

**ФАКТОРИНГ – ФАКТОР СНИЖЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ  
НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ЛЕСНОГО КОМПЛЕКСА***О.В. Крисюк, 4 курс**Научный руководитель – О.В. Володько, к.э.н., доцент  
Полесский государственный университет*

На протяжении 3 лет (с 2007 по 2009 год) удельный вес лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли в структуре промышленности составлял в среднем 4,6%. С каждым годом число предприятий отрасли увеличивается. Следует отметить 2008 год, где произошло резкое увеличение предприятий, темп прироста по сравнению с 2007 годом составил 30%.

Многолетняя динамика объема продукции лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли промышленности (в фактически действовавших ценах) характеризуется плавным увеличением годовых объемов производства. Темп прироста объема продукции в 2009 году по сравнению с 2007 годом составил 26,3%.

Таким образом, из приведенных данных можно сделать вывод, что интерес к данной отрасли возрастает, несмотря на кризисы в экономике. Это обусловлено тем, что лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная отрасли промышленности имеют достаточно большой потенциал и устойчивое развитие, а, следовательно, предприятия данной отрасли могут составить конкуренцию на мировых рынках.

Однако на современном этапе развития экономики предприятия лесной, деревообрабатывающей и целлюлозно-бумажной отрасли промышленности столкнулись с проблемой ухудшения финансового состояния, следствием чего является увеличение дебиторской и кредиторской задолженностей. Для уменьшения размеров дебиторской задолженности предлагается использование факторинга.

Факторинг – разновидность торгово-комиссионной операции в сочетании с кредитованием оборотного капитала, связанной с переуступкой неоплаченных счетов-фактур финансовому агенту – банку за поставленные товары, выполненные работы или оказанные услуги. Применение факторинга позволит предприятию ликвидировать дебиторскую задолженность и своевременно погашать кредиторскую задолженность.

Целью факторинговых операций является создание для поставщика условий для перевода капитала из товарной формы в денежную и ускорение оборачиваемости капитала.

В тот момент, когда дефицит оборотных средств становится особенно острым в силу резкого увеличения числа торговых контрагентов, вы получаете от финансового агента – банка наибольший объем (около 80% от суммы требований) денежных средств. Другими словами, факторинг – покупка банком у своего клиента-поставщика требований к его покупателям. В течение 2-3 дней он оплачивает от 70 до 80% требований в виде аванса. Оставшаяся часть выплачивается клиенту банка после поступления средств.

Стоимость факторинговых услуг определяется как сумма стоимости предоставленного поставщику финансирования и факторинговой комиссии по текущим ставкам банка.

Преимущества применения факторинга следующие:

- осуществляется финансирование клиента сразу же, не дожидаясь срока платежа;
- дает 100%-ную гарантию на получение всех платежей, уменьшая финансовый риск предприятия;
- предприятие уменьшает свои расходы за счет сокращения персонала бухгалтерии, т.к. факторинговая фирма берет на себя обязательства по ведению дебиторского учета;
- повышается уровень информации о платежеспособности покупателей [2, с.68].

Проанализируем эффективности применения факторинга для уменьшения дебиторской задолженности на примере ООО «ДВК-ФОРЕСТ». Основным видом деятельности данного предприятия

является переработка, распиловка и строгание древесины. В условиях мирового финансового кризиса предприятие находится в трудной экономической ситуации. Для решения данной проблемы необходимо тщательно проанализировать деятельность предприятия, изучив в первую очередь структуру и динамику дебиторской задолженности и выявив факторы, влияющие на нее [1, с. 41.].

Структура дебиторской задолженности представлена в таблице 1.

Таблица 1 – Структура дебиторской задолженности ООО «ДВК-ФОРЕСТ» за 2008 – 2009 гг., млн.руб.

| Показатели                  | 2008           |           | 2009           |           | Изменение за период, +, - |
|-----------------------------|----------------|-----------|----------------|-----------|---------------------------|
|                             | Сумма, млн. р. | Уд.вес, % | Сумма, млн. р. | Уд.вес, % |                           |
| Дебиторская задолженность   | 18             | 100,0     | 33             | 100,0     | 15                        |
| В том числе:                |                |           |                |           |                           |
| - покупателей и заказчиков  | 4              | 22,2      | 26             | 78,8      | 22                        |
| - поставщиков и подрядчиков | 11             | 61,1      | 7              | 21,2      | -4                        |
| - разных дебиторов          | 3              | 16,7      | 0              | 0         | -3                        |

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия.

По данным таблицы 1 увеличение дебиторской задолженности на 83,5% произошло за счет увеличения задолженности покупателей и заказчиков по товарам отгруженным в 6,5 раза. В структуре дебиторской задолженности расчеты с покупателями и заказчиками занимают доминирующее положение и составляют 78,8% в общей сумме дебиторской задолженности, что на 56,6% больше, чем в предыдущем году. Уменьшилась дебиторская задолженность поставщиков и подрядчиков на 4 млн.руб. или на 36,4%. В структуре дебиторской задолженности в 2009 году задолженность поставщиков и подрядчиков составляла 21,2 %.

Таким образом, размер дебиторской задолженности в 2009 году составлял 33 млн.руб. Оборачиваемость дебиторской задолженности составляла 14,6 оборотов или 25 дней. По договору факторинга резерв дебиторской задолженности составляет 20%, комиссионные – 1,5% от приобретаемых долгов, процентная ставка – 18% годовых. Период отсрочки – два месяца.

В таблице 2 представим результаты применения факторинга на предприятии ООО «ДВК-ФОРЕСТ».

Таблица 2 – Расчет эффективности применения факторинговых операций

| Наименование показателя                         | 2009 год | С учетом факторинговых операций |
|-------------------------------------------------|----------|---------------------------------|
| Дебиторская задолженность предприятия, млн.руб. | 33       | В размере 20%<br>6,6            |
| Срок оборачиваемости дебиторской задолженности  | 25 дней  | 7,4 дней                        |
| Плата за факторинг, млн.руб.                    | -        | 1,287                           |

Примечание – Источник: собственная разработка по данным предприятия

Таким образом, применение факторинга позволит предприятию ООО «ДВК-ФОРЕСТ» в значительной степени повысить оборачиваемость дебиторской задолженности и соответственно сократить сроки платежей до 7,4 дней. При этом при стоимости факторинга в размере 1,287 млн.руб. дебиторская задолженность предприятия сократится в 20 раз.

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы.

1. В рамках управления дебиторской задолженностью необходимо:

- обеспечить возврат существующих долгов;
- предотвращения неоправданного роста дебиторской задолженности;
- факторинг.

2. Факторинг является альтернативной формой кредитования в рамках пополнения дефицита оборотного капитала и представляет собой более удобный способ уменьшения дебиторской задолженности для предприятий, активно ведущих торговую деятельность.

3. Применение факторинга на предприятии ООО «ДВК-ФОРЕСТ» позволит сократить дебиторскую задолженность в 20 раз и сократить сроки платежей в 30 раз.

Практическая значимость работы заключается в полном анализе динамики и структуры дебиторской задолженности предприятия и выявлении резервов управления ею. Использование на практике предложенных в работе методов снижения дебиторской задолженности даст предприятию существенное улучшение финансовой деятельности и возможность значительного прироста прибыли от реализации продукции.

### **Список использованных источников**

1. Паневчик, В. Анализ дебиторской и кредиторской задолженностей / В. Паневчик // Главный экономист. – 2010. – № 2. – С. 39-42.

2. Смолярова, М. Факторинг – это фактор успеха / М. Смолярова // Главный экономист. – 2009. – № 10. – С. 66-69.