

УДК 338
ФАКТОРИНГ КАК СРЕДСТВО ИЗВЛЕЧЕНИЯ ДЕНЕЖНЫХ СРЕДСТВ

А. С. БЕЛЯСОВА, С. Л. КОМАРОВА

Государственное учреждение высшего профессионального образования
«БЕЛОРУССКО-РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

Могилев, Беларусь

Среди операций для извлечения денежных средств выделяют продажу дебиторской задолженности. Следует помнить, что от скорости проведения операций по высвобождению денежных средств зависит сохранение предприятия как хозяйственного объекта, а точнее его действующей части, способной приносить прибыль.

Предварительный анализ дебиторской задолженности по срокам ее возникновения на примере СМУ №6 ОАО «Белсельэлектросетьстрой» Могилевского района, занимающегося строительно-монтажными работами, позволил установить, что предприятие реализует свою продукцию, предоставляя отсрочку покупателям не более 30 дней. Из-за просроченной дебиторской задолженности средний реальный срок оплаты счетов дебиторами больше установленного на 31 день. Расчет показал, что реальная величина задолженности составит 2989,86 млн р.

Уменьшить сумму дебиторской задолженности возможно за счет её продажи (факторинга). Так как дебиторская задолженность нашего предприятия имеет весомое место в структуре оборотных активов ((3102:6274) 100 = 49,44 %), то получение денежных средств по ней будет способствовать дальнейшему развитию предприятия, а также улучшению его финансового состояния, ликвидности.

Для начала осуществления факторинговой сделки необходимо заключить договор факторинга (договор о переуступке права требования платежных документов). Переуступим фактор-фирме платежные требования на сумму 1494,93 млн р., что составляет 1/2 от суммы оставшейся дебиторской задолженности.

С учетом того, что средний срок оборачиваемости средств в расчетах с покупателями составит 46,08 дня, а плата за классический факторинг в процентном выражении будет равна 2,3 %, то плата за факторинг в стоимостном выражении составит:

$$P_{\text{фс}} = (1494,93 \text{ млн р.} \cdot 2,3\%):100 = 36,38 \text{ млн р.}$$

Данную сумму наше предприятие должно выплатить факторинговой компании за предоставление денежных средств от переуступленных прав по дебиторской задолженности.

В оплату услуг факторинговой компании входит еще комиссионное вознаграждение. Размер комиссионного вознаграждения рассчитаем по формуле

$$K = \text{СД СК}, \quad (1)$$

где СД – сумма переуступленных платежных требований, руб.; СК – ставка комиссии, %.

Фиксированная ставка комиссии обычно составляет 1,5-2,5 % от суммы счета-фактуры, (для расчетов возьмем максимальную ставку комиссии равную 2,5 %). Так как по операции классического факторинга предприятие переуступает факторинговой компании платежные требования на сумму 1494,93 млн р., то размер комиссионного вознаграждения составит:

$$K = 1494,93 \text{ млн р.} \cdot 2,5 \% = 37,37 \text{ млн р.}$$

Следовательно, общая сумма затрат предприятия на проведение факторинговой операции, выраженная в оплате услуг факторинговой компании, составит:

$$З = Пфс + K, \quad (2)$$

где $З = 36,38 + 37,37 = 73,75$ млн р.

Таким образом, общая сумма денежных средств (S), которые поступят на расчетный счет предприятия от факторинговой компании, при проведении операции классического факторинга, по договору факторингового обслуживания составит:

$$S = СД - З, \quad (3)$$

где $S = 1494,93 - 73,75 = 1421,18$ млн р.

Изменения показателей оборачиваемости и ликвидности после проведения факторинговой сделки представлены в табл. 1.

Табл. 1. Изменение показателей оборачиваемости и ликвидности после проведения факторинговой операции

Коэффициент оборачиваемости, раз		Период оборота, дни		Коэффициент абсолютной ликвидности	
фактическое	плановое	фактическое	плановое	фактическое	плановое
1,39	1,46	258,99	246,58	0,284	0,48
$\Delta K_{об}$ ДЗ	0,07	$\Delta T_{об}$ ДЗ	12,41	$\Delta K_{лик}$ абс	0,196

Данное изменение показателей оборачиваемости является положительной динамикой для предприятия и свидетельствует об улучшении эффективности использования оборотных средств.