

*Жукова Надежда Вячеславовна,  
студентка магистратуры  
Северо-Кавказский федеральный университет  
Россия, г. Ставрополь  
e-mail: nadya18zh@gmail.com*

## **ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА**

***Аннотация:** В статье рассматривается факторинг как финансовый инструмент увеличения оборотного капитала и повышения стабильности компании. На практическом примере показана эффективность его использования в условиях ведения бизнеса с отсрочками платежей за поставку товара.*

**Ключевые слова:** финансирование, факторинг, дебиторская задолженность, прибыль, аванс, отсрочка.

*Zhukova Nadezhda Vyacheslavovna,  
master student  
North-Caucasian Federal University  
Russia, Stavropol*

## **FACTORING AS A BUSINESS DEVELOPMENT TOOL**

***Abstract:** The article considers factoring as a financial tool to increase working capital and increase the stability of the company. A practical example shows the effectiveness of its use in a business environment with deferred payments for the delivery of goods.*

**Keywords:** financing, factoring, accounts receivable, profit, advance payment, deferral.

Условие отсрочки платежа в настоящее время является неотъемлемой частью работы между поставщиком и покупателем. Факт длительной отсрочки платежа приводит к кассовым разрывам, отсутствию возможности разово приобретать необходимые для производства товаров материалы по сниженным ценам, снижению оборачиваемости дебиторской задолженности, отсутствию возможности привлечения новых клиентов [1, с. 91].

Зачастую работа на условии предоплаты или сокращения срока отсрочки платежа не является возможным, т.к. условие отсрочки платежа для покупателя

является принципиальным. Отказ от работы с контрагентом также не является целесообразным, т.к. предприятие, потеряв крупного покупателя, лишится основного дохода. Таким образом, возникает потребность в дополнительных средствах. Наиболее логичным становится использование такой финансовой услуги, как факторинг.

Факторинг (от англ. factor, знач. агент, посредник) – финансирование под уступку права денежного требования. Данный инструмент подходит компаниям, работающим с отсрочкой платежа. С помощью применения факторинга происходит увеличение оборотного капитала и повышение стабильности компании [2, с. 9].

Субъектами факторинговой сделки являются: поставщик, покупатель, финансовый агент (факторинговая компания или банк-фактор). Объект сделки – дебиторская задолженность за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги. Основой факторинга является покупка факторинговой компанией (фактором) у поставщика права на взыскание долгов с его покупателей [3, с. 105].

Рассмотрим эффективность использования факторинга для развития бизнеса на практическом примере. На основании проведенного анализа финансового состояния компании были выявлены проблемы с погашением текущих задолженностей. Данная проблема, в первую очередь, связана с дебиторской задолженностью, которая возникает в результате длительной отсрочки платежа за отгружаемый покупателям товар. Дебиторская задолженность является одним из основных активов предприятия, поэтому эффективность управления влияет на итоговый финансовый результат.

Исследования основных финансовых показателей позволили установить, что показатели рентабельности продаж и продукции компании являются отрицательными. Это говорит о не покрытии полученной выручкой себестоимости продукции. Данный факт является следствием приобретения материальных комплектующих в малых количествах за большую сумму.

Сократить расходы на приобретение материальных комплектующих можно при закупке разово большего количества.

При сокращении расходов можно увеличить коэффициенты рентабельности, а также увеличить чистую прибыль. Однако, данный вариант возможен при фактическом наличии у предприятия денежных средств. Но, с учетом условий отсрочки оплаты, это невозможно. В связи с этим возникает необходимость поиска дополнительного финансирования.

Проведем расчет основных экономических показателей, при условии использования факторинга. Полученные результаты представим в таблице 1.

**Таблица 1**

**Расчет основных экономических показателей предприятия  
с применением факторинга**

№	Наименование показателя	Фактические показатели	Прогноз с использованием факторинга
1	2	3	4
1	Выручка, руб.	527 883 000	500 462 850
2	Себестоимость продаж, руб.	432 983 000	389 630 996
3	Валовая прибыль (убыток), руб.	94 900 000	110 831 854
4	Управленческие расходы, руб.	96 766 000	96 766 000
5	Прибыль (убыток) от продаж, руб.	-1 866 000	14 065 854
6	Прочие доходы, руб.	5 989 000	5 989 000
7	Прочие расходы, руб.	14 887 000	14 887 000
8	Чистая прибыль (убыток), руб.	-10 764 000	5 167 854
9	Среднегодовая стоимость активов, руб.	334 723 000	334 723 000
	Среднегодовой остаток дебиторской задолженности	84 252 000	4 390 025
10	Рентабельность продаж, %	-0,35	0,03
11	Рентабельность продукции, %	-0,43	0,04
12	Рентабельность активов, %	-3,22	0,02
13	Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности	6,1	114
14	Период оборота дебиторской задолженности	60	3

На основе данных таблицы видно, что все показатели имеют положительное значение. Увеличилась чистая прибыль, которую организация может направить на разработку новых проектов. Коэффициенты рентабельности показывают положительную динамику, хоть и не слишком высокую. Коэффициент оборачиваемости повысился в 19 раз, что говорит о том, что предприятие чаще может получать прибыль за поставленный товар.

Таким образом, использование финансового инструмента факторинг целесообразно. Данный инструмент поможет предприятию сократить расходы на закупку комплектующих материалов, что снизит себестоимости продукции, а также поможет увеличить оборачиваемость дебиторской задолженности. При регулярном использовании данного инструмента, компания-фактор сможет расширить лимит единовременного авансового платежа, а также снизить комиссионный процент [4, с. 305]. Однако, при принятии решения о применении факторинга, следует проводить комплексный анализ дебиторской задолженности компании для определения текущих финансовых потребностей. При этом целесообразно рассчитать основные показатели динамики и оборачиваемости дебиторской задолженности; определить размер упущенной выгоды от неиспользования денежных средств.

#### **Список литературы:**

1. Покаместов И.Е., Леднев М.В. Факторинг. Учебное пособие. М.: Инфра-М, 2018. 88 с.
2. Котелевская Ю.В., Блажевич О.Г. Особенности финансирования деятельности компаний в современных условиях хозяйствования // Научный вестник: финансы, банки, инвестиции. 2016. № 4. С. 102-107.
3. Корпош Е.М., Черненький Д.И. Факторинг: как инструмент развития бизнеса // Экономика и современный менеджмент: теория и практика. 2015. № 12(54). С. 154-158.
4. Галанов В.А. Производные финансовые инструменты. Учебник. М.: ИНФРА-М, 2017. 582 с.