

Приятелева Кристина Валерьевна

магистрант

Скворцова Татьяна Владимировна

магистрант

Калужский филиал

ФГОБУ ВО «Финансовый университет

при Правительстве Российской Федерации»

г. Калуга, Калужская область

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ОРГАНИЗАЦИИ

***Аннотация:** в статье раскрывается понятие «факторинг», обозначаются его суть и механизм применения в рамках управления дебиторской задолженностью. Рассматривается схема проведения факторинга. Оценивается состояние рынка факторинговых услуг в России и перспективы его развития.*

***Ключевые слова:** дебиторская задолженность, факторинг, факторинговая компания, рынок факторинга, фактор.*

Одна из функций финансового менеджмента – управление дебиторской задолженностью, основная цель которой увеличение прибыли организации по средствам эффективного использования дебиторской задолженности.

На современном этапе экономического развития внушительную часть активов организации составляет дебиторская задолженность. Отношения организации с ее дебиторами оказывают существенное влияние на обеспеченность оборотными активами. В отличие от производственных запасов, которые достаточно статичны и не могут быть изменены в короткие сроки, так как в значительной степени обусловлены технологическим процессом, дебиторская задолженность является достаточно вариабельным и динамичным элементом оборотных средств, зависящим от политики в отношении покупателей продукции, принятой в организации.

Эффективным средством сокращения потерь от задержки заказчиком расчетов с поставщиками является факторинг (рис.1). Факторинг – относительно новая система финансирования, при помощи которой поставщик товаров переуступает краткосрочные требования по товарным сделкам факторинговой компании с целью незамедлительного получения большей части платежа, гарантии полного погашения задолженности, снижения расходов по ведению счетов [1, с. 755].

При проведении факторинга поставщик должен предоставить факторинговой компании список своих торговых партнеров и предполагаемый объем поставок товаров. После проверки кредитоспособности каждого из покупателей факторинговая компания предоставляет поставщику данные о величине возможного кредитного лимита отдельно по каждому из них. В рамках данного лимита поставщиком может осуществляться поставка товаров, при которой будет отсутствовать риск неполучения платежа, так как в случае непогашения должником задолженности в установленный срок это сделает факторинговая компания. После поставки товара, продавец незамедлительно получает от факторинговой компании от 70 до 90% суммы фактуры, так же все расходы по ведению счетов и получению средств от покупателя берет на себя факторинговая компания. Получив причитающиеся средства от покупателя, факторинговая компания выплачивает поставщику остаток суммы фактуры за вычетом процента за кредит и комиссии за услуги [30, с. 67].

Как правило, срок кредитования по факторингу составляет до 120 дней с процентной ставкой, превышающей ставку по банковскому кредиту. Комиссия, которая взимается факторинговой компанией за оказанные услуги, составляет до 3% к стоимости контракта.

Факторинг дает возможность организациям-поставщикам своевременное погашение дебиторской задолженности, сокращение потерь из-за задержки платежей, предотвращение появления сомнительных долгов, устранение взаимных неплатежей, ускорение оборачиваемости капитала и повышение ликвидности компании, а также административное управление дебиторской задолженностью.

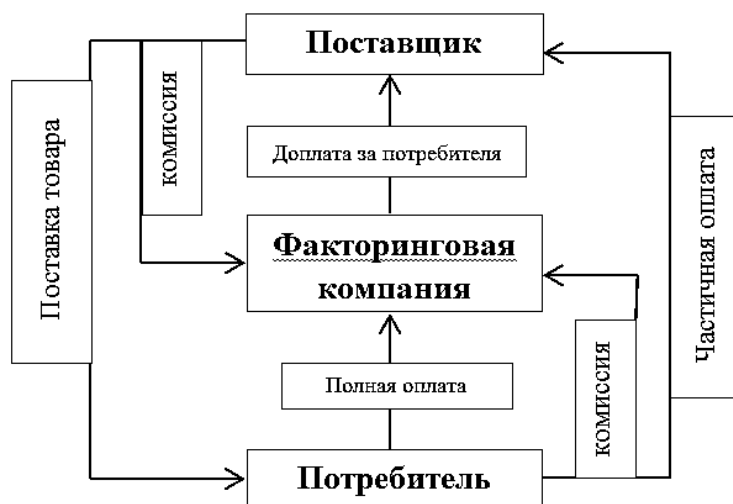


Рис. 1. Схема факторинга

Несмотря на увеличение использования факторинговых услуг в России, они значительно уступают зарубежному опыту. В большей части это связано с дороговизной и трудоёмкостью подготовки документов.

Так, в 2015 году наблюдается падение рынка факторинга на 10%, связанное с сокращением сделок в сфере торговли. Причин для этого достаточно большое количество: сокращение продаж, высокая стоимость факторинга в 2015 году, отказ от финансирования клиентов с повышенным уровнем риска, смещение потребительского спроса в пользу бюджетных категорий товаров.

В 2016 году факторинговый рынок показывает рост на 13% за счет работы ведущих факторов и увеличению сделок в области торговли.

По предварительным итогам анкетирования российских факторов в 2016 году, совокупный объем уступленных денежных требований показал прирост на 8% по сравнению с 2015 годом и составил 2,0 трлн рублей [3].

Более 20 факторов, занимающих 90% рынка, предоставили данные агентству Эксперт РА (табл. 1). В сравнении с 2015 годом, в 2016 году тройка лидеров рынка факторинговых услуг осталась неизменной. Около 52% рынка занимают три крупнейших фактора в 2016 году, что соответствует уровню прошлого 2015 года.

*Предварительный рейтинг российских
факторинговых компаний по итогам 2016 года*

№	Фактор	Рейтинг кредитоспособности на 18.01.2017	Объем уступленных денежных требований в 2016 г., млн руб.	Объем портфеля Фактора на 1.01.2017 г., млн руб.
1	ООО ВТБ Факторинг	–	437 132,4	90 252,2
2	ПАО «Промсвязьбанк» / ООО «Промсвязьфакторинг»	–	344 473,1	39 449,2
3	АО «Альфа-банк»	–	250 333,3	37 243,2
4	ООО «ГПБ-факторинг» / Банк ГПБ (АО)	– А+(III)/А++	125 295,0	16 428,7
5	ООО «Сбербанк Факторинг»	–	99 390,0	23 760,0
6	ПАО Банк «ФК Открытие»	–	85 700,0	12 500,0
7	ПАО АКБ «Металлинвест-банк»	–	78 851,4	6 684,5
8	ООО «РБ Факторинг»	–	78 429,0	10 054,0
9	Группа компаний НФК	–	76 563,6	14 501,0
10	ООО «Капитал Факторинг»	–	63 890,4	11 495,9
11	«Сетелем Банк» ООО	–	55 663,7	5 673,9
12	ПАО «Московский кредитный банк»	– А(II)	43 891,6	9 094,3
13	ПАО «ТКБ БАНК»	– А+(II)	25 665,8	4 957,9
14	Банк «СОЮЗ» (АО)	–	20 019,6	5 170,0
15	ПАО Банк «ЗЕНИТ»	–	16 566,0	2 545,0
16	ООО «ФК Санкт-Петербург»	–	15 194,0	3 003,0
17	АО «ПЕРВОУРАЛЬСКИЙ БАНК»*	– В++	10 183,8	1 355,2
18	ООО «Русская Факторинговая Компания»	–	10 171,9	1 728,0
19	АО «ОТП Банк»	–	6 548,2	1 569,5
20	ПАО «СДМ-Банк»	– А+(I)	6 100,5	784,5
21	ООО «ОФК-Менеджмент»	–	5 722,0	832,0

Источник: РАЕХ (Эксперт РА), по данным анкет Факторов и открытых источников.

Согласно базовому прогнозу Эксперт РА, в 2017 году ожидается увеличение факторингового оборота на 7% в результате осуществления крупных сделок в

реальном секторе и роста проникновения факторинга в торговый сегмент за счет распространения EDI-технологий [4].

Таким образом, факторинг дает возможность снизить риски и освободить часть средств организации. Поэтому целесообразно развивать данную форму взаимодействия организаций и расширять масштабы ее применения.

Список литературы

1. Алиев Т.А. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью в условиях кризиса // Молодой ученый. – 2016. – №7. – С. 755–758.
2. Кайдарова Г.А. Зарубежный опыт организации учета с покупателями // Альманах современной науки и образования. – 2012. – №6 (61). – С. 67–70.
3. РАЕХ: оборот рынка факторинга в 2016 году вырос на 8% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.sadko-online.ru/showNews2291.html>
4. РАЕХ (Эксперт РА): за 2016 год микрофинансовый рынок вырос на 28%, а без учета «банковских» МФО – на 7% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://raexpert.ru/releases/2017/Mar03/>