

Факторинг, по сути, призван оказать помощь предпринимателям, которые по характеру своей деятельности вынуждены иметь дело с товарным кредитом. Однако для

факторинговой компании

существует вероятность потерь из-за нарушения обязательств по договору

факторинга

либо по договору поставки товара, заключенному между клиентом и его дебиторами.

Для снижения рисков необходимо создание системы управления, благодаря которой можно прогнозировать наступление рискованного события и заблаговременно принимать меры.

И.Е. Покаместов, ООО «ФАКТОРинг ПРО», генеральный директор, МЭСИ, к.э.н., доцент

Риски существуют на всех этапах факторинговой сделки, и от того, насколько хорошо выстроена система риск-менеджмента в факторинговой компании, во многом зависит успешность бизнеса.

Риски факторинговой деятельности можно подразделить на рыночные, юридические, региональные, внутренние риски бизнеса компании, кредитные и операционные риски.

Нефинансируемая часть дебиторов должна быть в максимальной мере диверсифицирована и категорически исключать наличие аффилированных с клиентом дебиторов. Процентное отношение количества нефинансируемых дебиторов к финансируемым не должно быть ниже 100 %.

Важной проблемой является несовершенство российского законодательства в области факторинга: до сих пор остается нерешенным один из главных вопросов для финансовых агентов — регулирование факторинговой деятельности.

Источник: [Регламент](#)