

ОПТИМИЗАЦИЯ ПРОЦЕССА УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ С ПРИМЕНЕНИЕМ ФАКТОРИНГА

М. В. Добрина

Воронежский государственный университет

Поступила в редакцию 10 марта 2017 г.

Аннотация: рассматриваются ситуации целесообразности применения факторинга, приводится классификация факторинговых операций, выявляются его основные преимущества и недостатки и производится SWOT-анализ применения факторинга.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, SWOT-анализ.

Abstract: the article discusses the situation of the feasibility of using factoring, a classification of factoring operations, identifies its main advantages and disadvantages and produced a SWOT analysis of use of factoring.

Key words: factoring, accounts receivable, SWOT analysis.

Общеизвестно, что существенную долю имущества предпринимателей составляет дебиторская задолженность. Она является частью фондов обращения организации, и в ее состав входят обязательства дебиторов (должников) по возмещению денежных долгов фирме за переданные товары или услуги. Решения относительно размера и состава дебиторской задолженности принимаются в рамках кредитной политики предприятия. Чтобы организовать работу фирмы наиболее эффективно, следует уделять внимание управлению дебиторской задолженностью, поскольку она может отводить большой объем финансовых средств из оборота. Из всего вышеперечисленного можно сделать вывод, что одним из самых результативных инструментов управления финансами и совершенствования размера и состава дебиторской задолженности является факторинг.

Понятие «факторинг» берет свое начало от английского слова factor, что означает маклер, посредник, агент. Факторинг – финансирование поставщика, осуществляемое взамен передачи долга покупателя за отгруженные товары или оказанные услуги [1].

В настоящее время тема факторинга становится всё более актуальной, что обосновывается несколькими причинами. Во-первых, значение факторинга ежегодно увеличивается как на российском рынке, так и на международном. Во-вторых, при-

влекает внимание прогрессивный опыт зарубежных стран в сфере факторинга, так как договор факторинга в глобальной практике используется с давних пор и достаточно часто. И в-третьих, данный вопрос весьма интересен еще и по причине своей малоисследованности.

Применение факторинга рационально лишь в ситуации, когда экономическая выгода от безотлагательного поступления денег выше, чем от их возвращения в срок.

Таким образом, рассмотрим ситуации, когда факторинг оправдан.

1. Фирма имеет возможность применить средства с рентабельностью, превосходящей ставки издержек на факторинговое обслуживание (прирост валовой прибыли покрывает затраты) (см. формулы 1–3):

$$\Delta ВПф > Рф, \quad (1)$$

где $\Delta ВПф$ – прирост валовой прибыли за счет факторинга; $Рф$ – совокупные издержки на факторинговое обслуживание.

Прирост валовой прибыли находится следующим образом (см. формулу 2):

$$\Delta ВПф = d \times СП \times Квп/с, \quad (2)$$

где $СП$ – сумма поставки или доход по отгрузке; d – размер финансирования по факторингу в долях; $Квп/с$ – коэффициент, показывающий отношение валовой прибыли к себестоимости реализованной продукции.

Самый оптимальный лимит финансирования находится следующим образом (см. формулу 3) [2]:

$$\text{Лопт} = (\text{Дт} - \text{Кт}) \times dmax, \quad (3)$$

где Дт – текущая дебиторская задолженность; Кт – текущая кредиторская задолженность; $dmax$ – максимально возможный объем финансирования на факторинговое обслуживание.

Эти формулы достаточно понятны и дают возможность определить экономический результат использования факторинга в организации (прирост валовой прибыли).

2. Убытки от роста цен могут превзойти расходы на факторинговое обслуживание.

3. Нет других шансов покрыть нехватку оборотных средств, возникшую из-за отсрочки платежа покупателем, банковского кредита по причине его высоких процентных ставок.

4. Период расчета с поставщиками меньше периода расчета с покупателями [3].

Перейдем к рассмотрению классификаций факторинговых операций по различным признакам.

1. В зависимости от месторасположения сторон договора факторинга различают внутренний (domestic factoring) и внешний факторинг (international factoring). Внутренний факторинг наблюдается в том случае, когда все стороны договора, в том числе факторинговая компания, находятся в одной стране. Внешний же (в большинстве случаев используется термин «международный») факторинг имеет место быть, когда поставщик и покупатель – представители разных стран.

2. В зависимости от уровня риска выделяется факторинг с регрессом (recourse factoring) и факторинг без регресса (non recourse factoring). Факторинг с регрессом наблюдается тогда, когда не выручившая денежных средств с клиентов факторинговая компания может взыскать их с поставщика спустя какое-то время. Безрегрессный факторинг отличает то, что финансовый агент берет весь риск неисполнения дебитором (должником) обязательств перед поставщиком на себя.

3. В зависимости от осведомленности покупателя о наличии договора факторингового обслуживания различают открытый факторинг (disclosed factoring) и закрытый факторинг (undisclosed factoring). Открытый (конвенционный) факторинг отличает то, что покупатель знает, что в сделке присутствует лицо-фактор, и производит денежные выплаты на его счет, выполняя свои обязательства по договору поставки. Если же покупа-

тель не осведомлен об использовании договора факторингового обслуживания и продолжает производить выплаты денежных средств поставщику, который передает их фактору, то такой вид факторинга называется закрытым (конфиденциальным, тихим).

4. В зависимости от сроков поступления денежных средств различают факторинг с предварительной оплатой (до 90 % от общей суммы) и факторинг с определенным сроком осуществления денежных выплат (по договору).

5. В зависимости от объема оказываемых услуг различают полный факторинг и частичный факторинг. Полный факторинг представляет собой общее обслуживание клиентов, а частичный факторинг сводится к осуществлению отдельных действий.

6. Эта классификация предложена в работе Р. Брейли и С. Майерс «Принципы корпоративных финансов». Авторы различают зрелый, старомодный и вспомогательный факторинг. Зрелый факторинг предполагает, что факторинговая компания обладает копиями документов на оплату от поставщика, осуществляет процедуру взыскания долга с покупателя и своевременно производит выплаты производителю. Старомодный факторинг отличается тем, что вначале факторинговая компания производит авансовый платеж производителю в размере большей части долга, а потом в установленные договором сроки оплачивает остальную часть. Это дает возможность производителю застраховать себя от сомнительных долгов. Вспомогательный факторинг не дает покупателю возможность застраховаться от неполного/несвоевременного платежа или неплатежа. Факторинговая компания только производит сбор денег с покупателей и их передачу поставщику [4].

Предложенный тип классификации достаточно динамичен, так как с течением времени вследствие развития рынка факторинга появляются его новые виды.

Рассмотрим главные достоинства и недостатки факторинга, выявленные при его использовании в фирме ООО «Стройсервис» [5]. В качестве банка-фактора был выбран «Промсвязьбанк». В итоге была получена добавочная выручка от применения факторинга (расчеты представлены ниже).

Основные выявленные в ходе анализа достоинства и недостатки применения факторинга в ООО «Стройсервис» представлены в табл. 1.

Достоинства и недостатки факторинга

Достоинства	Недостатки
1	2
<p>1. Осуществление направленного воздействия на дебиторскую задолженность. Оно выражается в том, что поставщику постоянно предоставляются следующие отчеты по состоянию дебиторской задолженности: о поставках, зарегистрированных за определенный промежуток времени; переводе средств поставщику; поступлении средств от дебиторов; статистике платежей по каждому дебитору; состоянии просроченной задолженности. Помимо этого при возникновении потребности банк связывается с покупателями (например, если сроки оплаты товара просрочены).</p>	<p>1. Дороговизна (затраты за факторинговое финансирование на 20–70 % больше ставок по кредиту). Отметим, что стоимость факторинговой услуги складывается из двух компонентов: комиссионного вознаграждения и процентов за кредит. При этом комиссионное вознаграждение состоит из фиксированного сбора за обработку каждого документа и комиссии за факторинговое обслуживание (взимается в процентах от суммы уступленной задолженности).</p> <p><i>Определим стоимость факторинговых услуг в нашем случае.</i> Общая сумма задолженности заказчиков предприятию составляет 3 500 000 руб. Банк по факторинговому соглашению предоставляет 90 % от суммы долга. Задолженность удалось взыскать с заказчика через 50 дней. При комиссионном вознаграждении в 3 % и процентной ставке за кредит в 15 % расходы поставщика по факторинговой операции составят:</p> $Ц = 3\,500\,000 \text{ руб.} \times (0,9 \times 0,15 \times (50 / 365) + 0,03) = 168\,000 \text{ руб.}$
<p>2. Возможность извлечения дополнительной прибыли за счет повышения объема продаж вследствие получения от фактора необходимых для этого оборотных средств. Более подробно рассмотрено ниже на примере данных фирмы ООО «Стройсервис».</p>	<p>2. Ограничения доступности (не для всех организаций). Услуги факторинга не доступны для следующих нижеперечисленных организаций:</p> <ul style="list-style-type: none"> – занятых производством узкоспециализированной и нестандартной продукции; – имеющих большое количество дебиторов с незначительной суммой долга; – продающих продукцию на условиях послепродажного обслуживания; – заключающих долгосрочные договоры с покупателями и выставляющих счета до произведения поставок или по завершению конкретных этапов работ; – сотрудничающим с субподрядчиками.
<p>3. Возможность устранения кассовых разрывов, образовавшихся из-за расхождения сроков оплаты счетов поставщиков и поступления денежных средств от покупателей.</p>	<p>3. Возможность возникновения испорченной трехсторонней связи вследствие разногласий между фирмой и клиентом, когда в качестве посредника выступает факторинговая компания.</p>
<p>4. Возможность использования финансовых средств для выполнения не текущей деятельности организации, а стратегических задач развития бизнеса.</p>	<p>4. Финансирование осуществляется не в полном объеме, а только до 90 % от общей суммы отгрузки, даже для покупателей с положительной кредитной историей.</p>
<p>5. Достижение экономии на оплате сверхштатных мест (сюда входит и офисное оборудование) и дополнительного рабочего времени персонала, осуществляющего мониторинг дебиторской задолженности и мобилизацию денежных средств за счет того, что финансовый агент осуществляет всю работу с дебиторами.</p>	<p>5. При составлении договора факторингового обслуживания большая часть финансовых агентов вводит ограничение на количество клиентов у поставщиков, тем самым препятствуя возможности расширения рынков сбыта и получения дополнительной прибыли.</p>
<p>6. Риски, возникшие из-за отсрочки платежа, берет на себя финансовый агент.</p>	<p>6. Обязательно, чтобы деятельность организации в условиях применения факторинга демонстрировала более заманчивые результаты, чем при задержках. Отметим, что это происходит не всегда. В нашем случае такие результаты наблюдаются в виде получения дополнительной прибыли (см. ниже).</p>

1	2
<p>7. Выгода за счет возможности покупки товара у своих поставщиков по более низким ценам. Данная возможность возникает вследствие того, что клиент банка-фактора «Промсвязьбанк» – ООО «Стройсервис» выручает существенную долю от суммы поставки в день поставки и в итоге лишается зависимости от соблюдения своими дебиторами платежной дисциплины. Поэтому ООО «Стройсервис» вправе потребовать уменьшения срока отсрочки платежа при закупках товаров и более выгодные ценовые условия на покупаемый товар от своих поставщиков. Скидка за немедленный платеж (до 14 дней) составляет в большинстве стран около 3 % и называется «сконто». Согласно исходным данным (см. ниже) фирма ООО «Стройсервис» имеет среднемесячный торговый оборот: 7 000 000 руб., т.е. 84 000 000 руб. в год. Достаточно просто определить скидку при немедленных платежах: она составит 2 520 000 руб. ($0,03 \times 84\,000\,000$).</p>	<p>7. Организация должна взаимодействовать с достаточно большим количеством клиентов (в нашем случае это так). В случае, если покупателей незначительное число (скажем, 1–2), то легче решить все возникающие проблемы не прибегая к применению факторинга, а с помощью кредита.</p>
<p>8. Налоговые привилегии факторинга. Предприятие имеет право принять в расчет расходы на обслуживание договора факторинга при определении налога на прибыль. Об этом сообщил Минфин в письме от 6 ноября 2007 г. № 03-03-06/1/772. Вдобавок если комиссионное вознаграждение за факторинговое обслуживание указано в абсолютном выражении, то оно сокращает базу по налогу на прибыль в составе прочих расходов, связанных с производством и реализацией. В результате сокращается налоговая база по налогу на прибыль и сумма уплачиваемых налогов</p>	<p>–</p>

Рассмотрим возникновение добавочной выручки при использовании факторинга на примере. Фирма ООО «Стройсервис» обладает следующими результатами деятельности:

- среднемесячный торговый оборот – 7 000 000 руб.;
 - рентабельность продаж – 10 %;
 - сумма средней поставки одному покупателю – 700 000 руб.;
 - отсрочка платежа по договору поставки – 30 дней;
 - комиссия за факторинговое обслуживание – 2 % от суммы поставки;
 - лимит финансирования – 75 %.
- Уступка денежного требования:
- отгрузка продукции на 700 000 руб. одному покупателю первого числа месяца;
 - финансирование со стороны банка-фактора в размере 75 % от стоимости поставки: 525 000 руб.;
 - оплата покупателем 31 числа: фактическая отсрочка – 30 дней;
 - комиссия банка-фактора: $0,02 \times 700\,000 = 14\,000$ руб.

Определим эффективность использования факторинга. Доход с каждой поставки при рентабельности продаж 10 % составит:

– без применения факторинга: $700\,000 \text{ руб.} \times 0,1 = 70\,000 \text{ руб.};$

– с применением факторингового обслуживания:

$(70\,000 - 14\,000) + 525\,000 \times 10\% = 108\,500 \text{ руб.}$

Таким образом, получаем дополнительный доход в размере 38 500 руб.

Проанализировав имеющиеся результаты деятельности и наличие потребности в оптимизации дебиторской задолженности, каждый предприниматель может принять решение относительно необходимости использования факторинга. Для упрощения этого процесса может быть использован SWOT-анализ, представляющий собой сопоставление сильных и слабых сторон, возможностей и угроз, имеющихся у организации [6].

В табл. 2 представлен пример матрицы по использованию факторинга.

SWOT-анализ применения факторинга

Сильные стороны	Слабые стороны
Скорый возврат денежных средств от должников; нет потребности в перекредитовании; сбережение средств для работы с дебиторской задолженностью.	Высокий уровень затрат на обслуживание; банк требует много документов.
Возможность	Угроза
Расширение доли рынка путем нахождения новых покупателей	Наличие риска потери имеющихся или потенциальных контрагентов.

Итак, факторинг – это разновидность торгово-комиссионной операции, в ходе которой происходит переуступка клиентом-поставщиком факторинговой компании неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и права получения платежа по ним [7]. Факторинг имеет определенные достоинства и недостатки, которые необходимо учитывать при его применении в конкретной организации [8]. В России преградой к более широкому использованию факторинга является несовершенное законодательство (наличие необходимости лицензирования деятельности), слабый уровень научных исследований механизмов и моделей применения факторинга, недостаточный уровень знаний руководителей организаций о факторинге как инструменте финансирования и оптимизации дебиторской задолженности.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авагян А. С. Конкуренция на рынке факторинга / А. С. Авагян, И. Е. Покаместов // Современная конкуренция. – 2012. – № 4 (34).
2. Алексеева Д. Г. Отмена лицензирования факторинговых операций – размышления на тему / Д. Г. Алексее-

ва // Факторинг и торговое финансирование. – М. : Регламент – 2009. – № 2. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/factoring_i_finans/2009_2_article.htm
3. Добринина М. В. Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью / М. В. Добринина, М. А. Шибяева // Вестник Воронеж. гос. архитектур.-строит. ун-та. Сер.: Студент и наука. – 2015. – С. 271–275.
4. Добринина М. В. Оптимизация документооборота организации / М. В. Добринина // Вестник Воронеж. гос. архитектур.-строит. ун-та. Сер.: Студент и наука. – 2016. – Вып. 9. – С. 117–123.
5. Добринина М. В. Значение и роль системы сбалансированных показателей в управлении организацией / М. В. Добринина // Вестник Воронеж. гос. архитектур.-строит. ун-та. Сер.: Студент и наука. – 2014. – Вып. 7. – С. 112–117.
6. Покаместов И. Е. Бюджетирование и бизнес-планирование факторинговой деятельности / И. Е. Покаместов, А. Ю. Подлеснова // Факторинг и торговое финансирование. – М. : Регламент. – 2008. – № 1. – Режим доступа: http://www.reglament.net/bank/factoring_i_finans/2008_1_article.htm
7. Фазлиахметов Р. Г. Управления дебиторской задолженностью как конкурентное преимущество коммерческой организации / Р. Г. Фазлиахметов // Современная конкуренция. – 2012. – № 6 (36).
8. Ивасенко А. Г. Факторинг / А. Г. Ивасенко, Я. И. Никонова. – М. : КНОРУС, 2011.

Воронежский государственный университет
Добринина М. В., аспирант кафедры информационных технологий и математических методов в экономике
E-mail: nice.smirnova@yandex.ru
Тел.: 8-952-950-94-13

Voronezh State University
Dobrina M. V., Post-graduate Student of Informational Technologies and Mathematical Methods in Economics Department
E-mail: nice.smirnova@yandex.ru
Tel.: 8-952-950-94-13