

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ЭФФЕКТИВНОГО ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Туров В. К.,

научный руководитель — канд. экон. наук, доц. Зубова О. Н.

Сибирский федеральный университет

Деятельность любого предприятия направлена на эффективное использование ресурсов, которыми оно располагает. В процессе функционирования, как известно, происходит расходование, возобновление и преумножение средств. Именно эффективность использования ресурсов определяет, каков будет финансовый результат деятельности.

Одним из ключевых элементов, влияющих на положительность финансового результата, является оборачиваемость дебиторской задолженности. Под оборачиваемостью здесь понимается срок превращения задолженности в денежные средства. Поскольку процесс производства, как правило, непрерывен, постольку и для предприятия важен своевременный оборот дебиторской задолженности. Часть полученных средств вновь включается в производство, часть — идет на развитие предприятия.

Соответственно, если по каким-либо причинам предприятие во время не получает прогнозируемые средства, возникает дефицит. В таких случаях, как правило, приходится прибегать к услугам кредитных организаций, или резко сокращать производство (если такое, конечно, вообще возможно в краткосрочном периоде).

Но получать кредитную линию (если вам ее, конечно, дадут) — означает действовать постфактум, то есть в момент фактического наступления дефицита денежных средств. Лучше, конечно, прогнозировать и каким-либо образом предотвращать дефицит, однако все идеально спрогнозировать и спланировать не всегда возможно. Ну, а поскольку банковская сфера не стоит на месте, постольку появляются такие услуги, как факторинг. Использовать факторинг — это значит начать действовать заранее, когда есть риск неполучения платежей.

Продемонстрируем схему применения услуги на примере Росбанк Факторинг.



Рисунок 1. Схема предоставления услуги от Росбанк Факторинг

Как видно из рисунка, после отгрузки товара покупателю, компания-поставщик передает документы, подтверждающие факт поставки в факторинговую компанию.

После этого, в соответствии с заключенным договором, поставщик производит уступку дебиторской задолженности и компания-фактор оплачивает, как правило, до 90% от общей стоимости поставки (однако бывают и редкие исключения, когда фактор готов оплатить сразу всю сумму). После этого, факторинговая компания дожидается денежных средств от покупателя и производит выплату оставшейся части суммы сделки.

Факторинг — это новый этап развития отношений поставщик-покупатель, с учетом развития сферы кредитно-финансовых отношений. При факторинге появляется новое, третье лицо — компания-фактор, которая берет на себя полномочия по оплате текущих обязательств покупателя перед поставщиком.

В таком случае, преимущества имеют все: покупатель получает желаемую отсрочку, поставщик — получает деньги в течение трех дней, с момента предоставления документов о поставке, ну а фактор — получает комиссионные.

Также, к преимуществам услуги (для поставщика) можно отнести:

- финансирование осуществляется без залога (ведь им в данном случае выступает дебиторская задолженность);
- высокая оборачиваемость дебиторской задолженности (ведь банк гарантированно заплатит поставщику при передаче дебиторской задолженности);
- стабильность денежных поступлений;
- улучшение показателей деловой активности и финансовой отчетности (дело в том, что факторинг влияет на структуру баланса: дебиторская задолженность переходит к компании-фактору).

Несмотря на свою привлекательность, факторинг накладывает некоторые ограничения на предприятие, которое желает использовать данную услугу. Например, большинство компаний-факторов указывают, что минимальная сумма, на которую они согласны предоставлять финансирование должна превышать 3 миллиона рублей. Очевидно, что обороты предприятий малого бизнеса не всегда достигают таких показателей.

Факторинг также не может быть использован в ситуациях, когда на отгруженный товар не предоставляется отсрочка платежа. Ведь если данное условие не выполняется, схема оказания услуги нарушается и ее применение становится невозможным. Таким образом, применение факторинга просто невозможно в отраслях, где основой взаиморасчетов является предоплата.

Вторым важным условием применения факторинга является цикличность поставок. Это означает, что с потенциальным дебитором у компании-поставщика должна быть налажена связь, сотрудничество должно исчисляться, как минимум, месяцами. Наличие долгосрочного сотрудничества со своими дебиторами — одно из главных условий, которые диктуют факторы, например, такие как ВТБ Факторинг. Очевидно, что в таком случае, применение факторинга в отраслях, где предприятия работают по единичным заказам, невозможно.

Третьим весомым запретом является обязательный, практически для всех муниципальных учреждений, пункт в договоре о поставке, в соответствии с которым, государственное предприятие, выступая в роли покупателя, не имеет права на уступку

так называемого «права денежного требования». Соответственно, если одной из сторон сделки является государственное предприятие, факторинг либо невозможен вообще, либо его применение будет ограниченным.

Кроме указанных обязательных условий применения услуги, есть еще общеэкономические факторы, по которым компании-факторы определяют целесообразность сотрудничества. Например, лесная промышленность. Даже для гигантов рынка кредитования эта отрасль является очень опасной, судя по количеству выдаваемых кредитов, чего уж говорить о развивающихся факторинговых компаниях. Строительные компании — это второй «тяжелый случай», ведь здесь присутствует очень долгая цепочка получения денежных средств, а среди способов взаиморасчетов иногда появляются сложные и нестандартные для факторинга.

Но, не смотря на ограничения, факторинг может и должен рассматриваться предприятием как инструмент для привлечения дополнительных средств и как метод снижения рисков. Ведь полученные во время денежные средства — основа эффективного функционирования предприятия. Растущая с годами популярность данной услуги как раз говорит нам об этом.