

3. Хасси Д. Стратегия и планирование: пер. с англ.; под ред. Л.А. Трофимовой. СПб.: Питер, 2001.
4. Веснин В.Р. Стратегическое управление: Учебник. М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004.
5. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. М.: ИНФРА-М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 2002.
6. Добренькова Е.В., Долгоруков А.М. Стратегическое управление бизнесом: Монография. М.: Международный университет бизнеса и управления, 2001.
7. Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Гардарики, 2000.
8. Гапоненко А.Л., Панкрухин А.П. Стратегическое управление: Учебник. М.: Омега-Л, 2004.
9. Шершнева З.Е. Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. М.: Финансы и статистика, 2004.
10. Парахина В.Н., Максименко Л.С., Панасенко С.В. Стратегический менеджмент: Учебник. М.: КНОРУС, 2005.
11. Савельева Н.А. Стратегический менеджмент: Учебник. Ростов н/Д.: Феникс, 2012.
12. Абрамов В.С., Абрамов С.В. Стратегический менеджмент. В 2 ч. Часть 2. Функциональные стратегии: Учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры; под ред. В.С. Абрамова. М.: Юрайт, 2017.

УДК 336.71

**Чеклаукова Елена Леонидовна,**

*к.э.н., доцент, доцент кафедры «Экономика, маркетинг и психология управления»,  
ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,  
e-mail: chklaukova@mail.ru*

**Шиверская Анна Георгиевна,**

*обучающаяся кафедры «Экономика, маркетинг и психология управления»,  
ФГБОУ ВО «Ангарский государственный технический университет»,  
e-mail: anna.angarsk@inbox.ru*

## ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ

*Cheklaukova E.L., Shiverskaya A.G.*

### THE PRACTICE OF FACTORING IN THE ENTERPRISE

**Аннотация.** В статье рассмотрен опыт использования факторинга на предприятии с целью сокращения зависимости от дебиторов. На основе анализа фирм-факторов в регионе и предлагаемых ими условий выбран оптимальный для предприятия вариант финансирования. В результате рассчитана динамика показателей работы предприятия в плановом периоде и сделан вывод о возможности применения факторинга для финансирования его деятельности.

**Ключевые слова:** факторинг, фирма-фактор, финансирование предприятия.

**Annotation.** The article considers the experience of factoring in the enterprise in order to reduce dependence on debtors. Based on the analysis of factor firms in the region and their proposed conditions, the optimal financing option for the enterprise was chosen. As a result, the dynamics of the performance of the enterprise in the planning period is calculated and the conclusion is made about the possibility of using factoring to Finance its activities.

**Keywords:** the factoring company-the factor, the financing of the enterprise.

В процессе деятельности предприятия может возникнуть ситуация, когда имеется преобладание его краткосрочных обязательств над имеющимися денежными средствами. Это может повлечь за собой невозможность оплаты наиболее срочных обязательств за счет абсолютно ликвидных акти-

вов. При этом возрастает риск увеличения операционного и производственного цикла, что негативно может отразиться на финансовых результатах предприятия.

Ситуация дефицита денежных средств типична для многих российских предприятий. Это может объясняться и неумелым

планированием, и нерациональным использованием имеющихся ресурсов, и неэффективной работой с дебиторами по договорным обязательствам.

Поэтому одним из вариантов пополнения оборотных средств предприятий в настоящее время должна стать работа по минимизации их дебиторской задолженности.

Ситуация с недостаточным объемом средств для финансирования текущих расходов возникла и торгового предприятия в 2019 году.

Торговое предприятие - это предприятие, относящееся к среднему бизнесу, которое занимается производством полиэтиленовой тары, пленки, а также товаров народного потребления из пластмассы. Оно работает на рынке Иркутской области уже более 20 лет, имеет своих постоянных поставщиков и потребителей. Однако, в связи с изменением финансового положения некоторых покупателей торгового предприятия вынуждено реализовывать свою продукцию с рассрочкой платежа. Это удлиняет операционный цикл и снижает эффективность деятельности предприятия.

Одним из способов своевременного получения денежных средств от дебиторов является факторинг. С его использованием предприятие получает финансирование сразу, в определенный договором факторинга день. Для торгового предприятия это дает возможность получить значительную долю от суммы поставки по удобному для него графику, не дожидаясь платежа от своего покупателя. Это дает возможность решить проблему формирования оборотных средств у предприятия при сохранении партнерских отношений с покупателями продукции.

Среди основных преимуществ факторинга для торгового предприятия можно выделить следующие:

- дополнительное беззалоговое финансирование;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности;
- уменьшение потерь в случае задержки платежей со стороны покупателей;
- упрощение планирования денежного оборота;
- возможность увеличения товарооборота;

- возможность предложения покупателям эластичных сроков оплаты;

- своевременная уплата налогов и контрактов поставщиков за счет наличия в необходимом объеме оборотных средств;

- увеличение покупательской способности своего предприятия.

Проанализировав рынок компаний, предоставляющих факторинговые услуги на территории Иркутской области, можно сделать вывод, что для торгового предприятия целесообразнее заключить договор с АО «Альфа Банк». Подтвердить этот выбор можно следующим:

Во-первых, рейтинг факторинговых компаний. По данным РАЕХ в 2018 году АО «Альфа Банк» занимает 3 место в России среди компаний, занимающихся факторинговой деятельностью. Его опережают только ВТБ Факторинг и Сбербанк Факторинг.

Во-вторых, присутствие фирмы-фактора в регионе. В Иркутской области с факторингом работают только несколько организаций: АО «Альфа Банк», ООО «ВТБ факторинг», ПАО «Промсвязьбанк» и ЗАО «ЮниКредит Банк». Что касается ООО «Сбербанк Факторинг», то его филиальная сеть в основном располагается за Уралом, а ближайший филиал по предоставлению факторингового финансирования располагается в Новосибирске.

В-третьих, это установление ограничения по выручке. ООО «ВТБ факторинг» берет на обслуживание предприятия при выручке от 300 млн. руб. в год, ПАО «Промсвязьбанк» – от 500 млн. руб. в год. Т.к. годовая выручка в 2018 году у торгового предприятия составляла 259 млн. руб., то анализируемое предприятие не подходит для указанных банков на факторинговое обслуживание. АО «Альфа Банк» не предъявляет ограничения по выручке, поэтому по данному критерию оно подходит идеально.

Рассмотрим условия предоставления факторинга в АО «Альфа Банк».

По состоянию на 2019 год банк предлагает несколько видов факторинга:

1) Факторинг с правом регресса и без права регресса. В первом случае при неоплате покупателем профинансированной поставки фактор имеет право потребовать с поставщика возврата авансового платежа и са-

мостоятельно заниматься возвратом денежных средств с покупателя. При применении такого вида факторинга покупатель должны быть надежными и платежеспособными, т.к. риск неплатежа ложится только «на плечи» поставщика. Альфа Банк предоставляет с таким видом факторинга финансирование до 85-90% от суммы поставки. Если оформляется факторинг без права регресса, то банк предоставляет поставщику финансирование до 100% от суммы поставки и принимает на себя риск неплатежа покупателя. Главный недостаток такого вида факторинга – дороговизна по сравнению с факторингом с правом регресса.

2) Открытый и закрытый факторинг. При открытом факторинге предусматривается уведомление всех сторон (и в первую очередь покупателя) об участии в оплате факторинговой компании. При закрытом факторинге покупатель не уведомлен об участии в расчетах третьей стороны – фактора. Покупатель производит расчет согласно договору с продавцом продукции, а тот уже самостоятельно ведет расчет с фактором для погашения платежа.

Помимо этого, АО «Альфа Банк» предоставляет дополнительную программу по факторингу – Retail. Она активизируется, если покупатель входит в список федеральных ретейлеров. С ее помощью можно получить финансирование с повышенным лимитом и пониженной ставкой по комиссии.

Из предлагаемых банком факторинговых программ торгового предприятия следует остановить свой выбор на открытом факторинге с правом регресса. При данном виде факторинга удастся сохранить доверительные отношения с покупателем (за счет информирования его о факторинге) и минимизировать финансовую нагрузку на компанию.

АО «Альфа Банк» имеет четкие стандарты, по которым оцениваются поставщики и дебиторы, а также четкие критерии платёжной дисциплины, прозрачности и законности ведения бизнеса клиентов.

Для предоставления факторингового обслуживания торгового предприятия необходимо пройти три этапа:

1 ЭТАП: обращение в Департамент факторинговых операций и оформление заявки на факторинговое обслуживание.

2 ЭТАП: предоставление в банк пакета документов, необходимых для принятия решения о возможности факторингового обслуживания поставок. На данном этапе банк оценивает поставщиков, покупателей-дебиторов, с которыми будет вестись работа, определяются риски бизнеса клиента, его правовые аспекты.

3 ЭТАП: на основе анализа принимается решение о возможности предоставления факторингового обслуживания. Время на принятие решения не превышает 10 рабочих дней с момента предоставления поставщиком полного пакета документов.

В случае одобрения услуги, устанавливаются лимиты финансирования, т.е. обсуждаются максимальная сумма выплат, в пределах которой банк будет осуществлять факторинговое финансирование поставщика, процент дисконта, максимальная величина отсрочки и тариф.

После одобрения условий сделки с обеих сторон, заключается и подписывается генеральный договор об общих условиях факторингового обслуживания поставок между поставщиком и банком. В обязанность клиента банка входит письменное информирование своих покупателей о внедрении системы расчетов за товары с использованием факторинга. Полученные подписанные дебиторами уведомления предоставляются в АО «Альфа Банк».

Однако, не все дебиторы могут быть оформлены АО «Альфа Банк» на факторинговое обслуживание. Заключение договора по операциям факторинга возможно при соответствии покупателя следующим требованиям:

1. Работа на рынке не менее 1 года.
2. Учет своей деятельности и составление отчетности в соответствии с законодательством РФ.
3. По договору поставки предусмотрена безналичная форма расчета с отсрочкой платежа не более 120 календарных дней.
4. Сотрудничество с торговым предприятием осуществляется систематично и имеет долгосрочную перспективу.
5. Зависимость торгового предприятия от одного дебитора не более 50%.

Помимо этого, АО «Альфа Банк» накладывает требования по документальному

сопровождению сделки.

Схема факторинга для поставки товара на условиях отсрочки платежа у торгового

предприятия будет выглядеть следующим образом:

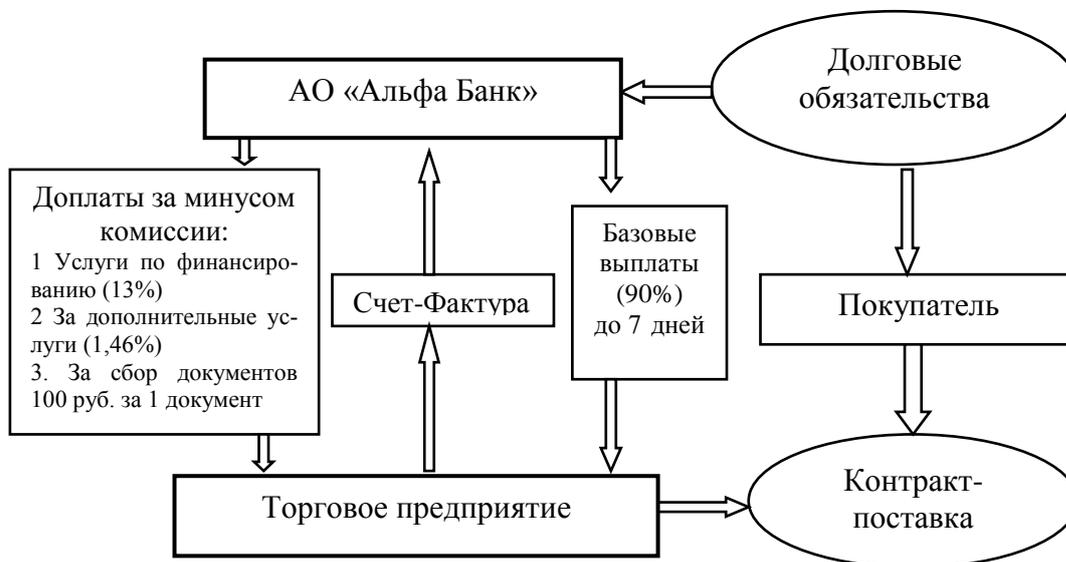


Рисунок 1 – Механизм финансирования Торгового предприятия в АО «Альфа Банк»

Практика показывает, что для факторингового обслуживания оптимальными являются сроки отсрочки платежа, не превышающие 30 дней, а слишком короткие сроки или слишком долгие являются в равной степени неэффективными при проведении факторинговой операции. Объясняется это тем, что торговое предприятие должно оплачивать общую сумму по факторингу, которая складывается из оплаты услуг по оформлению факторинга и оплаты комиссии за финансирование. При длительной отсрочке платежа (от 60 до 120 дней) в общей сумме затрат предприятия на факторинг большую сумму будет составлять комиссия за финансирование, а при излишне коротких сроках (до 10 дней) возрастет доля затрат на оформление факторинга. Оба варианта экономически не целесообразны.

Итак, на факторинговое обслуживание в 2019 году направляем добросовестных и постоянных дебиторов со сроками отсрочки платежа в 30 дней. Всего переводим 5 дебиторов торгового предприятия в сумме 4 605,1 тыс. руб.

Финансирование по дебиторам (базовые выплаты) будет установлено в размере

90% от суммы поставки. Вознаграждения, предусмотренные по факторинговому обслуживанию по тарифному плану АО «Альфа Банк», складываются из вознаграждений:

- за услуги по финансированию (13% годовых);
- за сбор, обработку одного документа, подтверждающего факт поставки (100 рублей за один счет-фактуру);
- за управление дебиторской задолженностью (1,46% от суммы поставки).

Планируется, что банк будет управлять переуступленной дебиторской задолженностью, вести статистику по дебиторам, отслеживать оборачиваемость, проверять деловую репутацию дебиторов и т.д.

Эффективность применения факторинговой сделки для торгового предприятия за поставленную продукцию приведена в табл. 1. В таблице рассчитаны два варианта финансирования: без использования факторинга и с его применением. Также определены суммы недополученного торговым предприятием дохода, скорректированные на официальный уровень инфляции за анализируемый период. В качестве расчетного периода принят 1 месяц (30 календарных дней).

Таблица 1 – Расчет эффективности факторинговой операции для торгового предприятия

Показатели	Дата	Сумма, тыс. руб.
<b>А. Без использования факторинга</b>		
Отгружена продукция покупателю	01.01.2019	4 605,10
Потери от инфляции (уровень 0,31%)	31.01.2019	14,28
Общая сумма недополученного дохода		4 619,38
<b>Б. С использованием факторинга</b>		
Отгружена продукция покупателю	01.01.2019	4 605,10
Получено 90% от суммы поставки от банка	08.01.2019	4 144,59
Остаток суммы средств	08.01.2019	460,51
Вознаграждение банку за финансирование (13%)	31.01.2019	37,72
Вознаграждение банку за управление дебиторской задолженностью	31.01.2019	67,23
Вознаграждение банку за сбор документов	31.01.2019	0,50
Итого сумма комиссий		105,45
Расчет произведён полностью за минусом комиссии	31.01.2019	355,06
Итого получено денежных средств от фирмы-фактора		4 499,65
Потери от инфляции (уровень 0,31%)	08.01.2019	3,33
Общая сумма недополученного дохода		108,29
Экономический эффект при использовании факторинга	31.01.2019	4 511,09

Можно отметить, что по результатам расчета таблицы 1 видно, что экономический эффект от применения факторинговой операции составит 4 511,09 тыс. руб. Экономический эффект в нашем случае определен как возможность эффективного использования вовремя полученных денежных средств. Поэтому он включает в себя возможные потери от инфляции. Экономический эффект использования факторинга в торговом предприятии рассчитан следующим образом:

$$4605,1 - 108,29 + 14,28 = 4511,09 \text{ тыс. руб.}$$

Для оценки финансово-экономической эффективности применения факторинга в торговом предприятии проведем анализ влияния факторинговой операции на изменение показателей оборачиваемости дебиторской задолженности. Результаты анализа отображены в таблице 2.

Для сопоставимости расчетов плановые показатели по себестоимости продукции и выручке берем на уровне предыдущего года.

Таблица 2 – Влияние применения факторинга на дебиторскую задолженность

Наименование показателя	2018 г. (факт)	2019 г. (план)	Отклонение
Дебиторская задолженность, тыс. руб.	23 325	18 720	-4605,10
Себестоимость продаж*, тыс. руб.	231 010	231 010	0
Выручка от продаж, тыс. руб.	259 160	259 160	0
Оборачиваемость дебиторской задолженности, обороты	11,06	12,33	1,27
Оборачиваемость дебиторской задолженности, дни	32,5	29,2	-3,3
Плата за факторинг, тыс. руб.	-	104,96	

\*В текущих плановых значениях не учтены изменения объемов производства и реализации продукции

Анализ данных таблицы 2 показывает, что с учетом факторинговой операции не только сократится объем дебиторской задолженности, но и возрастет скорость ее обращения на 1,27 оборота, с одновременным

снижением продолжительности оборота на 3,3 дня.

С учетом платы за факторинг привлечение в оборот дополнительных денежных средств составит:

$$4605,1 - 105,45 = 4 499,65 \text{ тыс. руб.}$$

Направлений использования полученных предприятием средств несколько:

- погашение краткосрочных обязательств. Такой вариант эффективен, если у предприятия имеется кредиторская задолженность с краткосрочным периодом оплаты, а стоимость банковского кредита выше, чем возможные затраты на факторинг;

- вложения в капитал другой компании и получение дополнительной прибыли. Данный вариант следует рассматривать при активной деятельности предприятия на рынке ценных бумаг;

- финансирование текущей деятельности предприятия. Такой вариант используется для увеличения объемов работы предприятия.

В сложившейся экономической ситуации на рынке, долгосрочных вложений в капитал других компаний торговое предприятие не планирует, краткосрочная кредиторская задолженность у него стабильна и по сумме, и по срокам. Поэтому проанализируем вариант инвестирования полученных в ре-

зультате факторинга денежных средств в увеличение объема производства продукции и пополнение оборотных средств предприятия. Это в первую очередь отразится на увеличении объемов закупки сырья, материалов и прочих затрат на производство продукции.

Тогда себестоимость в плановом периоде будет составлять:

$$231\,010 + 4\,499,65 = 235\,509,65 \text{ тыс. руб.}$$

Учитывая, что на анализируемом предприятии наценка на продукцию составляет 12,2%, тогда выручка продукции в плановом периоде составит:

$$235\,510 + 12,2\% = 264\,242 \text{ тыс. руб.}$$

Коммерческие расходы в плановом периоде вырастут на сумму платежа по факторинговому обслуживанию:

$$9\,234 + 105,45 = 9\,339,45 \text{ тыс. руб.}$$

С учетом проведенных операций составим основные показатели плана доходов и расходов анализируемого предприятия в таблице 3.

Таблица 3 – Основные показатели плана доходов и расходов торгового предприятия, тыс. руб.

Наименование показателей	2018 (факт)	2019 (план)	Отклонение
Выручка от реализации	259 160	264 242	5082
Себестоимость продаж	231 010	235 510	4 500
Валовая прибыль (убыток)	28 150	28 732	582
Коммерческие расходы	9 234	9 339	105
Управленческие расходы	1 799	1 799	0
Прибыль (убыток) от продаж	17 117	17 594	477
Проценты к уплате	468	468	0
Прочие доходы	3605	3605	0
Прочие расходы	6797	6797	0
Прибыль (убыток) до налогообложения	13 457	13 934	477
Текущий налог на прибыль	2709	2801	92
Чистая прибыль	10 748	11 133	385

Можно отметить, что в связи с внедрением и применением факторингового обслуживания, чистая прибыль торгового предприятия в плановом периоде может увеличиться на 385 тыс. руб. и составить более 11 млн. руб. Таким образом, на предприятии можно наблюдать рост прибыли на 3,5%. Для торгового предприятия это хороший показатель.

Для оценки влияния факторинговой операции на финансовое состояние предприятия, составим планируемый баланс торгового предприятия на 2019 год. При составлении учитываем, что:

1. Размер дебиторской задолженности снизится на размер привлечения в оборот дополнительных денежных средств в размере 4 499,65 тыс. руб. (в балансе отразится как 4 500 тыс. руб.).

2. Полученные денежные средства пойдут на приобретение товарно-материальных запасов.

3. Собственный капитал увеличится на величину чистой прибыли и эти денежные средства зачислятся на расчетный счет компании.

Указанные изменения отражены в таблице 4:

Таблица 4 – Изменения в балансе торгового предприятия после применения факторинга, тыс. руб.

Наименование показателей	2018 (факт)	2019 (план)	Отклонение
1. Внеоборотные активы	0	0	0
2. Оборотные активы			
2.1. Запасы	24 676	29 176	4 500
2.2. Дебиторская задолженность	23 325	18 825	-4 500
2.3. Денежные средства и денежные эквиваленты	9 976	21 109	11 133
2.4. Прочие оборотные активы	17	17	0
Итого активы	57 994	69 127	11 133
3. Капитал и резервы			
3.1. Уставной капитал	10	10	0
3.2. Нераспределённая прибыль	31 444	42 577	11 133
Итого собственный капитал	31 454	42 587	11 133
4. Долгосрочные обязательства	0	0	0
5. Краткосрочные обязательства			
5.1. Кредиторская задолженность	26540	26540	0
Итого пассивы	57 994	69 127	11 133

Положительным моментом оформления факторинга является увеличение собственного капитала в структуре баланса. В плановом периоде на анализируемом предприятии он увеличится на 11 133 тыс. руб. и составит 42 587 тыс. руб. Соответственно его доля в стоимости имущества предприятия возрастет на 7,4% и составит 61,6 %.

В целом, подводя итог факторингового финансирования, можно констатировать эффективность от его применения для анализируемого предприятия. Был приведен расчет привлеченных в оборот дополнительных де-

нежных средств с помощью факторинга и инвестирование их в увеличение объема производства с пополнением товарно-материальных запасов. Таким образом, предприятию удастся увеличить прибыль.

В заключение следует подчеркнуть, что более всего факторинг подходит тем компаниям, которые находятся на стадии бурного развития и завоевания рынка. Не располагая значительными собственными средствами, с помощью факторинга компания может успешно развивать продажи на условиях предоставления отсрочки платежа.