

## РОЛЬ ДОГОВОРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Юрченко Е.В.

ФГОБУ ВПО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации», Научно-образовательный центр исследования эффективности и результативности управления, Москва, Россия (125993, ГСПЗ, Москва, Ленинградский пр., 49), e-mail: ewgenia\_yr@mail.ru

Функционирование коммерческих организаций в современных условиях хозяйствования подвержено влиянию различных факторов, влияющих на конечный результат деятельности. Даже положительные тенденции, выражающиеся в увеличении количества клиентов, заказов, отгрузке товаров могут в определенных случаях негативно повлиять на дальнейшее положение организации (предприятия). Это связано в первую очередь с несвоевременной оплатой контрагентами полученной продукции, выполненных работ и оказанных услуг и образованию дебиторской задолженности. Чем дольше будет период ее погашения, тем больше станет финансовый цикл, а, следовательно, и операционной. Иными словами показатели оборачиваемости будут снижаться, что будет отрицательно характеризовать деловую активность.

Данная ситуация зависит от финансовых возможностей организации, т.е. при наличии собственных и достаточных источников финансирования можно бесперебойно функционировать и с дебиторской задолженностью. Однако не у всех субъектов экономических отношений присутствует такой элемент активов.

Еще одним отрицательным моментом дебиторской задолженности является снижение покупательной способности денежных средств под влиянием инфляционных процессов. Что отражается на реальном объеме

полученной прибыли. Чем больше срок погашения дебиторской задолженности, тем меньше реальная прибыль организации.

В виду вышеуказанных причин многие коммерческие организации пытаются проводить профилактическую работу по снижению возможного объема дебиторской задолженности. Самые простые мероприятия сводятся к переходу к предоплатой форме поставки товаров (работ, услуг), претензионной и исковой работе с должниками. Однако не всегда это может помочь. Не все контрагенты желают работать на условиях предоплаты, что может вызвать отток клиентов. Истребование средств путем обращение в арбитражный суд не всегда сможет ускорить процесс получения денежных средств, но может испортить отношения с партнерами, у которых возникли какие-то временные или форс-мажорные ситуации, отразившиеся на их финансовом состоянии и возможности оплаты задолженности.

Определенной временной мерой по решению указанной проблемы может стать заключение договора займа либо кредита, но они предполагают собой возмездное пользование предоставленными денежными средствами.

Альтернативным путем выхода из ситуации с меньшими потерями может явиться заключение договора факторинга. Факторинг как говорилось ранее можно отождествить с договором финансирования под уступку денежных средств. Факторинг в настоящее время является инструментом, который выбирают как представители крупного бизнеса, так среднего и малого бизнеса.

Для определения роли финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в современных условиях хозяйствования рассмотрим основные показатели, связанные с этой деятельностью в Российской Федерации за период 2011-2013 гг.

Объем рынка факторинга по итогам 2012 г. составил 1,45 трлн. руб. Динамика рынка факторинга существенно опережает динамику не только ВВП, но и других сегментов финансового рынка (см. таблицу 1).

Таблица 1. Динамика показателей рынка факторинга

Объемы сегментов финансового рынка	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	Темп прироста в 2013 г.
Кредитный портфель банков, млрд. рублей, млрд. руб.	16 116	18 148	23 266	27 709	19
Объем портфеля факторинговых компаний, млрд. руб.	63	99	171	252	47
Оборот российского рынка факторинга, млрд. руб.	361	496	880	1450	65
Номинальный ВВП (за год, предшествующий отчетной дате), млрд. руб.	39 101	44 491	54 369	62 357	15

Высокий уровень конкуренции и, как следствие, низкая стоимость факторинга, сопоставимая со стоимостью кредита, привели к перетоку клиентов из банковского кредитования в факторинг в 2011-2013 гг. Часть факторинговых компаний (далее – факторов), предлагавших наиболее низкие ставки, столкнулась с большим потоком клиентов, который стало все сложнее обслуживать. Чтобы добиться приемлемого уровня рентабельности и качества услуг, эти Факторы были вынуждены если не отказаться от обслуживания малого и частично среднего бизнеса, то значительно его сократить.

Обслуживание крупных клиентов позволяет этим факторам достичь того эффекта масштаба, который может оправдать низкие факторинговые ставки. Именно это подтолкнуло рост специализации факторов.

Благодаря росту специализации факторов произошло снижение уровня конкуренции на рынке, поскольку число факторов, работающих в одном сегменте, сократилось.

Число штатных сотрудников факторов выросло в период за 2011 - 2012 гг. на 27%, за 2012 - 2013 гг. на 20%. Доля сотрудников факторов, занятых продажами факторинговых продуктов, растет уже на протяжении двух лет (см. таблицу 2) .

Таблица 2. Динамика доля сотрудников факторов, занятых продажами факторинговых продуктов

Наименование показателя	2011 г., %	2012 г., %	2013 г., %	2014 г. (прогноз), %
Доля сотрудников факторов, занятых продажами факторинговых продуктов, в общем числе сотрудников	24,0	28,0	29,7	34,0

По ожиданиям самих факторов, подобная динамика сохранится и в будущем. Рост числа сотрудников факторов, существенно отстающий от темпа роста рынка, связан с тем, что рынок растет во многом за счет крупных сделок и расширения масштабов использования электронного факторинга.

Таким образом, как показывает практика, факторинговые услуги достаточно востребованы в Российской Федерации. Следовательно, договор финансирования под уступку денежного требования, являющейся основой данных отношений гражданского оборота приобретает одну из ключевых ролей в современных условиях хозяйствования, так как является альтернативным способом привлечения финансовых ресурсов.

#### **Список используемых источников:**

1. Таблица составлена автором по данным рейтингового агентства «Эксперт РА». Источник данных Официальный сайт рейтингового агентства «Эксперт РА» / [Электронный ресурс] URL: <http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring-2013/> (дата обращения 28.11.2014).