

Антонова Алина Алихановна

студентка

Научный руководитель

Стрекалова Светлана Александровна

доцент, старший преподаватель

ФГБОУ ВО «Сибирский государственный

индустриальный университет»

г. Новокузнецк, Кемеровская область

ФАКТОРИНГ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Аннотация: в статье рассматривается понятие факторинга, особенности его применения на примере ЗАО «Эгопласт», а также ключевые моменты, на которые нужно обратить внимание менеджменту компании при выборе факторинговой компании.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, дебитор, поставщик, ликвидность.

Факторинг – это комплекс услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Включает в себя финансирование оборотного капитала, покрытие кредитного риска, учет и сбор дебиторской задолженности [1].

В общей практике факторинговыми услугами пользуются те компании, которые работают с контрагентами на условиях отсрочки платежа. Ведь как гласит «золотое правило» финансового анализа, – «деньги завтра всегда дешевле, чем деньги сегодня». По этой причине корпоративные клиенты охотнее сотрудничают с теми поставщиками, которые могут предоставить отсрочку оплаты. Услуги факторинговых компаний поддерживают стремление к клиентоориентированности в условиях нестабильности финансовых потоков.

Рассмотрим пример. Менеджмент компании «Эгопласт» пользуется факторингом уже более пяти лет. Применение данной системы позволяет исключить риск неоплаты, а также способствует увеличению оборотных средств компании

параллельно росту продаж. В качестве поставщика услуг менеджмент «Эгопласта» избрал НФК. Алгоритм следующий: контрагент компании (дебитор) предоставляет пакет документов в соответствии с требованиями факторинговой компании, а она, в свою очередь, проводит проверку и устанавливает предельный лимит поручительства. И только затем подписывается договор между поставщиком и дебитором [2].

В рамках схемы поставщик исполняет свои обязательства перед покупателем и передает первичные отгрузочные документы. В этот момент вся дебиторская задолженность переходит под контроль факторинговой компании, что исключает и затраты времени сотрудников компании на постоянные напоминания о сроках оплаты. Фактор выдает поручительство, а покупатель в срок, указанный в договоре поставки, производит оплату. В случае неплатежеспособности дебитора фактор выплачивает оговоренную сумму поручительства.

Главный вопрос для любой компании, не обращавшейся к услугам факторинговой фирмы: как правильно выбрать?

*Гарантия своевременного финансирования
и отсутствие рисков привлечения средств*

Следует обращать внимание на источники финансирования факторинговой компании. В условиях переизбытка ликвидности новые и давно работающие на рынке игроки начинают активно снижать ставки, привлекая низкой ценой новых клиентов. Но как только рынок начнет возвращать банки на прежний уровень ликвидности, «новые» факторы – как правило, дочерние компаний крупных банков – потеряют доступ к дешевым банковским пассивам. Это может привести к тому, что клиенты, которые пошли в эти демпингующие банки и компании, окажутся в ситуации, когда вовремя не получат финансирования.

Региональный охват

Чем шире филиальная сеть фактора, тем больше возможностей получает клиент для развития рынков сбыта в удаленных регионах.

Дешево – не всегда значит качественно

2 <https://interactive-plus.ru>

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Оперативность принятия решений, гибкость и индивидуальный подход специализированной компании могут быть нивелированы более выгодной процентной ставкой банка-фактора. Ведь факторинговая компания для финансирования клиентов прибегает к тем же банковским кредитам. И все же у банков-факторов есть преимущество: хорошая «кредитная история» в факторинговых операциях может позволить предпринимателю получить в том же банке кредит или иную услугу на более выгодных условиях.

Внимательно читать договор и задавать вопросы

Для многих становится неприятной неожиданностью, что при допущении дебиторами просрочек стоимость факторинга существенно возрастает и превышает ранее запланированные предельные затраты на факторинговое обслуживание [3].

Список литературы

1. Факторинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%A4%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%BD%D3>
2. Факторинг: понятие, виды, этапы, преимущества и недостатки [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://zakupkihelp.ru/uchastnikuzakupok/faktoring.html>
3. «Дебиторка» на продажу [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.banki.ru/news/daytheme/?id=3113880> (дата обращения: 18.11.2019).