

Финансовые результаты производственной и сбытовой деятельности, тыс. руб.

Показатели	Годы		
	1-й год	2-й год	3-й год
1. Общая выручка от реализации продукции	29190,2	32109,1	35320,4
2. Общие затраты на производство и сбыт продукции	14225,9	15648,5	17213,3
3. Амортизационные отчисления	195,0	214,5	236,0
4. Финансовый результат	14964,1	16460,5	18106,6
5. Чистая прибыль	14066,3	15472,9	17020,2
6. Погашение основного долга и выплата процентов по кредиту	1452,2	-	-

Согласно проектно-сметной документации, предусматривается потребность в капитальных вложениях на приобретение оборудования в сумме 1950 тыс. руб. Схема финансирования проекта предполагает использование собственных источников, краткосрочного кредита банка, государственной поддержки в форме возмещения части банковской процентной ставки по кредиту.

Расчеты показывают, что предприятие на третий год реализации проекта получит чистую прибыль в размере более 17 млн руб. (табл. 2).

Анализ движения денежных потоков в производственной, инвестиционной и финансовой деятельности по проекту показывает также, что важнейший пока-

затель эффективности инвестиций, чистый дисконтированный доход, составляет 13003,3 тыс. руб.

Положительное значение чистого дохода, величина индекса доходности свидетельствуют о целесообразности реализации инвестиционного предложения.

Библиографический список

1. Алехин Б. Золотое правило вмешательства / Б. Алехин // Эксперт. 2005. № 3. С. 38-41.
2. Комаров В. Кредитование инвестиционных проектов предприятий АПК / В. Комаров // Экономика сельского хозяйства России. 2004. № 2. С.30-33.



УДК 657:06.012.5

Л.И. Киркеева,
И.В. Куликова

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ УПРАВЛЕНИЯ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ

В рыночных условиях хозяйствования гарантом устойчивого роста и финансовой стабильности экономики является налаженная система расчетов между организациями-дебиторами и организациями-кредиторами.

Дебиторская и кредиторская задолженность весьма существенно влияет на финансовое положение, использование денежных средств в обороте, величину прибыли, фактически полученной в отчетном периоде. Можно иметь потенциально хорошие результаты от продажи продукции, товаров, услуг, операционные и внереализационные доходы, но

многое потерять при существенном росте дебиторской задолженности.

Отсюда вытекает необходимость правильных и своевременных расчетов с дебиторами и кредиторами.

Контроль за состоянием долговых обязательств любой организации – необходимое условие ее эффективной деятельности. Особенно для коммерческих организаций [1].

Ликвидацию финансовых разрывов и увеличение оборотного капитала предприятия, деятельность которого связана с предоставлением товарных кредитов широкой группе потребителей, может

предоставить использование факторинговых операций [2].

Факторинг (англ. factoring от factor – агент, посредник) – вид финансовых услуг, оказываемых коммерческими банками, их дочерними фактор-фирмами, фактор-компаниями мелким и средним фирмам-клиентам. Суть услуг состоит в том, что фактор-фирма, имеющая статус кредитного учреждения, приобретает у клиента право на взыскание долгов и частично оплачивает своим клиентам требования к их должникам, то есть возвращает долги в размере, как правило, от 70 до 90% долга до наступления срока их оплаты должником. Остальная часть долга за вычетом процентов возвращается клиентам после погашения должником всего долга. В результате клиент фактор-фирмы получает возможность быстрее возратить долги, осуществить платежи, за что он выплачивает фактор-фирме определенный процент. При осуществлении факторинга клиент передает свое право получения долга от должника фактор-фирме. Следовательно, факторинг можно рассматривать как своего рода форму кредитования.

Факторинг – определенный вид торгово-комиссионных операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала поставщика, связанный с инкассированием его дебиторской задолженности (неоплаченными счетами-фактурами в процессе реализации товаров и услуг). Именно поэтому факторинговые операции называют еще кредитованием продаж поставщика, или предоставлением факторингового кредита поставщику [3].

Важно отметить, что в гражданском праве не существует точного определения факторинга.

Факторинг как форма финансирования стал известен в США в конце XIX в., когда фактор-фирмы, действующие в области текстильного производства, стали покупать требования фирм-производителей к своим контрагентам, получая за это определенную сумму комиссионных. В 60-е годы XX в. факторинг стал известен в Европе.

В России первые факторинговые операции стали применяться с 1 октября 1988 г. ленинградским Промстройбанком. С 1989 г. факторинговые отделы

стали создаваться в других банковских учреждениях страны [4].

Факторинг является рискованным, но высокоприбыльным банковским бизнесом, эффективным оружием банковского маркетинга, одной из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики [4].

В нашей стране факторинг не получил широкого распространения, одной из причин является то, что, по российским законам, факторингом могут заниматься только банки [5].

Операции по продаже дебиторской задолженности оформляются договором финансирования под уступку денежного требования, регулируемым ст. 824 ГК РФ (договор факторинга).

В договоре оговаривается: вид факторинга, размер факторингового кредита и процентная ставка за этот кредит, величина комиссионного вознаграждения по всем видам комиссионно-посреднических услуг, гарантии выполнения взаимных обязательств и материальная ответственность за их невыполнение, порядок оформления документов и другие условия по усмотрению сторон.

Поскольку факторинговые операции носят рискованный характер, до заключения договора с клиентом банк должен тщательно изучить финансовое состояние потенциального клиента с тем, чтобы убедиться в его конечной платежеспособности [4].

Договор факторинга охватывает довольно широкий круг разнообразных отношений. При этом юридическую сущность обязательств по данному договору составляет известная обязательственному праву уступка денежного требования (цессия). Однако отношения факторинга, сочетающие в себе элементы договоров займа и кредита, а иногда и договора возмездного оказания финансовых услуг, имеют гораздо более сложный и многогранный характер.

В этой связи на отношения по договору факторинга распространяются как частные правила, установленные главой 43 части второй Гражданского кодекса РФ, так и общие положения об уступке требования, определенные в ст. 388-390 части первой ГК, в части, не противоречащей специальным предписаниям о данном договоре и существу возни-

кающих на его основе обязательств. Так, нормы, касающиеся формы уступки требования (ст. 389 ГК), определяют форму договора факторинга.

В связи с отличительными особенностями факторинговой сделки ГК РФ (ст. 825) определено обязательное лицензирование этого вида финансовой деятельности. Однако до настоящего времени закон не установил данный лицензирующий орган.

В факторинговых операциях участвуют три юридических лица:

- поставщик, в роли которого выступает клиент банка, поставляющий продукцию или оказывающий услуги и имеющий в связи с этим платежные требования к своим должникам-дебиторам. Таким образом, по смыслу статей ГК РФ, посвященных факторингу, в роли клиентов должны выступать коммерческие организации или индивидуальные предприниматели [3];

- должник (дебитор) – покупатель продукции, обязанный оплатить платежное требование поставщика;

- фактор – специализированный финансовый институт, организатор факторинга [3].

В соответствии с п. 1 ст. 824 ГК при заключении договора факторинга одна сторона (финансовый агент) передает или же обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства, в то время как клиент в обмен на эти средства уступает или обязуется уступить финансовому агенту имеющееся у него денежное требование к третьему лицу (должнику), вытекающее из предоставления клиентом этому лицу товаров, выполнения работ или оказания услуг. Главный потребитель факторинга на сегодняшний день – дистрибьюторские сети и крупные компании потребительского сектора.

Конкуренция на товарных рынках и рынках услуг заставляет идти на более гибкие взаимоотношения между поставщиком и покупателем. Снижение цен, улучшение качества товаров и услуг, расширение товарной номенклатуры, организация бесплатной доставки, бонусы и т.п. – лишь некоторые из мероприятий, к которым вынужден прибегать поставщик в современных условиях в стремлении найти и удержать покупателя. К перечисленному ряду также можно отнести предоставление постав-

щиком отсрочек платежа за продаваемый товар и оказываемые услуги.

Товарный кредит выгоден всем участникам рынка: и производителю, и дистрибьютору, и розничному продавцу. Инвестируя денежные средства в построение каналов сбыта, большинство торговых компаний сегодня способны увеличить в разы объемы продаж при соответствующем товарном наполнении, таким образом, товарный кредит сегодня становится основным инструментом развития компаний.

Однако сдерживающим фактором развития товарного кредита является необходимость инвестирования поставщиком значительных денежных средств в дебиторскую задолженность, а также организационные вопросы построения продаж в кредит, начиная с того, кому продавать, как отслеживать приход платежей, что делать, если покупатель не платит и т.д. Поэтому построение продаж в кредит требует не только инвестиций в оборотный капитал, но также значительный объем ресурсов расходуется на построение технологии. Альтернативой самостоятельному развитию товарного кредита является факторинг.

Таким образом, мы можем сказать, что факторинг является перспективным инструментом управления дебиторской задолженностью предприятий в нашей стране.

Библиографический список

1. Ивашкевич В.Б. Учет и анализ дебиторской и кредиторской задолженности / В.Б. Ивашкевич, И.М. Семенова. М.: Бухгалтерский учет, 2003. 192 с.
2. Волков А.Н. Некоторые аспекты реструктуризации дебиторских задолженностей промышленных предприятий посредством факторинга как направление обеспечения их экономической безопасности / А.Н. Волков // Финансы и кредит. 2005. № 13 (181). С. 24-28.
3. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность / Ю.А. Кувшинова // Финансы и кредит. 2004. № 30 (168). С. 40-45.
4. Белоглозова Г.Н. Банковское дело / Г.Н. Белоглозова. М.: Финансы и статистика, 2004. 592 с.
5. Лаврушина О.И. Банковское дело / О.И. Лаврушина. М.: Финансы и статистика, 2005. 672 с.