

Вестник Евразийской науки / The Eurasian Scientific Journal <https://esj.today>

2020, №4, Том 12 / 2020, No 4, Vol 12 <https://esj.today/issue-4-2020.html>

URL статьи: <https://esj.today/PDF/24ECVN420.pdf>

Ссылка для цитирования этой статьи:

Лисицкая Т.С., Андреева В.В. Факторинг как инструмент управления денежными потоками в системе риск-менеджмента организации // Вестник Евразийской науки, 2020 №4, <https://esj.today/PDF/24ECVN420.pdf> (доступ свободный). Загл. с экрана. Яз. рус., англ.

For citation:

Lisitskaia T.S., Andreeva V.V. (2020). Factoring as a tool for managing cash flows in the enterprise risk management system. *The Eurasian Scientific Journal*, [online] 4(12). Available at: <https://esj.today/PDF/24ECVN420.pdf> (in Russian)

УДК 336

ГРНТИ 06.81.30

Лисицкая Татьяна Сергеевна

ФГОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону, Россия
Доцент

Кандидат экономических наук

E-mail: tania_lisitskaia@rambler.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9921-6706>

РИНЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=243031

Андреева Валентина Валентиновна

ФГОУ ВО «Донской государственный технический университет», Ростов-на-Дону, Россия
Магистрант

E-mail: Andreeva.v.97@mail.ru

Факторинг как инструмент управления денежными потоками в системе риск-менеджмента организации

Аннотация. В условиях текущей экономической ситуации, которая характеризуется нестабильностью и высокой динамичностью, перед предприятиями остро встает вопрос эффективного управления денежными потоками. Для российских предприятий свойственны проблемы недостатка финансирования, закредитованности, замедленного движения капитала. Все это негативно влияет на финансовую устойчивость.

Одним из ключевых факторов, который приводит к ухудшению финансовых показателей, является наличие просроченной не востребовавшей дебиторской задолженности. Эта часть оборотных активов характеризуется большой вероятностью риска и высокой ликвидностью.

Таким образом, грамотное использование дебиторской задолженности может значительно улучшать показатели предприятия и поддерживать его финансовую устойчивость. Управление дебиторской задолженностью следует рассматривать как часть системы риск-менеджмента.

В статье приведена динамика роста дебиторской задолженности. Устойчивый рост показателя и повышение доли просроченной задолженности доказывает необходимость внедрения новых методов работы с ней.

Текущая ситуация в экономике раскрывает антикризисный потенциал факторинга. На отечественном рынке уже давно формируется тенденция снижения доступности

краткосрочного кредитования. В период экономического спада, когда бизнес сталкивается с нехваткой ликвидности и снижением финансовой устойчивости, эта проблема усугубляется.

В статье факторинг рассматривается не только как эффективный инструмент управления дебиторской задолженностью, но и как источник дополнительного финансирования.

Исследование представляет практический интерес для предприятий с точки зрения системной оценки плюсов и минусов применимости факторинга, встроенного в систему риск-менеджмента. Основной задачей такой системы является оптимизация финансовых рисков, в том числе риск просроченной дебиторской задолженности.

Ключевые слова: факторинг; дебиторская задолженность; риск-менеджмент; денежные потоки; оборотный капитал; рынок факторинга; кредитование; риск дебиторской задолженности

Актуальность исследования

Современная экономика характеризуется высокой динамичностью. Постоянная трансформация рынка и его волатильность вносят в бизнес-среду дополнительные риски, что обуславливает необходимость построения гибкой системы риск-менеджмента. Работая в условиях неопределенности и риска, многие организации испытывают проблемы с движением денежных потоков. Нехватка финансирования, высокая стоимость заемных средств, закредитованность, просроченная дебиторская задолженность, замедленное движение капитала – все это негативно влияет на финансовое положение организаций.

Одним из ключевых факторов, который приводит к ухудшению финансовых показателей, является наличие просроченной не востребовавшей дебиторской задолженности. Это объясняется тем, что значительная часть оборотных активов подвержена риску потерь в связи с недобросовестностью партнеров по хозяйственным операциям. Нарушение платежной дисциплины, расстройство денежного обращения и ряд других причин могут привести к проблемам с текущей платежеспособностью предприятия [1, с. 160]. Управление дебиторской задолженностью следует рассматривать как часть системы риск-менеджмента.

Таким образом, особую актуальность в деятельности коммерческих организаций приобретает риск дебиторской задолженности, который является частью финансового риска и нуждается в пристальном внимании как со стороны корпоративного менеджмента, так и с точки зрения теоретического исследования.

Проблеме управления дебиторской задолженностью посвящено много трудов российских и зарубежных исследователей. Стоит подчеркнуть, что большинство мнений сводится к тому, чтобы уделять серьезное внимание не изменению объема дебиторской задолженности в сторону увеличения или уменьшения, а балансу правильной структуры дебиторской задолженности и ее влиянию на деятельность компании [2].

Цель исследования определена необходимостью поиска эффективных методов и инструментов, которые могут быть включены в систему риск-менеджмента предприятий. Исходя из этого, ключевыми задачами являются: изучение факторинга как метода управления дебиторской задолженностью, а также анализ состояния и перспектив факторингового рынка России в современных экономических условиях.

Методы и материалы

В ходе исследования были изучены теоретические аспекты управления дебиторской задолженностью и научные материалы, посвященные отечественной и зарубежной практике применения факторинга в системе управления предприятием. В качестве информационно-эмпирической базы исследования использовались материалы публицистических работ экономической и управленческой периодики, а также статистическая отчетность, предоставленная Федеральной службой статистики РФ и Ассоциацией факторинговых компаний. Ретроспективный анализ данных позволил доказать актуальность проблемы управления дебиторской задолженностью и выявить тенденции развития факторингового рынка в России.

Результаты и их обсуждение

В современной системе менеджмента все методы управления дебиторской задолженностью нацелены на достижение баланса правильной структуры дебиторской задолженности. По этой причине, анализируя динамику дебиторской задолженности в России, в статье рассматривается отношение дебиторской задолженности к ВВП, что позволит оценить тенденции данного показателя.

Из рисунка 1 видно, что объем дебиторской задолженности в России в течение последних десяти лет рос практически экспоненциально. Пиковые значения показателя приходятся на период 2015–2019 гг., что связано с тенденцией роста дебиторской задолженности на фоне сокращения объема ВВП.



Рисунок 1. Динамика дебиторской задолженности к ВВП
(источник: по данным Росстата https://www.gks.ru/storage/mediabank/Din_deb.htm), %

По итогам анализа статистических данных по России за 20 лет был отмечен устойчивый рост объемов дебиторской задолженности (рис. 2). Также в последние несколько лет наблюдается тенденция к повышению доли просроченной задолженности, что может быть обусловлено усилением негативных явлений в российской экономике и нарастанием проблем с платежной дисциплиной.



Рисунок 2. Динамика просроченной дебиторской задолженности (источник: по данным Росстата https://www.gks.ru/storage/mediabank/Din_deb.htm), млрд рублей

Приведенная статистика подтверждает актуальность рассмотрения поднятой проблемы. На текущий момент значительное количество предприятий работает со своими клиентами на условиях отсрочки платежа. Если сравнивать российский и зарубежный опыт в сфере управления дебиторской задолженностью, то в отечественной практике менеджмент использует значительно меньший набор финансовых инструментов и не уделяет необходимого внимания временному разрыву между моментом предъявления платежных документов и их оплатой [3, с. 39].

В условиях текущей экономической ситуации перед предприятиями остро стоит задача найти эффективные инструменты, позволяющие оптимизировать финансовые риски – в том числе риск просроченной дебиторской задолженности.

Дебиторская задолженность является наиболее ликвидным активом предприятия после наличных денежных средств, а, следовательно, его грамотное использование может значительно улучшать показатели компании и способствовать поддержанию финансовой устойчивости. Управление дебиторской задолженностью представляет собой систему решений, которые регулируют объем дебиторской задолженности с целью оптимизации денежных потоков организации и минимизации совокупных затрат на обслуживание дебиторской задолженности [2].

Среди различных инструментов управления задолженностью следует выделить факторинг как один из наиболее популярных и эффективных. В России факторинг, как вид финансовой услуги, появился более двадцати лет назад, однако именно в последние годы получил активное развитие.

Под факторингом понимается комплекс финансовых услуг, оказываемых клиентам в обмен на уступки дебиторских задолженностей, которые включают: финансирование поставок товаров, учет состояния дебиторской задолженности, работу с дебиторами, страхование кредитных рисков [4, с. 108]. Цель факторингового обслуживания заключается в устранении риска, присущего кредитной операции [5, с. 48]. Он позволяет покупателю отсрочить платеж, а поставщику – получить оплату за товар сразу после его поставки. Следовательно, факторинг ускоряет оборачиваемость капитала предприятия, являясь не только инструментом управления дебиторской задолженностью, но и дополнительным источником финансирования. Это

обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, повышает долю производственного капитала и способствует росту доходности.

Вопросы развития факторинга в России приобретают особое значение на фоне усугубляющихся проблем с нехваткой краткосрочного финансирования. На отечественном рынке уже давно формируется тенденция снижения доступности краткосрочного кредитования. Этому способствовало замедление темпов роста экономики, что привело, с одной стороны, к ухудшению кредитоспособности предприятий, а с другой – к повышению цен на заемный капитал в условиях риска. В результате, для многих организаций банковское кредитование стало недоступно. Однако стоит отметить, что даже в период динамичного экономического роста для малого и среднего бизнеса набор инструментов финансирования был меньше, чем для крупных заемщиков [6, с. 43]. В 2014–2015 гг. сокращение доступности кредитования приобрело критические масштабы. Просроченная задолженность в сегменте корпоративного кредитования стала расти. Все это обусловило востребованность факторинга на финансовом рынке. В условиях ужесточения требований банков к заемщикам предприятия имеют возможность оперативно привлекать дополнительное финансирование за счет факторинговых компаний, которые в большей степени интересуются качеством и диверсификацией дебиторской задолженности, нежели финансовым состоянием предприятия.

По мнению ряда исследователей, сущность факторинга заключается не только в оперативном предоставлении финансирования, но и в возможности управлять дебиторской задолженностью, контролировать ее состояние, напрямую работать с должниками [7, с. 90].

Характеризуя факторинг как инструмент управления денежными потоками, необходимо рассмотреть риск просроченной дебиторской задолженности и его негативное влияние. Просроченная дебиторская задолженность вызывает дефицит денежных средств, что, в свою очередь, приводит к серьезным проблемам:

- сокращается объем производства и, как следствие, уменьшается прибыль;
- повышается риск кредиторской задолженности, возникают штрафы, залоговые обязательства перед кредиторами, и другие санкции, применяемые к недобросовестным заемщикам [8, с. 20].

Кроме того, просроченная дебиторская задолженность опасна тем, что со временем реальная сумма задолженности, подверженная инфляции, снижается. Это может привести к возникновению безнадежных долгов.

Факторинг позволяет минимизировать риск дебиторской задолженности. На рисунке 3 наглядно представлена эффективность применения данного инструмента. Преимущества факторинга раскрываются в финансовых, производственных и товарных отношениях предприятия. Во-первых, решаются задачи управления денежными потоками и, в частности, оптимизации дебиторской задолженности. Во-вторых, предприятие оперативно получает в оборот реальные денежные средства. Более «гибкое» и регулярно финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет быстрыми темпами наращивать товарооборот предприятия. В-третьих, улучшаются финансовые показатели: оборачиваемость капитала, ликвидность, доходность. В-четвертых, предприятие получает возможность привлекать новых клиентов и осваивать новые рынки за счет предоставления необходимой отсрочки платежа, что повышает финансовый результат деятельности. В-пятых, минимизируются риски: закредитованности предприятия, просроченной дебиторской задолженности, ликвидности, а также валютные и процентные риски [9, с. 213].

Отдельно стоит рассмотреть преимущество факторинга перед банковским кредитованием. С точки зрения финансовых институтов, данный инструмент менее рискованный, нежели традиционное кредитование. Структура факторинговой сделки повышает возвратность предоставляемого финансирования в отличие от кредитования под различные виды активов. С позиции предприятия, имеющего на балансе дебиторскую задолженность, преимущество факторинга заключается в том, что он позволяет получать финансирование без залога и при менее жестких требованиях. Кроме того, краткосрочные риски (факторинг) намного лучше поддаются прогнозированию, нежели долгосрочные (кредитование). Это позволяет предприятиям оптимизировать планирование финансовых потоков [10, с. 38].



Рисунок 3. Эффективность применения факторинга как инструмента управления дебиторской задолженностью (источник: составлено автором)

Становится очевидным, что при развитии в стране рынка факторинговых услуг данный инструмент гораздо удобнее и менее рискован для организации, нежели кредитование. Факторинг обеспечивает большее увеличение товарооборота, а, следовательно, и прибыли предприятия. Многие эксперты, сравнивая факторинг и кредитование, отмечают, что в текущей экономической ситуации большинство компаний отдает предпочтение именно факторингу, даже несмотря на то, что он зачастую оказывается более дорогим инструментом финансирования: как правило, комиссия фактора выше, чем процент по кредиту.

Применение факторинга особо актуально для малого и среднего бизнеса. Во-первых, небольшие предприятия часто зависят от своих крупных покупателей, которые работают исключительно на условиях коммерческого кредитования. Во-вторых, временной лаг, возникающий между поставкой товаров и их оплатой, намного опаснее для экономики малых предприятий. Если крупные компании располагают большими объемами выручки и имеют внутренние финансовые ресурсы, которые позволяют покрыть временное замораживание средств дебиторской задолженности, то для малого и среднего бизнеса это становится серьезной проблемой [11, с. 132].

Факторинговые операции предполагают финансирование поставщика в обмен на уступку права требования по договору поставки. На практике это означает, что факторинговая компания берет на себя риски платежеспособности малого бизнеса. В таком случае, у предприятия появляется возможность использовать своего дебитора – нередко более крупного и устойчивого – в качестве гаранта возврата денежных средств. Именно поэтому для компании-фактора намного важнее структура дебиторской задолженности, нежели финансовое положение предприятия, которому предоставляются факторинговые услуги. Малый и средний бизнес активно используют выгодное положение дебитора, чтобы получить краткосрочное финансирование. Факторинг предоставляет малым и средним предприятиям набор возможностей – страхование кредитных рисков, управление дебиторской задолженностью, консалтинг, информационные услуги и т. д. В этом и состоит ценность факторинга для небольшого бизнеса.

Таким образом, существенные преимущества факторинга позволяют рассматривать его как основной метод управления дебиторской задолженностью, который является частью систем управления денежными потоками и риск-менеджмента. Факторинг выступает инструментом эффективного управления дебиторской задолженностью при обеспечении предприятия оборотным капиталом и управлении рисками.

С каждым годом факторинговые услуги становятся все более востребованными, что подтверждается увеличением российского рынка факторинга: за последние пять лет прирост составил около 85 % (рисунок 4).

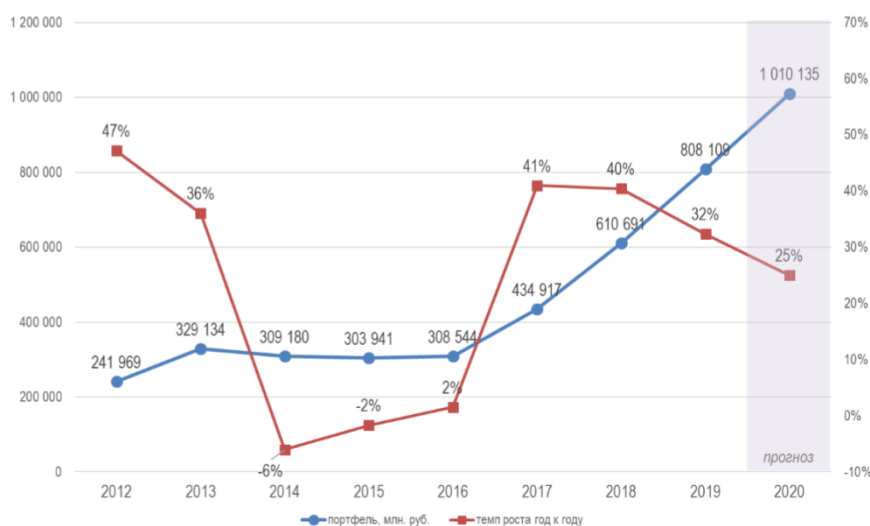


Рисунок 4. Динамика российского рынка факторинга (источник: по данным АФК http://asfact.ru/wp-content/uploads/2020/02/AFC-Y2019_open_upd2.pdf)

По данным информационного обзора Ассоциации факторинговых компаний (АФК), оборот российского рынка факторинга по итогам 2019 года составил 808 млрд рублей, показав прирост на 32 %, а объем предоставленного финансирования увеличился на 18 % и превысил 3 трлн. рублей. Драйвером роста стали сырьевые отрасли. Тем не менее, в отраслевой структуре рынка факторинга наибольшая доля портфеля приходится на оптовую и розничную торговлю – около 40 %.

Динамика рынка факторинга неоднородна: после активного роста в период с 2010 по 2013 года, началось сокращение объемов портфеля. В 2014–2015 годы рынок несколько просел, что происходило на фоне экономического спада. Новый толчок к развитию отечественного рынка дало принятие в 2014 году закона № 86-ФЗ, что способствовало развитию международного факторинга.

В 2017 году благодаря резкому приросту в 41 % оборот рынка факторинга достиг 434 млрд рублей. В условиях пониженной инфляции факторинговый портфель впервые за три года вырос и в реальном выражении. Также позитивной динамике способствовали популяризация факторинга и рост его доступности.

По итогам 2019 года рынок факторинга замедлился после рывка предыдущих двух лет. Замедление темпов роста обусловлено не только экономической нестабильностью в стране, но также с эффектом низкой базы показателя, который исчерпал себя [12, с. 230]. Стартовое значение объема факторингового рынка было достаточно низким, и на его фоне даже небольшое увеличение выглядело как стремительные темпы роста. К 2019 году, когда рынок вырос в масштабах, этот эффект нивелировался. Отрицательная динамика сопряжена с сокращением объемов закупок и продаж, что напрямую влияет на объем дебиторской задолженности и рост товарно-материальных запасов у поставщиков и дебиторов на складах. В связи с этим и наблюдается некоторое снижение спроса на факторинговые услуги.

Тем не менее, факторинговый портфель растет быстрее других сегментов финансирования бизнеса, включая кредитование среднего и малого бизнеса, а также микрокредиты. Многие предприятия отдают предпочтение именно факторингу. По причине сближения кредитных и факторинговых ставок в 2019 году отмечается тенденция перехода бизнеса с банковского кредитования на факторинговое финансирование.

Стоит отметить, что в разрезе объема бизнеса клиентов, факторинг по-прежнему сфокусирован на крупных компаниях, в то время как в сегменте малого и среднего предпринимательства количество сделок намного ниже. При этом отмечается большой разрыв и в отраслевом, и в географическом разрезе: в малом и среднем предпринимательстве преобладают сделки с финансированием торговых компаний, а более 50 % сделок приходится на Москву и ЦФО.

Таким образом, при положительной динамике российского рынка факторинга, уровень проникновения в бизнес-практику остается незначительным. Во-первых, наблюдается очевидный перевес рынка в сторону крупного бизнеса и отдельных регионов; во-вторых, ежегодно факторинг применяют не более 10 тысяч компаний – что небольшой показатель для масштабов рынка. Рынок имеет большой потенциал роста, его обороты пока несопоставимы с объемом дебиторской задолженности: в 2019 году при общем объеме дебиторской задолженности в 50507 млрд рублей, объем факторингового портфеля составил всего лишь 2 % от этого показателя. Для российского рынка факторинг остается инновационным финансовым инструментом.

Анализируя особенности применения факторинга, стоит обратиться к международной практике. Зарубежные компании активно используют факторинг в качестве дополнительного обеспечения и инструмента управления дебиторской задолженностью. Существенное отличие зарубежной практики состоит в том, что в структуре мирового факторинга традиционно ведущую роль играют малый и средний бизнес, тогда как для России характерно преобладание факторинговых сделок с крупными предприятиями. Также стоит отметить, что в иностранных рыночных экономиках успешно применяется международный факторинг, который в российских условиях еще не получил широкого распространения.

Международный факторинг в России – относительно новая услуга, которая не пользуется большим спросом. Это обусловлено, с одной стороны, консервативным отношением отечественных компаний, которые не готовы выходить на международный рынок фондирования, а с другой – экономической ситуацией в стране. Факторинг можно отнести к специфическому инструменту страхования рисков неплатежей и во многом зависит от

экономических условий. В настоящее время у российских компаний пока недостаточно стимула для использования факторинговых продуктов [13, с. 45].

Несмотря на сложности развития российского рынка факторинга, можно говорить о существенном потенциале роста факторинговых услуг и повышении спроса на них. Перспективы развития сопряжены со стабилизацией внешних экономических условий, валютного курса и повышением ресурсной обеспеченности финансовых институтов [14, с. 7].

Особо остро вопрос о потенциале факторингового рынка стоит в 2020 году, когда мировая и российская экономика переживает сложный период на фоне пандемии. Однако стоит учитывать, что влияние текущей ситуации на рынок факторинга разнонаправленно. При реализации негативного сценария эксперты ожидают сокращение ВВП на 7–8 % и падение объемов рынка, обусловленное спадом экономической активности в крупнейших отраслях, формирующих факторинговый портфель. Одновременно с этим ситуация в отдельных отраслях, напротив, может придать импульс развитию факторинга, т. к. у предприятий возникнет необходимость оперативно пополнять оборотный капитал. Прогнозируемое повышение цен в потребительском секторе вызовет номинальный рост кредиторской задолженности и, как следствие, повышение спроса на факторинговые услуги.

Заключение

Таким образом, текущая ситуация в экономике раскрывает антикризисный потенциал факторинга. В период экономического спада финансовая устойчивость компаний ухудшается, бизнес сталкивается с повышением рисков и нехваткой ликвидности для обеспечения деятельности. В данных условиях перед корпоративным менеджментом стоит задача найти надежные источники краткосрочного финансирования и эффективные инструменты управления дебиторской задолженностью. Потенциал факторинга, встроенного в систему риск-менеджмента, позволяет решить указанные проблемы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Бескоровайная Н.Н., Кособокова Е.В. Аналитический обзор развития факторинга на российском рынке // Форум. Серия: гуманитарные и экономические науки – 2015. – №3 (6). – С. 160–166.
2. Щурина С.В., Пруненко М.А. Управление дебиторской задолженностью компании: теория и практика // Науковедение – 2017. – Т.1, №1.
3. Овчинникова О.А., Ромадыкина М.Ю. Управление дебиторской и кредиторской задолженностью: практика применения скидок и взаимозачетов. // Журнал Auditorium. – 2015. – №2 (6). – С. 39–43.
4. Иванов Э.А. Степанова Н.Л. Историческая, экономическая и правовая основы факторинговых операций // Транспортное дело России – 2012. – №5. – С. 107–110.
5. Grzegorz Michalski. Determinants of Accounts Receivable Level: Portfolio Approach in Firm's Trade Credit Policy // Wroclaw University of Economics – 2008. – №5. – р. 47–56.
6. Докукина Е.В. Состояние и перспективы развития рынка факторинговых услуг // Сервис в России и за рубежом. – 2013. – №3(41). – С. 40–47.
7. Герасимова Л.Н., Ильичева У.С., Атажанова Д.А. Факторинг как один из видов управления дебиторской задолженностью // Символ науки – 2015. – №3. – С. 89–91.
8. Богданова А.Е. Управление риском дебиторской задолженности коммерческой организации // Управленец – 2013. – №1 (41). – С. 18–22.
9. Подгузова К.В., Корзоватых Ж.М. Применение факторинга в управлении дебиторской задолженностью // Вестник университета – 2015. – №1. – С. 211–214.
10. Генералов И.Г., Суслов С.А. Модель оптимизации проектов, основанная на прохождении критического пути // Вестник НГИЭИ. – 2014. – № 5 (36). – С. 36–41.
11. Панова Е.А. Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных технологий // Государственное управление. Электронный вестник – 2020. – № 80. – С. 129–150.
12. Ялина М.М. Антикризисный потенциал факторинга в условиях текущей экономической нестабильности // Актуальные вопросы экономических наук – 2015. – №43. – С. 229–233.
13. Евдокимова С.С., Бондаренко С.А. Развитие факторинга в России: проблемы и перспективы // Инновационные процессы в социально-экономическом развитии: материалы VI Международной научно-практической конференции, Бобруйск, 15 декабря 2016 г. – Минск: РИВШ, 2016. – С. 42–46.
14. Байрачная А.А., Байрачная М.А. Факторинг как форма финансирования торговли: анализ российского и зарубежного опыта // Научный вестник Южного института менеджмента – 2018. – №1. – С. 4–7.

Lisitskaia Tatiana Sergeevna

Don state technical university, Rostov-on-Don, Russia

E-mail: tania_lisitskaia@rambler.ru

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9921-6706>

РИИЦ: https://www.elibrary.ru/author_profile.asp?id=243031

Andreeva Valentina Valentinovna

Don state technical university, Rostov-on-Don, Russia

E-mail: Andreeva.v.97@mail.ru

Factoring as a tool for managing cash flows in the enterprise risk management system

Abstract. Modern enterprises are faced with the acute issue of effective cash flow management, because the current economic situation is described by instability and high dynamism. Russian enterprises are described by the problem of lack of financing, debt load, and slow capital flows. It's are reasons of financial instability.

One of the general factors is the presence of overdue unclaimed receivables. It leads to a deterioration in financial performance. This part of current assets is characterized by a high probability of risk and high liquidity.

Thus, the competent use of accounts receivable can significantly improve the performance of the company and maintain its financial stability. Accounts receivable management should be considered as part of the risk management system.

The article includes the dynamics of the growth of accounts receivable. The steady growth of the indicator and the increase in the share of overdue debts prove the need of introducing new methods of working with it.

The current situation in the economy reveals the anti-crisis potential of factoring. A tendency to reduce the availability of short-term lending has been forming in the domestic market long time. In times of economic downturn, when businesses face a lack of liquidity and a decline in financial strength, this problem is compounded.

The article considers factoring not only as an effective instrument for managing accounts receivable, but also as a source of additional financing.

The study has a practical interest for enterprises from the point of view of a systematic assessment of the pros and cons of the applicability of factoring (we mean factoring built into the risk management system). The main task of such a system is optimization of financial risks, including the risk of overdue receivables.

Keywords: factoring; accounts receivable; risk management; cash flow; working capital; factoring market; lending; risk of accounts receivable

REFERENCES

1. Beskorovajnaya N.N., Kosobokova E.V. Analytical review of factoring development in the Russian market // Forum. series: humanities and economics – 2015. – №3 (6). – p. 160–166.
2. Shchurina S.V., Prunenko M.A. Management the account receivables of the company: theory and practice // Naukovedenie – 2017. – v.1, №1.
3. Ovchinnikova O.A., Romadykina M.Yu. management of receivables and payables: the practice of applying discounts and offsets. // Auditorium. – 2015. – №2 (6). – p. 39–43.
4. Ivanov E.A. Stepanova N.L. Historically, economic and legal basis factoring // Transportnoe delo Rossii. – 2012. – №5. – p. 107–110.
5. Grzegorz Michalski. Determinants of Accounts Receivable Level: Portfolio Approach in Firm's Trade Credit Policy // Wroclaw University of Economics – 2008. – №5. – p. 47–56.
6. Dokukina E.V. State and development perspectives of the factoring service market // Servis v Rossii i za rubežom. – 2013. – №3 (41). – p. 40–47.
7. Gerasimova L.N., Ilyicheva U.S., Atazhanova D.A. Factoring as one of the types of accounts receivable management // Simvol nauki – 2015. – №3. – p. 89–91.
8. Bogdanova A.E. Receivables risk management in a commercial organization // The Manager – 2013. – №1 (41). – p. 18–22.
9. Podguzova K.V., Korzovatykh Zh.M. The use of factoring in the management of accounts receivable // Vestnik universiteta – 2015. – №1. – p. 211–214.
10. Generalov I.G., Suslov S.A. Model of optimization of the projects, based on finding of the critical way // Vestnik NGIÈI. – 2014. – № 5 (36). – p. 36–41.
11. Panova E.A. The use of factoring by small and medium-sized enterprises and the impact of information technology development on it // Public administration – 2020. – № 80. – p. 129–150.
12. Yalina M.M. Anticrisis potencial of factoring in conditions of current economic instability // Current issues of economic sciences – 2015. – №43. – p. 229–233.
13. Evdokimova S.S., Bondarenko S.A. Development of factoring in Russia: problems and prospects // Innovative processes in socio-economic development: materials of the VI International scientific and practical conference, Bobruisk, December 15, 2016 – Minsk: RIVSh, 2016. – p. 42–46.
14. Bayrachnaya A.A., Bayrachnaya M.A. Factoring as the form of trgovly financing: analysis of Russian and foreign experience // Scientific bulletin of the Southern Institute of Management – 2018. – №1. – p. 4–7.