

Есина А.А.

*Научный руководитель: к.э.н., доцент Л.В. Майорова
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
E-mail: economicsmivlgu@gmail.com*

Факторинг как инструмент управления дебиторской задолженностью

Факторинг – это продажа кредитором прав на требование дебиторской задолженности банку или иному финансовому учреждению. То есть предоставлением данной услуги занимаются не только банки, но и коммерческие организации. Порядок заключения договора факторинга устанавливается гл.23 Гражданского кодекса РФ [1].

Факторинг следует различать с договором цессии. Итак, существенными отличиями факторинга являются:

- возможность применения только в отношении денежных обязательств;
- предоставление услуги возможно только при составлении письменного договора;
- возможность применения не только к взысканию фактических долгов, но и к будущей задолженности;
- не требуется согласие дебитора на совершение сделки;
- при факторинге нельзя передать просроченную задолженность (это возможно только при договоре цессии) [4].

По отношениям между поставщиком, покупателем и факторинговой компанией выделяют два основных вида факторинга – с регрессом и без регресса.

Факторинг с регрессом – такой вид данной финансовой сделки, при котором поставщик обязан вернуть денежные средства факторинговой компании в случае, если покупатель в оговоренный договором срок не исполнил полностью обязательства по платежам (за поставку и вознаграждение фактору). Комиссия фактора при данном виде сделке значительно ниже. Это можно объяснить тем, что в случае неплатежеспособности дебитора убытки, в конечном счете, несет кредитор. Положительной стороной для поставщика является то, что он не изымает собственные средства из оборота.

Факторинг без регресса – такой вид данной финансовой сделки, при котором факторинговая компания берет на себя все риски неплатежеспособности покупателя (дебитора). Суть данного вида факторинга объясняет более высокую стоимость обслуживания – фактор закладывает в стоимость риски неплатежей.

В нашей стране наибольшее распространение получил факторинг с регрессом.

Далее рассмотрим, какими преимуществами обладает факторинг для каждой из его сторон.

Для поставщика (кредитора):

- улучшение финансовых показателей деятельности;
- пополнение оборотных средств и повышение их оборачиваемости;
- возможность предложить покупателям более гибкие сроки оплаты товара;
- простое получение финансовых средств;
- предоставление минимального пакета документов;
- не требуется залог и поручительство.

Для покупателя (дебитора):

- получение отсрочки платежа;
- увеличение товарооборота;
- дополнительная мотивация и поддержка работы ключевых поставщиков без дополнительных рисков и затрат со стороны покупателя.

Для факторинговой компании:

- получение комиссии за предоставление своих услуг.

Применение факторинга имеет и свои недостатки:

- высокий риск факторинговых операций;

- высокая стоимость факторинговых услуг;
- применение факторинга выгодно не всем предприятиям и организациям [2].

Несмотря на то, что для всех трех сторон факторинговой сделки имеются преимущества применения сделки, факторинг относят к высокорисковым операциям. Для факторинговой компании как посредника в данной сделке можно выделить следующие виды риска (с точки зрения носителя риска):

- риск покупателя или должника факторинговой сделки (кредитный риск и риск ликвидности);
- риск продавца или клиента факторинговой компании (риск недобросовестности и мошенничества).

Кредитный риск – риск неоплаты дебитором поставленных товаров, выплаты неполной стоимости или несвоевременность оплаты. Возникает как в результате неплатежеспособности должника, так и из-за его мошеннических действий (например, подлоге документов по поставке).

Риск ликвидности – риск несвоевременной оплаты покупателем поставки, возникающий, если:

- покупатель злоупотребляет доверием поставщика, нарушая условия контракта (например, платит по остаточному принципу);
- есть объективные причины неплатежа (например, сезонность бизнеса);
- имеются обстоятельства непреодолимой силы.

Риск ликвидности может перерасти в кредитный риск, который является более опасным для поставщика.

К рискам недобросовестности и мошенничества можно отнести:

- риск недействительности денежных требований к дебитору (например, при сговоре клиента с дебитором);
- риск прямого платежа (получение средств клиентом в обход фактора);
- риск возврата товара (например, при поставке некачественного товара);
- риск взаимозачетов [3].

Анализируя все вышесказанное, можно сделать вывод, что факторинг, не смотря на свои недостатки, является удобным способом финансирования. Главным минусом факторинговой операции является ее высокая стоимость, но это компенсируется целым набором услуг, предоставляемых факторинговыми компаниями.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ
2. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: учебный курс - Киев: Издательство «Ника-Центр», 2014.
3. Брунгильд С.Г. Управление дебиторской задолженностью. - М.: АСТ:Астрель, 2014.
4. Ивасенко А.Г. Факторинг. - М.: Вузовская книга, 2013.