

*Черепанова Т.Г., Махинова Н.В. Использование факторинга в регулировании дебиторской задолженности // Академия педагогических идей «Новация». Серия: Студенческий научный вестник. – 2019. – №3 (март). – АРТ 242-эл. – 0,2 п.л. - URL: <http://akademnova.ru/page/875550>*

**РУБРИКА: ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ**

**УДК 338**

**Черепанова Татьяна Геннадьевна**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

**Махинова Наталья Викторовна**

к.э.н., доцент

ФГБОУ ВО «Уральский государственный экономический университет»,

г. Екатеринбург, Российская Федерация

e-mail: [54aprel@rambler.ru](mailto:54aprel@rambler.ru)

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРИНГА В РЕГУЛИРОВАНИИ  
ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ**

*Аннотация:* В статье рассмотрены вопросы повышения финансовой устойчивости предприятия за счет регулирования дебиторской и кредиторской задолженности с использованием механизма факторинга. Проведен анализ финансового состояния предприятия после внедрения предложенных рекомендаций, позволяющих проводить более гибкую ценовую политику.

*Ключевые слова:* дебиторская задолженность, кредиторская задолженность, факторинг, финансовое состояние, финансовая устойчивость, платежеспособность.

**Cherepanova Tatyana Gennadyevna**

Ph.D., associate professor of FSBEI of HE "Ural State Economic University",  
Yekaterinburg city

**Makhinova Natalya Viktorovna**

Ph.D., associate professor of FSBEI of HE "Ural State Economic University",  
Yekaterinburg city

**USE OF FACTORING IN REGULATING DEBTORARY DEBT**

*Abstract:* The article deals with the issues of improving the financial stability of the enterprise through the regulation of accounts receivable and payable using the factoring mechanism. The analysis of the financial condition of the enterprise after the introduction of the proposed recommendations, allowing for a more flexible pricing policy.

*Keywords:* accounts receivable, accounts payable, factoring, financial condition, financial stability, solvency.

Управление дебиторской задолженностью — одна из наиболее актуальных проблем многих российских предприятий. Это особая функция финансового менеджмента, основной целью которой является увеличение прибыли компании за счет эффективного использования дебиторской задолженности как финансового актива и экономического инструмента.

В составе активов предприятия дебиторская задолженность имеет стоимость и играет значительную роль в сфере предпринимательской деятельности. Дебиторская задолженность — важный компонент оборотного капитала. Большой объем просроченной и безнадежной дебиторской задолженности существенно увеличивает затраты на

обслуживание заемного капитала, повышает издержки организации и, как следствие, отрицательно сказывается на финансовой устойчивости предприятия, увеличивая риск финансовых потерь. В то же время эффективно организованные денежные потоки являются важнейшим признаком «финансового здоровья» предприятия.

Объектом исследования является торговое предприятие оптовой продажи осветительной продукцией и настенных часов собственного производства – ООО «21 ВЕК».

Основной целью деятельности данного предприятия является завоевание и удержание достойной позиции по удовлетворению спроса со стороны платежеспособных потребителей с целью максимизации прибыли предприятия и обеспечения перспектив быстрой окупаемости фирмы. Возможности в достижении целей максимально велики с учетом ряда конкурентных преимуществ:

- высокое качество обслуживания и уровня представленных товаров и услуг;
- поддержание положительного индивидуального имиджа предприятия;
- ориентация на клиентов и на удовлетворение их потребностей;
- наличие собственного производства.

Эти преимущества позволят улучшить качество товара, что, безусловно, определяет перспективы развития фирмы, поскольку это будет способствовать захвату и удержанию части рынка для потенциального потребителя и проведению в дальнейшем необходимой ценовой политики для обеспечения высокого уровня рентабельности производства.

Компания «21 ВЕК» за 13 лет своей работы добилась большого успеха на рынке оптовых продаж и заработала безупречную репутацию. Благодаря

наличию собственного производства и развитой системе скидок компания может гарантировать низкие цены на весь товарный ряд. Также компания осуществляет продажу товара оптом по всей России и при случае брака гарантирует замену. Для постоянных покупателей действует выгодная система лояльности, распродажа популярных товарных позиций.

Поставки по договорам производятся прямым назначением силами магазина и поставщиков. Это дает возможность снизить продажную цену от 10 до 15%, что делает этот магазин более привлекательным.

Производственную деятельность часовой продукции компания «21 Век» осуществляет в городе Реже в одноименном заводе. Производство часов – это довольно сложный процесс, так как применяются как автоматизированная техника, так и ручная работа. Модельный ряд изготавливается из высококачественного стекла, пластмассы, дерева и металла. Основными конкурентами по производству настенных и настольных часов являются часовые заводы «Салют», «Звезда», «Камелия» и др.

В ходе исследования был проведен анализ финансового состояния ООО «21 ВЕК». По результатам проведенного анализа видно, что в целом предприятие характеризуется положительно. Но есть ряд показателей, на которые следует обратить внимание для улучшения финансового состояния ООО «21 ВЕК».

Рассмотрим некоторые из них. За анализируемый период на предприятии наблюдается рост дебиторской и кредиторской задолженности, таблица 1.

**Таблица 1**

**Дебиторская и кредиторская задолженность**

Показатель, тыс. руб.	на 31.12.2017	на 31.12.2018
Дебиторская задолженность	153 817	195 538
Кредиторская задолженность	63 916	72 321
Итоговая задолженность	217 733	267 859
Отношение дебиторской и кредиторской задолженности	2,407	2,704

За указанные периоды общая задолженность предприятия увеличилась на 50 126 тыс. руб., что является отрицательной тенденцией, так как сальдо задолженности является дебетовым (267 859 тыс. руб.), но при этом несбалансированным. Кредиторская задолженность также увеличилась на 13%, так как предприятие становится более зависимым от кредиторов, дебиторская задолженность увеличилась на 27%.

Период оборота дебиторской задолженности в 2017 году составлял 133,8 дня, что на 4,1 день меньше 2016 года. В 2018 году период оборота дебиторской задолженности увеличился по сравнению с 2017 годом на 19,4 дня или 14,5% и составил 153,2 дня. У предприятия повысился риск непогашения дебиторской задолженности.

Период оборота кредиторской задолженности в 2017 году составил 51,4 дня, что на 4,9 дня меньше чем в 2016 году. В 2018 году данный показатель составил 59,8 дней, что на 8,4 дня или 16,3% больше, чем в 2017 году. Это снизило платежеспособность предприятия.

Период оборота дебиторской задолженности больше периода оборота кредиторской задолженности, что свидетельствует о нерациональной политике коммерческого кредитования, так как покупатели рассчитываются в среднем каждые 153 дня, а ООО «21 ВЕК», в свою очередь, рассчитывается со своими контрагентами каждые 60 дней.

Данная ситуация может привести к отвлечению оборотных средств непосредственно из оборота, т. е. может привести к уменьшению средств на счетах, что отрицательно влияет на платежеспособность предприятия.

Руководству предприятия необходимо контролировать работу с дебиторами, тщательно собирать информацию о дебиторах и анализировать ее. Грамотное управление дебиторской задолженностью позволит предприятию улучшить свое финансовое состояние за счет повышения финансовой устойчивости.

Улучшить данную ситуацию можно несколькими способами, в том числе за счет мониторинга своевременности расчетов покупателей и заказчиков, повышения платежной дисциплины, улучшения претензионной работы. В случае просрочки платежей следует проанализировать потери предприятия, связанные с невыплатой дебиторской задолженности, которая, в свою очередь, является источником погашения кредиторских обязательств предприятия.

Одним из методов регулирования дебиторской задолженности является процедура факторинга. Факторинг относят к инструментам краткосрочного финансирования в целях пополнения оборотного капитала предприятия.

Факторинг представляет собой некую финансовую операцию, при которой компания, занимающаяся факторингом, приобретает у предприятия денежные требования на компанию должника, затем самостоятельно ведет работы по взысканию долга в пользу кредитора (продавца) за определенную плату. В этот период дебиторы предприятия становятся дебиторами факторинговой компании.

Для того, чтобы снизить рост кредиторской задолженности, необходимо следить за тем, чтобы расчеты с поставщиками производились вовремя, а кредиторская задолженность не превысила дебиторскую задолженность.

По нашим расчетам, улучшение финансового состояния ООО «21 ВЕК» за счет снижения дебиторской задолженности, путем факторинга позволит предприятию получить от компании, занимающейся факторингом 70-90% от суммы долга немедленно. Остаток долга факторинговая компания перечислит предприятию после того, как должник полностью погасит долг, при этом вычтет процент за оказание услуги. При этом факторинг никак не приводит к росту долговых обязательств.

Рассмотрим, какие преимущества получит предприятие от использования факторинга, и в чем будет заключаться положительный результат от снижения дебиторской задолженности.

Условия, на которых наше предприятие может сотрудничать с факторинговой компанией, следующие:

- немедленный платеж в размере 80% от общей суммы дебиторской задолженности;
- комиссия за услуги факторинговой компании 3%;
- возврат оставшейся суммы долга, в размере 20% после расчета дебиторов;
- процентная ставка за платеж 15%.

Процент за немедленный платеж в размере 80% от общей суммы дебиторской задолженности составит  $195538 * 80\% = 156430,4$  тыс. руб.

Остаток дебиторской задолженности в размере 20% составит  $195538 * 20\% = 39107,6$  тыс. руб.

Комиссия за услуги факторинговой компании составит 156430,4 \*3%=4692,912 тыс. руб.

Период оборота дебиторской задолженности в 2018 году составил 153,2 дня, 365 дней в году.

Расходы за выплату  $156430 * 15\% * 153,2 / 365 = 9848,66$  тыс. руб.

Общие расходы за услуги факторинговой компании составят:

$4692,912 + 9848,66 = 14541,572$  тыс. руб.

Таким образом, после вычета расходов за услуги факторинговой компании за продажу дебиторской задолженности предприятие получит  $195538 - 14541,572 = 180996,428$  тыс. руб.

Для наглядности полученные расчеты сводим в таблицу 2.

**Таблица 2**

**Стоимость факторинга для ООО «21 ВЕК»**

Показатели, тыс. руб.	2018 год
Дебиторская задолженность, подлежащая продаже	195 538
Комиссия за услуги, 3%	4692,912
Процентная ставка за платеж, 15%	9848,66
Общие расходы за услуги факторинговой компании	14541,572
Денежные средства, поступившие от факторинговой компании	180996,428
Остаток дебиторской задолженности, 20%	39107,6

Полученные денежные средства в размере 180996,428 тыс. руб. позволят предприятию расплатиться с поставщиками, тем самым снизить свою кредиторскую задолженность.

Факторинг позволяет улучшить структуру баланса за счет снижения дебиторской и кредиторской задолженности. Тем самым улучшается финансовое состояние предприятия.



Анализ изменений, которые произойдут в активе и пассиве баланса после оплаты факторинговой компании 80% дебиторской задолженности предприятию, представлены в таблицах 3 и 4.

**Таблица 3**

**Изменения в активе баланса ООО «21 ВЕК» после факторинга**

Наименование статей	Значения, тыс. руб.		абс. откл., тыс. руб.
	2018год	план	
<b>1. Внеоборотные активы</b>			
Основные средства	195712	195712	0
Отложенные налоговые активы	28598	28598	0
Прочие внеоборотные активы	12212	12212	0
<b>ИТОГО по разделу 1</b>	<b>236522</b>	<b>236522</b>	<b>0</b>
<b>2. Оборотные активы</b>			
Запасы	44716	44716	0
Дебиторская задолженность	195538	39107,6	-156430,4
Денежные средства и денежные эквиваленты	658	658	0
Прочие оборотные активы	3300	3300	0
<b>ИТОГО по разделу 2</b>	<b>244212</b>	<b>87781,6</b>	<b>-156430,4</b>
<b>ВСЕГО имущества</b>	<b>480734</b>	<b>324303,6</b>	<b>-156430,4</b>

Дебиторская задолженность снизится на 80% и составит 39107,6 тыс. руб. Вырученные средства направляются для погашения кредиторской задолженности.

**Таблица 4**

**Изменения в пассиве баланса ООО «21 ВЕК» после факторинга**

Наименование статей	Значения, тыс. руб.		абс. откл., тыс. руб.
	2018 год	план	
<b>3. Капитал и резервы</b>			
Уставный капитал	44500	44500	0
Добавочный капитал (без переоценки)	191707	191707	0
Резервный капитал	4450	4450	0
Нераспределенная прибыль	129379	124686,088	-4692,912
<b>ИТОГО по разделу 3</b>	<b>370036</b>	<b>365343,088</b>	<b>-4692,912</b>
<b>4. Долгосрочные обязательства</b>			
Отложенные налоговые обязательства	1418	1418	0

ИТОГО по разделу 4	1418	1418	0
5.Краткосрочные обязательства			
Заемные средства	19483	19483	0
Кредиторская задолженность	72321	-79416,488	-151737,488
Доходы будущих периодов	937	937	0
Оценочные обязательства	16539	16539	0
ИТОГО по разделу 5	109280	-42457,488	-156430,4
ВСЕГО источников	480734	324303,6	-156430,4

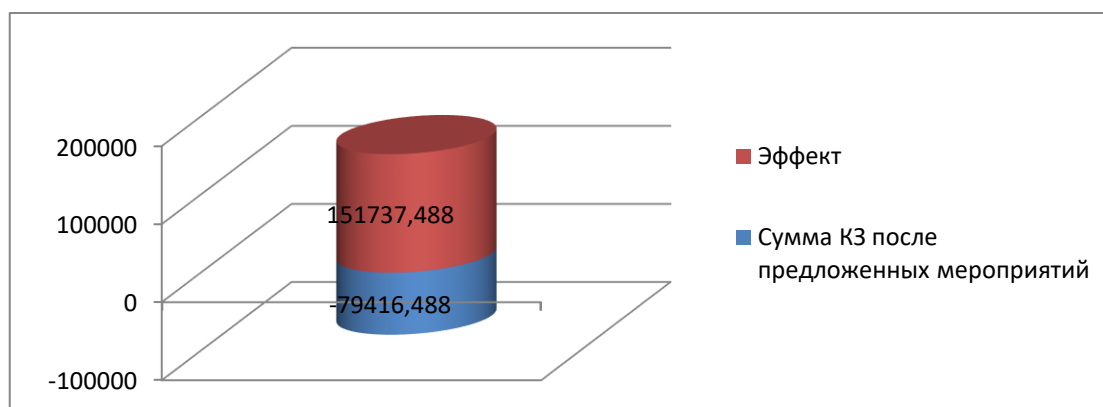
Таким образом, кредиторская задолженность будет полностью погашена. Изменения, которые произошли, сводим в таблицу 5.

**Таблица 5**

**Дебиторская и кредиторская задолженность после факторинга**

Показатель, тыс. руб.	2018 год	план	абс. откл., тыс. руб.
Дебиторская задолженность	195 538	39107,6	-156430,4
Кредиторская задолженность	72 321	-79416,488	-151737,488
Итоговая задолженность	267 859	-40309,488	-308168,488
Отношение дебиторской и кредиторской задолженности	2,704	-0,492	-3,196

На рисунке 1 представлен эффект от предложенных мероприятий.



**Рисунок 1. Экономический эффект от предложенных мероприятий**

После внедрения предложенных мероприятий по переводу части дебиторской задолженности ООО «21 ВЕК» на условиях факторинга, показатели дебиторской и кредиторской задолженности, а также коэффициент абсолютной ликвидности изменились в положительную сторону. Дебиторская задолженность снизилась на (-156430,4) тыс. руб., кредиторская задолженность уменьшилась на (151737,488) тыс. руб., коэффициент абсолютной ликвидности увеличился на 0,009. Таким образом, предприятие улучшит свою платежеспособность и, как следствие, свое финансовое состояние.

#### **Список использованной литературы:**

1. Герасимова Л.Н. Управление дебиторской задолженностью на основе факторинга / Л.Н. Герасимова // Инновационное развитие экономики. - 2014. - № 2. - С. 125-131.
2. Григорьева, Т.И. Финансовый анализ для менеджеров: оценка, прогноз: Учебник / Т.И. Григорьева. - Люберцы: Юрайт, 2016. - 486 с.
3. Ковалев, В. В. Финансовый менеджмент: теория и практика / В. В. Ковалев. - 3-е изд., перераб. и доп. - Москва : Проспект, 2017. - 1103 с.
4. Макарьева, В.И. Анализ финансово-хозяйственной деятельности организации / В.И. Макарьева, Л.В. Андреева. - М.: Финансы и статистика, 2017. - 264 с.
5. Федотова, М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции [Текст] / М.А. Федотова, В.М. Родионова. - М.: Перспектива, 2015. - 98 с.

*Дата поступления в редакцию: 21.03.2019 г.*

*Опубликовано: 28.03.2019 г.*

*© Академия педагогических идей «Новация», Серия «Студенческий научный вестник», электронный журнал, 2019*

*© Черпанова Т.Г., Махинова Н.В., 2019*