

ФАКТОРИНГОВЫЕ ФОРМЫ БЕЗНАЛИЧНЫХ РАСЧЕТОВ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИЙСКОЙ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ

*Муртазалиева Луиза Муртузалиевна ,
соискатель кафедры «Бухгалтерский учет»
ФГБОУ ВПО «Дагестанский государственный университет»,
Ram1691@mail.ru
Россия, Махачкала*

Операции, связанные с выкупом дебиторской задолженности поставщиков, страхованием сделок, наблюдением и контролем за состоянием поставщиков, а также платежеспособности покупателей, бухгалтерским учетом движения продукции и расчетов за нее называют факторингом.

Первые операции факторинга (от англ. Factor – агент, посредник, маклер) – начали осуществляться еще в 17 веке. В Англии был создан Дом Факторов (House of Factors), который занимался коммерческими операциями по поставке продовольствия из британских колоний. В современной форме факторинг возник в США 19 веке. Английские производители тканей и одежды, стремясь обслуживать клиентов в отдаленных регионах США, начали обращаться к местным коммерсантам с предложением своих товаров. Последние брали на себя обязательство складывать товар и затем распределять их среди розничных торговцев немедленно оплачивая английским поставщикам основную массу этих товаров, т.е. выступая в качестве факторов (посредников). В 60-е годы операции факторинга стали быстро распространяться в странах Западной Европы.

В нашей стране факторинговые операции с переходом к рыночной экономики стали осуществляться с конца 80-х г. Первым их начал применять с октября 1988 г. ленинградский Промстройбанк. Позднее порядок проведения таких операций был установлен инструктивным письмом

государственного банка СССР «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку право получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги» от 12.12 1989 № 252.

К моменту выхода, данного письма уже появились государственные специализированные и первые коммерческие банки, активно искавшие новые формы работы с предприятиями. Одновременно возникли и первые сложности с происхождением расчетов в банковской системе, задержки платежей. Действовавшая ранее система кредитования под расчетные документы в пути (на срок от сдачи расчетных документов в банк до поступления платежей от покупателей, либо до истечения нормального срока документа оборота между банками поставщика и покупателя) уже не могла удовлетворить клиентов.

Таким образом, внедрение факторинга в отечественный хозяйственный оборот было связано с возрождением коммерческого кредита, при котором, как известно, продавец предоставляет отсрочку платежа.

Целью факторинговых операций является своевременное инкассирование долгов для снижения потерь от просрочки платежа и предотвращения безнадежных долгов. Факторинговые операции осуществляются банками и специальными организациями. В случае организации факторинговых операций в банках создаются специальные отделы. Источниками образования факторинговых операций являются собственные, заемные и привлеченные средства. Соотношение между собственными и не собственными средствами устанавливается правлением банка. Если, у факторингового отдела возникает потребность в привлечении сверхплановых кредитов для выполнения своих обязательств, то банк может ему предоставить краткосрочный кредит. Кроме того, хозяйственные органы могут предоставить факторинговому отделу временно свободные средства на определенный срок за плату, которая определяется в договорах по соглашению сторон.

Факторинговые операции способствуют ускорению оборачиваемости оборотных средств, что снижает потребность в них.[1] Банковское финансирование поставок служит надежным источником оборотных средств для товарного кредитования покупателей. Размер финансирования увеличивается с ростом объема продаж, не возникает проблемы кассовых разрывов. Бесперебойное финансирование текущих затрат позволяет предложить покупателю более льготные условия покупки, повысить лимит товарного кредита.

Кроме того, факторинговое обслуживание создает условия для концентрации усилий поставщика на основной, производственной деятельности, что способствует увеличению доходности.[2] При этом снимается значительная часть рисков поставщика. Банк может взять на себя управление дебиторской задолженностью, контроль над лимитами товарных кредитов, что обеспечивает финансовую устойчивость поддерживать всю необходимую номенклатуру товарного ассортимента. Поставщик может отказаться от собственного штата служащих, выполняющих те функции, которые берет на себя банк. Он в рамках факторинга фактически не становится заемщиком, в его балансе не возникает кредиторской задолженности.

Наряду с этим, применение факторинговых схем удовлетворения обязательств способствует улучшению соотношения собственного и привлеченного капитала. Поставщик при необходимости сможет смело претендовать на дополнительное финансирование в форме кредитной линии, как в банке-факторе, так и в любом другом. Имущество, товар, запасы сырья и прочие активы могут стать потенциальным залогом для обеспечения этих кредитов.

Следовательно, основным преимуществом факторинга, является то, что все функции, кроме производственных, он берет на себя, т.е. финансовые, бухгалтерские, информационные, рекламное обслуживание, кредитование и страхование, сбыт, транспортировку, юридическое консультирование.

Вместе с тем, в целом перспективы факторинга следует оценивать как умеренно-оптимистические. Об этом свидетельствует, прежде всего, незначительный рост количества банков, успешно осуществляющих факторинговую деятельность.

Таким образом, внедрение факторинговых расчетов в сфере банковских операций позволит в значительной мере сократить потребность в денежных средствах, стабилизирует денежный оборот и ускорит взаимные расчеты между организациями.

Список литературы:

- 1.Шахбанов Р.Б., Бабаева З.Ш., Папалашев А.А. Методы управления оборотными активами //Финансовая экономика. М: 2012. №5.С.69
- 2.Шахбанов Р.Б., Халидов М.М. Анализ факторов экономического роста региона // Экономика и предпринимательство. 2013. №12 (41). С.49
- 3.Шахбанов Р.Б. Бухгалтерское дело. Учебное пособие / Под ред. Р.Б.Шахбанова. Изд. с обновлениями. М.: ИНФРА-М, 2011. С.145.