

**Т. А. Цой** – магистрант кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита

**И. В. Иванова** (канд. экон. наук, доц.) – научный руководитель

## **ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ**

Стабильная работа предприятия, прежде всего, зависит от постоянства денежных потоков. В то же время даже при расчетах с постоянными и надежными покупателями периодически случаются непредвиденные задержки платежей за отгруженную продукцию, товары, работы, услуги. Для преодоления возникающего денежного дефицита предприятие вынуждено прибегать к различным методам финансирования, наиболее эффективным из которых является факторинг.

Факторинг это кредитование оборотных средств под дебиторские долги. Данная услуга не используется для покрытия долгов частных лиц.

Факторинг это достаточно выгодная услуга, например, для производителей, оптовых компаний, поставщиков, экспортеров, малых и средних предприятий, которые стремительно развиваются, но по причине запоздалых или отсроченных платежей испытывают проблемы с денежным потоком.

Сегодня на рынке работают около тысячи компаний, расположенных на всех континентах и во всех странах мира. Крупнейшим рынком является Европа, на которую приходится 71% факторингового оборота, за ней следуют Америка (14%) и Азия (14%). В России, в отличие от зарубежных стран, факторинговый рынок в настоящее время развит достаточно слабо. Если в странах Западной Европы обороты по факторингу составляют более 5% ВВП (в Великобритании и Италии – 10%), в Восточной Европе – 1,5 – 2% ВВП, то в России - менее 0,1%.

В настоящее время коммерческие банки в нашей стране постепенно осваивают все новые банковские операции, к которым относится и факторинг. Большинство предприятий малого и среднего бизнеса испытывают нехватку оборотных средств. Факторинг, в свою очередь, может сыграть существенную роль в развязке взаимных неплатежей и ускорении платежно-производственного цикла.

Вместе с тем рынок факторинговых услуг в России пока ограничен небольшим количеством банков и компаний ввиду целого ряда причин:

Во-первых, это отсутствие «культуры» предоставления отсрочки. Оплата товара с отсрочкой платежа была признана способом расчетов только для проверенных предприятий. Применение отсрочки, а, следовательно, и факторинга ко вновь созданным контактам было практически невозможно.

Во-вторых, только последние несколько лет форма расчетов между предприятиями приобрела безналичный характер. Ранее большая часть взаиморасчетов проходила в "cash", что значительно усложняло даже получение коммерческого кредита в банках. До сих пор в составе большинства ведущих коммерческих банков есть отделы и управления, анализирующие финансовое состояние предприятий на основании недекларируемой финансовой отчетности. Факторинг - комплекс финансовых услуг, предоставляемый банком или факторинговой компанией на основании подтвержденной отчетности и платежеспособности дебитора по безналичному расчету.

Ну и конечно, факторинг – это один из самых дорогостоящих банковских продуктов. Его высокая стоимость обусловлена тем, что банку приходится содержать большое количество персонала для анализа дебиторской задолженности, прогнозирования в режиме on-line объемов финансирования в соответствии с планами развития компаний-клиентов, поддержания высокого уровня программного обеспечения.

Еще одним препятствием на пути развития факторинга в России является невысокая информированность компаний о возможностях и условиях данного вида кредитования (многие компании не знают о том, что такое факторинг и как им пользоваться в интересах своего бизнеса).

Основная задача факторинга – обеспечить такую систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Таким образом, поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа.

Согласно проведенному анализу российского рынка факторинга, его рост ежегодно удваивается и есть основания полагать, что эта положительная тенденция сохранится и в будущем.

За последние три года число клиентов российских факторов увеличилось почти в три раза, что говорит об увеличении востребованности факторинга в России.

Начавшийся рост факторинговых компаний и их оборотов фактически продолжается до сих пор. Причиной этого является предельная клиентоориентированность самой услуги, ее востребованность при осуществлении современных высококонкурентных торговых операций, ее идеология, ориентированная, прежде всего, на интересы растущих торговых компаний.

В заключение надо отметить, что ввиду относительной новизны данной банковской услуги и ее развития в основном в Европе и США развитие факторинговых операций в России является перспективным направлением.

Внедрение факторинга будет эффективно лишь на основе активного использования всего положительного, накопленного мировой практикой внедрения факторинга с учетом в максимальной степени особенностей сегодняшних российских реалий.

Уже накопленный отечественный опыт и прогнозирование возможностей дальнейшего применения факторинга убеждают, что он способен внести немалый реальный вклад в организацию подъема экономики, в решение ряда ее насущных проблем и, прежде всего, проблемы неплатежей.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что использование факторингового обслуживания является одной из наиболее перспективных мер, способных помочь российским производителям освоить внутренние и зарубежные рынки сбыта их продукции, а импортерам существенно увеличить объемы закупок товаров у иностранных производителей. Несомненно, что, при условии дальнейшей стабилизации российской экономики, все большее количество зарубежных компаний будут переходить к более доверительным формам торговли с российскими партнерами, в частности, к коммерческому кредитованию.

Факторинг, широко развитый на Западе и делающий только первые шаги в России, является одним из немногих на сегодняшний день российских банковских продуктов, направленных на действенную поддержку и развитие реального сектора страны. Этот бизнес стоит на стыке интересов банковского и реального секторов экономики. В условиях наличия типичной проблемы для последнего, связанной порой с катастрофической нехваткой оборотных средств, факторинг, в силу всего вышесказанного, становится панацеей для российского рынка товаров и услуг.

#### **Библиографический список**

1. <http://www.glavbukh.ru>
2. <http://www.elitarium.ru>
3. <http://www.factoringpro.ru>
4. <http://www.raexpert.ru>