

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение  
высшего образования  
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ  
Кафедра экономики и финансов

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ  
В ГЭК

И.о. заведующего кафедрой

канд.экон.наук

 К.А. Баннова  
2019 г.

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА**  
магистра

**ФАКТОРИНГ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ  
УСЛОВИЯХ НА ПРИМЕРЕ ООО «РН-УВАТНЕФТЕГАЗ»**

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Финансовая экономика (финансомика)»

Выполнила работу  
Студентка 3 курса  
заочной формы обучения



Кальнашева  
Маргарита  
Динаровна

Научный руководитель  
канд.физ.-мат.наук



Актаев  
Нуркен  
Ерболатович

Рецензент  
Начальник отдела бюджетирования и  
оборотного капитала ООО «РН-  
Уватнефтегаз»



Проскурина  
Алеся  
Сергеевна

Тюмень  
2019 год

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФАКТОРИНГА .....	7
1.1 Сущность, роль и значение факторинга в экономике страны.....	7
1.2 Характеристика рынка факторинговых услуг в России .....	14
1.3 Зарубежный опыт факторинговых услуг .....	21
ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА В ООО «РН-УВАТНЕФТЕГАЗ» .....	28
2.1 Отличительные особенности применения факторинга от прочих кредитных продуктов в практике функционирования ООО «РН-Уватнефтегаз» .....	28
2.2 Критерии и порядок применения схемы факторинга .....	44
2.3 Целесообразность и эффективность применения факторинга... ..	51
ГЛАВА 3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В ПРАКТИКЕ ООО «РН-УВАТНЕФТЕГАЗ» .....	61
3.1 Проблемы использования факторинга в практике ООО «РН-Уватнефтегаз» и пути их решения .....	61
3.2 Корректировка кредитной политики ООО «РН-Уватнефтегаз» .....	68
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	<b>Ошибка! Закладка не определена.</b>
ПРИЛОЖЕНИЯ .....	87

## ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. В современных условиях нужен поиск новых механизмов привлечения средств, адаптированных к конкретным условиям хозяйствования.

К одному из механизмов привлечения средств, адаптированных к конкретным условиям хозяйствования следует отнести факторинг, получивший известность как простой и доступный механизм кредитования.

Актуальность развития факторинговых отношений в России обусловлена состоянием расчетов и имеющихся долговых обязательств. Проблема дебиторской задолженности для поставщиков товаров и услуг стала серьезнее, поскольку предприятия оказались не в состоянии эффективно управлять дебиторской задолженностью, которая наносит экономический ущерб предприятию-кредитору.

В частности, ресурсы теряют свою покупательную способность в результате инфляции, растут убытки от упущенных возможностей, предприятие выплачивает банку процент за кредит, связанный с нехваткой собственного оборотного капитала[11, с. 48].

В условиях дефицита оборотных активов в разрезе денежных средств именно факторинг может помочь решить текущие финансовые проблемы.

Кроме того, факторинг учитывает интересы всех сторон коммерческой сделки, в том числе решает вопросы производственного характера.

Экономическая эффективность факторинговых операций проявляется в том, что факторинг позволяет существенно повысить ликвидность активов, рентабельность компаний и их платежеспособность и, как следствие, способствует экономическому росту.

Таким образом, исследование особенностей развития факторинговых услуг в современных условиях кризисных тенденций имеют особое значение для успешной деятельности российских организаций.

Степень разработанности. Экономические аспекты развития факторинга рассмотрены в работах таких зарубежных и отечественных авторов как Э. Вайлд, М. Бикерс, М. Лемуан, Р. Пирс, Ф. Селинджер, Г. Удел, Д. Хокинс, В.Д. Газман, М.Е. Бутова, Б.З. Гвоздев, А.Г. Ивасенко, Е.Ф. Жуков, А.О. Лефель, О.И. Лаврушин, Т.А. Маханова, С.А. Орехова и др.

Однако, несмотря на существующие научные разработки, отдельные аспекты теории и практики факторинговых услуг остаются недостаточно исследованными.

В частности, проблемы определения особенностей развития факторинговых услуг в условиях кризиса, теоретических подходов к формированию и реализации факторинговых услуг на российском рынке, методических аспектов оценки перспектив развития факторинга остаются недостаточно исследованными и требуют дальнейших научных разработок.

Целью данной работы является исследование особенностей развития факторинга, а также разработка мероприятий, направленных на повышение эффективности факторинговых услуг на современном рынке.

Объектом исследования выступает ООО «РН-Уватнефтегаз».

Предметом – механизм применения факторинга в ООО «РН-Уватнефтегаз».

Для достижения цели необходимо решить следующие задачи:

- изучить особенности, роль и значение факторинга в экономике страны;
- рассмотреть характеристику рынка факторинговых услуг в России;
- проанализировать зарубежный опыт факторинговых услуг;
- провести анализ применения факторинга в ООО «РН-Уватнефтегаз»;
- исследовать критерии и порядок применения схемы факторинга в ООО «РН-Уватнефтегаз»;
- провести оценку целесообразности и эффективности применения факторинга в ООО «РН-Уватнефтегаз»;

- выявить проблемы использования факторинга в современных условиях и обозначить пути их решения;

- разработать мероприятия, направленные на повышение эффективности факторинговых услуг на современном рынке.

Научная новизна. В работе выявлены тенденции развития рынка факторинговых услуг в современной России, систематизированы основные направления применения факторинга в российских компаниях и проведена оценка эффективности применения факторинга в ООО «РН-Уватнефтегаз».

Кроме того, автором данной работы были разработаны:

- алгоритм выбора наиболее эффективного механизма факторинга, который позволяет определить степень доступности вариантов факторинга и надежности компании-фактора;

- система индикаторов источников финансирования и их максимальные значения, предлагаемая автором для оценки эффективности использования факторинга в деятельности компании;

- мероприятия, направленные на повышение эффективности факторинговых услуг на российском рынке в современных условиях.

Теоретическая значимость исследования заключается в комплексном исследовании развития рынка факторинговых услуг в современной России, в том числе с учетом кризисных явлений в российской экономике и особенностями деятельности отечественных предприятий, что может послужить основой для дальнейших научных разработок в данной области.

Практическая значимость состоит в том, что, полученные результаты могут быть использованы российскими организациями, осуществляющих свою деятельность с применением факторинга при разработке и корректировке основных направлений стратегии по использованию факторинговых услуг.

Теоретической основой исследования являются нормативно-правовые акты, учебная литература, научные статьи отечественных авторов, а также

материалы научно-практических конференций, статистические сборники и Интернет-ресурсы по данной теме.

Методологическую основу исследования составила совокупность общенаучных методов, в частности, синтеза экономических явлений, логического анализа, сравнения, обобщения, а также метода масштабного сравнения и сопоставления анализируемых в исследовании явлений.

Структура выпускной квалификационной работы определяется логикой и последовательностью действий при исследовании проблем развития рынка факторинговых услуг и отражена в содержании работы, состоящей из введения, трех глав, заключения, списка литературы.

## ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФАКТОРИНГА

### 1.1 Сущность, роль и значение факторинга в экономике страны

В настоящее время среди исследователей не существует единого подхода к трактовке понятия «факторинг» [12, с. 299].

Так, по мнению Л.В. Леденева, факторинг представляет собой посредническую деятельность, при которой факторинговая компания приобретает у предприятия-поставщика право на взыскание задолженности его покупателей и заказчиков за определенную плату, то есть происходит переуступка права на взыскание дебиторской задолженности [7, с. 21].

А.О. Солдатова рассматривает факторинг как комплекс финансовых услуг, предоставляемых факторинговыми отделами банков и специализированными факторинговыми компаниями клиентам [8, с. 36].

По мнению А.О. Солдатовой, факторинг представляет собой финансирование поставок путем покупки права требования дебиторской задолженности, администрирования дебиторской задолженности покупателей и заказчиков, а также страхования кредитных рисков за определенную плату, определенную договором факторинга [6, с. 28].

А.Г. Ивасенко рассматривает факторинг как вид торгово-комиссионной операции, которая сочетается с кредитованием оборотного капитала клиента, связанная с уступкой права требования клиентом-поставщиком компании, занимающейся факторинговыми операциями, неоплаченных платежных требований за товары, работы, услуги и права получения по ним [8, с. 36].

Сущность факторинга, как и любой другой экономической категории, раскрывается через выполняемые им функции, поэтому для глубокого понимания данного понятия целесообразно выделить основные из них:

– финансирование поставок продукции и услуг при отгрузке на условиях отсрочки платежа;

- администрирование дебиторской задолженности (осуществление процедур работы с дебиторами, прогнозирования сроков инкассации, контроль за своевременностью оплаты);
- покрытие рисков неуплаты долгов дебиторами;
- осуществление оценки платежеспособности дебиторов (наиболее востребовано в странах с переходной экономикой) [16, с. 275].

Использование факторинга помогает предприятиям избежать кризисных явлений, способствует их дальнейшему развитию не только путем ускорения оборачиваемости оборотных средств, но и предоставления дополнительных услуг, которые дают возможность поставщикам сэкономить на расходах по оплате труда и сосредоточиться на производстве.

Таким образом, по нашему мнению, факторинг играет важную роль в экономических отношениях между контрагентами, является эффективным инструментом управления дебиторской задолженностью и выступает альтернативой банковского кредита.

Факторинговые операции опираются на коммерческий кредит или кредит поставщика, поскольку факторинговое обслуживание расчетов между контрагентами имеет предпосылкой согласованную отсрочку платежа по контракту.

Базой факторинговых операций служат взаимоотношения между партнерами, при которых продавец при отгрузке продукции не требует от покупателя предоставления долговых обязательств. Это предполагает доверие между партнерами.

Схематично механизм осуществления факторинга представлен на рисунке 1.1.





1. Клиент поставляет покупателю товар с отсрочкой платежа
2. Клиент уступает право денежного требования по поставке фактору
3. Фактор выплачивает клиенту до 90% от суммы денежного требования (авансовый платеж)
4. Дебитор (покупатель) по истечении периода отсрочки платежа перечисляет деньги за поставленный товар фактору
5. Фактор перечисляет клиенту разницу между суммой денежного требования и авансовым платежом, за вычетом комиссии за свои услуги.

Рисунок 1.1 – Механизм осуществления факторинга

Источник: составлено самостоятельно

Помимо этого, в цену комиссии включается стоимость по управлению дебиторской задолженностью, что позволяет продавцу снизить расходы на работу в области контроля сроков оплаты поставок, анализа отчетности, а также на напоминание покупателям об оплате.

Поставщик также имеет возможность наблюдать через программную систему за поступлениями платежей от покупателей и состоянием просроченной задолженности.

В настоящее время существуют различные виды факторинга.

1. Факторинг с финансированием. Поставщик товара уступает фактору-посреднику право последующего получения платежей от покупателей. В данном случае, фактор-посредник оплачивает поставленную покупателю продукцию поставщику в размере 80-90% [10, с. 1422].

2. Факторинг без финансирования. В данном виде факторинга поставщик продукции – клиент факторинговой компании после отгрузки продукции предъявляет счет покупателю через фактора-посредника, а уже задача фактора получить в пользу клиента платеж в срок и в полном объеме.

3. Открытый факторинг. Поставщик продукции оповещает покупателя об участии в расчетах фактора-посредника.

4. Закрытый факторинг. Суть его заключается в том, что покупатель продукции не уведомляется о переуступке права требования долга фактору-посреднику и производит расчетные операции с самим поставщиком. А поставщик, в свою очередь, производит расчеты с фактором.

5. Факторинг без права регресса. Данный вид факторинговой операции осуществляется на таких условиях, при которых при неоплате счетов покупателем продукции в определенный договором срок (обычно 36-90 дней), фактор-посредник обязуется оплатить все издержки по взысканию долга в пользу поставщика [10, с. 1422].

6. Факторинг с правом регресса. Представляет собой право возврата фактором поставщику неоплаченных покупателем счетов с требованием о погашении предоставленного кредита.

7. Внутренний факторинг. Поставщик, клиент и фактор-посредник функционируют в пределах одного государства.

8. Международный факторинг. Поставщик, клиент и фактор-посредник находятся в разных странах.

Необходимо отметить, что для стабилизации производства, а также повышения ликвидности многие предприятия стоят перед выбором применения различных форм финансирования. В основном выбор состоит в следующем: стоит ли брать кредит или же использовать факторинг.

Исходя из того, что структура баланса некоторых предприятий может не соответствовать требованиям, которые предъявляют банки к заемщикам (кредитный статус не позволяет получить доступ к банковскому кредиту) при запросе на кредит, решить данную проблему намного быстрее и эффективнее возможно посредством факторинга.

Наиболее значимые отличия факторинга и банковского кредита отображены в таблице 1.1.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что факторинг обладает рядом преимуществ по сравнению банковскими кредитами и другими аналогичными продуктами.

Несмотря на то, что стоимость факторинговых операций намного выше по сравнению с другими финансовыми услугами, его применение предполагает то, что клиент получает пакет дополнительных операций, которые повышают эффективность возврата его дебиторской задолженности (рисунок 1.2).

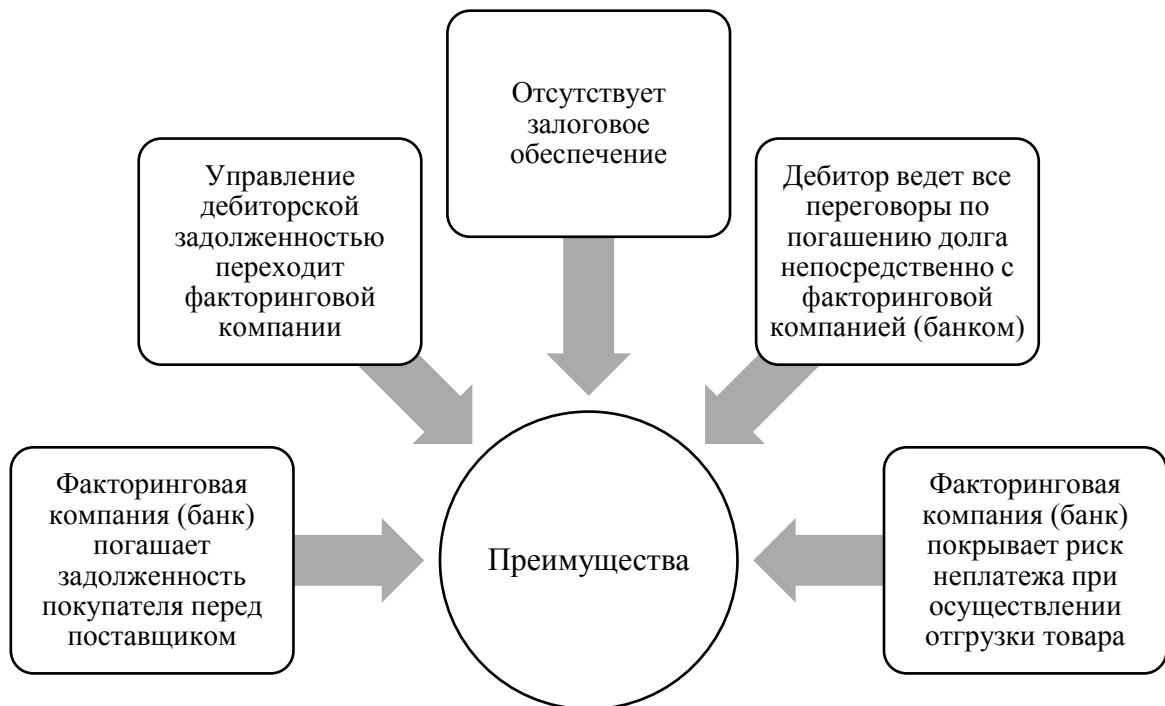


Рисунок 1.2 – Преимущества использования факторинга для предприятий  
Источник: [20, с. 149]

Преимуществом факторинга является то, что сокращается срок погашения дебиторской задолженности. Благодаря отсутствию задержек выплат, не происходит перебоя с поставкой товарно-материальных ценностей, которые участвуют в процессе деятельности организации, происходит своевременная выплата заработной платы, что мотивирует персонал поддерживать высокий уровень выполняемых поручений и заданий [15, с. 96].

Кроме того, при факторинге выполняется целевое использование денежных средств, в отличие от кредитных денег. Факторинг позволяет покрывать риски поставщика, при этом поставщик в это время может сосредоточить свое внимание на развитии компании.

Таким образом, факторинг имеет множество преимуществ, которые не только помогают хозяйствующему субъекту вести экономически-активную деятельность, но также ускоряют протекающие процессы экономике, в принципе.

Тем не менее, несмотря на то, что факторинг имеет множество положительных моментов в использовании, стоит учитывать, что есть некоторые ограничения, которые устанавливаются фактор-фирмы для своих клиентов:

- большинство фактор-фирм (банков) согласны осуществлять финансирование на сумму не ниже 3 миллионов рублей;
- факторинг не может быть использован, если на отгруженный товар не дается отсрочка платежа;
- невозможен в отраслях, где предоплата выступает в основе взаиморасчетов;
- факторинговое обслуживание не распространяется на поставки филиалам, дочерним компаниям и зависимым обществам [11, с. 49].

При выборе факторинга в качестве источника финансирования компании необходимо провести оценку эффективности его применения.

В процессе применения факторинга как метода финансирования компании важно оценивать количественные (размер процентов) и качественные индикаторы эффективности заимствования денежных ресурсов:

- требования, предъявляемые к заемщикам банками;
- срок привлечения заемных средств;
- необходимость внесения залога, предоставления гарантий, поручительств и др.

Кроме того, в целях анализа финансовой устойчивости и надежности компании-фактора целесообразно провести качественный и количественный анализ ее деятельности. После анализа доступных на рынке предложений факторинга компании необходимо выбрать между возможными вариантами и оценить их влияние на состояние финансовой устойчивости компании.

Таким образом, в целях выбора наиболее эффективного механизма факторинга автором был разработан следующий алгоритм:

Этап 1. Анализ финансовых ресурсов компании. На данном этапе проводится анализ наличия внутренних финансовых ресурсов компании, а также определение необходимого объема привлечения внешних источников финансирования.

Этап 2. Выбор компании-фактора, предоставляющей наиболее привлекательные условия факторинга, включающая:

- оценка надежности компании-фактора;
- сбор информации о необходимости залога, гарантий, поручительств;
- определение срока привлечения заемных средств;
- изучение процентных ставок.

Этап 3. Оценка доступности и достаточности финансовых ресурсов, которые возможно получить в результате применения факторинга.

Этап 4. Оценка влияния использования факторинга на финансовую устойчивость компании.

Этап 5. Принятие решения о применении факторинга.

Таким образом, предлагаемый автором алгоритм позволяет определить степень доступности вариантов факторинга и надежности компании-фактора.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, что факторинг объединяет в себе функцию финансирования оборотного капитала, инкассации задолженности клиента, а также в случаях, предусмотренных договором, факторинговая компания или кредитная организация берет на себя риск неплатежа, то есть страхует финансовый риск.

## 1.2 Характеристика рынка факторинговых услуг в России

В России факторинг, как вид финансовой услуги, внедрен более двадцати лет назад, но только недавно он начал активно развиваться и пользоваться популярностью у субъектов хозяйствования.

В 1992 г. Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» [3] факторинг был включен в состав банковских операций и сделок, в результате чего, факторинговые операции начали осуществлять и коммерческие банки.

В настоящее время основные вопросы регулирования факторингового обслуживания определяются Гражданским Кодексом России (ГК РФ):

- понятие факторинга формулируется п.1 ст. 824 [2];
- общие положения, в соответствии с которыми происходит переуступка прав требования платежа, регулируются статьями с 388 по 390 ГК;
- отношения между участниками договора факторинга также рассматриваются статьей 43 ГК [2].

Отметим, что в редакции ГК РФ 1996 года была закреплена норма о том, что фактором может быть любая коммерческая организация после получения лицензии.

Однако, в дальнейшем порядок получения лицензий на осуществление факторинговой деятельности так и не был разработан.

Лишь при внесении изменений в ГК РФ в 2009 году ст. 825 была изложена таким образом, что допускала осуществление факторинга любой коммерческой организацией и не содержала норм о лицензировании.

И только в 2014 году ГК РФ получил более развернутую регламентацию перемены лиц в обязательствах в гл. 24, которая применима и к факторингу [2].

В том же году Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям [5] (Заключена в г. Оттаве 28.05.1988), и лишь в 2017 году нормы ГК о факторинге были в полной мере приведены в соответствие с указанным международным договором.

Таким образом, можно сделать вывод, что в настоящий момент не существует отдельного самостоятельного закона, регулирующего исключительно вопросы факторинговой деятельности России, а также государственного органа, осуществляющего надзор за предоставлением факторинговых услуг.

Отдельные моменты регулируются Гражданским Кодексом России [2] и Федеральным законом № 395-ФЗ «О банках и банковской деятельности» [3], однако, и в данных документах существуют противоречия, например, в отношении лицензирования деятельности факторинговых компаний.

В то же время, за последние 10 лет российская индустрия факторинга начала интенсивное развитие – непрерывно совершенствовалось законодательство в сфере факторинга и внедрялись новые технологии [15, с. 98].

Однако, не так много предприятий пользуются факторингом для рефинансирования торговой дебиторской задолженности и пополнения оборотных активов ликвидными средствами, что можно связать с высокой комиссией по факторингу.

Это в среднем составляет от 3% до 20% от суммы задолженности, причем ставка комиссии возрастает до 20% при возникновении затруднений с истребованием долга, трудоемкостью в подготовке необходимых документов и в целом недостаточной развитостью рынка факторинговых услуг [14, с. 1213].

Динамика предоставления факторинговых услуг в России представлена на рисунке 1.3.

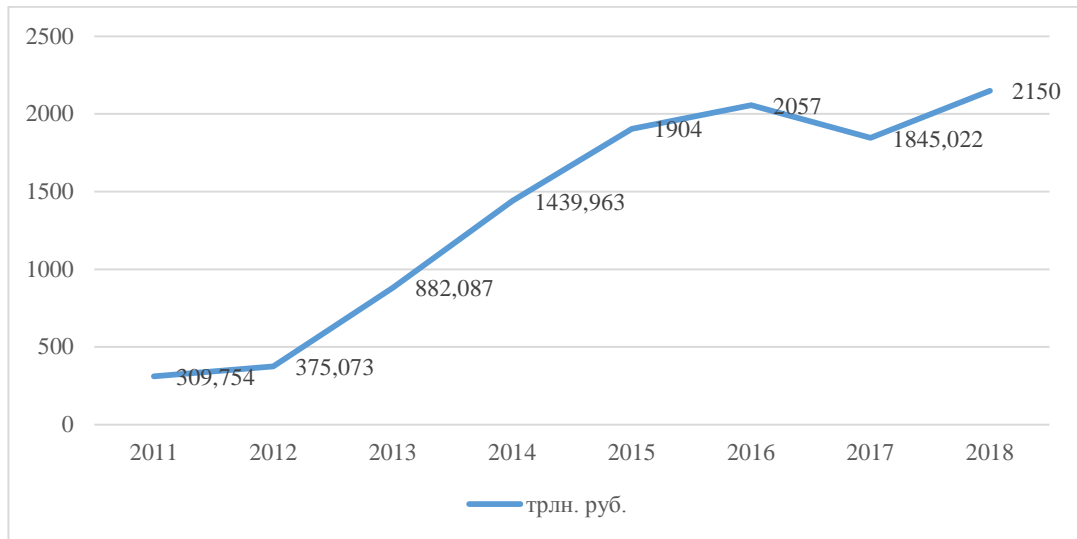


Рисунок 1.3 – Динамика предоставления факторинговых услуг в России, трлн. руб.

Источник: [24]

Так, согласно статистическим данным, в 2017 году российский рынок факторинговых услуг продемонстрировал существенное снижение по сравнению с 2016 годом на 10,3%.

Причиной снижения объема факторинговых услуг следует считать падение потребительского спроса.

Падение спроса вынудило предприятия сократить объемы производства и, соответственно, меньше взаимодействовать с контрагентами, что отразилось в снижении товарного торгового оборота. Однако, уже в 2018 году оборот факторинга увеличился и даже превзошел показатель 2015 года.

В целом, рынок факторинговых услуг в России показывает положительную динамику.

Так, согласно аналитическим данным Эксперт РА за первое полугодие 2018 г. рынок вырос на 39%, а совокупный объем выплаченного факторами финансирования превысил 1 трлн. руб. [28]

Данная позитивная динамика сохранилась и на конец 2018 г. рост совокупного факторингового портфеля составил 15 - 18 % [24].



На 1 июля 2018 г. совокупный факторинговый портфель рынка, отражающий объем принятого факторами кредитного риска по договорам факторинга, составил 427,4 млрд. руб.[28]

Рост объемов рынка обусловлен, прежде всего, крупными сделками лидирующих игроков, которыми в основном являются банки с государственным участием в лице их дочерних компаний («ВТБ-Факторинг», «Сбербанк-Факторинг», «Газпромбанк-Факторинг»).

Дешевое фондирование, большой запас ликвидности и возможность вкладывать большие средства в развитие информационных технологий дает им большое преимущество.

Однако, несмотря на общую позитивную динамику рынка, маржинальность факторинга снижается, а спред между кредитными и факторинговыми ставками в 2018 г. сократился и достиг минимума в 8,8% (рисунок 1.4).

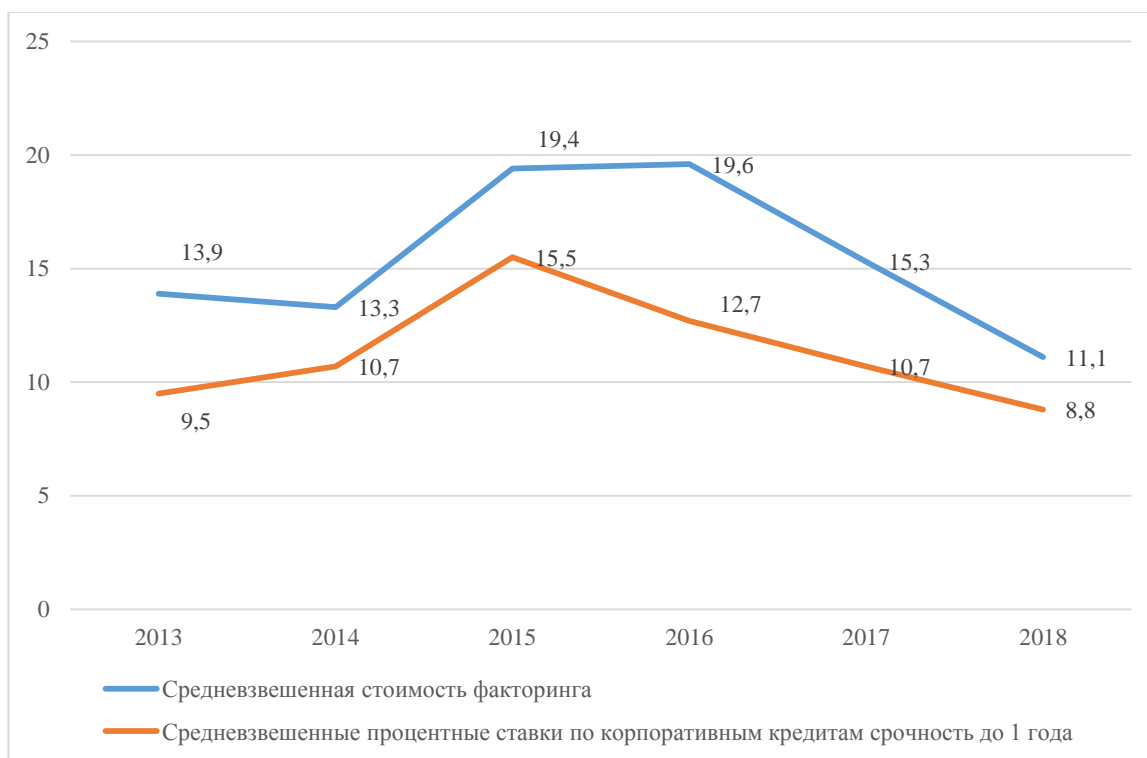


Рисунок 1.4 – Динамика спреда между стоимостью факторинга и кредита в России, %

Источник: [24]

По нашему мнению, причиной сокращения маржинальности факторингового бизнеса в России является высокая конкуренция и, как следствие, практика ценового демпинга.

На сегодняшний день практически каждый крупный банк предлагает факторинговые услуги как часть комплексного обслуживания своих клиентов. Кроме того, на рынке работают специализированные факторинговые компании (Капитал Факторинг, Русская факторинговая компания).

Лидерами рынка по объемам портфеля, выплаченного финансирования и дохода являются ВТБ Факторинг, Альфа - Банк, Сбербанк Факторинг, ГПБ - факторинг и Группа Росбанк [24].

Объемы финансирования компаний, лидирующих на российском рынке факторинговых услуг, представлены в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Лидеры российского рынка факторинговых услуг по объемам портфеля, выплаченного финансирования и дохода

Компания-фактор	Объем предоставленного Фактором финансирования в 1-м пол. 2018 г., млн. руб.	Темпы прироста за 1-е пол. 2018 г. / 1-е пол. 2017 г., %
ООО «ВТБ Факторинг»	258 555	47
ООО «ГПБ - факторинг» / ГПБ (АО)	144 698	122
АО «Альфа-Банк»	143 070	59
ООО «Сбербанк Факторинг»	126 443	148
ООО «РБ Факторинг»	58 356	61

Источник: [28]

Следует отметить, что положительной динамики не показывают клиентская база компаний-факторов и база дебиторов. Количество профинансированных клиентов в январе-июне 2018 г. составило 4,4 тыс. компаний, количество переданных им дебиторов – 7,8 тыс. Число клиентов год к концу года снизилось на 2%, число дебиторов на 11% [24].

Таким образом, можно сделать вывод, что основными поставщиками факторинговых услуг в России являются банки, для которых данный вид

деятельности не приоритетен. Кредитные организации не заинтересованы в разработке новых факторинговых продуктов и специальных акционных предложений, поскольку конкуренция с факторинговыми компаниями практически отсутствует.

Клиентская база состоит, в основном, из крупных компаний, при этом сами факторы заинтересованы в увеличении сделок с надежными партнерами, а не в расширении клиентской базы (риск-менеджмент факторинговых компаний отсекает большую часть клиентов и дебиторов).

В этой ситуации, одним из драйверов роста рынка факторинга может выступить его цифровизация.

Электронный формат факторинга ускоряет бизнес-процессы, сокращает время на обработку документов и снижает риски факторинговой сделки, а факторинговая платформа FactorPlat – яркий тому пример.

FactorPlat – крупнейшая в России платформа для проведения электронного факторинга, проект которой был запущен в 2015 г. компанией Edisoft (международный провайдер услуг электронного обмена данными) совместно с компанией «ВТБ Факторинг» и «X5 RetailGroup». Платформа стала первой площадкой в России, которая позволяет в автоматическом режиме проводить сделки по подтверждению и уступке прав требования. EDI-формат обеспечивает безопасность сделок между контрагентами, а также снижает расходы на обработку документов.

В 2018 г. к FactorPlat было подключено 33 факторинговые компании, 606 тыс. поставщиков и совершено 255 тыс. транзакций. Все факторинговые сделки на площадке FactorPlat идут на основе обмена электронными документами, заверенными электронной подписью ответственного лица. Использование этой системы позволяет автоматизировать контроль за сделками, повысить их безопасность, а также снизить возможные риски, возникающие при судебных разбирательствах [27].

Кроме электронного документооборота в факторинговых операциях в России, широкое применение нашла интеграция факторинга с технологией блокчейн.

В октябре 2017 г. М.Видео совместно со «Сбербанк Факторинг» и Альфа - Банком объявили о создании первого в России коммерческого блокчейн-консорциума. В основу данного решения по факторингу легли смарт-контракты открытой блокчейн-платформы Ethereum [25].

Смарт-контракты (или компьютерные алгоритмы) выполняют сверку информации о поставках в реальном времени.

Данные поставщика об отгрузке товара загружаются в систему фактором, шифруются и автоматически сопоставляются с данными ретейлера о получении данного товара. Совпадение «цепочки данных» по конкретной операции по сделке служит основанием для подтверждения и финансирования поставки.

Применение блокчейн для факторинговых решений позволило автоматизировать сверку отгрузочной документации, благодаря чему устранены риски потерь конфиденциальности и мошенничества, сократились операционные расходы, увеличилась скорость и удобство факторинговых платежей. Блокчейн-платформу также отличают доступность и простота интеграции.

По данным компании М.Видео, более 65% сделок по факторингу осуществляются на блокчейне. За 2017 год количество транзакций с использованием блокчейн выросло в 4,7 раза, объем платежей – в 4,4 раза [25].

В дальнейшем участники консорциума планируют поэтапное присоединение большинства банков-факторов к блокчейн-платформе. Таким образом, дальнейшее развитие и рост рынка факторинговых услуг в России связан с полным переходом факторинга в электронный формат и активным внедрением новых разработок в сфере информационных технологий.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что в России факторинг только недавно начал активно развиваться и пользоваться популярностью у организаций. Тем не менее, несмотря на трудности развития

факторинга в России, можно говорить о существенном потенциале роста факторинговых услуг, увеличении спроса на них, а также роста числа факторинговых компаний.

Перспективы развития данного финансового инструмента сопряжены со стабилизацией внешних экономических условий, валютного курса и повышением ресурсной обеспеченности финансовых институтов.

### 1.3 Зарубежный опыт факторинговых услуг

Анализируя зарубежный опыт применения факторинга, необходимо отметить, что основным документом, регулирующим отношения в области международного факторинга, является Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, подписанная 28 мая 1988 года в Оттаве (Канада) [5].

В зарубежных странах существенная роль принадлежит экспортному факторингу – продаже экспортером своему «фактору» краткосрочных дебиторских задолженностей (обычно до 60-90 дней) по экспортной торговле. Обслуживая своих клиентов-экспортеров, факторинговые компании (экспорты-факторы) часто действуют совместно с иностранными факторинговыми компаниями, функционируют в странах импорта (импорт-факторами) [9, с. 4].

Импорт-факторы помогают экспорт-факторам получать информацию о существующем или потенциальном дебиторе в своей стране, обеспечивать страхование риска неплатежа иностранного дебитора, взимать дебиторскую задолженность.

Для целей вышеуказанного взаимодействия факторинговые компании из разных стран составляют межфакторные соглашения или вступают в международные факторинговые ассоциации и группы. В частности, были созданы 3 крупнейшие международные факторинговые группы:

- «HellerInternationalGroup»;

- «InternationalFactorsGroupSC»;
- «FactorsChainInternational».

В течение последних десятилетий использование факторинга в развитых странах Западной Европы, Америки и Азии растет впечатляющими темпами.

По данным международной факторинговой ассоциации InternationalFactorsGroup SC, объемы факторинговых операций в мире за период последних 10 лет выросли на 88% и достигли в абсолютных показателях более, чем 1 трлн. евро. В то же время, в последние годы наблюдается тенденция снижения темпов роста факторинга по всему миру, что выражается в очень малом изменении объема факторинговых операций [22].

Динамика объемов мирового рынка факторинга представлена в таблице 1.3.

Таблица 1.3

Динамика объемов мирового рынка факторинга, млрд. евро

Факторинг	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	Темп роста 2018 к 2012, %
Внутренний	1,402	1,750	1,779	1,827	1,857	1,838	1,868	133,2
Международный	245	264	352	402	490	529	507	206,9
Всего	1,648	2,015	2,132	2,230	2,347	2,367	2,375	144,1

Источник: [22]

Если проанализировать таблицу 1.3, описывающую объемы мирового факторинга с разделением на показатели внутреннего и международного роста за несколько лет, то замедление прироста становится более отчетливым.

Так общий объем факторинга в 2013 году составил 2,015 млрд. евро, что превышает показатель 2012 года на 367 млрд., в то время как общий прирост в промежуток от 2012 до 2018 года составил лишь 727 млрд. Совокупный среднегодовой темп роста за этот промежуток составил 13%.

В свою очередь, внутренний факторинг продемонстрировал снижение на 1% в 2017 году и рост на 1% в 2018 году, соответствуя общему снижению мирового ВВП. Среднегодовой темп прироста внутреннего факторинга за 2012-2018 гг. составил 9%.

Среднегодовой темп роста международного факторинга за 2012-2018 гг. составляет 22%, что сильно превышает рост внутреннего факторинга. Это говорит о том, что на данном этапе развития движущей силой развития факторинга в целом является международный факторинг.

Кроме того, если более 10 лет назад доля международного факторинга в общем его объеме едва ли составляла 5%, то на сегодняшний день эта доля выросла до 28%. Помимо этого, в 2017 году международный факторинг показал неплохой рост в 8%, что кажется еще более существенным, обращаясь к снижению объема во внутренних операциях [22].

Быстрый рост рынка факторинговых услуг наблюдается в странах Азии и Латинской Америки. Финансовые институты этих стран активно выходят как на внутренний, так и на международный рынок факторинговых услуг [9, с. 6]. Такая же ситуация наблюдается в странах Центральной и Восточной Европы.

Объемы мирового рынка факторинга в 2018 году по регионам представлен на рисунке 1.5.

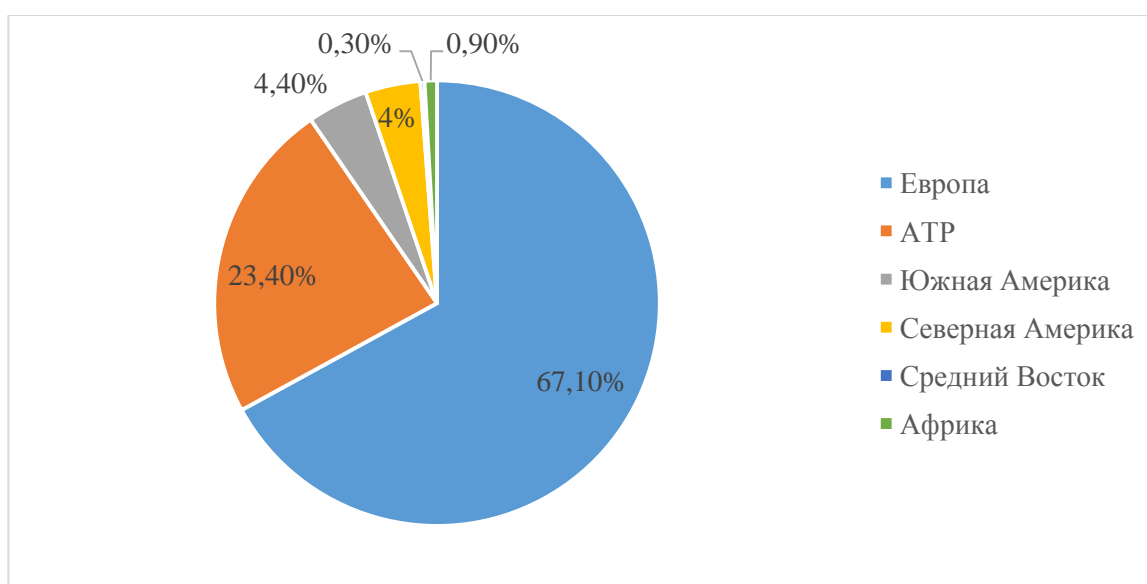


Рисунок 1.5 – Объемы мирового рынка факторинга в 2018 году по регионам  
Источник: [9, с. 6]

Как видно на рисунке, Европа, являясь самым большим рынком факторинга, в 2018 году еще и показала рост на 2,31%. Примечательно, что больше половины рынка факторинга составляли Великобритания, Италия, Франция и Германия. Также перспективными рынками этого региона считаются рынки Сербии, Венгрии и Румынии. Стоит отметить, что Турция по данному показателю показала снижение на 10% за рассматриваемый период [22].

В Азии лишь Гонконг, Сингапур, Индия и Таиланд увидели прирост в 2018 году, в целом же рассматриваемый показатель по данному региону снизился почти на 7%. Рынок Азии попал под влияние различных факторов, в числе которых замедление развитие экономики Китая и снижение цен на сырьевые товары. Африка, хоть и занимающая менее 1% мирового рынка факторинга, продемонстрировала рост на 9% по данному показателю (в основном, благодаря ЮАР) [22].

На рисунке 1.6 представлена динамика развития международного факторинга в России.

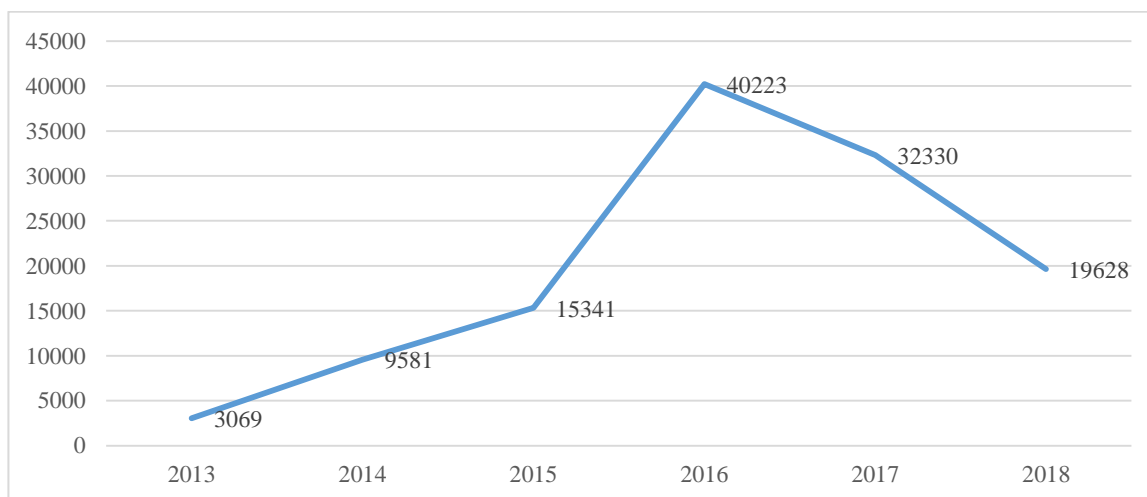


Рисунок 1.6 – Динамика объемов международного факторинга в России, млн. руб.

Источник: [24]

Из графика видно, что объем международного факторинга в России резко сократился за последние пару лет. Сокращение, вероятно, связано с трудным экономическим положением, в котором Россия находится с 2013 года, а также



санкционным режимом со странами Европейского Союза, которые, как отмечалось на приведенном ранее графике, занимают большую долю на рынке факторинга.

Доля международного факторинга на рынке факторинговых услуг в России в 2018 составила всего 1%. Такая величина показателя отмечалась в 2009 году, и в общем, не считая спада в 2010 году, поддерживалась тенденция роста доли международного факторинга до 2016 года, когда этот показатель составлял 2,2%, после чего постепенно начал снижаться.

Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод, международный факторинг является одним из самых перспективных источников финансирования внешнеэкономической деятельности для российских предприятий, поскольку именно этот инструмент достаточно хорошо воспринимается в развивающихся странах.

Преимущества, которые предоставляет факторинг участникам международной торговли, достаточно существенны. Можно утверждать, что факторинг выступает альтернативой другим видам международного торгового финансирования. Международный факторинг становится эффективным инструментом для участников внешнеэкономической деятельности, позволяет им с меньшими рисками и затратами выходить на новые международные рынки товаров и услуг, применять такие формы расчета, как аккредитив, документарное инкассо, и торговать на условиях открытого счета.

Что касается государственной поддержки предприятий, занимающихся внешнеэкономической деятельностью за рубежом, следует заметить, что практически все высокоразвитые страны мира являются членами ВТО. Ими осуществляется более 95% от всей международной торговли [19, с. 1921].

Но возникает противоречие – любая высокоразвитая страна заинтересована в уменьшении своей импортозависимости, и, наоборот, склонна к увеличению своего экспорта, особенно это касается экспорта высоких технологий и услуг.

Соответственно, эти высокоразвитые страны создают для производителей внутри страны благоприятные условия для эффективного производства и высокой конкурентоспособности их товаров на международных рынках. Также страны помогают компаниям продавать эти товары, открывая различные программы для кредитования на покупку этих товаров в любой другой стране. Это можно назвать «скрытым протекционизмом».

Таким образом, эти государства помогают развивающимся странам посредством программ кредитования обновлять основные фонды, но при условии приобретения их в стране, которая предоставляет кредит.

По сути, государство, таким образом, позволяет экспортеру продать свой товар, а банку, через который был выдан кредит, – заработать на кредите. Такие программы очень популярны в Германии, которая является одним из крупнейших стран-экспортеров в мире. Так очень часто действуют и страны, когда речь идет о каком-то стратегическом сотрудничестве [14, с. 1209].

В качестве примера можно привести следующую ситуацию. Между двумя предприятиями, к примеру, из России и Франции, где кредит предоставляется французским предприятием российскому на строительство крупного объекта, кредитором выдвинуто требование покупать строительные материалы у французской компании и строительство будет осуществляться французской компанией. В России данную практику государственной поддержки внешнеэкономической деятельности ввести невозможно.

Это обусловлено не только влиянием кризиса, но и по причине слабости банковской системы, которая и так на половину состоит из иностранного капитала, а также по причине низкой конкурентоспособности большинства российских товаров на мировых рынках [14, с. 1210].

В общем и целом, несмотря на различные потрясения, факторинг до сих пор неуклонно развивается, а международный факторинг особенно. Безусловно, в основном положительные тенденции наблюдаются в Европе, в которой ситуация заметно лучше, чем в остальных регионах.

Таким образом, можно сделать вывод, что на данный момент у факторинга есть потенциал для развития на мировом рынке, несмотря на неоднозначность различных показателей этого рынка по регионам. В современных условиях наблюдается расширение спроса и предложения на международные факторинговые услуги. Это обуславливается, в первую очередь, тем, что в данном виде финансового инструмента нуждаются практически все компании, работающие с отсрочкой платежа.

В заключение первой главы можно сделать следующие выводы:

1. Факторинг играет важную роль в экономических отношениях между контрагентами, является эффективным инструментом управления дебиторской задолженностью, повышения оборачиваемости оборотных средств и выступает альтернативой банковского кредита.

2. Исследование российского рынка показывают снижение факторинговых услуг, в связи с падением спроса потребителей, вынудившего компаний сократить объемы производства, что привело к снижению торговых оборотов. Кроме того, в России существуют проблемы применения и развития факторинга: несовершенство нормативно-правовой базы, нестабильность российской экономики, сложившаяся неблагоприятная финансовая и инвестиционная ситуация на рынках финансовых продуктов.

3. Международный факторинг успешно применяется в зарубежных рыночных экономиках. Но, в условиях российской действительности до сих пор он не получил большого распространения. Это негативно влияет на положение некоторых предприятий, так как, исходя из западного опыта работы, международный факторинг имеет много преимуществ, в первую очередь, как инструмент снижения рисков неплатежей при осуществлении международных сделок. Несмотря на проблемы развития данного финансового инструмента в России, у него есть перспективы развития, которые связаны со стабилизацией внешних экономических факторов, валютного курса и повышением ресурсной обеспеченности финансовых институтов.

## ГЛАВА 2. АНАЛИЗ ПРИМЕНЕНИЯ ФАКТОРИНГА В ООО «РН-УВАТНЕФТЕГАЗ»

### 2.1 Отличительные особенности применения факторинга от прочих кредитных продуктов в практике функционирования ООО «РН-Уватнефтегаз»

ООО «РН-Уватнефтегаз» расположено по адресу г. Тюмень, ул. Товарное шоссе, 15. ООО «РН-Уватнефтегаз» на 100% принадлежит ПАО «НК «Роснефть».

Компания занимается разведкой и добычей углеводородов на 11 лицензионных участках на юге Тюменской области, 7 лицензионных участках в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, 1 лицензионном участке в Омской области.

ООО «РН-Уватнефтегаз» также выполняет функции оператора Ай-Яунского лицензионного участка в ХМАО – Югре. Всего в активе компании находятся 39 нефтяных месторождений и одно нефтегазоконденсатное [26].

Проведем анализ основных показателей деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз». В первую очередь, рассмотрим показатели баланса компании в пятилетней динамике.

Анализ динамики активов ООО «РН-Уватнефтегаз» представлен на рисунке 2.1.

Как видно из данных, представленных в таблице 2.1, сумма баланса компании на конец 2018 г. составляет 272 млрд. 129 млн. руб. При этом, сумма внеоборотных активов наращивается постоянно, а в 2017 г. имело место наиболее существенное увеличение суммы внеоборотных активов (+26,19 млрд. руб., в основном, за счет прироста основных средств.

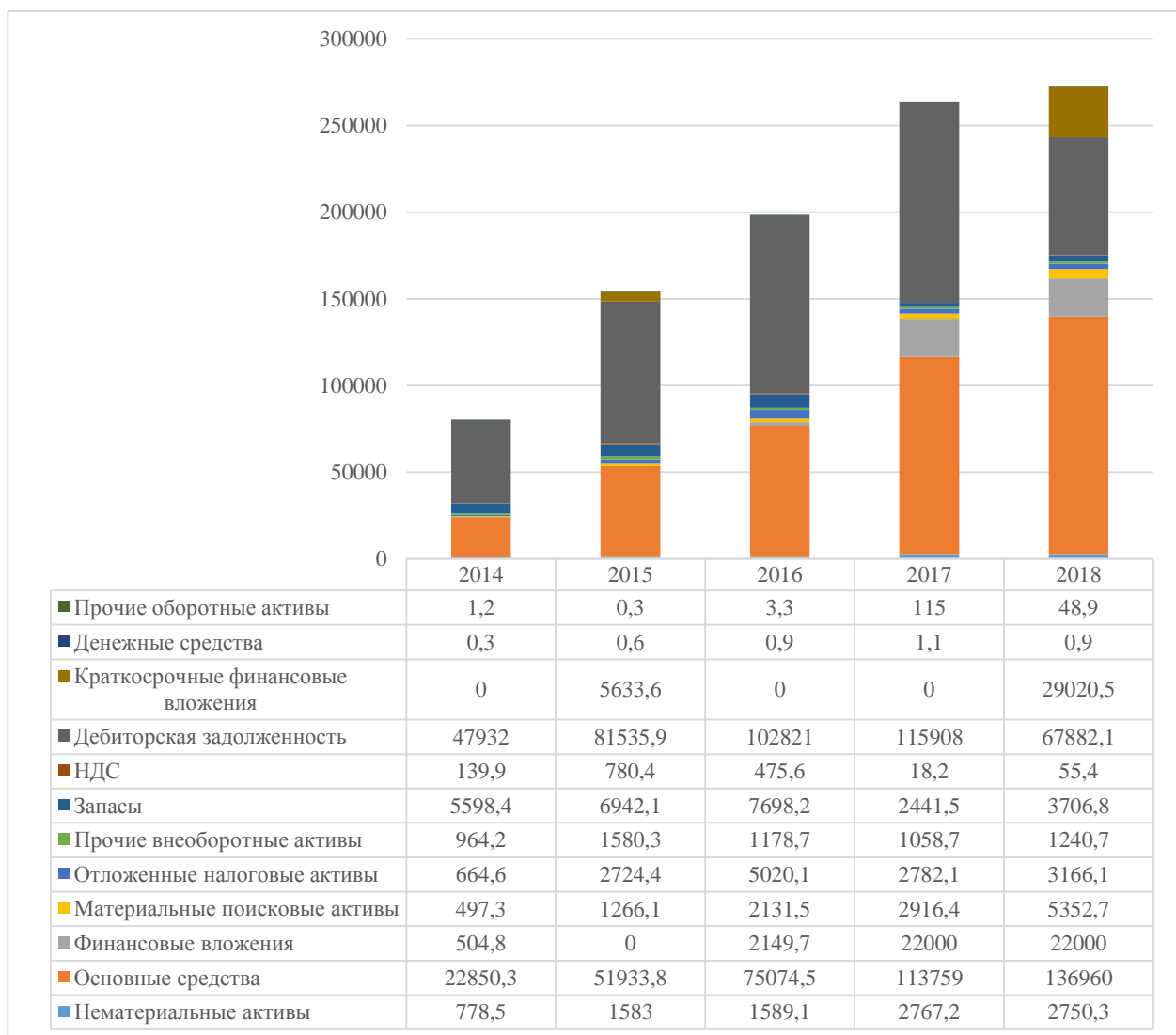


Рисунок 2.1 – Динамика активов ООО «РН-Уватнефтегаз», млн. руб.

Источник: составлено самостоятельно

Сумма оборотных активов компании с 2014 по 2017 гг. наращивается снижающимися темпами. В 2018 г. она уменьшается на 17,8, в основном, за счет снижения объема дебиторской задолженности на 48 млрд. руб., в то время как сумма краткосрочных финансовых вложений возрастает на 29 млрд руб., что связано с началом применения компанией методики перевода просроченной дебиторской задолженности на факторинг.

Следует обратить внимание на увеличение внеоборотных активов в общей сумме баланса (+ 7,93%), которое достигается посредством рекапитализации чистой прибыли компании в 2018 г., когда средства были

направлены на модернизацию и расширение производственной базы (таким образом, доля основных средств в сумме баланса возросла на + 7,2%).

Рассмотрим структуру активов ООО «РН-Уватнефтегаз», которая представлена на рисунке 2.2.

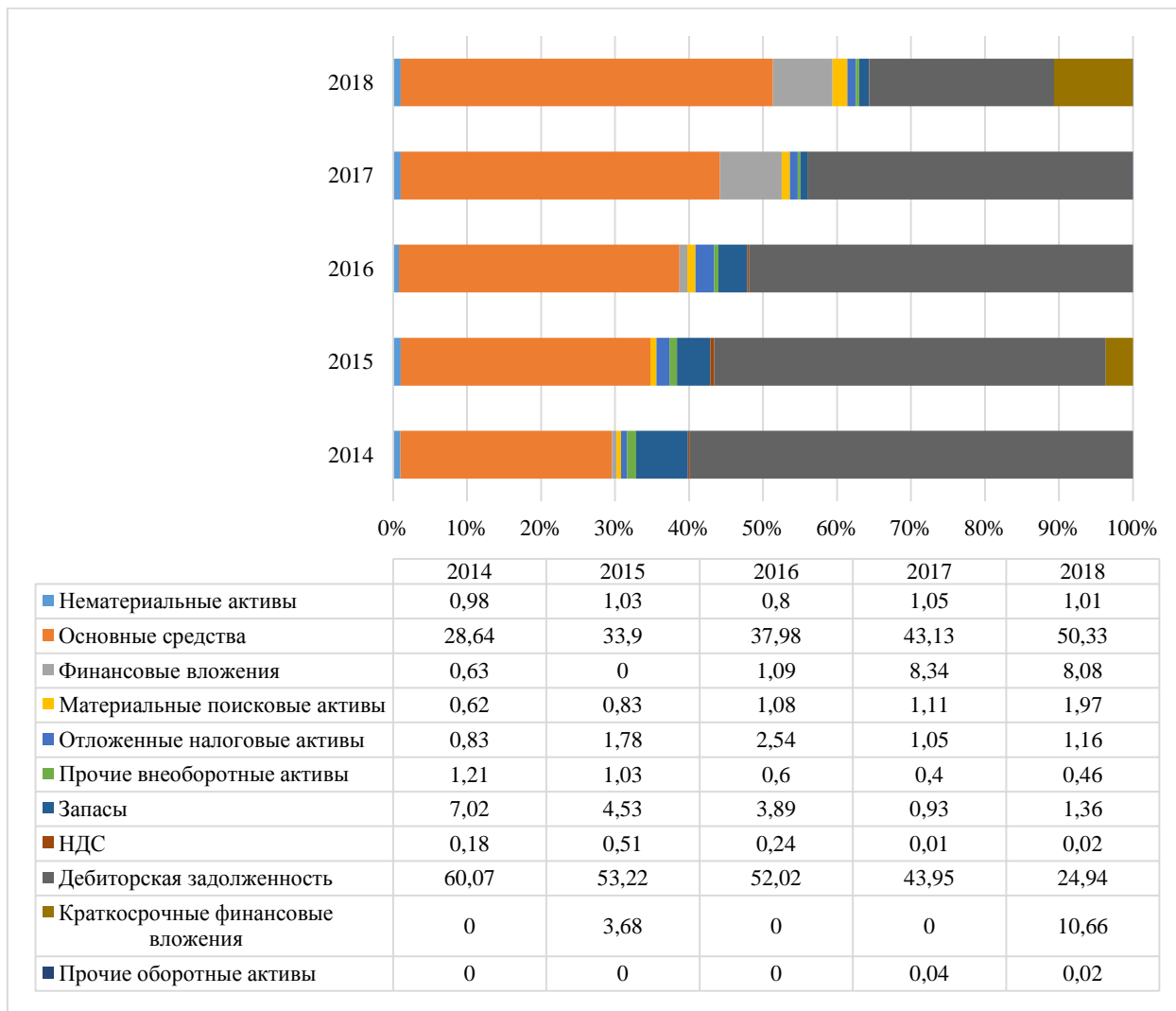


Рисунок 2.2 – Структура активов ООО «РН-Уватнефтегаз», %

Источник: составлено самостоятельно

Общая доля оборотных активов составляет 36,99%, а внеоборотных активов - 63,01%. В результате большую часть общей структуры активов составляют долгосрочные активы, что полностью соответствует структуре баланса нефтедобывающей компании, а прирост доли внеоборотных активов свидетельствует о расширении ее производственной базы.

В балансе компании выделяются две основные группы: основные средства и дебиторская задолженность, которая постепенно сокращается.

Также проанализируем пассивную часть баланса компании, которая представлена на рисунке 2.3.

Можно отметить, несомненно, положительный факт роста нераспределенной прибыли компании (за период 2014-2018 гг. ни разу не было отмечено ее снижения, а общий рост на период составил 140 млрд. 168 млн. руб. При этом, уставный капитал увеличился на 1 млрд. 603 млн. руб., а добавочный капитал – на 11 млрд. 702 млн. руб.

Также в 2017 г. в структуре капитала компании появился резервный капитал в размере 412,6 млн. руб. в связи с необходимостью наличия резервов покрытия части непогашенной дебиторской задолженности.

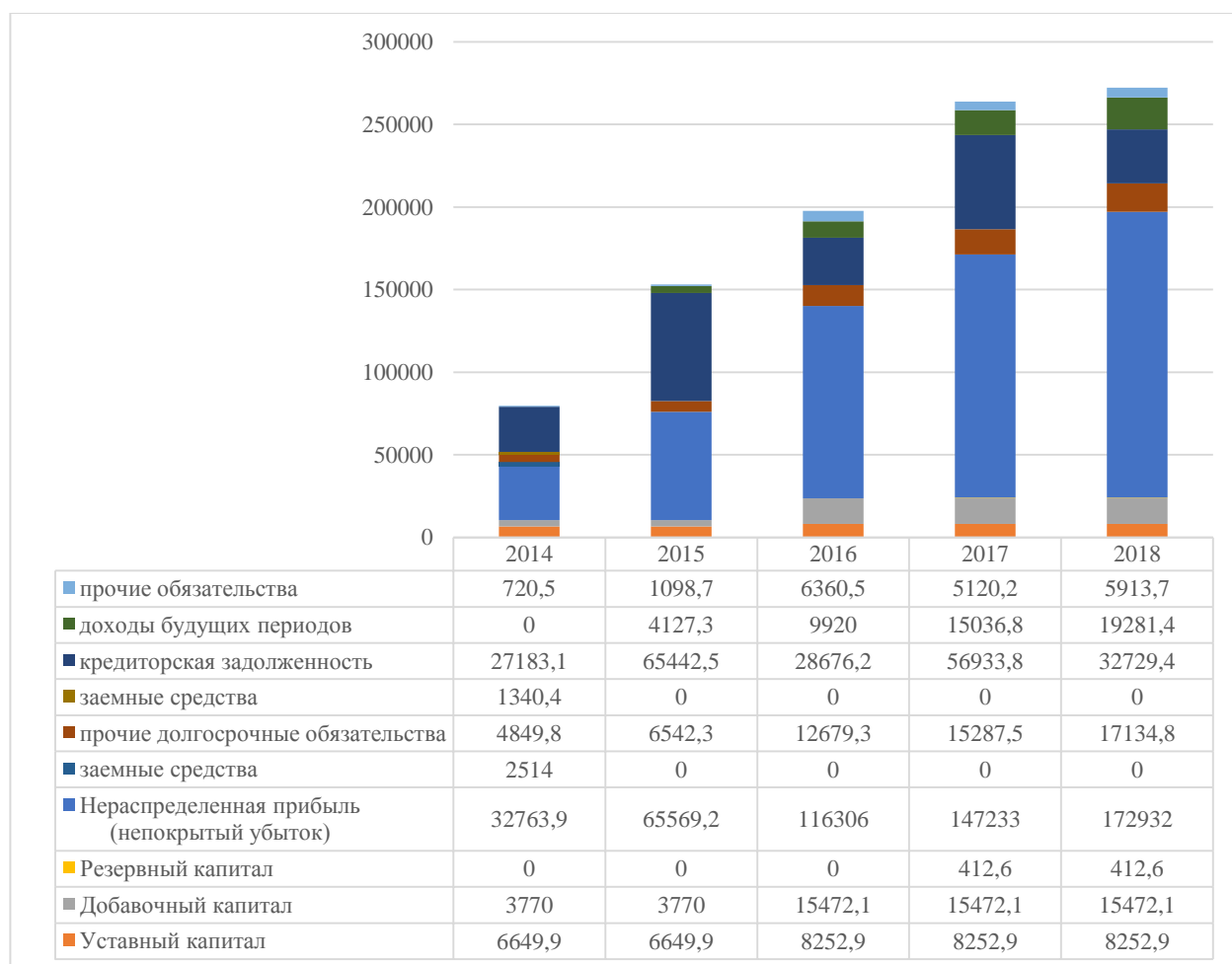


Рисунок 2.3 – Динамика пассивов ООО «РН-Уватнефтегаз», млн. руб.

Источник: составлено самостоятельно

Также следует отметить наращивание долгосрочной задолженности и сокращение краткосрочной, что также является положительным фактом в деятельности компании.

При этом, долгосрочные обязательства не формируются за счет займов, что также положительно характеризует структуру привлеченного капитала: компания избегает процентных платежей за пользование заемным капиталом. Краткосрочная задолженность представлена, в основном, кредиторской задолженностью и доходами предыдущих периодов.

Рассмотрим структуру активов ООО «РН-Уватнефтегаз», которая представлена на рисунке 2.4.

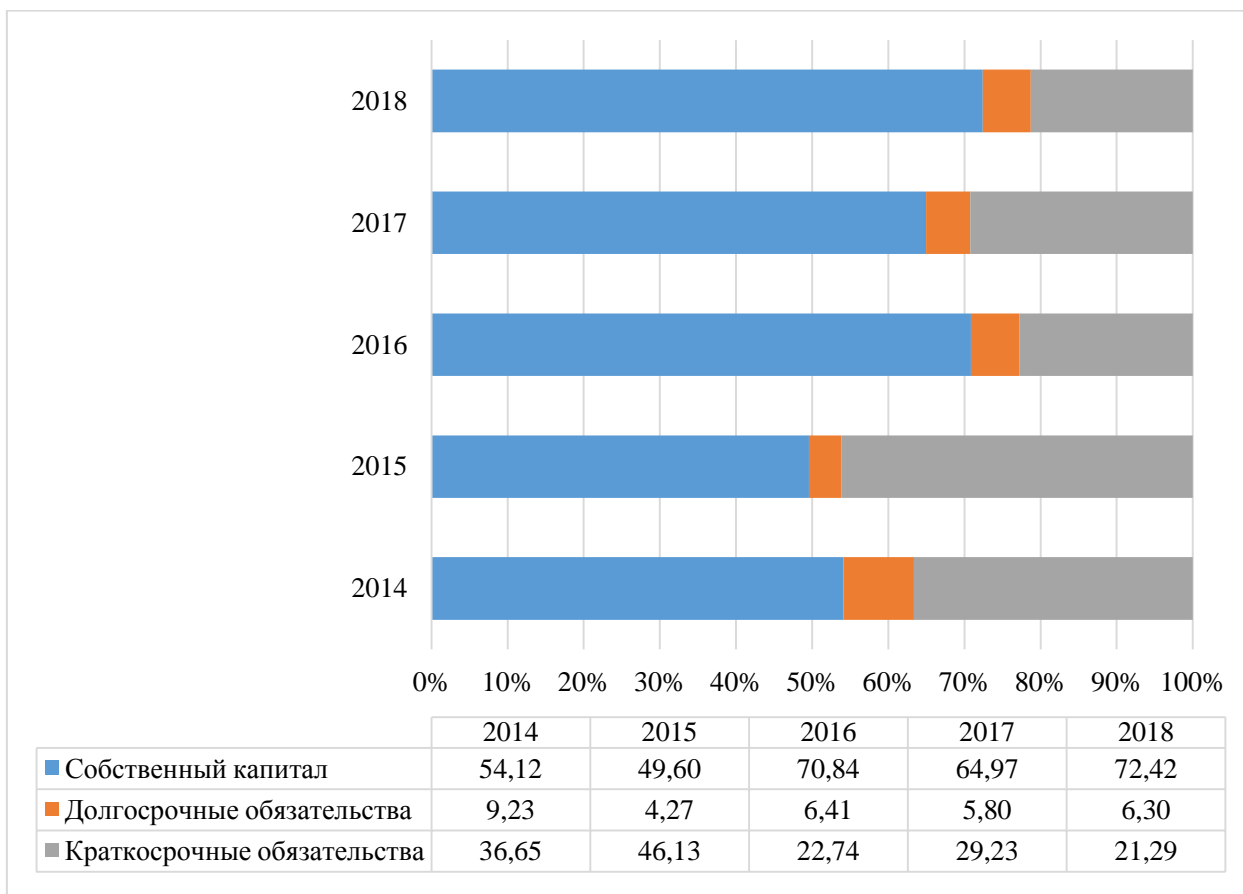


Рисунок 2.4 – Структура пассивов ООО «РН-Уватнефтегаз», %

Источник: составлено самостоятельно

В структуре собственного капитала доминируют нераспределенная прибыль и дополнительный капитал (69,24%). Общая стоимость краткосрочных



обязательств компании на конец 2018 г. составляет 75 млрд 059 млн руб. (27,59% от общей суммы долговой нагрузки, и это – также не займы, а беспроцентные задолженности).

На рисунке 2.5 представлено сальдо дебиторской и кредиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз».

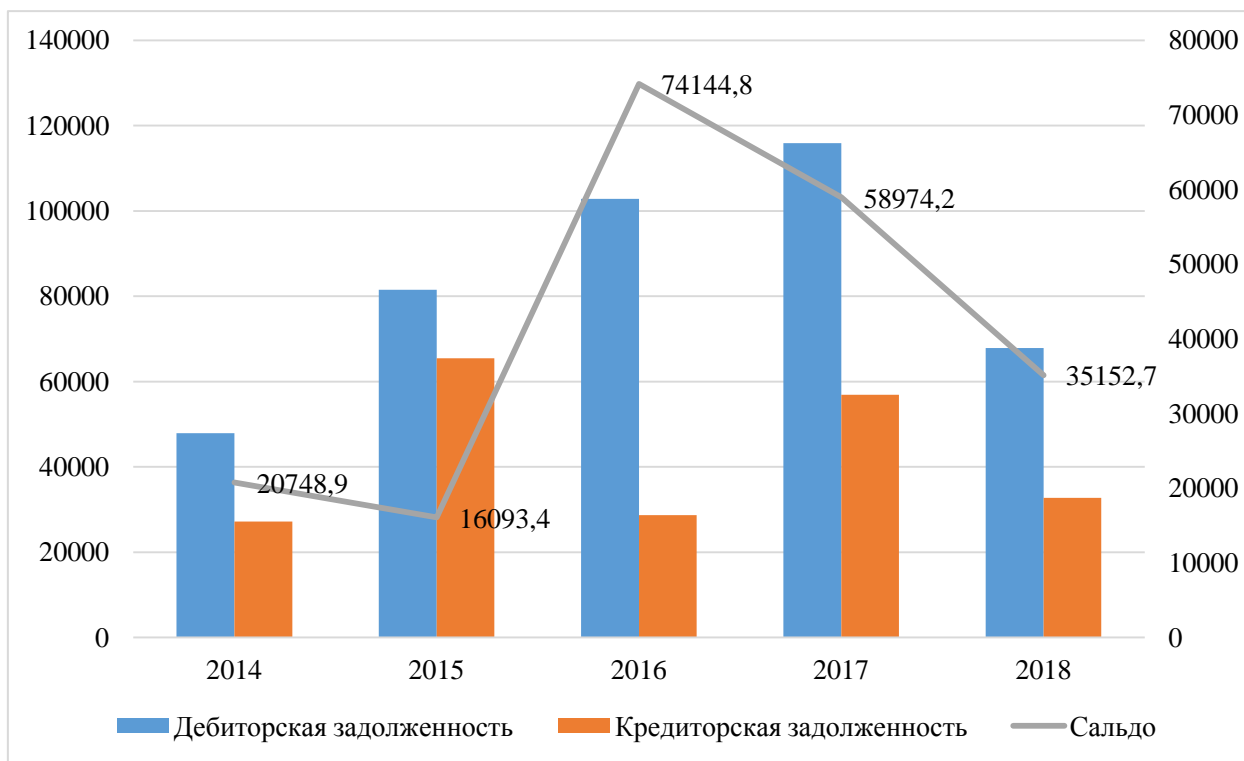


Рисунок 2.5 – Сальдо дебиторской и кредиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз», млн. руб.

Источник: составлено самостоятельно

Кредиторская задолженность компании в 2018 г. покрывается дебиторской задолженностью (при этом, в течение всего анализируемого периода наблюдается положительное сальдо). Сравнение собственного капитала и долгосрочных активов позволяет отметить, что компания располагает собственным оборотным капиталом в сумме 25 млрд 600 млн. руб. Это положительно характеризует ее финансовое положение.

Структура оборотных активов ООО «РН-Уватнефтегаз» представлена на рисунке 2.6.

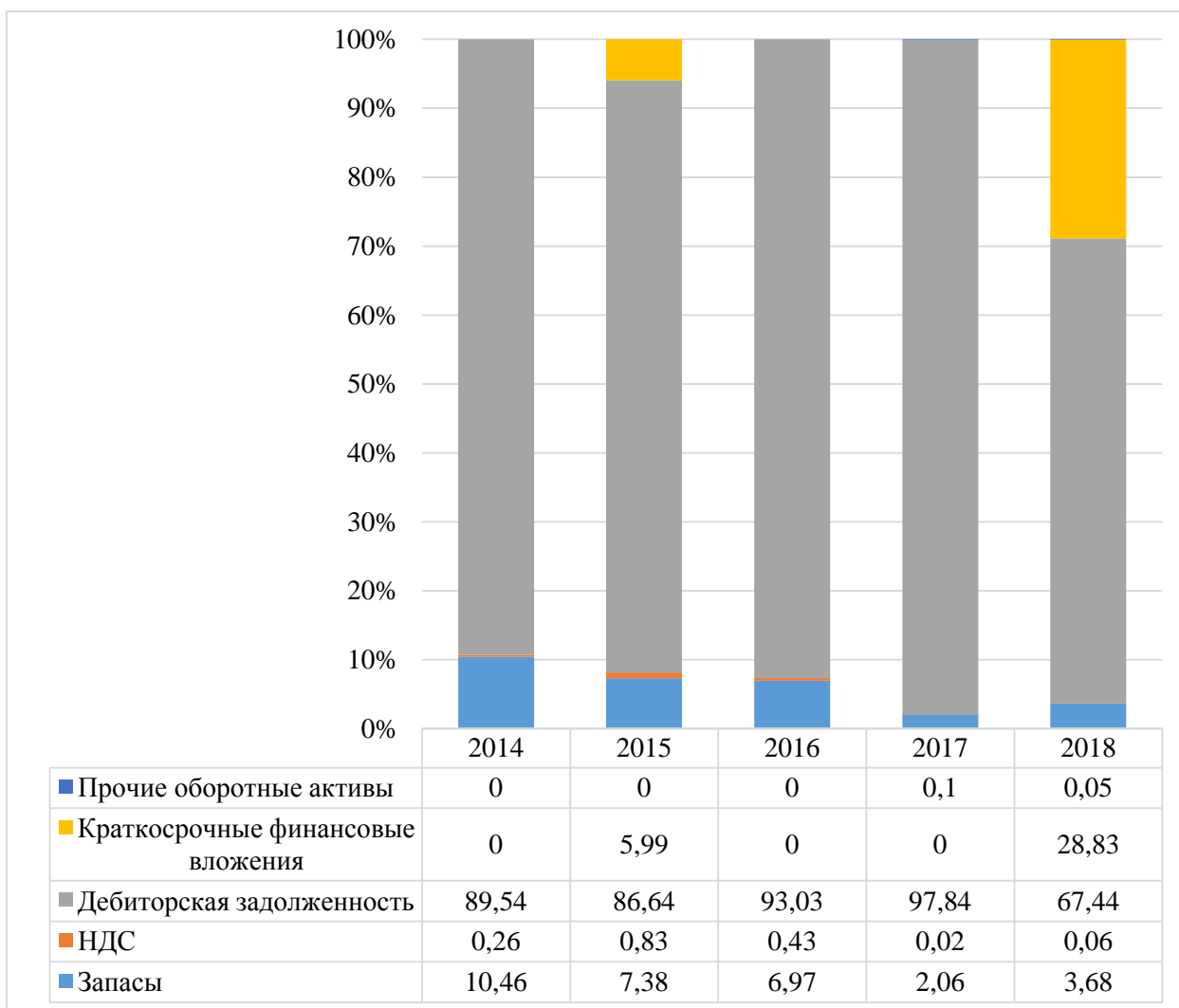


Рисунок 2.6 – Структура оборотных активов ООО «РН-Уватнефтегаз», %

Источник: составлено самостоятельно

Как видно на рисунке 2.6, в 2017 г. происходит снижение доли запасов средств в общей структуре оборотных активов ООО «РН-Уватнефтегаз» по отношению к 2016 г. и затем их рост в 2018 г. Также происходит изменение группировки оборотных активов в 2018 г.: возникает существенная сумма краткосрочных финансовых вложений, что было отмечено выше.

Денежные средства компании в структуре оборотных активов занимают менее 0,1%.

Необходимо отметить, что дебиторская задолженность занимает большую долю в структуре оборотных активов компании (рис. 2.7).

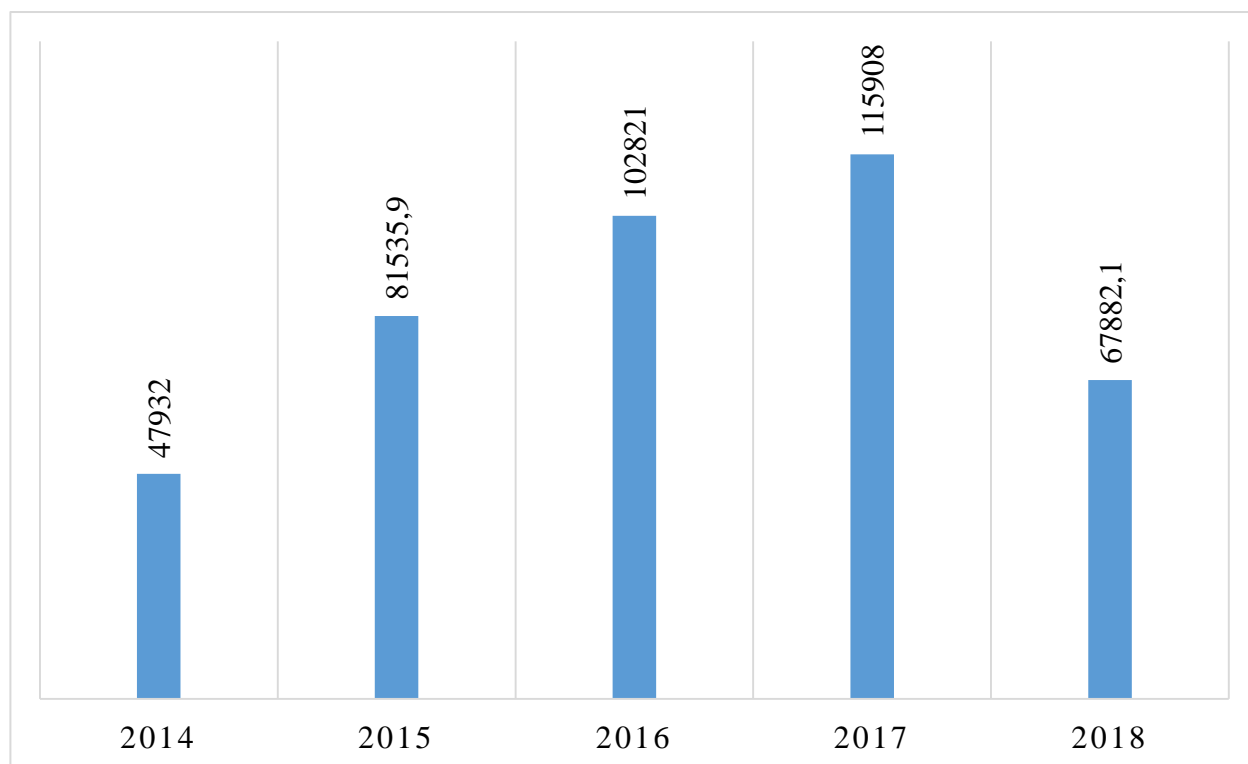


Рисунок 2.7– Динамика дебиторской задолженности  
ООО «РН-Уватнефтегаз», млн. руб.

Источник: составлено самостоятельно

Как видно на рисунке, в количественном выражении дебиторская задолженность ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2017 г. увеличилась на 13 млрд 87 млн. руб. по отношению к 2016 г. В 2018 г. произошло снижение на 48 млрд 26 млн.

Также важным представляется анализ финансовых результатов компании, которые раскрывают эффективность ее финансово-хозяйственной деятельности. В Приложении 1 представлена динамика финансовых результатов компании за период 2014-2018 гг.

Из представленных данных видно, что в 2017-2018 гг. снижается выручка. Кроме того, в соответствии со снижением выручки снижается и себестоимость продаж, что может свидетельствовать о снижении деловой активности компании на рынке. В отличие от 2014-2016 гг. в 2017-2018 гг. снижается и чистая прибыль компании.

В целом, можно отметить, что показатели выручки, как и прибыли, не отражают полностью ситуацию с продажами, поскольку в условиях наличия существенной доли ожидаемой к получению дебиторской задолженности (при уже реализованной себестоимости) можно видеть «эффект смещения» выручки и себестоимости: реальная выручка на себестоимость запаздывает на срок от 100 до 120 дней (без учета просроченной дебиторской задолженности).

На рисунке 2.8 представлены показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности компании.

ООО «РН-Уватнефтегаз» характеризуется неровным темпом динамики показателей рентабельности. Так, рентабельность продаж в течение 2014-2018 гг. возрастает, одновременно в 2015 г. наблюдается незначительное снижение уровня рентабельности продаж. Коэффициент покрытия процентов к уплате снижается ввиду того, что наращивается сумма процентов к уплате. Тем не менее, данный показатель превосходит необходимый минимум 1,5%.

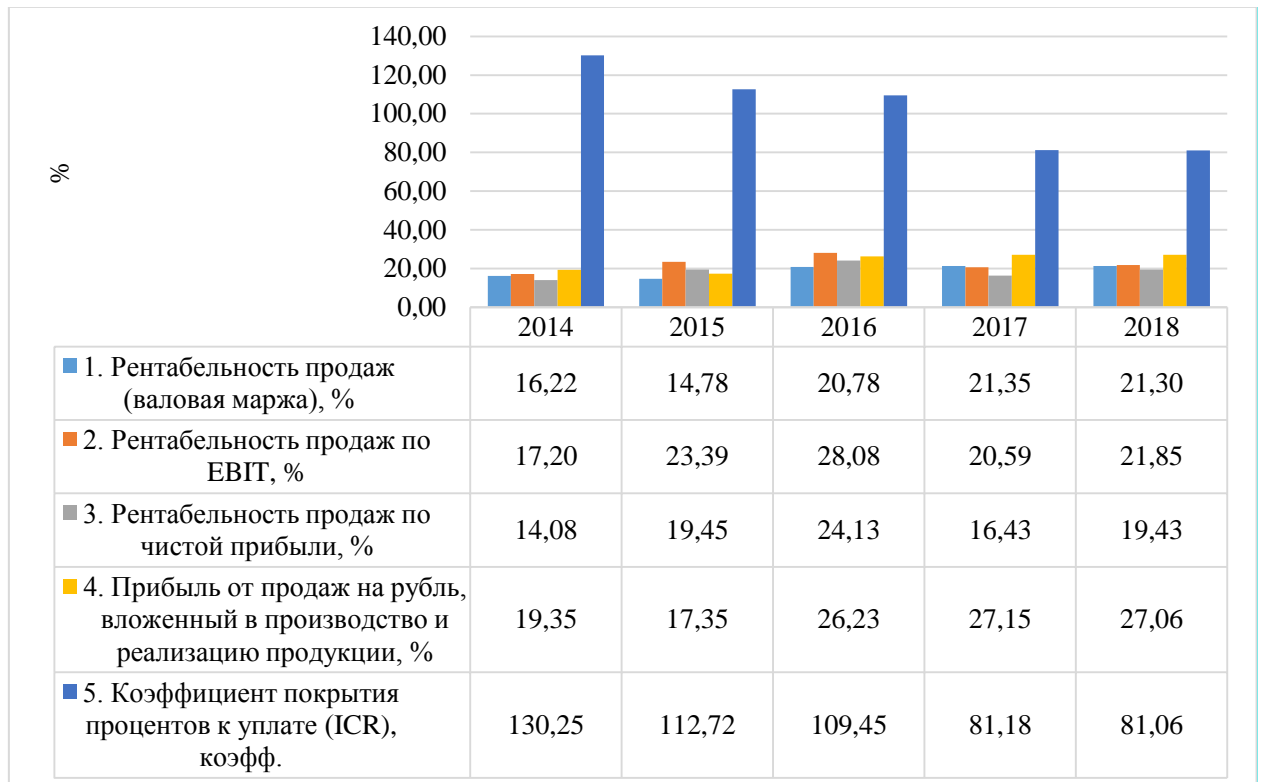


Рисунок 2.8 – Показатели рентабельности финансово-хозяйственной деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз», %

Источник: составлено самостоятельно

Можно отметить высокую эффективность финансово-хозяйственной деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз».

Для ООО «РН-Уватнефтегаз», которое имеет множество дебиторов, очень важно эффективно и своевременно выявить перспективность работы с конкретным покупателем. Удобным способом проведения управленческого ранжирования причин дебиторской задолженности выпутает ABC-анализ.

К наиболее значимым параметрам классификации причин дебиторской задолженности можно отнести сумму дебиторской задолженности срок просрочки платежа. Согласно методу ABC-анализа, дебиторская задолженность структурируется по мере убывания суммы долга:

- в категорию А входят надежные дебиторы, соблюдающие сроки оплаты;
- категория В представлена дебиторами с незначительными сроками нарушения выплат до 30 дней;
- категория С включает дебиторов с длительными сроками погашения долгов более 90 дней.

Далее, в таблице 2.1 представлено структурирование дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз методом ABC-анализа.

Отнесение покупателя к определенной группе определяется в зависимости от доли задолженности компании в общей сумме дебиторской задолженности, и в зависимости от доли дебиторской задолженности компании в выручке ООО «РН-Уватнефтегаз».

Согласно результатам ABC-анализа дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» к группе С относятся компании, совокупные долги которых составляют 39% текущей дебиторской задолженности, а также имеют большой удельный вес в выручке компании.

Именно к компаниям группы С необходимо применение усиленных меры по взысканию дебиторской задолженности, так как убытки ООО «РН-

Уватнефтегаз» от сотрудничества с компаниями данной группы составляют порядка 30 000 млн. руб. в год.

Таблица 2.1

Структурирование дебиторской задолженности  
ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 году методом ABC-анализа

Дебиторы	Сумма задолженности, млн. руб.	Удельный вес задолженности, в %	Накопительным итогом, %	Ранг дебитора
МП «Туртасское КП»	22602,1	19,5	19,5	А
ООО «Туртас Сервис»	16343	14,1	33,6	В
Уватский эксплуатационный район № 13 ТРО "Тепло Тюмени"	16111,2	13,9	47,5	В
АО «Тюменьэнерго»	15531,7	13,4	60,9	В
ЗАО "Газпром межрегионгаз Север"	5911,3	5,1	66,0	С
Гобольское управление ОАО "Тюменьэнергосбыт"	7418,1	6,4	72,4	С
Гобольское межрайонное отделение ОАО "Тюменская энергосбытовая компания"	7649,9	6,6	79,1	С
МКУ «Дирекция по управлению муниципальным хозяйством Уватского муниципального района»	6143,1	5,3	84,4	С
Прочие покупатели и заказчики	18197,6	15,7	100,0	С
ИТОГО	115908	100,00		

Источник: составлено самостоятельно

Кроме того, наличие высокой доли дебиторской задолженности может негативно влиять на деятельность ООО «РН-Уватнефтегаз», так как фактически - это отвлеченные из оборота денежные средства, которые могли приносить предприятию дополнительную прибыль.

Дебиторская задолженность не является быстрореализуемым активом, кроме того, она отвлекает деньги из оборота, в связи с этим ООО «РН-

Уватнефтегаз» необходимо разработать эффективную кредитную политику в области управления дебиторской задолженности.

Таким образом, в связи с тем, что ООО «РН-Уватнефтегаз» в настоящий момент испытывает трудности с оборотным капиталом и наращивает объемы дебиторской задолженности, выходом из ситуации является использование факторинга как способа рефинансирования дебиторской задолженности и учета векселей, выданных покупателем продукции.

Учитывая тот факт, что при нехватке оборотного капитала ООО «РН-Уватнефтегаз» обращается за займом, проведем сравнительный анализ применения факторинга и традиционных форм банковского кредитования (таблица 2.2).

Таблица 2.2

Сравнительный анализ применения ООО «РН-Уватнефтегаз» факторинга и традиционных форм банковского кредитования

Факторинг	Банковский кредит
Погашается из денег, поступающих от дебиторов ООО «РН-Уватнефтегаз»	Кредит возвращается банку ООО «РН-Уватнефтегаз»
Не требует залогового обеспечения	Необходим залог
Размер финансирования не ограничивается, а растет параллельно с увеличением выручки ООО «РН-Уватнефтегаз»	Оформляется на фиксированную сумму
Оплата осуществляется в день возврата сумм от дебиторов	Оплата осуществляется в строго оговоренный день
Факторинговая компания берет на себя риск неплатежа, выступая в качестве страховщика финансовых рисков, если это предусмотрено договором	Банк не оказывает дополнительных услуг кроме расчетно-кассового обслуживания

Источник: составлено самостоятельно

Как видно из таблицы, факторинг имеет значительные преимущества перед банковским кредитом, так как позволит ООО «РН-Уватнефтегаз» своевременно погашать дебиторскую задолженность, сокращать убытки из-за задержки платежей, предотвращать сомнительные долги, устранять взаимные неплатежи, ускорять оборачиваемость капитала и увеличивать ликвидность компании.

Таким образом, на наш взгляд, для ООО «РН-Уватнефтегаз» удобнее и выгоднее применение факторинга.

Услуги по заключению договоров факторинга в Тюмени в настоящий момент предоставляют крупные финансовые компании: «ВТБ Факторинг», «Русская Факторинговая Компания», «Национальная факторинговая компания», ЗАО «ЮниКредит Банк», «Промсвязьбанк», «ФакторРус» и др.

Проценты по факторингу в Тюмени во много зависят от клиента и дебитора. Если риски по заключению сделки берет на себя клиент, то процент составит как средневзвешенная ставка по кредиту (на 2018 год от 181 дня до 1 года 11,12% годовых). Если риски берет дебитор, то все зависит от рейтинга дебитора и увеличение по процентам от стоимости заемного капитала могут составить от 3% до 7% [21]. Таким образом максимальное значение по процентной ставке факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» может достичь 18,12% с учетом всех комиссии.

Предположим, что ООО «РН-Уватнефтегаз» продает право банку на взыскания дебиторской задолженности на сумму 10 000 000 тыс. руб., комиссия при этом составит 3% от суммы долга. Банк предоставит кредит в форме предварительной оплаты долга, в размере 70% от суммы долговых требований.

Для расчета используем максимальную ставку по факторинговым операциям в Тюмени на уровне 18,12% годовых.

Определим расходы для ООО «РН-Уватнефтегаз» по осуществлению факторинговых операций:

Комиссионная плата = 10 000 000 тыс. руб. \* 0,03 = 300 000 тыс. руб.

Плата за пользование кредитом = 10 000 000 тыс. руб. \* 0,7 \* 0,1812 = 1 268 400 тыс. руб.

Общая сумма дополнительных расходов - 1 568 400 тыс. руб.

Оценим уровень дополнительных расходов по отношению к дополнительно полученным денежным активам с учетом затрат на факторинг:



Процент по факторингу =  $(1\ 568\ 400\ 000 * 100) / 10\ 000\ 000\ 000 * 0,7 = 10,97\%$ .

Для сопоставления данного показателя со средним уровнем процентных ставок на рынке банковских услуг проанализируем кредитные предложения от банков г. Тюмень. В зависимости от обеспечения кредита, кредитной истории оборачиваемости и других финансовых показателей, процентные ставки на банковские кредиты в 2018 году находились в диапазоне от 12-19% годовых [24].

Если сопоставить данный показатель с процентной ставкой по факторингу, которая составила 10,9% то становится очевидно, что осуществление факторинговой операции для ООО «РН-Уватнефтегаз» более выгодно, чем получение банковского кредита.

Для более детальной оценки эффективности использования факторинга в деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз» предлагаем использовать интегральный показатель эффективности источников финансирования. Для расчета интегрального показателя проводится оценка индикаторов, характеризующих эффективность банковского кредитования и факторинга для компании: индикатор надежности способов финансирования (FSs) и доступности способов финансирования (FSp). Оценка производится в баллах, которые равны значению индикатора в диапазоне от 0,00 до 10,00.

В зависимости от значения интегрального показателя, уровень эффективности источника финансирования можно охарактеризовать следующим образом:

- низкая эффективность - 0-7,9;
- средняя эффективность - 8-14,9;
- высокая эффективность - 15-20.

Индикаторы источников финансирования и их максимальные значения, предлагаемые нами для оценки эффективности использования факторинга в деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз» представлены в таблице 2.6.

Далее рассчитывается показатель эффективности источников финансирования по следующей формуле:

$$FSps = FSp + FSs, \quad (1)$$

Максимально допустимое значение интегрального показателя составляет 20 баллов.

Таблица 2.3

Индикаторы источников финансирования и их максимальные значения для оценки эффективности использования факторинга, балл

Фактор доступности	Максимальный балл (FSp)	Фактор надежности	Максимальный балл (FSs)
Средняя процентная ставка на рынке	1,0	Наличие договора	1,0
Отсутствие транзакционных издержек	1,0	Страхование залога, временные барьеры	1,0
Требования к финансовому положению компании-заемщика	2,0	Репутация банка и международные кредитные рейтинги	2,0
Отсутствие необходимости подтверждения целевого использования средств	1,0	Показатели финансовой деятельности банка	3,0
Удовлетворение нормативно-правовых требований к заемщику	0,5	Соблюдение обязательных банковских нормативов	1,0
Время, необходимое для привлечения источников финансирования	1,0	Опыт работы банка на рынке и динамика его развития	0,5
Уровень покрытия необходимых финансовых ресурсов	1,5	Гарантийное обеспечение	1
Срок предоставления источников финансирования	0,5	Отзывы, оставленных клиентами банка в режиме онлайн	0,5
Отсутствие гарантий, залогов, поручительства	2,0	-	-
Итого	10,0		10,0

Источник: составлено самостоятельно

При оценке индикаторов, характеризующих эффективность банковского кредитования и факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» будут учитываться следующие различия данных источников финансирования:

- процентная ставка по договору факторинга составляет порядка 10,9% годовых, в свою очередь, средняя процентная ставка банковского кредитования на рынке Тюмени составляет 15,5% годовых;

- при заключении договора факторинга нет необходимости в залоговом обеспечении, в связи с этим, компании понесет временные только издержки на оформление документации. В свою очередь, при заключении договора банковского кредитования компания будет нести издержки на оформление кредитной документации, а также на страхование залога;

- при применении договора факторинга компания привлекает до 90% необходимых финансовых ресурсов, а при банковском кредитовании компания полностью получает необходимый объем ресурсов.

- в связи с тем, что при факторинге проводится анализ финансово-экономической деятельности всех контрагентов, задействованных в факторинговой сделке, время рассмотрения возможности финансирования при факторинге превышает срок рассмотрения заявки на банковский кредит, при котором проводится анализ финансового состояния исключительно заемщика.

Остальные факторы доступности и надежности банковского кредитования и факторинга являются идентичными.

На основании вышеизложенного в Приложении 2 проведем оценку эффективности использования банковского кредитования и факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз».

На основании данных Приложения 2 рассчитаем интегральный показатель эффективности банковского кредитования и факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» по формуле (1):

- показатель эффективности банковского кредитования - 16,9;
- показатель эффективности факторинга - 18,6.

Таким образом, оба источника финансирования можно отнести к высокому уровню эффективности (интервал от 15,00 до 20,00).

Тем не менее, сравнив эффективность использования банковского кредитования и факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» можно сделать вывод, что использование факторинга более эффективно для компании, так как значение его интегрального показателя составляет 18,1, что на 1,7 п.п. больше, чем показатель банковского кредитования.

Исходя из вышесказанного можно сделать вывод, что ООО «РН-Уватнефтегаз» более выгодно использовать факторинг, чем банковские кредиты. Полученные денежные средства предприятие сможет направить на погашение долгосрочной и краткосрочной задолженности, тем самым, увеличив рентабельность активов и собственного капитала.

## 2.2 Критерии и порядок применения схемы факторинга

Как уже установлено, наиболее эффективным вариантом по снижению дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» является инструмент факторинга, как способ ее рефинансирования.

В связи с этим, в конце 2018 года ООО «РН-Уватнефтегаз» приняло решение прибегнуть к услугам факторинга для финансирования дебиторской задолженности.

Основными критериями выбора схемы факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» выступили:

- учет деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз», которое сотрудничает с крупными и финансово стабильными компаниями;
- возможность увеличения лимитов при соразмерном росте выручки;
- оперативно пополнение оборотного капитала - финансирование дебиторской задолженности до 100% день в день;

– возможность повысить конкурентоспособность за счет предоставления покупателям длительной отсрочки платежа [26].

При выборе схемы факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» было основополагающим, чтобы компания-фактор интегрировалась в коммерческие отношения между предприятием и дебитором и помогала решать вопросы, связанные с отсрочкой платежа.

Также, для ООО «РН-Уватнефтегаз» было важно, чтобы компания-фактор выстраивала работу таким образом, чтобы ее услуги органично вписались в ежедневную деятельность предприятия и требовали минимум времени и усилий.

Ключевой задачей отдела сбыта ООО «РН-Уватнефтегаз» является минимизация дебиторской задолженности при условии увеличения объема продаж.

Финансовая служба ООО «РН-Уватнефтегаз», в свою очередь, нацелена на диверсификацию источников финансирования и пополнение оборотных средств [26].

В связи с этим, при выборе схемы факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз», помимо решения вышеизложенных задач, планировало получить дополнительный эффект в виде списания с баланса предприятия текущей дебиторской задолженности.

Кроме того, при наличии собственных средств и имеющейся задачи по покрытию риска для части покупателей в процессе выбора схемы факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» планировало экономить на процентной ставке за счет отсутствия платы за финансирование и при этом покрывать риск, связанный с неоплатой дебитора [26].

Для того, чтобы решить поставленные задачи, при выборе схемы факторинга ООО «РН-Уватнефтегаз» рассматривало несколько факторинговых компаний, предлагающие разные условия, для того, чтобы рассчитать затраты на факторинговое обслуживание и выбрать наилучший вариант.

В таблице 2.4 приведены условия предоставления факторинговых услуг в г. Тюмень, рассматриваемые ООО «РН-Уватнефтегаз».

Таблица 2.4

Условия предоставления факторинговых услуг в г. Тюмень, рассматриваемые ООО «РН-Уватнефтегаз»

Факторинговая компания	Процент дебиторской задолженности	Срок кредита, дней	Процент за кредит в день	Комиссия за обслуживание
ООО «ВТБ-факторинг»	75	до 90	0,091	3
ПАО «Промсвязьбанк»	75	до 90	0,092	2
ЗАО «ЮниКредит Банк»	75	до 90	0,095	1,5

Источник: составлено самостоятельно

Процентом дебиторской задолженности является доля дебиторской задолженности, которую факторинговая компания при заключении договора перечисляет кредитору. Финансирование выплачивается на фактический срок отсрочки платежа в организации, исходя из этого срок кредита равен 90 дням.

Сумма уступаемого денежного требования определялась, исходя из расшифровки дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 году.

В частности, была исключена задолженность с большой степенью риска, так как банк заключает договор только на низко рисковую дебиторскую задолженность. Также исключалась дебиторская задолженность по материальному ущербу самих работников предприятия:

$$67882,1 - 16970,53 = 50911,6 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, при выборе схемы факторинга ООО «РН-Уватнефтегаз» исходило из того, что факторинговая компания выкупит задолженность в размере 50911,6 млн. руб.

Также, при выборе схемы факторинга ООО «РН-Уватнефтегаз» рассматривалась возможность использования факторинга с регрессом и без.

При использовании факторинга без регресса ООО «РН-Уватнефтегаз» должно было выплатить факторинговой компании процент за риск невозврата. А при использовании факторинга с регрессом, в случае отказа дебитора от уплаты задолженности, факторинговая компания в праве потребовать возврат суммы выплаченного финансирования.

Учитывая вышеизложенного, ООО «РН-Уватнефтегаз» было решено использовать факторинг с регрессом, так как факторинговая компания занимается проверкой финансового состояния дебиторов и работает только с потенциально платежеспособными. Факторинг с регрессом существенно дешевле, и в случае необходимости имеется возможность перейти на факторинг без регресса.

Схема применения факторинга с регрессом, используемая в ООО «РН-Уватнефтегаз», представлена на рисунке 2.9.

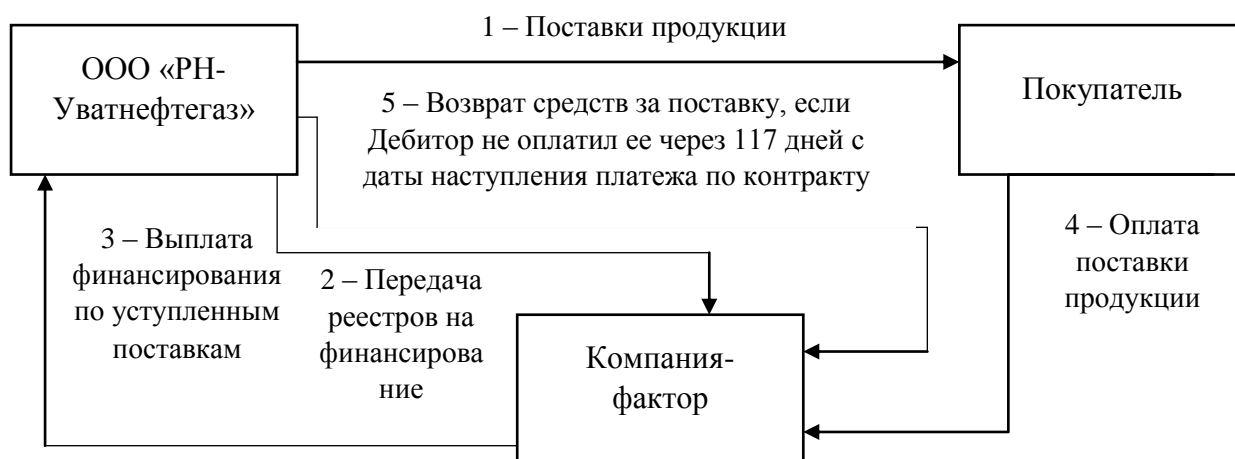


Рисунок 2.9 – Схема применения факторинга с регрессом, используемая в ООО «РН-Уватнефтегаз»

Источник: составлено самостоятельно

Таким образом, в рамках применения данной схемы факторинговая компания при заключении договора перечислит ООО «РН-Уватнефтегаз» сумму фактуры в размере 75% от общей составляющей дебиторской

задолженности. При этом, дебиторы ООО «РН-Уватнефтегаз» становятся дебиторами факторинговой компании.

Оставшуюся сумму, за вычетом процентов и комиссии за услугу, ООО «РН-Уватнефтегаз» получит после того, как дебиторы рассчитаются с факторинговой компанией.

Для выбора компании-фактора ООО «РН-Уватнефтегаз» произвело расчет затрат на факторинговые услуги.

Далее приведен пример расчета факторинговых затрат ООО «РН-Уватнефтегаз» на условиях компании «ВТБ-факторинг». Пусть размер продаваемой дебиторской задолженности составит 32078,4 млн. руб. Для дебиторов срок отсрочки платежа (кредита) составит 90 дней. Следовательно, оплата за услугу факторинга составит:

$$\text{Пф} = 32078,4 \times (90 \times 0,091\%) = 2627,22 \text{ млн. руб.}$$

$$\text{Комиссия} = 32078,4 \times 3\% = 962,35 \text{ млн. руб.}$$

В таблице 2.5 предоставлены затраты, рассчитываемые аналогичным способом, при условии заключения договора ООО «РН-Уватнефтегаз» с другими организациями.

Таблица 2.5

Расчет затрат ООО «РН-Уватнефтегаз» на факторинг, млн. руб.

Факторинговая компания	Плата за денежное финансирование	Комиссия	Всего
ООО «ВТБ-факторинг»	2627,22	962,35	3589,57
ПАО «Промсвязьбанк»	2656,09	641,57	3297,66
ЗАО «ЮниКредит Банк»	2742,7	481,18	3223,88

Источник: составлено самостоятельно

Таким образом, в результате произведенных расчетов было установлено, что наиболее приемлемым выбором, в качестве факторинговой компании для ООО «РН-Уватнефтегаз» является ЗАО «ЮниКредит Банк».



Затраты ООО «РН-Уватнефтегаз» на факторинговые услуги, оказываемые ЗАО «ЮниКредит Банк» составят 3223,88 млн. руб.

На рисунке 2.8. более наглядно представлена разница в стоимости факторинговых услуг для ООО «РН-Уватнефтегаз».

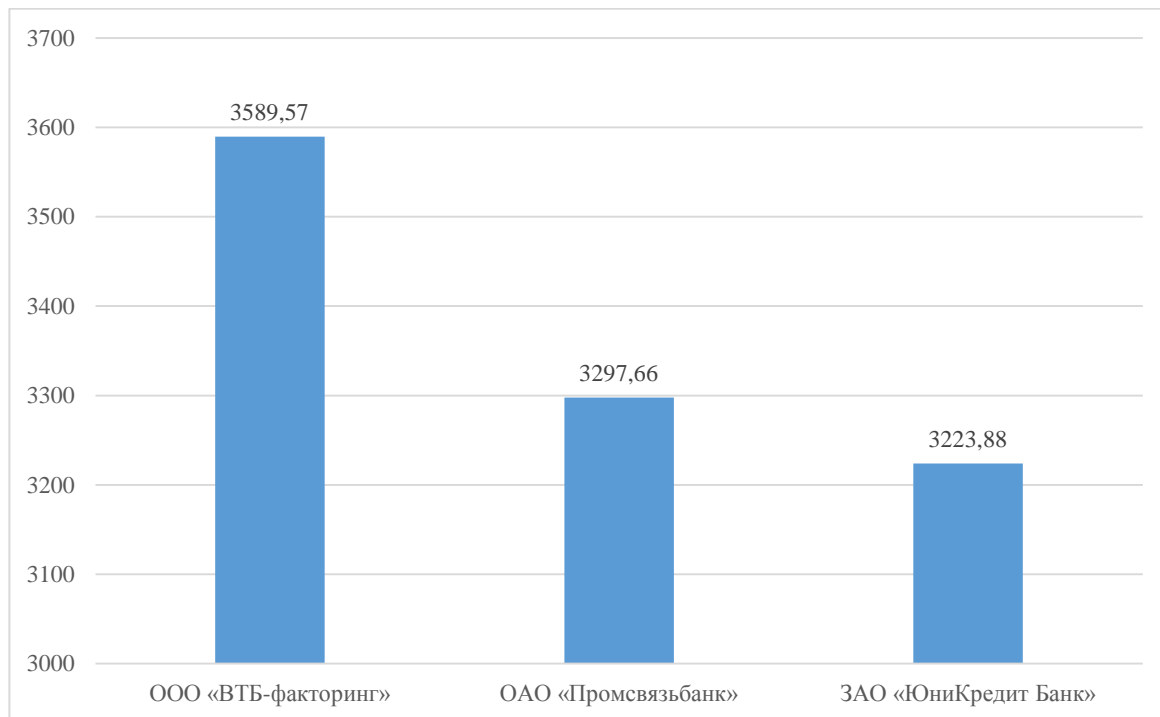


Рисунок 2.10 – Стоимость факторинговых услуг для ООО «РН-Уватнефтегаз», млн. рублей

Источник: составлено самостоятельно

Таким образом, в качестве факторинговой компании для ООО «РН-Уватнефтегаз» был выбран ЗАО «ЮниКредит Банк».

ООО «РН-Уватнефтегаз» по условиям договора с ЗАО «ЮниКредит Банк» получит 75% от размера продаваемой дебиторской задолженности – 24058,8 млн. руб., а оставшиеся 25%, за вычетом комиссии и процента – 8019,6 млн. руб., получит после выплаты задолженности дебиторами факторинговой компании [26].

Таким образом, ООО «РН-Уватнефтегаз» в лице ЗАО «ЮниКредит Банк» приобрело надежного и клиентоориентированного партнера, который

в приоритетные задачи ставит высокую оперативность, гибкость, конструктивность и профессионализм в решении рабочих вопросов.

Так как при выборе схемы факторинга ООО «РН-Уватнефтегаз» планировало экономить на процентной ставке за счет отсутствия платы за финансирование и покрывать риск, связанный с неоплатой дебитора, оценим дополнительный доход компании при использовании факторинга ЗАО «ЮниКредит Банк».

Смоделируем ситуацию для оценки эффективности факторинговой операции посредством ЗАО «ЮниКредит Банк».

Допустим ООО «РН-Уватнефтегаз» передает нефтепродукты на сумму 3 250 000 тыс. руб. в месяц, отсрочка составляет 90 дней (3 месяца). Следовательно, общий лимит для финансирования будет равен 9 750 000 тысяч рублей. Размер финансирования составляет 75% от суммы переданного денежного требования.

Доход ООО «РН-Уватнефтегаз» при использовании факторинга, а также при получении дополнительной прибыли за счет возможности увеличить объем продаж, будет равен:

$$ДД = R_{п} \times СП + ДФ \times СП \times K_{вп/с} - З, (2)$$

где  $R_{п}$  – рентабельность продаж;

$СП$  – сумма поставки;

$ДФ$  – размер финансирования по факторингу в долях;

$K_{вп/с}$  – коэффициент, отражающий отношение валовой прибыли к себестоимости реализованной продукции.

$З$  – затраты на факторинг.

Рентабельность продаж ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 году составила 21,3%.

Коэффициент, отражающий отношение валовой прибыли к себестоимости реализованной продукции, составил 0,27 (расчеты показателей рентабельности произведены на основании рисунка 2.1).

Так как сумма поставок за 90 дней равна 9 750 000 тыс. руб., то дополнительный доход за 3 месяца будет равен:

$$\text{ДД} = (21,3\% \times 9\,750\,000\,000 \text{ руб.}) + (75\% \times 9\,750\,000\,000 \text{ руб.}) \times 0,27 - 322\,388\,000 \text{ руб.} = 21450000 + 2851875000 - 322\,388\,000 = 1\,651\,975\,000 \text{ руб.}$$

Следовательно, дополнительный доход ООО «РН-Уватнефтегаз» при использовании факторинга будет равен 1 651 975 000 руб.

Расходы ООО «РН-Уватнефтегаз» на факторинг, как было рассчитано ранее, составят 322 388 000 руб., следовательно, доходы превышают расходы в 5,12 раз.

Таким образом, можно сделать вывод, что применение факторинга позволяет обеспечить не только ускорение инкассации дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз», но также избежать дополнительных затрат, связанных с созданием отдела по работе с дебиторской задолженностью, а также улучшить финансовое состояние предприятия.

### 2.3 Целесообразность и эффективность применения факторинга

Проведем анализ целесообразности и эффективности применения факторинга в деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз».

Одними из главных функций факторинга является финансирование оборотного капитала и дебиторской задолженности [12, с. 299].

В связи с этим, рассмотрим проблемы, связанные с управлением оборотным капиталом и дебиторской задолженностью, которые можно решить

с помощью факторинга, а также выделим преимущества факторинга как инструмента финансирования для ООО «РН-Уватнефтегаз».

Для этого воспользуемся следующими формулами:

Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности:

$$\text{Кодз} = \frac{\text{ВР}}{\text{ДЗ}}, (3)$$

Оборачиваемость дебиторской задолженности в днях:

$$\text{Одз} = \frac{365}{\text{Кодз}}, (4)$$

Таким образом, при выручке ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 г. в размере 149289 млн. руб. и при сумме дебиторской задолженности в 67882,1 млн. руб., коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составит:

$$\text{Кодз} = 149289 / 67882,1 = 2,2$$

При этом, оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 г. составит:

$$\text{Одз} = 365 / 2,2 = 165,91 \text{ дн.}$$

На рисунке 2.11 представлена динамика оборачиваемости дебиторской задолженности компании за 2014-2018 гг.

Анализируя данные, представленные на рисунке, можно отметить снижение оборачиваемости дебиторской задолженности до применения инструмента факторинга, а затем улучшение данного показателя (оборотность возрастает, длительность оборота дебиторской задолженности снижается).

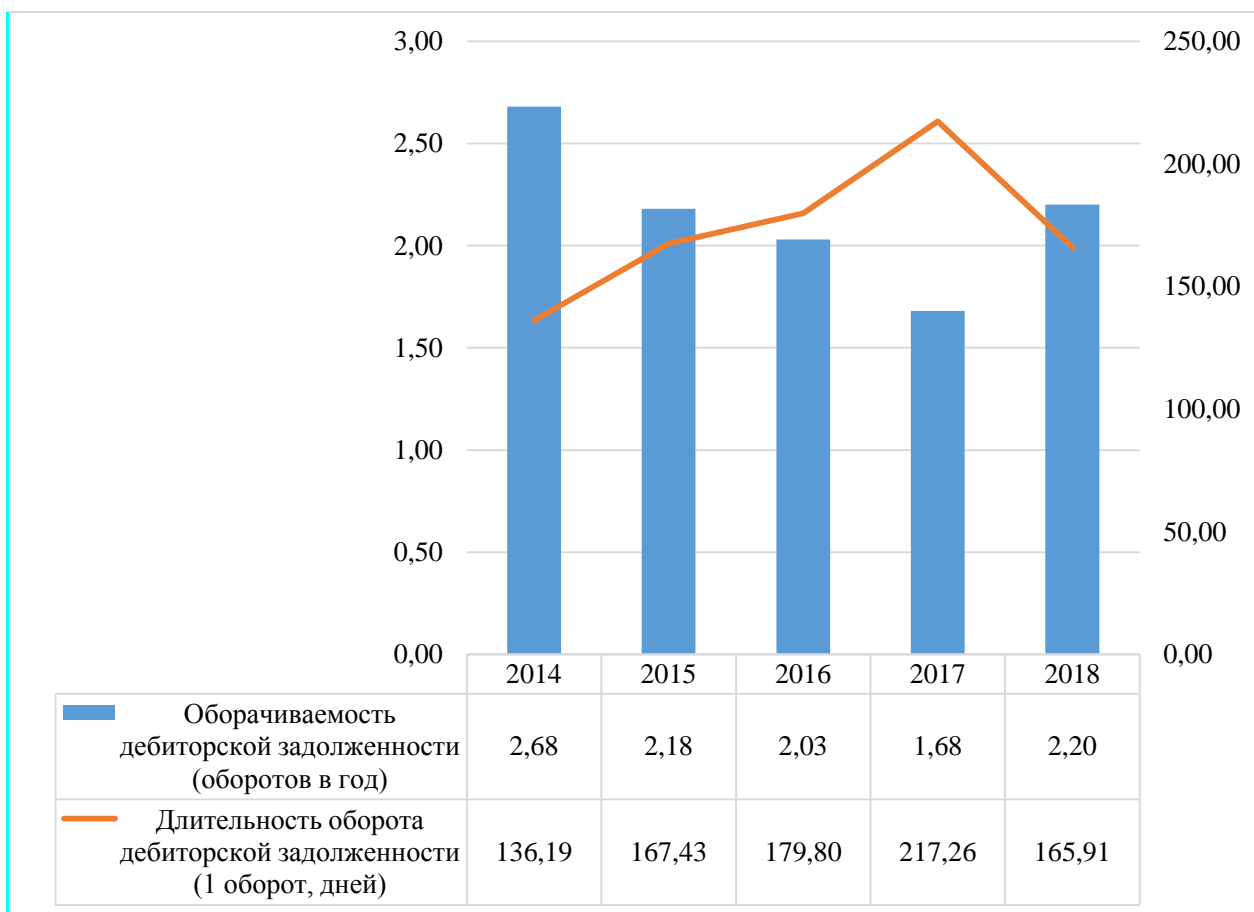


Рисунок 2.11 – Динамика оборачиваемости дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз», оборотов в год / дней

Источник: составлено самостоятельно

В результате применения факторинга размер продаваемой дебиторской задолженности составит для ООО «РН-Уватнефтегаз» 50911,6 млн. руб. (размер проблемной дебиторской задолженности). В итоге, коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности составит:

$$\text{Кодз} = \frac{149289}{67882,1 - 50911,6} = 8,8$$

При этом, оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» в результате применения факторинга составит:

$$\text{Одз} = 365 / 8,8 = 41,5 \text{ дн.}$$

Из расчета видно, что оборачиваемость дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» в результате применения факторинга составляет 42 дня, что в 4 раза меньше, чем без факторинга.

Таким образом, применение факторинга целесообразно, так как от рациональной структуры и эффективного управления дебиторской задолженностью во многом зависит прибыль компании: чем меньше оборачиваемость дебиторской задолженности, тем больше возможность у ООО «РН-Уватнефтегаз» генерировать максимальную прибыль.

Кроме того, финансирование в рамках факторинга позволит ООО «РН-Уватнефтегаз» решить проблему дефицита оборотных средств, что произойдет без роста кредиторской задолженности.

Для оценки влияния факторинга на повышение эффективности оборотных средств ООО «РН-Уватнефтегаз» рассчитаем следующие показатели:

- объем денежных средств, которые поступят на расчётный счёт компании после проведения факторинговой сделки;
- экономический эффект от внедрения факторинга.

После проведения мониторинга факторинговых компаний г. Тюмени мы знаем, что месячная ставка банковского процента ЗАО «ЮниКредит Банк» равна 0,095% в день (при условии срока прохождения платежа за 90 дней).

Комиссия по договору факторинга составляет 1,5%.

Затраты на факторинг состоят из платы за кредит и платы за обслуживание. Плата за кредит ( $I_{кр}$ ), рассчитывается по формуле:

$$I_{кр} = (90 \times 0,091\%) * 4 = 0,33\%$$

Общая сумма затрат за обслуживание договора факторинга рассчитывается:

$$Z_{обс} = Z * (I_{кр} + i_{к}) / 100, (5)$$

где  $Z_{обс}$  - общая сумма затрат за обслуживание;

$Z$  - сумма передаваемой по договору факторинга дебиторской задолженности;

$I_{кр}$  - плата за кредит;

$i_k$  - комиссия по договору факторинга.

Таким образом, общая сумма затрат ООО «РН-Уватнефтегаз» на обслуживание договора факторинга составит:

$$Z_{обс.} = 50911,6 * (0,33+1,5)/100 = 931,68 \text{ млн. руб.}$$

Учитывая то, что размер финансирования составляет 75% от суммы переданного денежного требования, в результате на расчетный счет ООО «РН-Уватнефтегаз» поступит сумма заявленной дебиторской задолженности за вычетом платы за факторинговое обслуживание в размере:

$$50911,6 * 75\% - 931,68 = 37252,02 \text{ млн. руб.}$$

Таким образом, расчеты показали высвобожденные денежные средства ООО «РН-Уватнефтегаз» в результате применения факторинга в размере 37252,02 млн. руб.

На рисунке 2.12 представлено сравнение финансовых результатов в 2018 г. с применением и без применения факторинга.

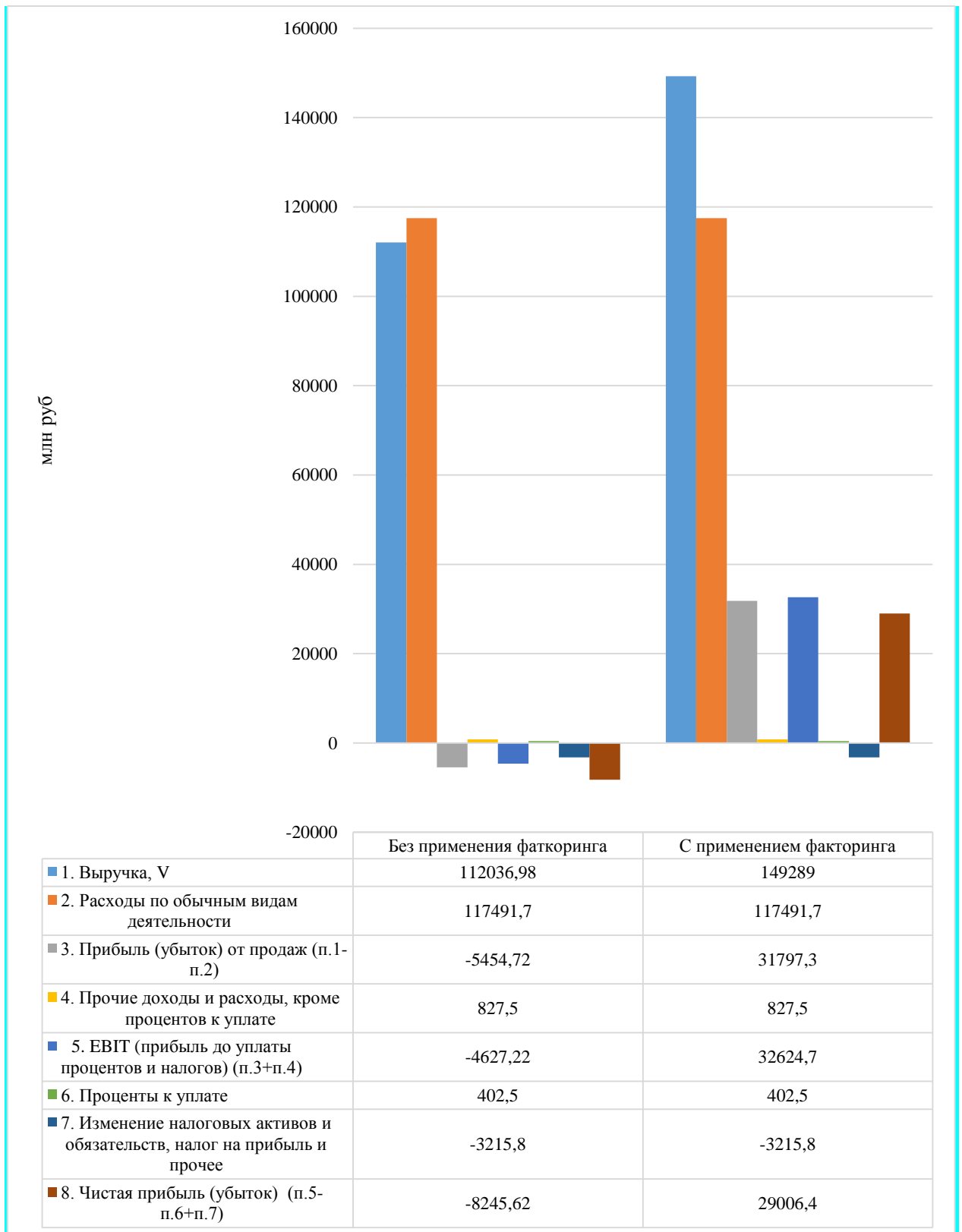


Рисунок 2.12 – Сравнение финансовых результатов в 2018 г. с применением и без применения факторинга, млн. руб.

Источник: составлено самостоятельно



Снижение дебиторской задолженности и высвобождение денежных средств позволяют ООО «РН-Уватнефтегаз» увеличить выручку, что оказало прямое влияние на повышение чистой прибыли компании.

Более того, ООО «РН-Уватнефтегаз» могло получить в 2019 г. убыток, если бы дебиторская задолженность была полностью задержана дебиторами.

Разумеется, это – пессимистический сценарий, поскольку компания получает дебиторскую задолженность с задержкой, как правило, в 30% случаев. Тем не менее, данное сравнение может продемонстрировать риски, которые несет ООО «РН-Уватнефтегаз» в случае несоблюдения контрагентами – дебиторами сроков оплаты без применения инструмента факторинга.

Далее на рисунке представим сравнение показателей эффективности деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 г. с применением и без применения факторинга.

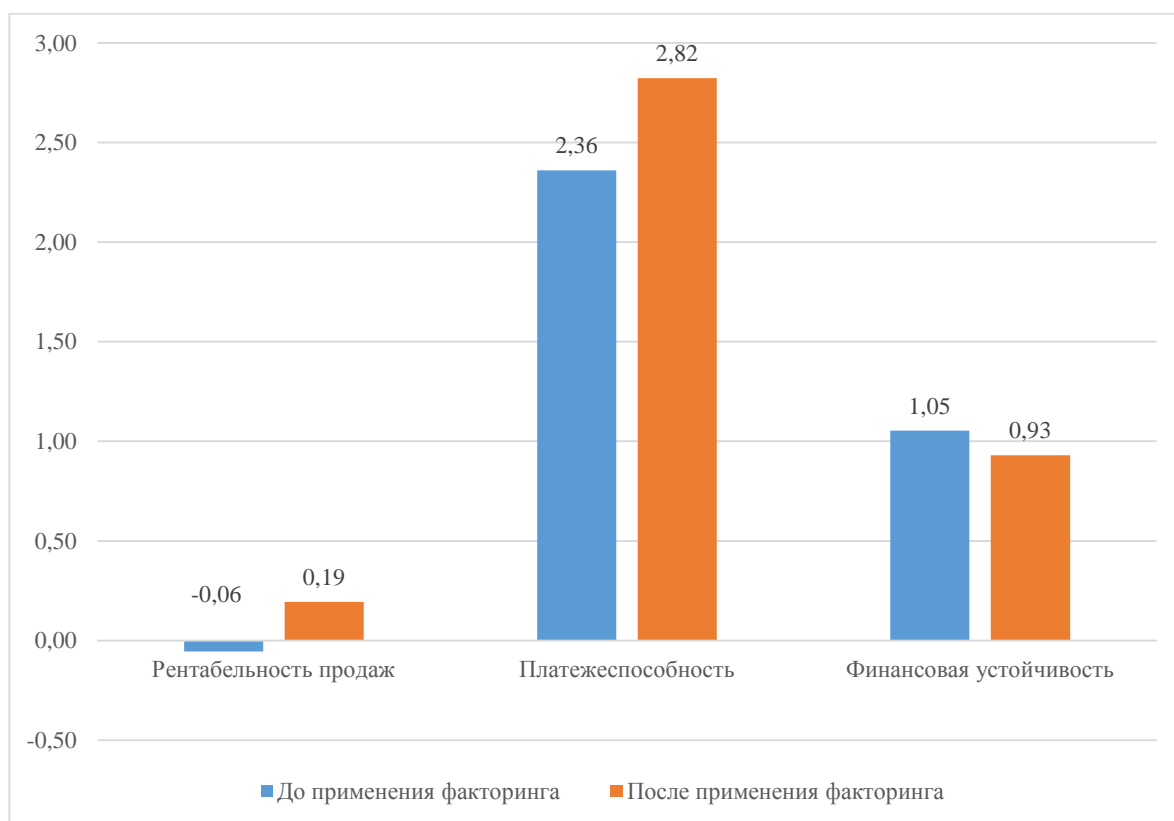


Рисунок 2.13 – Сравнение показателей эффективности деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2018 г. с применением и без применения факторинга

Источник: составлено самостоятельно

Как видно на рисунке, в результате применения факторинга увеличилась чистая прибыль ООО «РН-Уватнефтегаз», что оказало положительное влияние на увеличение показателя рентабельности продаж на почти 20%.

При этом, дебиторская задолженность играет очень важную роль в цикле оборотного капитала, является неотъемлемой его частью. Так, снижение объема дебиторской задолженности в результате применения факторинга позволило ООО «РН-Уватнефтегаз» увеличить оборотные активы, что положительно сказалось на уровне платежеспособности организации, которая увеличилась на 0,46 пп.

В то же время, можно отметить, что кредитная политика ООО «РН-Уватнефтегаз» является достаточно рискованной, поскольку отсрочка длительностью до 120 дней (практически, это – треть финансового цикла) обуславливает реализацию рисков компании даже без задержки платежей.

Это закладывает потенциал снижения финансовой устойчивости компании, которая в результате применения факторинга снизилась на 0,12 пп.

Необходимо отметить, что ООО «РН-Уватнефтегаз» нацелена на увеличение объема нефтедобычи [26].

При факторинге компания будет иметь возможность постоянно пускать деньги в оборот и при этом конкурировать с другими поставщиками за клиентов, предоставляя отсрочку платежа.

Также ООО «РН-Уватнефтегаз», заключив договор факторинга, заранее будет знать, в какой день деньги поступят на счет компании, в то время как при отсутствии факторинга такой уверенности нет.

Уменьшая период оборачиваемости дебиторской задолженности, компания расширяет свой финансовый потенциал, поскольку сокращается период отвлечения денежных средств из оборота. Следовательно, ООО «РН-Уватнефтегаз» увеличит объём реализованной продукции, что, как следствие, приведёт к значительному финансовому развитию.

При этом, ООО «РН-Уватнефтегаз» будет платить проценты банку только за тот период, в течение которого реально пользовалась заемными денежными

средствами. Составляющая факторинговой комиссии за использование денежных ресурсов не превышает стоимости обычного краткосрочного кредита.

К тому же, не взимается никаких дополнительных комиссии за открытие и ведение счетов, введение и сопровождение сделки, резервирование (бронирование) денежных средств.

В целом, эффективность применения факторинга и его влияние на финансовые показатели деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз» можно определить следующим образом:

- величина дебиторской задолженности снизилась;
- срок оборачиваемости дебиторской задолженности снизился в 4 раза;
- применение факторинга позволило увеличить показатели рентабельности и платежеспособности;
- оборачиваемость оборотных средств ООО «РН-Уватнефтегаз» в результате применения факторинга таким образом ускорилась в 2018 г. по сравнению с 2017 г.;
- в результате применения факторинга высвобожденные денежные средства ООО «РН-Уватнефтегаз» составили 37252,02 млн. руб., которые перенаправлены в выручку.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод, что применение факторинга является целесообразным и эффективным методом для сокращения дебиторской задолженности и повышения эффективности управления оборотными средствами ООО «РН-Уватнефтегаз», так как позволит не только уменьшить величину дебиторской задолженности, но и положительно сказывается на финансовом состоянии организации.

В заключение второй главы можно сделать следующие выводы:

1. В результате проведенного исследования было установлено, что дебиторская задолженность занимает большую долю в структуре оборотных активов компании. Дебиторская задолженность ООО «РН-Уватнефтегаз» в

2017 г. увеличилась на 15611 млн. руб. по отношению к 2016 г. В связи с этим, в конце 2017 года ООО «РН-Уватнефтегаз» приняло решение прибегнуть к услугам факторинга для финансирования дебиторской задолженности.

2. При выборе схемы факторинга ООО «РН-Уватнефтегаз» исходило из того, что факторинговая компания выкупит задолженность в размере 75% от общей суммы дебиторской задолженности. ООО «РН-Уватнефтегаз» было решено использовать факторинг с регрессом, так как факторинговая компания занимается проверкой финансового состояния дебиторов и работает только с потенциально платежеспособными.

3. В качестве факторинговой компании для ООО «РН-Уватнефтегаз» был выбран ЗАО «ЮниКредит Банк». ООО «РН-Уватнефтегаз» по условиям договора с ЗАО «ЮниКредит Банк» получил 75% от размера продаваемой дебиторской задолженности, а оставшиеся 25%, за вычетом комиссии и процента получил после выплаты задолженности дебиторами факторинговой компании.

4. Применение факторинга является целесообразным и эффективным для ООО «РН-Уватнефтегаз», так как он позволяет снизить величину и срок оборачиваемости дебиторской задолженности, снизить срок оборачиваемости оборотных средств, высвободить дополнительные денежные средства, которые направляются в выручку, увеличить показатели рентабельности и платежеспособности.

## ГЛАВА 3 ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В ПРАКТИКЕ ООО «РН-УВАТНЕФТЕГАЗ»

### 3.1 Проблемы использования факторинга в практике ООО «РН-Уватнефтегаз» и пути их решения

В первую очередь, как показал вышеприведенный анализ, применение услуг факторинга в практике ООО «РН-Уватнефтегаз» является целесообразным при сложившейся кредитной политике компании. Как правило, при отгрузке продукции (нефти) контрагентам – получателям компания предоставляет им кредит максимально до 120 календарных дней. При этом, часть оплат задерживается (табл. 3.1).

Таблица 3.1

Просроченная дебиторская задолженность в составе общей суммы дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз» на конец года в 2014-2018 гг., млн. руб.

	2014	2015	2016	2017	2018
Общая сумма дебиторской задолженности	47932	81536	102821	115908	67882
Просроченная на 5 и более дней дебиторская задолженность	13421	26091	29818	28977	4073
Доля просроченной дебиторской задолженности, %	28	32	29	25	6

Источник: составлено самостоятельно

Кроме того, товарный кредит, предоставляемый компанией на срок до 120 дней, не обеспечивается полностью услугой факторинга. Факторинг применяется к дебиторской задолженности, начиная от 30 дня ее формирования (по каждой отгрузке). Таким образом, дебиторская задолженность частично не обеспечена факторингом.

Кроме того, сам факт наличия услуги факторинга показывает неблагоприятное влияние длительного товарного кредита на финансовые

результаты компании. Это, в конечном счете, формирует для нее существенные риски.

И, в первую очередь, сами по себе затраты на факторинг являются существенными. Так, начав применять услугу факторинга, компания в 2018 г. затратила на нее значительную сумму: 931,68 млн. руб.

Таким образом, перед компанией стоит вопрос корректировки кредитной политики, в частности, посредством сокращения срока товарного кредита. Также целесообразно рассмотреть вариант оплаты за закупленную контрагентами нефть частями, разделив сумму закупки на равные доли и предложив контрагентам график погашения задолженности.

Для анализа эффективности применения имеющейся на сегодня кредитной политики ООО «РН-Уватнефтегаз» необходимо провести расчеты с применением эконометрического моделирования, которые дадут возможность определить ее целесообразность. С этой целью проанализированы корреляционные зависимости между чистой прибылью компании и теми факторами, связанными с управлением дебиторской задолженностью, которые участвуют в формировании чистой прибыли. В таблице 3.2 представлены факторы: чистая прибыль является результирующим фактором  $Y$ , а предположительно влияющие на нее факторы –  $X_i$  (то есть,  $X_1, X_2, X_3, X_4$ ).

Таблица 3.2

Чистая прибыль ООО «РН-Уватнефтегаз» в 2014-2018 гг., млн. руб. и факторы, связанные с управлением дебиторской задолженностью компании

Период	Чистая прибыль (убыток)	Дебиторская задолженность	Выручка + дебиторская задолженность	Выручка	Себестоимость продаж
Фактор	$Y$	$X_1$	$X_2$	$X_3$	$X_4$
2 011	3 209,3	24,7	24 582,5	24 557,8	18 891,2
2 012	5 089,6	9 562,7	54 368,8	44 806,1	34 205,8
2 013	13 278,9	17 785,5	95 849,8	78 064,3	53 810,1
2 014	17 457,0	47 932,0	176 448,0	128 516,0	73 799,5
2 015	32 806,4	81 535,9	259 656,9	178 121,0	77 209,7
2 016	48 914,5	102 821,0	312 030,0	209 209,0	91 032,0
2 017	31 339,0	115 908,0	310 589,0	194 681,0	89 808,5
2 018	25 699,4	67 882,1	217 171,1	149 289,0	107 462,0

Источник: составлено самостоятельно

На рис. 3.1 представлены поля корреляции между чистой прибылью и теми факторами, которые предположительно влияют на нее.

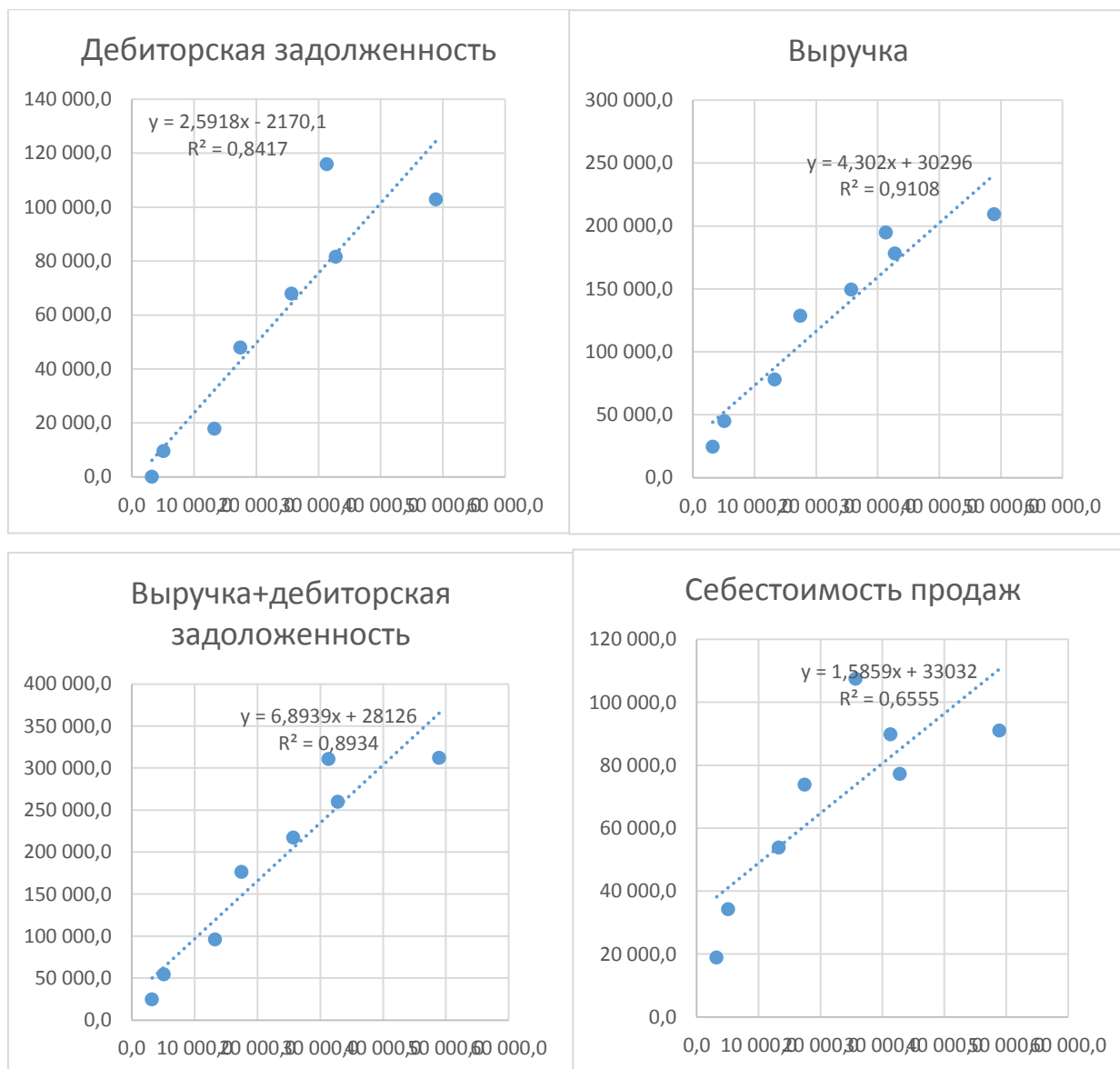


Рисунок 3.1 – Корреляционные поля зависимости чистой прибыли ООО «РН-Уватнефтегаз» от выручки, дебиторской задолженности и объема производства

Источник: составлено самостоятельно

Следует отметить, что наиболее четкий линейный тренд взаимной зависимости формируется в случае сопоставления выручки и чистой прибыли. В целом, это отображает тот факт, что именно операционная, а не финансовая

или инвестиционная деятельность компании формируют ее конечный результат. Что касается взаимной зависимости чистой прибыли и дебиторской задолженности, то тренд менее выражен.

В таблице 3.3 представлены корреляционные зависимости между результативным фактором X (чистой прибылью) и результирующими факторами  $U_i$ .

Таблица 3.3

Корреляционные зависимости временных рядов значений выбранных факторов за период 2014-2018 гг.

		У	X1	X2	X3	X4
У	Корреляция Пирсона	1	,917**	,945**	,955**	,897**
	Знач. (двухсторонняя)		0,004	0,001	0,001	0,006
	N	7	7	7	7	7
X1	Корреляция Пирсона	,917**	1	,991**	,977**	,934**
	Знач. (двухсторонняя)	0,004		0	0	0,002
	N	7	7	7	7	7
X2	Корреляция Пирсона	,945**	,991**	1	,997**	,964**
	Знач. (двухсторонняя)	0,001	0		0	0
	N	7	7	7	7	7
X3	Корреляция Пирсона	,955**	,977**	,997**	1	,974**
	Знач. (двухсторонняя)	0,001	0	0		0
	N	7	7	7	7	7
X4	Корреляция Пирсона	,897**	,934**	,964**	,974**	1
	Знач. (двухсторонняя)	0,006	0,002	0	0	
	N	7	7	7	7	7

Источник: составлено самостоятельно

Можно видеть, что практически все факторы взаимозависимы: себестоимость взаимосвязана с выручкой посредством объема нефтедобычи и реализации нефти, а дебиторская задолженность – это реализованная, но еще не оплаченная продукция, и в последующем она переходит в выручку.

Как известно, компания в 2018 г. изменила подход к формированию финансового результата и прибегла к услуге факторинга, реализовав ее по отношению к дебиторской задолженности, до времени погашения которой



осталось не более 90 дней. Это повлекло в себе определенный сдвиг в состоянии дебиторской задолженности, поэтому целесообразно рассмотреть отдельно корреляции анализируемых факторов, исключив данные за 2018 г.

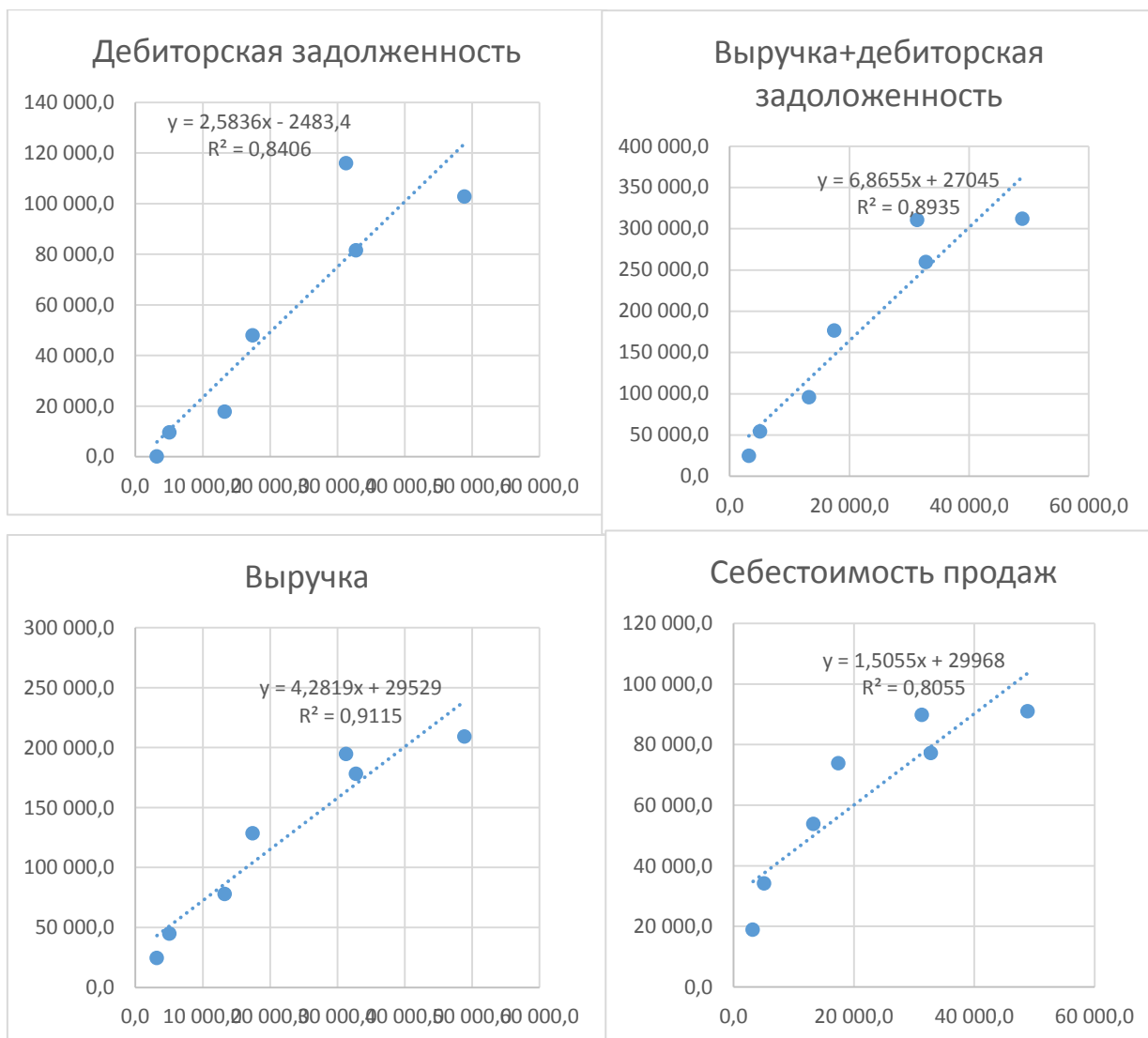


Рисунок 3.2 – Корреляционные поля зависимости чистой прибыли ООО «РН-Уватнефтегаз» от выручки, дебиторской задолженности и объема производства с исключением данных за 2018 г.

Источник: составлено самостоятельно

Как можно видеть, характеристики трендовых моделей почти не изменяются, хотя более выраженными становятся взаимозависимости между чистой прибылью с выручкой и себестоимостью.

Таким образом, следует признать, что применение факторинга практически не повлияло на конечный финансовый результат.

При этом, следует учесть, что факторинг – услуга платная, и у ООО «РН-Уватнефтегаз» в связи с затратами на оплату факторинговых услуг возникло условие для снижения чистой прибыли. При безусловно положительной роли факторинга в динамике дебиторской задолженности (снижение доли просроченной дебиторской задолженности на 19%: с 25% в сумме дебиторской задолженности на балансе компании до 6%), данный инструмент целесообразно использовать с некоторой периодичностью. Спрогнозируем фактическую динамику чистой прибыли ООО «РН-Уватнефтегаз» с затратами на факторинг и без них.

Таблица 3.4

Интерполяционный прогноз чистой прибыли ООО «РН-Уватнефтегаз» с учетом оплаты факторинговых услуг, млн. руб.

Временная шкала	Прогноз	Привязка низкой вероятности	Привязка высокой вероятности
2019	31083771	5065652,28	57101889,85
2020	31670523	2569737,32	60771309,49
2021	32257276	359815,50	64154735,98
2022	32844028	-1633798,37	67321854,52
2023	33430780	-3456544,56	70318105,39

Источник: составлено самостоятельно

Также представим интерполяционный анализ динамики чистой прибыли компании без учета факта оплаты за факторинг (табл. 3.5).

Таблица 3.5

Интерполяционный прогноз чистой прибыли ООО «РН-Уватнефтегаз» без учета оплаты факторинговых услуг, млн. руб.

Временная шкала	Значения	Прогноз	Привязка низкой вероятности	Привязка высокой вероятности
2018	25700332	25700332	25700332,00	25700332,00
2019		31084636	5066899,91	57102372,07
2020		31671594	2571236,32	60771952,41
2021		32258553	361561,68	64155543,81
2022		32845511	-1631808,19	67322830,43
2023		33432470	-3454312,90	70319251,90

Источник: составлено самостоятельно

На рис. 3.3 представлено сравнение прогнозных данных по чистой прибыли компании по двум вариантам.

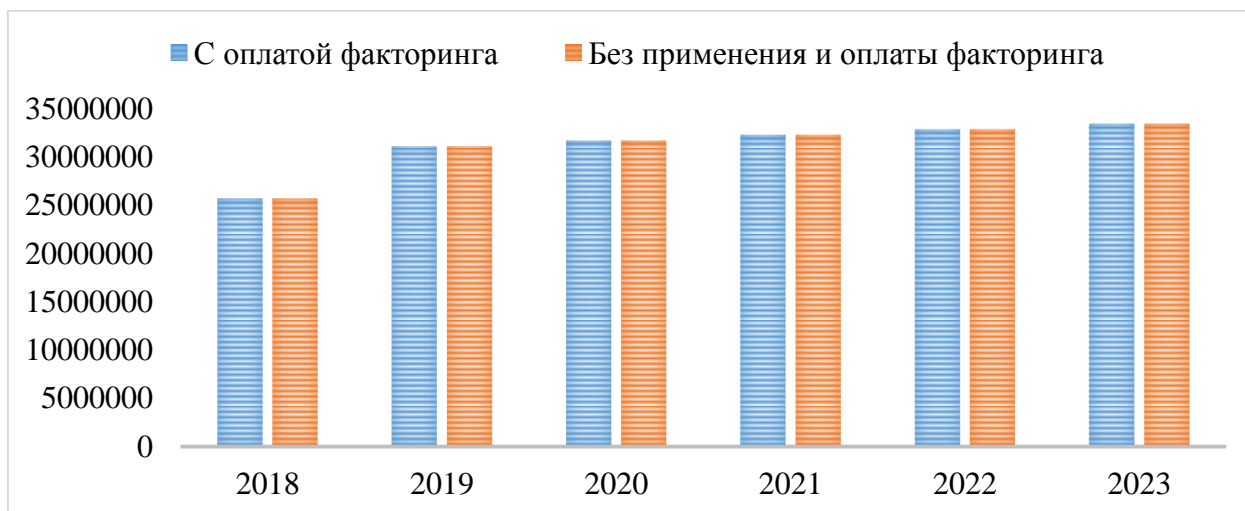


Рисунок 3.3 – Сравнение прогнозных значений чистой прибыли ООО «РН-Уватнефтегаз» с условием оплаты и без оплаты факторинговых услуг

Источник: составлено самостоятельно

Можно видеть, что разница между прогнозными значениями чистой прибыли компании незначительна. И в том, и в другом случае прогнозируется умеренный рост.

Таким образом, применение факторинга, безусловно, дает положительный эффект, но для кардинальных изменений его недостаточно. Поэтому целесообразно применять услугу факторинга как один из дополнительных инструментов управления дебиторской задолженностью. Основным инструментом должна стать взвешенная кредитная политика компании.

Итак, в целом, в связи с высокой стоимостью обслуживания товарных кредитов посредством применения инструмента факторинга для ООО «РН-Уватнефтегаз» целесообразно рассмотреть вариант уменьшения срока товарного кредита. Это позволит применять услугу факторинга на меньший срок, что даст возможность снизить затраты на факторинг.

Кроме того, целесообразным видится использование факторинга только для урегулирования проблемной дебиторской задолженности посредством продажи проблемной дебиторской задолженности с дисконтом.

### 3.2 Корректировка кредитной политики ООО «РН-Уватнефтегаз»

Для снижения финансовых рисков ООО «РН-Уватнефтегаз» следует скорректировать кредитную политику компании в направлении уменьшения срока предоставляемого товарного кредита и откорректировать сроки оплаты за отпущенную потребителям нефть с 112-120 до 14 календарных дней, поскольку, как правило, расчет дебиторы проводят в последние дни отсрочки оплаты. Это позволит перевести дебиторскую задолженность в выручку, аккумулируемую на расчетном счете компании.

Спрогнозируем выручку на основании ретроспективных показателей посредством метода интерполяции (табл. 3.6).

Таблица 3.6

Интерполяционный прогноз выручки ООО «РН-Уватнефтегаз» без учета оплаты факторинговых услуг, млн. руб.

Временная шкала	Прогноз	Привязка низкой вероятности	Привязка высокой вероятности
2019	175080863	102674723,75	247487001,67
2020	178396377	97411445,70	259381308,21
2021	181711891	92944061,44	270479720,95
2022	185027405	89078643,23	280976167,65
2023	188342920	85688734,73	290997104,63

Источник: составлено самостоятельно

Также спрогнозируем сумму дебиторской задолженности (табл. 3.7).

Таблица 3.7

Интерполяционный прогноз дебиторской задолженности  
ООО «РН-Уватнефтегаз» без учета оплаты факторинговых услуг, млн. руб.

Временная шкала	Прогноз	Привязка низкой вероятности	Привязка высокой вероятности
2019	93791744	38638575,81	148944911,53
2020	105191551	36216985,34	174166117,02
2021	116591359	36107313,86	197075403,54
2022	127991166	37423786,70	218558545,73
2023	139390974	39732541,62	239049405,84

Источник: составлено самостоятельно

Далее составим прогноз выручки и дебиторской задолженности с учетом того, что сумма дебиторской задолженности будет снижена на 88% (в связи с сокращением срока оплаты за отпущенную нефть).

Тогда интерполяционный прогноз может быть скорректирован следующим образом (табл. 3.8).

Таблица 3.8

Корректировка прогноза выручки и дебиторской задолженности в связи с изменением кредитной политики ООО «РН-Уватнефтегаз»

Год	Прогноз выручки	Прогноз дебиторской задолженности
2019	256679680	12192927
2020	269913026	13674902
2021	283146373	15156877
2022	296379719	16638852
2023	309613067	18120827

Источник: составлено самостоятельно

Таким образом, в связи со снижением суммы дебиторской задолженности ее оборачиваемость ускорится, и ООО «РН-Уватнефтегаз» сможет оперативно использовать факторинговые услуги в краткосрочном периоде, не более 14 дней. Это позволит достигнуть снижения стоимости факторинговых услуг.

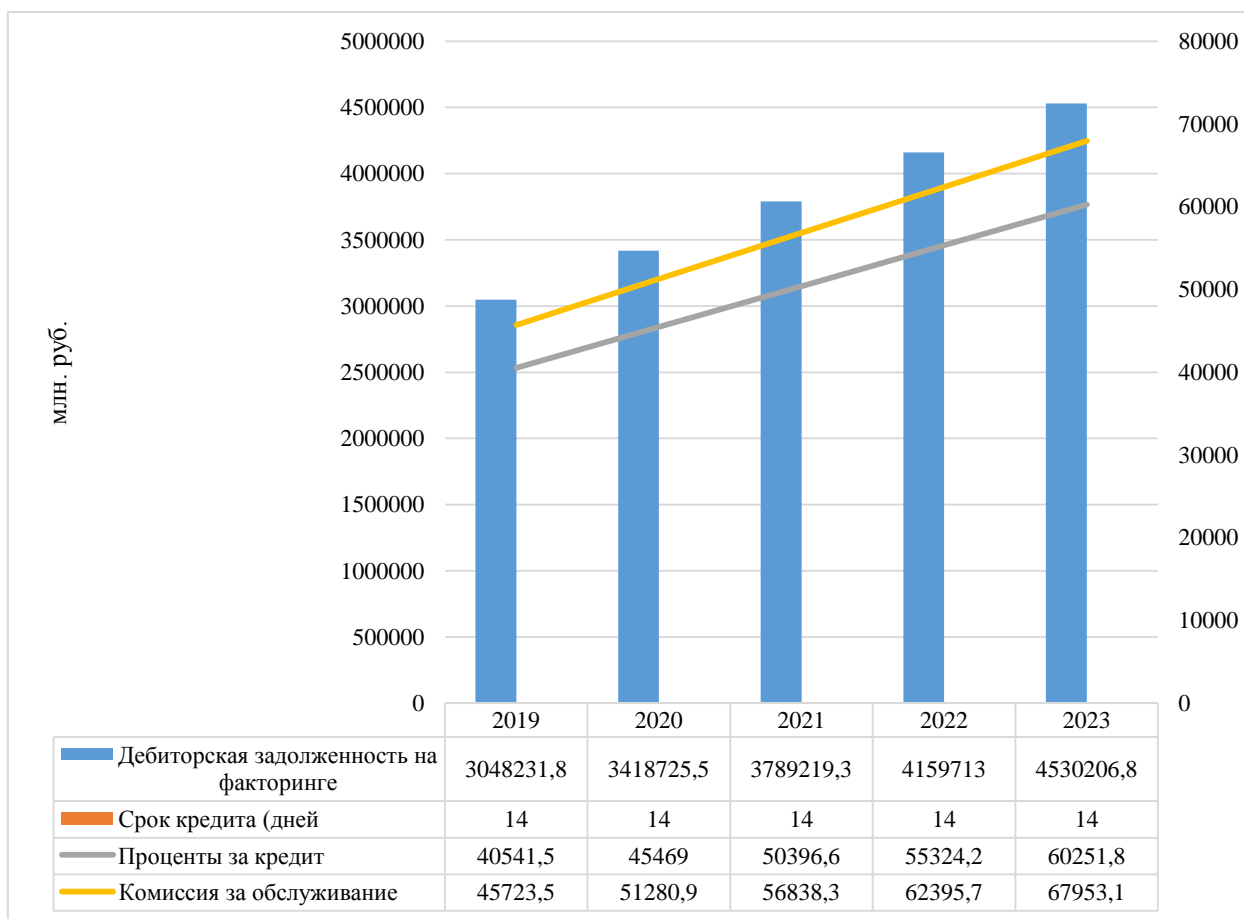


Рисунок 3.4 – Прогноз показателей факторингового обслуживания дебиторской задолженности при корректировке кредитной политики

ООО «РН-Уватнефтегаз»

Источник: составлено самостоятельно

Итак, получение прироста объемов сбыта обуславливает прирост суммы дебиторской задолженности и, соответственно, той ее части, которая находится в факторинге. При этом, сокращение сроков товарного кредита обуславливает снижение суммы передаваемой в факторинг дебиторской задолженности. Основная сумма будет погашаться примерно после 14 дней после возникновения товарного кредита.

Таким образом, в плановом периоде можно сформировать определенную модель, выражающую характер новой кредитной политики ООО «РН-Уватнефтегаз», и показывающую максимальную сумму передаваемой в факторинг дебиторской задолженности.

Методом подбора (рассчитывались различные варианты регрессионной функции: как линейный тренд, так и различные функции нелинейного характера) определено, что наиболее точным для расчета максимальной суммы дебиторской задолженности, которая будет передана в факторинг, для каждого года планового периода является логарифмическая функция.

Логарифмическое уравнение регрессии имеет вид  $y = b \cdot \ln(x) + a$ .

Итак, рассчитаем регрессию с помощью метода МНК. МНК можно записать следующим образом:

$$S = \sum (y_i - y^*_i)^2 \rightarrow \min$$

Система нормальных уравнений.

$$a \cdot n + b \cdot \sum x = \sum y$$

$$a \cdot \sum x + b \cdot \sum x^2 = \sum y \cdot x$$

Для расчета параметров регрессии построим расчетную таблицу (табл. 3.9).

Таблица 3.9

Расчеты для составления модели

	x	y	ln(x)	x <sup>2</sup>	y <sup>2</sup>	x*y
	12192927	256679680	16,31637	266,2238	65884458124902400	4188079754
	13674902	269913026	16,43107	269,9802	72853041604476700	4434960564
	15156877	283146373	16,53396	273,372	80171868543055100	4681532197
	16638852	296379719	16,62725	276,4655	87840937834519000	4927979979
	18120827	309613067	16,71257	279,3101	95860251257146500	5174430828
Сумма	75784385	1415731865	82,62123	1365,352	402610557364100000	23406983323
Среднее	15156877	283146373	16,52425	273,0703	80522111472819900	4681396665

Источник: составлено самостоятельно

Для наших данных система уравнений имеет вид

$$5a + 82,621 \cdot b = 1415731865$$

$$82,621 \cdot a + 1365,352 \cdot b = 23406983322,66$$

Домножим первое уравнение полученной системы уравнений на (-16,524), и в результате получим систему, которую есть возможность решить методом алгебраического сложения.

$$-82,621a - 1365,229b = -23393553337,26$$

$$82,621*a + 1365,352*b = 23406983322,66$$

$$\text{Отсюда: } 0,123*b = 13429985,4$$

$$\text{Откуда } b = 133403067,653$$

Найдем коэффициент «а»:

$$5a + 82,621*b = 1415731865$$

$$5a + 82,621*133403067,653 = 1415731865$$

$$5a = -9606162987,557$$

$$a = -1921238673,7541$$

Получаем эмпирические коэффициенты регрессии:

$$b = 133403067,653, a = -1921238673,7541$$

Уравнение регрессии имеет вид:

$$y = 133403067,653 \ln(x) - 1921238673,7541$$

Полученное уравнение следует оценить. Для оценки качества параметров регрессии построим еще одну расчетную таблицу (табл. 3.10).

Таблица 3.10

Расчеты для проверки качества модели

	x	y	y(x)	(y <sub>i</sub> -уср) <sup>2</sup>	(y <sub>i</sub> -y(x)) <sup>2</sup>	(x <sub>i</sub> - хср) <sup>2</sup>	y <sub>i</sub> -y(x) :y
	12192927	256679680	255414707	700485838356249	1600156624468	0,043214	0,004928
	13674902	269913026	270716846	175121472822409	646126283111	0,008681	0,002978
	15156877	283146373	284442965	0	1681151102481	0,000094	0,004579
	16638852	296379719	296887604	175121446355716	257947116225	0,01061	0,001714
	18120827	309613067	308269743	700485891289636	1804519070101	0,035467	0,004339
Сумма	75784385	1415731865	1415731865	1751214648824010	5989900196385	0,098066	0,018538
Среднее	15156877	283146373	283146373	350242929764802	1197980039277	0,019613	0,003708

Источник: составлено самостоятельно



Рассчитаем дисперсии:

$$S_{(x)}^2 = \frac{\sum x_i^2}{n} - \bar{x}^2 = \frac{1365,35}{5} - 16,524^2 = 0,0196$$

$$S_{(y)}^2 = \frac{\sum y_i^2}{n} - \bar{y}^2 = \frac{402610557364099655}{5} - 283146373^2 = 350242929764800$$

Следующим шагом рассчитаем среднеквадратическое отклонение:

$$S(x) = \sqrt{S_{(x)}^2} = \sqrt{0,0196} = 0,14$$

$$S(y) = \sqrt{S_{(y)}^2} = \sqrt{350242929764800} = 18714778,379$$

Далее определим ошибку аппроксимации полученной функции.

Средняя ошибка аппроксимации представляет собой среднее отклонение расчетных значений от фактических и рассчитывается по формуле:

$$\bar{A} = \frac{\sum |y_i - y_x| \div y_i}{n} * 100\% = \frac{0,0185}{5} * 100\% = 0,37\%$$

О высоком прогностическом качестве регрессионной модели свидетельствует ошибка аппроксимации в пределах 5%-7%. В данном случае можно отметить очень высокое качество полученной модели ввиду того, что ошибка аппроксимации равна 0,37%.

Табличное значение определяется в зависимости от уровня значимости ( $\alpha$ ) и числа степеней свободы, которое в случае линейной парной регрессии равно  $(n-2)$ ,  $n$ -число наблюдений.

Если фактическое значение  $t$ -критерия больше табличного (по модулю), то основную гипотезу отвергают и считают, что с вероятностью  $(1-\alpha)$  параметр

или статистическая характеристика в генеральной совокупности значимо отличается от нуля.

Если фактическое значение t-критерия меньше табличного (по модулю), то нет оснований отвергать основную гипотезу, т.е. параметр или статистическая характеристика в генеральной совокупности незначимо отличается от нуля при уровне значимости  $\alpha$ .

$$t_{\text{крит}}(n-m-1; \alpha/2) = (3; 0,025) = 3,182.$$

$$t_b = \frac{b}{S_b} = \frac{133403067,653}{4512206,241} = 29,56$$

Поскольку  $29,56 > 3,182$ , то статистическая значимость коэффициента регрессии  $b$  подтверждается.

Также проверим статистическую значимость коэффициента  $a$ :

$$t_a = \frac{a}{S_a} = \frac{-1921238673,754}{74563481,292} = 25,77$$

Поскольку  $25,77 > 3,182$ , то статистическая значимость коэффициента регрессии  $a$  подтверждается.

Определим доверительные интервалы коэффициентов регрессии, которые с надежностью 95% будут следующими:

$$(b - t_{\text{крит}} S_b; b + t_{\text{крит}} S_b)$$

$$(133403067,65 - 3,182 * 4512206,241; 133403067,65 + 3,182 * 4512206,241)$$

$$(119045227,395; 147760907,911)$$

С вероятностью 95% можно утверждать, что значение данного параметра будут лежать в найденном интервале.

(a - ткрит Sa; a + ткрит Sa)

$$(-1921238673,754 - 3,182*74563481,292; -1921238673,754 + 3,182*74563481,292)$$

$$(-2158499671,227;-1683977676,282)$$

С вероятностью 95% можно утверждать, что значение данного параметра будут лежать в найденном интервале.

Итак, относительно полученной расчетной модели можно прогнозировать сумму дебиторской задолженности, которая будет передана в факторинг в плановом периоде. Эта функция имеет вид:

$$y = 133403067,653 \ln(x) - 1921238673,7541$$

Параметры регрессии проверены на значимость, и определено, что они статистически значимы. Ошибка аппроксимации очень незначительна, что позволяет использовать данную функцию для планирования в управлении дебиторской задолженностью ООО «РН-Уватнефтегаз».

В условиях более «жесткой» кредитной политики ООО «РН-Уватнефтегаз» основными задачами управления дебиторской задолженностью будут:

- систематизация и анализ информации дебиторах в разрезе сроков оплаты и особенностях договорных обязательств;
- мониторинг размера и структуры дебиторской задолженности за поставленную дебиторам продукцию;
- обеспечение высокой скорости оборота дебиторской задолженности, что позволяет сократить потребность в оборотных средствах благодаря рациональному использованию оборотного капитала;
- выявление величины влияния дебиторской задолженности на прибыль и текущую платежеспособность и ликвидность активов предприятия;

- обеспечение оптимального соотношения между платежеспособностью и рентабельностью путем поддержания соответствующих размеров и структуры оборотных активов;
- выявление условий, способствующих возникновению риска потери ликвидности и снижению эффективности деятельности предприятия;
- - контроль по задолженности, срок уплаты по которым еще не наступил, а также задолженности, не оплаченной в срок с тем, чтобы она была вовремя передана в факторинг, а также контроль суммы факторинга по отношению к плановой;
- расчет прогнозного размера резерва сомнительных долгов;
- определение степени риска неуплаты счетов покупателями;
- предоставление рекомендаций по уменьшению количества фактически или потенциально неплатежеспособных покупателей.

При этом необходимо сохранять конкурентоспособность компании посредством предоставления коммерческого кредита особо доверенным покупателям сверх оговоренных в кредитной политике компании сроков.

Политика управления дебиторской задолженностью, скорректированная в соответствии с целесообразностью снижения сроков товарного кредита, обеспечит компании достижение запланированного результата. На основе этого предлагаем общую схему управления дебиторской задолженностью, состоящий из комплекса взаимосвязанных этапов:

1. Утверждение и доработка новой кредитной политики предприятия. Кредитную политику следует рассматривать как стандартный набор процедур для того, чтобы принять решение, какие из клиентов должны получить кредит и на каких условиях, обеспечить соблюдение условий кредита и определение условий предоставления скидки.

2. Анализ и оценка текущего состояния дебиторской задолженности. Это предполагает внешний и внутренний анализ, выявление возможностей, рисков и угроз, учет ресурсов и установления ограничений во времени по достижению поставленных целей; определения среднего размера финансовых активов,

находящихся в форме дебиторской задолженности, их удельного веса в общей сумме оборачиваемости активов предприятия; разделение и оценку дебиторской задолженности по отдельным ее видам и срокам погашения.

3. Формирование системы кредитных условий. Эти условия включают: срок предоставления кредита; размер кредита, который предоставляется; систему штрафных санкций за просрочку исполнения обязательств покупателями; стоимость предоставления кредита, то есть систему ценовых скидок при осуществлении немедленных расчетов за приобретенную продукцию.

4. Определение возможной суммы оборотного капитала, направленного в дебиторскую задолженность по товарному кредиту. Расчет этой суммы предполагает учет запланированных объемов реализации продукции в кредит; средний период просрочки платежей; коэффициент соотношения себестоимости и цены продукции, реализуемой в кредит.

5. Комплексный подход к оценке покупателей. Он предусматривает определение системы характеристик, оценивающих кредитоспособность отдельных групп покупателей; формирование и экспертизу информационной базы проведения оценки кредитоспособности покупателей; выбор методов оценки кредитоспособности покупателей; группировка покупателей по уровню кредитоспособности и дифференциацию кредитных условий в соответствии с их уровнем кредитоспособности; определение степени риска неуплаты счетов покупателями и предоставление действенных рекомендаций по уменьшению количества потенциально неплатежеспособных.

6. Разработка мероприятий по управлению дебиторской задолженностью. Управление дебиторской задолженностью сводится к: формированию кредитного рейтинга клиентов; классификации дебиторской задолженности по видам; ведению реестра старения задолженности; оценки реальной стоимости и обращения дебиторской задолженности; включение дебиторской задолженности в систему операционных бюджетов; реструктуризации дебиторской задолженности.

7. Мониторинг и контроль дебиторской задолженности. Он предусматривает определение сроков возврата суммы долга, а также контроль за выполнением финансовых планов за месяц и квартал в части погашения дебиторской задолженности предприятия.

8. Контроль и оценка эффективности управления дебиторской задолженности. Позволяет сделать вывод об эффективности кредитной политики, проводимой данной компанией, выявить ее недостатки и учесть их в разработке новой кредитной политики.

9. Организация информационного обеспечения учета дебиторской задолженности. Способствует упорядочению информации, прозрачности и достоверности данных с расчетных операций по долговым правами.

Сокращение величины дебиторской задолженности компании позволяет увеличить сумму денежных средств на ее счете (на сегодняшний день эта сумма очень незначительна), ускорить их оборачиваемость.

Для реализации политики управления дебиторской задолженностью необходима реализация следующих мероприятий:

- 1) привлечение как можно большего числа потребителей с целью минимизации риска неуплаты;
- 2) предоставление скидок на продукцию, не пользуется спросом;
- 3) использование различных систем расчетов (продажа в кредит, возможность предоставления скидок, предоплата, взаиморасчеты и т.д.);
- 4) активизация работы юридической службы по взысканию просроченной части дебиторской задолженности.

Важным направлением в управлении дебиторской задолженностью, направленный на ее уменьшение, является повышение уровня контроля за ней путем внедрения на предприятии специальных отделов или подразделений, которые непосредственно отвечают за состояние дебиторской задолженности в процессе всего цикла деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз».

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Использование факторинга помогает предприятиям избежать кризисных явлений, способствует их дальнейшему развитию не только путем ускорения оборачиваемости оборотных средств, но и предоставления дополнительных услуг, которые дают возможность поставщикам сэкономить на расходах по оплате труда и сосредоточиться на производстве.

В настоящий момент не существует самостоятельного закона, регулирующего исключительно вопросы факторинговой деятельности России, а также государственного органа, осуществляющего надзор за предоставлением факторинговых услуг. Отдельные моменты регулируются Гражданским Кодексом России и Федеральным законом № 395-ФЗ «О банках и банковской деятельности», однако, и в данных документах существуют противоречия, например, в отношении лицензирования деятельности факторинговых компаний. В то же время, за последние 10 лет российская индустрия факторинга начала интенсивное развитие – непрерывно совершенствовалось законодательство в сфере факторинга и внедрялись новые технологии.

ООО «РН-Уватнефтегаз» - одна из российских компаний, которая недавно внедрила в своей практике инструмент факторинга для управления дебиторской задолженностью.

Исследуемая компания расположена по адресу г. Тюмень, ул. Товарное шоссе, 15. ООО «РН-Уватнефтегаз» на 100% принадлежит ПАО «НК «Роснефть». Компания занимается разведкой и добычей углеводородов на 11 лицензионных участках на юге Тюменской области, 7 лицензионных участках в Ханты-Мансийском автономном округе – Югре, 1 лицензионном участке в Омской области. ООО «РН-Уватнефтегаз» также выполняет функции оператора Ай-Яунского лицензионного участка в ХМАО – Югре.

Для ООО «РН-Уватнефтегаз», которое имеет множество дебиторов, очень важно эффективно и своевременно выявить перспективность работы с

конкретным покупателем. Удобным способом проведения управленческого ранжирования причин дебиторской задолженности выпутает ABC-анализ.

К наиболее значимым параметрам классификации причин дебиторской задолженности можно отнести сумму дебиторской задолженности срок просрочки платежа. Согласно методу ABC-анализа, дебиторская задолженность структурируется по мере убывания суммы долга

Дебиторская задолженность не является быстрореализуемым активом, кроме того, она отвлекает деньги из оборота, в связи с этим ООО «РН-Уватнефтегаз» необходимо разработать эффективную кредитную политику в области управления дебиторской задолженности.

Таким образом, в связи с тем, что ООО «РН-Уватнефтегаз» в настоящий момент испытывает трудности с оборотным капиталом и наращивает объемы дебиторской задолженности, выходом из ситуации является использование факторинга как способа рефинансирования дебиторской задолженности и учета векселей, выданных покупателем продукции.

Применение факторинга позволяет обеспечить не только ускорение инкассации дебиторской задолженности ООО «РН-Уватнефтегаз», но также избежать дополнительных затрат, связанных с созданием отдела по работе с дебиторской задолженностью, а также улучшить финансовое состояние предприятия.

Снижение дебиторской задолженности и высвобождение денежных средств позволяют ООО «РН-Уватнефтегаз» увеличить выручку, что оказало прямое влияние на повышение чистой прибыли компании. Более того, ООО «РН-Уватнефтегаз» могло получить в 2019 г. убыток, если бы дебиторская задолженность была полностью задержана дебиторами. Разумеется, это – пессимистический сценарий, поскольку компания получает дебиторскую задолженность с задержкой, как правило, в 30% случаев. Тем не менее, данное сравнение может продемонстрировать риски, которые несет ООО «РН-Уватнефтегаз» в случае несоблюдения контрагентами – дебиторами сроков оплаты без применения инструмента факторинга.



В целом, можно отметить, что кредитная политика ООО «РН-Уватнефтегаз» является достаточно рискованной, поскольку отсрочка длительностью до 120 дней (практически, это – треть финансового цикла) обуславливает реализацию рисков компании даже без задержки платежей. Это закладывает потенциал снижения финансовой устойчивости компании, которая на сегодняшний день является практически абсолютной.

Как проведенный в рамках темы исследования анализ, применение услуг факторинга в практике ООО «РН-Уватнефтегаз» является целесообразным при сложившейся кредитной политике компании. Но имеется и негативный момент: товарный кредит, предоставляемый компанией на срок до 120 дней, не обеспечивается полностью услугой факторинга. Факторинг применяется к дебиторской задолженности, начиная от 30 дня ее формирования (по каждой отгрузке). Таким образом, дебиторская задолженность частично не обеспечена факторингом.

Кроме того, сам факт наличия услуги факторинга показывает неблагоприятное влияние длительного товарного кредита на финансовые результаты компании. Это, в конечном счете, формирует для нее существенные риски.

И, в первую очередь, сами по себе затраты на факторинг являются существенными. Так, начав применять услугу факторинга, компания в 2018 г. затратила на нее значительную сумму: 931,68 млн. руб.

Таким образом, перед компанией стоит вопрос корректировки кредитной политики, в частности, посредством сокращения срока товарного кредита. Также целесообразно рассмотреть вариант оплаты за закупленную контрагентами нефть частями, разделив сумму закупки на равные доли и предложив контрагентам график погашения задолженности.

Для снижения финансовых рисков ООО «РН-Уватнефтегаз» следует скорректировать кредитную политику компании в направлении уменьшения срока предоставляемого товарного кредита и откорректировать сроки оплаты за отпущенную потребителям нефть с 112-120 до 14 календарных дней,

поскольку, как правило, расчет дебиторы проводят в последние дни отсрочки оплаты. Это позволит перевести дебиторскую задолженность в выручку, аккумулируемую на расчетном счете компании.

Важным направлением в управлении дебиторской задолженностью, направленный на ее уменьшение, является повышение уровня контроля за ней путем внедрения на предприятии специальных отделов или подразделений, которые непосредственно отвечают за состояние дебиторской задолженности в процессе всего цикла деятельности ООО «РН-Уватнефтегаз».