

УДК 657.471.1

*Луханина Т.В.,
магистрант кафедры учета, анализа и аудита,
Ежакова Н.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры учета,
анализа и аудита,
ФГАОУ ВО «Крымский федеральный университет им.
В.И.Вернадского»
Институт экономики и управления
г. Симферополь, Республика Крым, Россия
Lukhanina T.V.
student
master student, department of accounting department,
analysis and audit
Ezhakova N. V., candidate of economic sciences, associate professor of
the department of accounting, analysis and audit
Federal state Autonomous institute of higher education «Crimean
Federal University. V. I. Vernadsky»
Institute of economics and management Simferopol, Republic of
Crimea, Russia*

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ

Аннотация: в статье раскрыты основные функции факторинга, раскрыта привлекательность данного метода для организаций, применяющих данный инструмент, а также приведена классификация факторинга. При этом уделяется внимание моментам применения факторинга для поддержания и управления финансовыми ресурсами

компании, конечный результат которого, позволит грамотно управлять дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, фактор, бизнес.

FACTORING AS AN ACCOUNT MANAGEMENT INSTRUMENT

Abstract: the article reveals the main functions of factoring, discloses the attractiveness of this method for organizations using this tool, and also provides a classification of factoring. At the same time, attention is paid to the moments of applying factoring to maintain and manage the financial resources of the company, the final result of which will allow you to correctly manage receivables.

Key words: factoring, accounts receivable, factor, business.

В практике расчетов между компаниями не существует единого момента расчетов и отгрузки, какой-либо из данных факторов наступает раньше. В случае, если компания стала должна определенную сумму денег в ходе хозяйственных операций, возникает дебиторская задолженность. Дебиторская задолженность по своей сути не носит негативный характер, однако в случае, если ее выражение растет, то организации может грозить потеря платежеспособности и банкротство. В случае, если компания имеет значительные обороты денег, а поступления средств на расчетный счет происходят по-разному и зависят от определенных факторов, при этом компания финансово устойчивая, и не хочется потерять свой статус добросовестного поставщика в случае расчетов с контрагентами, следует прибегать к факторингу.

Факторинг – это финансовый инструмент, позволяющий покупателю покупать товар или услугу с отсрочкой платежа, а продавцу получать от фактора комплекс услуг, в который входят авансирование выручки, защита от риска неплатежа, сбор платежей

в договорные сроки или после их окончания, учет дебиторской задолженности.

Договор факторинга заключается между двумя сторонами: поставщиком и фактором. В роле поставщика могут выступать исполнитель, подрядчик, индивидуальный предприниматель. Фактором может быть банк, факторинговая или микрокредитная компания.

Расчеты по факторингу осуществляются на основании главы 43 ГК РФ «Финансирование под уступку денежного требования»[1]. В ней описаны основные условия договора, обязательства и состав его участников, а также терминология. Действующие изменения по факторингу вступили в силу с 1 июня 2018 года в рамках большой реформы гражданского законодательства.

Рассматривая факторинг как действующий механизм, то он имеет следующие функции [2]:

1. Позволяет аккумулировать и наращивать оборотные средства организации при помощи внешних источников финансирования, при этом не увеличивая кредитную нагрузку организации;

2. При отгрузке продукции позволяет осуществить помощь в предоставлении отсрочки платежа, при этом создавая конкурентоспособность организации при таких условиях оплаты;

3. Снижает риск неоплаты поставок товара (риск принимается фактором);

4. Позволяет расширить продажи, включая выход на новые сегменты рынка;

5. Позволяет осуществить получение выручки в срок, при этом не привлекая внешнее финансирование.

6. При работе с новыми клиентами снижаются риски неплатежеспособности, т.к. их мониторингом занимается факторинговая компания.

В целом факторинг привлекателен для трех сторон[3]:

1. Для покупателя – существует реальная возможность покупки товара (услуги) на условиях отсрочки платежа, что ведёт к осуществлению бесперебойной деятельности.

2. Для поставщика – отсрочка платежа привлекательна в целях грамотного управления дебиторской задолженностью.

3. Для фактора – деятельность вознаграждается комиссионными сборами.

При осуществлении факторинговой деятельности можно определить ее классификацию, которая представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Классификация факторинговой деятельности [1]

№	Вид	Подвид факторинга	Определение
1	По географии сделки	Международный	Поставщик и покупатель не находятся в пределах одной страны
		Внутренний	Оба лица находятся в пределах одной страны
2	По контакту с клиентом	Открытый	Перед началом сделки покупатель получает уведомление о начале факторинга
		Закрытый	Уведомление отправляется после того, как клиент не оплатил поставку
3	По риску неплатежа	Факторинг с регрессом	Если клиент не оплатил поставку, то поставщик возвращает деньги фактору.
		Факторинг без регресса	Если поставщик не возвращает деньги фактору.
4	По моменту перехода прав на выручку к фактору	Предпоставочный факторинг	Авансирует выручку по контракту, который заключен, гарантированно будет оплачен, но пока еще не исполнен вами
		Гарантийный факторинг	Если выручка от клиентов не поступит вовремя, ее (полностью или большую часть) перечислит на ваш счет фактор.

Таким образом, в договоре факторинга должны быть прописаны все, указанные выше в таблице 1, виды деятельности, с помощью которой будет осуществляться факторинговая деятельность.

Подводя итог, можно отметить, что факторинг не актуален для компаний, которым поставщик предоставляет поставки на условиях отсрочки платежа, что соответственно прописано в договоре. В целом факторинг способен удовлетворить множество потребностей компаний, начиная с первого дня их функционирования. При этом, учитывая вышеизложенное, факторинг наиболее актуален для предприятий среднего и малого бизнеса, он сможет помочь поддерживать финансовую устойчивость компаний и управлять дебиторской задолженностью.

Использованные источники:

1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 23.05.2018) – [Электронный ресурс]. – Доступ из справ. - правовой системы "Консультант - Плюс". Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=LAW&n=298687&fld=134&dst=1000000001,0&rnd=0.1052898529905999#0406360527556867> (дата обращения: 11.05.2020)

2) Богоявленская Т.С. Особенности аудиторской проверки расчетов с поставщиками и подрядчиками [Электронный ресурс] // Синергия наук. - 2016. - № 6. – С. 18 – 24. – Режим доступа: <http://synergy-journal.ru/archive/article0046> (дата обращения: 12.05.2020)

3) Касьянова Г.Ю. Документооборот в бухгалтерском и налоговом учете [Электронный ресурс] // М.:АБАК, 2016. – Режим доступа: http://consulting.ru/econs_book_954537987 (дата обращения: 12.05.2020)

4) Котлер.Ф. Основы маркетинга [Электронный ресурс] // АО
Коруна. – 2011г. – Режим доступа: <http://www.bibliotekar.ru/biznes-42/index.htm> (дата обращения: 12.05.2020)