструмент управления денежными потоками в системе риск-менеджмента организации / Т. С. Лисицкая, В. В. Андреева. – Текст: электронный // Вестник евразийской науки. – 2020. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factoring-kak-instrument-upravleniya-denezhnymi-potokami-v-sisteme-risk-menedzhmenta-organizatsii> (дата обращения: 07.04.2025).
2. Герасимова Л. Н. Факторинг как один из видов управления дебиторской задолженностью / Л. Н. Герасимова, У. С. Ильичева, Д. А. Атажанова. – Текст: непосредственный // Символ науки. – 2015. – № 3. – С. 89–91.
3. Уруков В. Н. Теория воли и волеизъявления в гражданском праве: монография / В. Н. Уруков. – М.: «Юстицинформ», 2019. – 620 с.; ISBN 978-5-7205-1509-6. – Текст: непосредственный.
4. Скрипкина Е. В. Финансовые инструменты управления дебиторской и кредиторской задолженностью организации / Е. В. Скрипкина, Д. В. Николенко. – Текст: электронный // Вестник Курской государственной сельскохозяйственной академии. – 2021. – № 6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-instrumenty-upravleniya-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostyu-organizatsii> (дата обращения: 04.04.2025).
5. Кунин В. А. Концепция количественного учета факторов снижения стоимости долгосрочной дебиторской задолженности / В. А. Кунин, С. Г. Конькова. – Текст: электронный // Экономика и управление. – 2023. – № 7. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-kolichestvennogo-ucheta-faktorov-snizheniya-stoimosti-dolgosrochnoy-debitorskoy-zadolzhennosti> (дата обращения: 04.04.2025).
6. Ершов Д. Н. Альтернативные источники финансирования и инструменты для малых предприятий: зарубежный и российский опыт / Д. Н. Ершов. – Текст: электронный // Российское предпринимательство. – 2018. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/alternativnye-istochniki-finansirovaniya-i-instrumenty-dlya-malyh-predpriyatiy-zarubezhnyy-i-rossiyskiy-opyt> (дата обращения: 07.04.2025).
7. Беспалова О. В. Вопросы факторинга в российских и зарубежных банках / О. В. Беспалова, Н. А. Кузнецова. – Текст: непосредственный // Вестник Брянского государственного университета. – 2019. – № 3 (41). – С. 105–111.
8. Покаместов И. Е. Факторинг: учебное пособие / И. Е. Покаместов, М. В. Леднев. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 132 с.; ISBN 978-5-16-015797-9. – Текст: непосредственный.

List of literature

1. Lisitskaya T. S. Factoring as a cash flow management tool in an organization's risk management system / T. S. Lisitskaya, V. V. Andreeva. – Text: electronic // Bulletin of Eurasian Science. – 2020. – № 4. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/factoring-kak-instrument-upravleniya-denezhnymi-potokami-v-sisteme-risk-menedzhmenta-organizatsii> (accessed: 07.04.2025).
2. Gerasimova L. N. Factoring as one of the types of accounts receivable management / L. N. Gerasimova, U. S. Ilyicheva, D. A. Atazhanova. – Text: direct // Symbol of science. – 2015. – № 3. – pp. 89–91.
3. Urukov V. N. Theory of will and expression in civil law: a monograph / V. N. Urukov. – M.: Justicinform, 2019. – 620 p.; ISBN 978-5-7205-1509-6. – Text: direct.

4. Skripkina E. V. Financial instruments for managing accounts receivable and payables of an organization / E. V. Skripkina, D. V. Nikolenko. – Text: electronic // Bulletin of the Kursk State Agricultural Academy. – 2021. – № 6. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/finansovye-instrumenty-upravleniya-debitorskoy-i-kreditorskoy-zadolzhennostyu-organizatsii> (accessed: 04.04.2025).
5. Kunin V. A. The concept of quantitative accounting for factors reducing the cost of long-term receivables / V. A. Kunin, S. G. Konkova. – Text: electronic // Economics and management. – 2023. – № 7. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/kontseptsiya-kolichestvennogo-ucheta-faktorov-snizheniya-stoimosti-dolgosrochnoy-debitorskoy-zadolzhennosti> (accessed: 04.04.2025).
6. Yershov D. N. Alternative sources of financing and tools for small enterprises: foreign and Russian experience / D. N. Yershov. – Text: electronic // Russian entrepreneurship. – 2018. – № 5. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/alternativnye-istochniki-finansirovaniya-i-instrumenty-dlya-malyh-predpriyatiy-zarubezhnyy-i-rossiyskiy-opyt> (accessed: 07.04.2025).
7. Bespalova O. V. Factoring issues in Russian and foreign banks / O. V. Bespalova, N. A. Kuznetsova. – Text: direct // Bulletin of Bryansk State University. – 2019. – № 3 (41). – pp. 105–111.
8. Pokamestov I. E. Factoring: a textbook / I. E. Pokamestov, M. V. Lednev. – 2nd ed., ed. and add. – M.: INFRA-M, 2021. – 132 p.; ISBN 978-5-16-015797-9. – Text: direct.

Рукопись получена: 07.04.2025

Рукопись одобрена: 19.06.2025