

**РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ СХЕМ  
НА ЭНЕРГОПРЕДПРИЯТИИ (НА ПРИМЕРЕ ООО НПК**

**«СПЕЦЭЛЕКТРОМАШ»**

**Требунская С.С.,**

**научный руководитель канд. экон. наук Шадрина И.В.**

***Сибирский федеральный университет***

В процессе своей деятельности многие энергетические предприятия сталкиваются с такой проблемой как высокая дебиторская задолженность. Неплатежи за предоставляемые услуги ведут к росту как краткосрочной, так и к долгосрочной задолженности. Являясь частью оборотных средств, а именно, частью фондов обращения, дебиторская задолженность, а особенно неоправданная «зависшая», резко сокращает оборачиваемость оборотных средств и тем самым уменьшает доход предприятия. Таким образом, эффективное управление дебиторской задолженностью становится важным фактором повышения общей эффективности деятельности предприятия, его доходности и финансовой устойчивости. Справиться с таким видом проблемы, можно прибегнув к одному из методов управления дебиторской задолженности, который наиболее приспособлен к современным процессам развития экономики – использованию факторинговых схем.

Факторинг - комплекс финансовых услуг, оказываемых клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности. Комплекс финансовых услуг включает в себя финансирование поставок товаров, страхование кредитных рисков, учет состояния дебиторской задолженности и работу с дебиторами по своевременной оплате. Факторинг дает возможность покупателю отсрочить платежи, а поставщику получить основную часть оплаты за товар (услугу) сразу после его поставки.

Гражданский кодекс Российской Федерации (глава 43, ст. 824) определяет факторинговые операции следующим образом: "По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование".

Процесс организации факторингового обслуживания в каждом конкретном случае имеет свои специфические особенности, зависящие от множества факторов, которые и определяют вид факторинга. Однако если рассматривать типовой механизм факторинговой операции, то его можно свести к следующему.

В осуществлении факторинговой сделки участвуют три стороны:

- фактор – посредник, в качестве которого может выступать коммерческий банк или специализированная факторинговая компания;

- поставщик;

- покупатель.

Механизм типовой факторинговой операции представлен на рисунке 1.

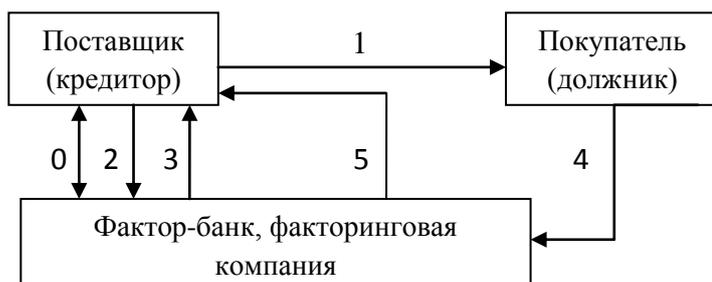


Рисунок 1 - Схема факторингового обслуживания (открытый факторинг)

где

- 0 – договор о факторинге;
- 1 – поставка товара на условиях отсрочки платежа;
- 2 – уступка права требования долга по поставке фактору;
- 3 – выплата досрочного платежа (процент по договору от суммы поставленного товара) сразу после поставки за вычетом дисконта;
- 4 – оплата за поставленный товар;
- 5 – выплата остатка средств (после оплаты покупателем) за минусом комиссионного вознаграждения.

Поставщик получает определенную сумму (меньше всей стоимости товара) непосредственно от обслуживающей ее факторинговой фирмы в момент отгрузки товара покупателю, до оплаты ее покупателем и лишь часть суммы выплачивается в течение определенного оговоренного в договоре срока. Неполная оплата счетов в момент их приобретения служит для факторинговой фирмы гарантией от возможных убытков в связи с какими-либо обстоятельствами.

Финансовые отношения в рамках факторинга закрепляются договором факторинга, в котором определяется конкретный вид финансирования, отражающий интересы сторон в рамках действующего законодательства.

В настоящее время существует ряд разновидностей факторингового обслуживания. Стоит выделить лишь четыре основных вида факторинга, которые будут значимы для компании-поставщика.

1) Факторинг без финансирования – объем уступленных Фактору по договору факторингового обслуживания денежных требований, под которые не было предоставлено финансирование или выдано поручительство.

2) Факторинг с финансированием. Этот вид факторингового обслуживания предполагает, что компания-поставщик получает сразу до 90% от всей суммы дебиторской задолженности, причем сразу же после предъявления оригиналов отгрузочных документов факторинговой компании. Остаток суммы фирма-поставщик получает после закрытия клиентом всей задолженности.

3) Факторинг с регрессом. Использование данного вида факторинга будет эффективно, если компания-поставщик планирует с помощью внедрения факторинга значительно нарастить клиентскую базу, работающую по такой схеме, и увеличить объемы дебиторской задолженности, которую передадут в управление фактору. При этом процент комиссионного вознаграждения будет снижаться пропорционально росту количества клиентов и дебиторской задолженности, переданной в управление факторинговой компании. В данном случае фактор, не получив в срок оплату от покупателей-дебиторов, имеет право по истечении определенного периода (так называемого льготного) потребовать оплаты долга в полном размере с клиента (поставщика, которому было предоставлено финансирование). Соответственно, под

регрессом применительно к факторингу понимают право обратного требования фактора к поставщику в случае неплатежеспособности дебитора.

4) Факторинг без регресса. Комиссионное вознаграждение остается неизменным независимо от количества клиентов и объемов дебиторской задолженности. Фактор принимает на себя все риски, связанные с неплатежами. Фактор может привлечь страховщика и застраховать часть риска неплатежа.

Для ООО НПК «Спецэлектромаш» наиболее выгодным является факторинг без регресса, ввиду того, что существует минимальный риск потери денежных средств в случае неплатежеспособности предприятия-покупателя. Гарантированный и своевременный приток денежных средств может обеспечиваться поставщику только при заключении договора факторинга без права регресса.

ООО НПК «Спецэлектромаш» существует на краевом энергетическом рынке по строительству и реконструкции энергообъектов и комплексной автоматизации сравнительно недавно. Имеет небольшую клиентскую базу, но одним из важных заказчиков ООО НПК «Спецэлектромаш» является ОАО «ФСК ЕЭС».

Представим схему факторинга на поставку товара для ООО НПК «Спецэлектромаш», рисунок 2.



Рисунок 2 - Схема факторинга на поставку товара для ООО НПК «Спецэлектромаш»

Схема факторинга выглядит достаточно просто. Поставщик отгружает продукцию покупателю на условиях отсрочки платежа. Накладные передаются в факторинговую компанию. Она в свою очередь платит компании по накладным за отгруженный товар от 50% до 90% долга покупателя (размер этой суммы зависит от величины сделки, продолжительности отсрочки оплаты, рисков, связанных с работой клиента, и количества отгружаемого товара). Позже покупатель переводит на счет факторинговой компании деньги в размере стоимости товаров, поставленных компанией на условиях отсрочки платежа. После этого факторинговая компания переводит остаток суммы поставщику.

Преимущества факторинга для ООО НПК «Спецэлектромаш»:

- Снижает дебиторскую задолженность и улучшает финансовую устойчивость;
- Получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, получив от фактора необходимые для этого оборотные средства;
- Получение более выгодных цен от поставщиков;
- Увеличение торгового оборота с поставщиками и покупателями, выход на новые рынки сбыта;
- Страхование валютных рынков и ликвидация кассовых разрывов;

- Финансовый агент берет на себя всю работу с дебиторами и риски, связанные с отсрочкой платежа.