

УДК 348

*М.А. Мельников, Ю.Р. Романова\**

## **ОСНОВНЫЕ ПУТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГА В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассматриваются возможности использования факторинга в условиях наличия у предприятий задолженности. Основной задачей для многих хозяйствующих субъектов в последние годы стало снижение величины задолженностей как кредиторских, так и дебиторских в качестве инструмента повышения экономических результатов своей деятельности. Особенно это актуально для промышленных предприятий.

**Ключевые слова:** факторинг, производственное предприятие, система управления задолженностью.

В процессе финансово-хозяйственной деятельности у каждой организации появляются обязательства по расчетам за полученные материальные ценности, потребленные работы и услуги перед другими организациями и физическими лицами, возникают задолженности других организаций и физических лиц по расчетам за реализованные им товары, продукцию (работы, услуги).

Денежные обязательства занимают особое место в отношениях участников экономических отношений. Большая их часть принадлежит организациям, банкам, инвестиционным и страховым компаниям. Для объективной оценки активов и обязательств организации в бухгалтерском учете особую актуальность в условиях рыночной экономики приобретает достоверность отражения дебиторской и кредиторской задолженности [1].

Основной задачей для многих хозяйствующих субъектов в последние годы стало снижение величины задолженностей как кредиторских, так и дебиторских в качестве инструмента повышения экономических результатов своей деятельности. Особенно это актуально для промышленных предприятий

Можно отметить, что с каждым годом растет значимость факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью при обеспечении бизнеса оборотным капиталом и управлении кредитными рисками. Все больше банков предлагает своим клиентам факторинг, создавая дочерние компании или факторинговые подразделения в банковских структурах. Факторинговый подход к управлению рисками в корне отличается от банковского – структура факторинговой сделки, предполагающая покупку дебиторской задолженности, позволяет обеспечить большую возвратность выплачиваемого финансирования в отличие от кредитования под различные виды активов.

В факторинговых операциях зачастую участвуют три стороны:

- 1) сама факторинговая компания (или представитель факторингового отдела банка) – специализированная организация, которая получает счета – фактуры, товаро-транспортные накладные, другие документы, подтверждающие факт поставки у своих клиентов (кредиторов, поставщиков);
- 2) клиент (кредитор, поставщик товара или услуги);
- 3) должник (предприятие) – фирма-потребитель товара или услуги с возможным правом регресса и без такового, прямые и косвенные компаньоны. [2]

Факторинговые операции обычно классифицируются как внутренние, в случае если поставщик, покупатель и фактор находятся сейчас в одной стране.

Открытый факторинг связан с уступками поставщика с товарораспорядительными документами фактора с обязательным уведомлением должника об участии в расчетах данной факторинговой компании. Оповещение может осуществляться путем записи на счете-фактуре о необходимом направлении платежа в указанный адрес факторинговой фирмы. В нынешних условиях это может быть систе-

---

\* © Мельников М.А., Романова Ю.Р., 2017

Мельников Максим Анатольевич (melnikov\_maksim@mail.ru), Романова Юлия Руслановна (melnikov\_maksim@mail.ru), кафедра экономики инноваций, Самарский национальный исследовательский университет имени академика С.П. Королева, 443086, Российская Федерация, г. Самара, Московское шоссе, 34.

ма обслуживания клиентов, которая включает бухгалтерское обслуживание, расчеты с поставщиками и покупателями, страховое кредитование и т. д. Эта система позволяет предприятию-клиенту направить свои усилия на производство и уменьшить расходы, связанные со сбытом продукции.

Закрытый факторинг характеризуется тем, что, как правило, должника не информируют о привлечении к взысканию долгов факторинговой компании.

Факторинговое обязательство может быть с определенным правом регресса. Факторинговая компания в некоторых случаях имеет право требовать от поставщика (кредитора) возместить ей ранее проплаченную сумму при отказе должника от выполнения своих прямых финансовых обязательств по погашению суммы кредита или оплаты отгруженного товара. В результате кредитор при заключении факторинговой сделки с правом регресса продолжает нести убытки по кредитному риску и проданным им факторинговой компанией долговым требованиям. Договор о факторинговом обязательстве без права регресса на практике обычно скорее исключение, чем правило [2]. Факторинговые обязательства без права регресса предусматривают, что факторинговая компания при неисполнении должником своих финансовых обязательств в течение заранее определенного срока (обычно до 90 дней) должна выплатить всю сумму средств по отступному долговому обязательству в пользу клиента (поставщика).

Договор факторинга представляет собой отдельный случай цессии – это переход прав кредитора к другому лицу (финансовому агенту).

При передаче необходимых прав по обычной цессии кредитор несет некоторую ответственность только за недействительность установленных требований, но не за их выполнение. В отношении конкретного финансового агента и клиента вопрос о том, кто будет нести риски, связанные с возможной неоплатой счетов должником, обычно решается в договоре факторинга и имеет для клиента важное и принципиальное значение.

Схема работы факторинга:

- клиент и фактор заключают договор факторинга;
- фактор оценивает дебиторов клиента, задолженность которых планируется к передаче от клиента фактору. Результатом оценки является лимит, установленный на дебиторов клиента;
- клиент отгружает продукцию дебиторам и передает комплект отгрузочных документов (счет-фактуру, накладную) фактору;
- в течение 24 часов фактор переводит от 70 до 90 % от суммы поставки на расчетный счет клиента;
- дебитор оплачивает 100 % суммы поставки в адрес фактора;
- фактор переводит на счет клиента оставшуюся сумму за вычетом комиссии за факторинговое обслуживание;
- в случае если дебитор не оплачивает поставку, фактор ведет работу с дебитором по взысканию долга.

Преимущества использования факторинга для организации:

- ликвидность. Поставщик немедленно получает от фактора 70–90 % стоимости отгруженного товара, не дожидаясь срока расчета с покупателем, что позволяет увеличить объем продаж и конкурентоспособность, предоставляя покупателям льготные условия (отсрочку) оплаты товара под надежную гарантию. При этом объем предоставляемого финансирования растет пропорционально оборотам компании;
- снижение рисков. Фактор при факторинге без регресса полностью берет на себя риски невозврата дебиторской задолженности. Конечно, эти риски можно уменьшить, заключив соответствующий страховой договор, однако в этом случае сумма страховой выплаты предусматривает собственное удержание;
- снижение расходов. Фактор берет на себя управление и контроль состояния дебиторской задолженности: осуществление напоминания дебиторам о наступлении сроков оплаты, проведение сверок с дебиторами, предоставление поставщику информации о текущем состоянии дебиторской задолженности, а также ведение аналитики по истории и текущим операциям;
- улучшение рейтинга. В тот момент, когда фактор производит выплату по приобретенным счетам, уменьшается бухгалтерская дебиторская задолженность и повышается ликвидность. За счет

вновь поступивших средств возможны выплаты по обязательствам, что, в свою очередь, ведет к улучшению коэффициента обеспеченности собственным капиталом и, как следствие, банковского рейтинга;

– преимущества перед конкурентами. При использовании факторинга появляется возможность предоставлять клиентам более длительную отсрочку по платежам, наращивая обороты практически без увеличения задействованных оборотных средств. При этом свободные средства могут быть использованы для инвестиций или увеличения объемов продаж, сохраняя конкурентное преимущество на рынке.

Продавцам факторинг позволяет не только увеличить объемы продаж, но и сэкономить на накладных расходах, так как дебиторская задолженность предприятия передается в частичное управление квалифицированным специалистам партнерского банка или специализированной фирме.

Таким образом, необходимость применения факторинга ускоряет получение обязательных платежей, и гарантирует погашение накопленной задолженности, а также снижает расходы на ведение счетов и обеспечивает своевременность поступления необходимых платежей поставщикам при временных финансовых трудностях у покупателей.

### Библиографический список

1. Мельцац Е.О. Влияние дебиторской задолженности на финансовую устойчивость системы потребительской кооперации // РИСК: Ресурсы, Информация, Снабжение, Конкуренция. 2016. № 2. С. 386–388.
2. Леднев М.В. Факторинг. М.: ИНФРА-М, 2011. 89 с.

### References

1. Meltsas E.O. Vliyaniye debitorskoy zadolzhennosti na finansovuyu ustoychivost' sistemy potrebitel'skoy kooperatsii. In: RISK: Resursy, Informatsiya, Snabzheniye, Konkurentsya [The influence of receivables on the financial stability of the consumer cooperative system]. In: [RISK: Resources, Information, Supply, Competition], 2016, no. 2, pp. 386–388.
2. Lednev M.V. Faktoring [Factoring]. M.: INFRA-M, 2011, 89 p.

*M.A. Melnikov, Yu.R. Romanova\**

### MAIN WAYS OF USING FACTORING IN ECONOMIC ACTIVITIES OF ENTERPRISES

The article considers the possibilities of using factoring in conditions of the enterprises' debts. The main task for many economic entities in recent years has been a reduction in the amount of indebtedness of both creditor and debtor as a tool to increase the economic performance of their activities. This is especially true for industrial enterprises.

**Key words:** factoring, production enterprise, debt management system.

Статья поступила в редакцию 11/XI/2017.  
The article received 25/XI/2017.

---

\* *Melnikov Maxim Anatolievich* (melnikov\_maksim@mail.ru), *Romanova Yulia Rushanovna* (melnikov\_maksim@mail.ru), Department of Economics of Innovations, Samara National Research University, 34, Moskovskoye shosse, 443086, Samara, Russian Federation.