

ФАКТОРИНГ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ И ЕГО ОСОБЕННОСТИ В ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

В.В. Панковец, М.И. Бухтик

Полесский государственный университет, pankovets17@xmail.ru, buhtik.m@polessu.by

Аннотация. В представленной статье рассматривается содержание факторинга, его назначение и область применения, а также инновационные решения в области факторинга.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, факторинг, электронный факторинг, финансовые услуги, отсрочка платежей.

Актуальность исследования связана с тем, что возникновение дебиторской задолженности и правильное управление могут обеспечить эффективную работу предприятия.

Появление дебиторской задолженности неизбежно в любой финансово-хозяйственной деятельности за счёт временного разрыва между платежами и передачей готовой продукции (выполненной работы, оказанной услуги). По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь, по состоянию на 1 августа 2023 г. размер дебиторской задолженности организаций, за исключением банков и страховых организаций, составил 65,5 млрд руб., в том числе просроченная — 10,2 млрд руб., что составляет 15,6 % от общего объема всей дебиторской задолженности [1]. Следует отметить, что в динамике абсолютная величина дебиторской задолженности организаций увеличивается. Так, на 1 декабря 2021 г. она составляла 56 млрд руб.

Фактически сумма дебиторской задолженности характеризует объём финансовых ресурсов, выведенных на определенное время из оборота организации. Поэтому приоритетное влияние размер дебиторской задолженности оказывает на благополучие организации, её возможность увеличивать активы, исполнять платежи и условия соглашений в установленный срок.

Для высвобождения капитала, связанного с дебиторской задолженностью, организации часто прибегают к такой услуге, как факторинг. Факторинг – это финансовая сделка, при которой компания продаёт свою дебиторскую задолженность финансовой компании (называемой фактором).

Есть несколько видов факторинга, которые зависят от разных обстоятельств (рис.).

Открытый факторинг – покупатель в курсе того, что в сделке участвует факторинговый агент, который будет контролировать выплаты и на чей счет они будут перечисляться. **Закрытый факторинг** – покупатель не в курсе, что в сделке участвует фактор.



Рисунок – Виды факторинга

Факторинг с регрессом подразумевает, что риск неоплаты ложится на поставщика. Такой вид факторинга подойдёт поставщикам, уверенным в надёжности своих партнёров. При факторинге без регресса риски на себя берёт финансовый агент. В случае неоплаты со стороны покупателя возвратом долга будет заниматься фактор.

Самым рискованным видом операций является регрессный. Но его стоимость ниже, чем у безрегрессного факторинга. Поэтому его можно использовать с проверенными, надёжными покупателями. Если во время подписания договора стороны не указали, какой тип факторинговой сделки они выбрали, она автоматически считается безрегрессной [4].

Поскольку дебиторская задолженность является вторым по ликвидности активом после денежных средств, ее рациональное использование может существенно улучшить финансовые показатели компании и способствовать поддержанию уровня финансовой устойчивости на заданном уровне.

Для определения положительных и отрицательных характеристик факторинга следует использовать SWOT – анализ (табл.).

Следовательно, факторинг влияет на улучшение показателей финансовой отчетности компании:

1. Баланс компании (дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства без увеличения обязательств организации).

2. Отчет о прибылях и убытках (рост выручки от реализации продукции благодаря использованию дополнительных краткосрочных средств и выходу на новые рынки и, как следствие, увеличение прибыли от реализации; снижение цены закупки за счет возможности более ранней оплаты своим поставщикам; сокращение убытков, вызванных неплатежами покупателей).

Таблица – SWOT-анализ применения факторинговых услуг

S (сильные стороны)	W (слабые стороны)
<ul style="list-style-type: none"> - отсутствие залогового обеспечения; - увеличение товарооборота компании; - экономия средств на работу с дебиторами; - гибкая схема работы; - риски неплатежа покупателя переносятся на факторинговую компанию 	<ul style="list-style-type: none"> - высокая стоимость обслуживания; - большое количество документов для представления в банк
O (возможности)	T (угрозы)
<ul style="list-style-type: none"> - снизить риск нехватки ликвидности - минимизировать свои валютные риски - получить дополнительную прибыль за счет увеличения объема продаж, получив от банка необходимые оборотные средства - получить финансирование без оформления залога 	<ul style="list-style-type: none"> - риск потерять существующих или отпугнуть возможных контрагентов

Анализируя природу факторинга, важно посмотреть опыт международной практики его применения. Иностранные компании используют факторинг как дополнительное обеспечение и инструмент управления долгами (дебиторской задолженностью). Основное отличие зарубежных методов применения факторинговых сделок заключается в том, что он в основном применяется для малого и среднего бизнеса.

Рассматривая тенденции развития факторинга в мировом масштабе, следует отметить, что наибольшую роль играет внутривосточные факторинговые операции. По данным ассоциации FCI (Factors Chain International), наибольшую роль на мировом рынке факторинга играют страны Европы, на которые приходится более 2/3 объема операций. Однако если рассматривать страны-лидеры, то на первом месте в мире находится Китай, на долю которого приходится 28% всего мирового рынка факторинга[2].

В Беларуси отмечается хорошая динамика рынка факторинга. Также в Беларуси международный факторинг имеет более высокую долю – почти 50%, что выше среднемировых значений, где лишь пятая часть объема факторинга носит международный характер. Большую роль в развитии факторинговых операций в Беларуси сыграло внесение изменений и дополнений в Указ Президента Республики Беларусь «О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг)» № 538 путем включения инструментов факторинга для оказания финансовой поддержки экспортерам [3]. В Беларуси членами FCI являются пять банков: ОАО «Приорбанк» (занимает примерно треть белорусского рынка факторинга), ОАО «Банк Дабрабыт», ЗАО «БСБ Банк», ОАО «Банк БелВЭБ», ОАО «Сбербанк».

Стоит отметить, что белорусский бизнес рассматривает факторинг, прежде всего, как альтернативу кредиту, и если по какой-либо причине не может его получить, то начинает искать другие

варианты финансирования. Несмотря на высокий прирост факторинговых сделок в Беларуси, следует констатировать, что в целом возможности факторинга в нашей стране используются не в полной мере. Финансовые учреждения должны проводить разъяснительную работу как с поставщиками, так и с покупателями, в частности, по популяризации факторинговых операций не только как альтернативы кредиту, но и как инструмента, решающего проблему дебиторской задолженности за счет ее уступки банку (фактору).

В последние несколько лет рост факторингового финансирования и увеличение количества клиентов происходит за счет разработки и внедрения инновационных решений, преимущественно в области электронных технологий. Цифровизация – тренд, оказывающий существенное влияние на развитие рынка факторинга. Именно электронный факторинг помогает отраслям избежать кассового разрыва и сохранить количество поставок.

Электронный факторинг – это услуги факторинга, оказываемые с помощью системы электронного документооборота при условии выполнения клиентами всех необходимых действий с устройства в онлайн-режиме.

Пандемия способствовала тому, что многие компании обратились к факторингу как доступному и быстрому инструменту финансирования. Применение электронного факторинга, EDI-факторинга, основано полностью на электронном документообороте и расположено на особых электронных площадках с отслеживанием операций.

В связи с механизацией процесса при помощи EDI-факторинга исключаются ручные ошибки, контроль за движением финансов, наблюдается экономия ресурсов по обработке документов, повышается качество обработки, скорость обслуживания, что влияет на эффективность бизнеса.

Результатом перехода предприятий на электронный факторинг является:

- предприятия выстраивают эффективную систему управления как кредиторской, так и дебиторской задолженностью,
- автоматизируются сложнейшие процессы по обработке большого количества документов,
- предприятие устраняет от себя возможные риски при факторинговых сделках.

Таким образом, грамотное использование дебиторской задолженности может значительно улучшать показатели предприятия и поддерживать его финансовую устойчивость. Существенные преимущества факторинга позволяют рассматривать его как основной метод управления дебиторской задолженностью. Электронный факторинг, это новый финансовый инструмент для управления дебиторской задолженности. В настоящее время электронный факторинг активно развивается, вместе с тем пока немногие компании нашей страны знакомы с этим решением.

Список использованных источников

1. О финансовых результатах работы организаций на 1 августа 2023 г. / // Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: belstat.gov.by. – Дата доступа: 15.11.2023.
2. Annual Review 2022 // FCI [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://fci.nl/en/annual-review?language_content_entity=en/. – Дата доступа: 15.11.2023.
3. О содействии развитию экспорта товаров (работ, услуг) : Указ Президента Республики Беларусь от 25 авг. 2006 г. № 534 // Нац. правовой интернет-портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://pravo.by/document/?guid=3871&p0=P30600534>. – Дата доступа: 15.11.2023.
4. Факторинг в Беларуси: что это такое и как проводится? // МТблог [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://mtblog.mtbank.by/rko-factoring-v-belarusi-chto-eto-takoe-i-kak-provoditsya>. – Дата доступа: 15.11.2023.
5. Бухтик, М. И. Финансовый менеджмент : учеб.-метод. пособие / М. И. Бухтик – Пинск : ПолесГУ, 2021. – 386 с.