

УДК 336.717.061

*Е.Е. Харламова, Е.П. Агеева, А.В. Величкина*

Волгоградский государственный технический университет, г. Волгоград

## **ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕГАЗОВЫХ КОМПАНИЙ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИИ ФАКТОРИНГА**

**Ключевые слова:** нефтегазовая промышленность, современные финансовые технологии, инструмент факторинг, экономика, дебиторская задолженность.

На сегодняшний день текущая экономическая ситуация характеризуется нестабильностью. В этих условиях большое значение имеет повышение эффективности деятельности предприятия, а также вопрос управления потоками денежных средств. Частыми проблемами компаний на российском рынке считаются слабое финансирование, медленное движение капитала и кредиторские задолженности. Эти проблемы сказываются отрицательно на финансовой устойчивости организации, и тем самым на эффективность деятельности предприятия в целом. Особое место в этом вопросе занимает дебиторская задолженность. Ее грамотное рациональное использование позволяет улучшать экономические показатели предприятия. В данной работе рассмотрена система факторинга как инструмент управления дебиторской задолженностью. Цель данной работы заключается в изучении необходимости и значимости внедрения новых финансовых технологий, оценки положительного влияния применения факторинга в контексте нефтегазовых компаний, исследовании экономических факторов развития нефтегазовых компаний, пути их совершенствования и теоретических рекомендаций по совершенствованию экономической эффективности.

*E.E. Kharlamova, E.P. Ageeva, A.V. Velichkina*

Volgograd State Technical University, Volgograd

## **IMPROVING THE EFFICIENCY OF OIL AND GAS COMPANIES BASED ON FACTORING TECHNOLOGY**

**Keywords:** oil and gas industry, modern financial technologies, factoring tool, economics, accounts receivable.

To date, the current economic situation is characterized by instability. In these conditions, it is of great importance to increase the efficiency of the enterprise, as well as the issue of cash flow management. Weak financing, slow capital movement and accounts payable are considered to be frequent problems of companies in the Russian market. These problems have a negative impact on the financial stability of the organization, and thus on the efficiency of the enterprise as a whole. Accounts receivable occupy a special place in this issue. Its competent rational use makes it possible to improve the economic performance of the enterprise. In this paper, the factoring system is considered as a tool for managing accounts receivable. The purpose of this work is to study the necessity and significance of the introduction of new financial technologies, to assess the positive impact of factoring in the context of oil and gas companies, to study the economic factors of the development of oil and gas companies, ways to improve them and theoretical recommendations for improving economic efficiency.

### **Методы и материалы**

В ходе исследования изучены теоретические вопросы управления дебиторской задолженности; материалы, которые посвящены темам финансового положения предприятий, в том числе нефтегазовой промышленности; рассмотрены примеры применения инструмент факторинга на предприятиях как метод управления и тенденции его развития. Источником информации для данного исследования выступали публицистические работы. В процессе исследования применялись методы сравнительного

и структурного анализа, классификации, теоретического обобщения, статистического анализа.

### **Введение**

Для экономики России нефтегазовая промышленность является одним из важнейших составляющих элементов, т.к. нефтегазовый комплекс является ключевым фактором, определяющим жизнедеятельность страны и оказывающим колоссальное влияние на построение ее бюджета и экспорта. С каждым годом, происходит увеличение темпов

и территории развития нефтегазовой промышленности. Ее рост во многом определяет положение страны и ее долгосрочную экономическую стратегию. Так как нефтегазовая отрасль является основой всей экономики государства, главным источником денежных поступлений, важным вопросом остается проблема развития и обеспечения эффективности деятельности отечественной нефтегазовой промышленности за счет богатейшей сырьевой базы, разработки уникальных производственных процессов, а так же за счет совершенствования кадрового и научно-технического потенциалов. Российская нефтеперерабатывающая отрасль является одной из крупнейших в мире и занимает лидирующие строки в мировых рейтингах по экспорту сырья. Россия входит в пятерку мировых лидеров по общему объему переработки нефти, уступая только США и Китаю [1].

Экономика современных компаний характеризуется достаточно высокой динамичностью. Сегодня, работая в неопределенных условиях, высока вероятность рискованных ситуаций в деятельности компании. К проблемам, оказывающим существенное влияние на финансовое положение компании, стоит отнести высокую стоимость заемных средств, закредитованность, дебиторская задолженность с истекшим сроком действия. Цель данной работы заключается в изучении необходимости и значимости внедрения новых финансовых технологий, оценки положительного влияния применения технологий факторинга в контексте нефтегазовых компаний, исследовании экономических факторов развития нефтегазовых компаний, пути их совершенствования и теоретических рекомендаций по совершенствованию экономической эффективности [11].

### **Результаты и их обсуждение**

Внешнеэкономические и внутренние факторы оказывают существенное влияние на эту отрасль, но, несмотря на это, компании должны сохранять должную конкурентоспособность и устойчивость на рынке. Именно поэтому в этой отрасли необходимо грамотно управлять затратами и извлекать максимальную отдачу от текущих активов, увеличи-

вать время безотказной работы. В связи с этим компании нефтегазовой отрасли открыты к новым способам увеличения оборачиваемости оборотных средств [6]. Внедрение все более интеллектуальных технологий дает возможность снизить затраты, улучшить качество и повысить эффективность. На сегодняшний день доступно большое количество технологий, которые могут поспособствовать приближению компании к совершенству.

Причиной нестабильного состояния организации является наличие работы с клиентами, основанное на отсрочках платежей на длительные сроки. Это может привести к увеличению дебиторской задолженности. В тоже время причиной нарушений в производственных процессах может послужить довольно долгое поступление денежных средств [13].

Дебиторская задолженность представляет собой сумму долгов, которая образуется в результате деятельности перед компанией со стороны других организаций, физических лиц. Иными же словами – это некие требования, предъявляемые организацией к своим дебиторам на определенную дату. При дебиторской задолженности ухудшается экономическое состояние организации, это может привести к дефициту денежных средств. Вследствие чего компания будет не в состоянии финансировать свою деятельность, что вынужденно приведет к увеличению оборотных средств.

Нефтегазовые компании сегодня существуют с напряженной ситуацией в области дебиторской задолженности. Это в первую очередь можно сослать на то, что большой процент продаж НК осуществляют в кредит, и как следствие поступление денежных средств может осуществляться в течение длительного времени, что может привести к ограничению расходов и увеличению дебиторской задолженности [10].

Отметим, что предприятия нефтегазовой отрасли Российской Федерации не может вести свою экономику без использования дебиторской задолженности. С ее помощью осуществляется рост показателей реализуемой готовой продукции. Сущность процесса управления дебиторской задолженностью представляет собой решение весьма сложной задачи, так как включает в себя задачи

по увеличению объема продаж и снижению рисков неоплаты дебиторами своих финансовых обязательств перед предприятием. Предприятия нефтегазовой отрасли зачастую являются основным звеном, которое формирует размер дебиторской задолженности [9]. Тем самым, стоит учитывать тот факт, что управление ее является ключевым моментом в сфере финансового состояния, экономической эффективности предприятия. Сложность поиска оптимального метода для эффективного управления дебиторской задолженностью не имеет однозначного решения, так как зависит от специфики деятельности предприятия.

Наблюдается неравномерный рост этого вида задолженности у нефтегазовых компаний. Основные долги по сбыту продукции у них формируются около 10% дочерних компаний. Это говорит о том, что причиной ее неравномерного распределения в первую очередь является проблемы в сфере управления финансовыми средствами самих компаний. Стоит сказать, что особое внимание необходимо уделять вниманию за соблюдением нормального соотношения кредиторской и дебиторской задолженностей. В случае превышения второй возможно возникновение угроз финансовой деятельности компании, увеличивается вероятность необходимости дополнительных сторонних источников финансирования, например кредитов [7].

На сегодняшний день ключевым инструментом управления дебиторской задолженности нефтегазовых предприятий в области современных финансовых технологий выступает технология факторинга. Он представляет собой прямую продажу дебиторской задолженности банку или некой финансовой компании [10]. Результатом такой продажи может быть получение денежных средств до 70% от минимальной дебиторской задолженности. Эта система, в которой клиент подтверждает платежеспособность клиентов при помощи привлечения кредитных организаций, обеспечивающих залог под размер дебиторской задолженности; при отгрузке товара продавец не требует от покупателя предоставления долговых обязательств.

Факторинг – это такой комплекс услуг при работе с кредиторской или де-

биторской задолженности кредитных рисков и комплексное управление портфелем дебиторской задолженности. В основе возникновения инструмента факторинга лежит отсрочка платежа, которую компании используют при осуществлении закупочной деятельности или при работе со своими покупателями. Компания, которая заложила свою дебиторскую задолженность, привлекается к определенным расходам, таким, как расходы по оплате услуг, уплата процентов по выданной ссуде и всем прочим долгам, но в тоже время предприятие продолжает получать денежные платежи от покупателей. Благодаря факторингу у поставщика обеспечиваются оптимальные условия для сосредоточения усилий на основной деятельности, ускорения оборота капитала и как следствие увеличение прибыли.

Базовая схема факторинга имеет три стороны: поставщик, его покупатели и факторинговая компания (фактор), которая оказывает услуги поставщику. Между поставщиком и факторинговой компанией подписывается договор факторингового обслуживания.

**Фактор** – это факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование или иные услуги под уступку денежного требования. Факторами в нашей стране выступают такие предприятия, как ООО ВТБ Факторинг, ООО «Сбербанк Факторинг», АО «Альфа – Банк», Группа Промсвязьбанк, ООО «ГПБ – факторинг», Группа Росбанк, Группа компаний НФК, АО «Райффайзенбанк», Группа Открытие, ПАО «Московский Кредитный Банк, ООО «ФК Санкт-Петербург» и другие.

Поставщик – это клиент факторинговой компании (банка), уступающий ей (ему) свои денежные требования в обмен на факторинговое финансирование.

Покупатель (должник) – дебитор поставщика, денежные обязательства которого уступаются факторинговой компании (банку).

Факторинг имеет ряд специфических особенностей:

- финансирование погашается из денег, поступивших от дебиторов клиента;
- финансирование продолжается бессрочно;

– финансирование выплачивается при предоставлении накладной и счета-фактуры;

– финансирование сопровождается сервисом, который включает: кредитный менеджмент, консалтинг и пр.;

– при факторинге переход предприятия-клиента на расчетно-кассовое обслуживание (РКО) в другой банк не требуется;

– финансирование выплачивается на срок фактической отсрочки платежа;

– финансирование выплачивается в день поставки товара;

– для финансирования залоговое обеспечение не требуется;

– размер финансирования неограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж компании.

Принято классифицировать факторинг по признаку принадлежности его участников к переделённому государству. Так выделяют внутренний и международный факторинг. Внутренним факторинг признается в случае, когда все участники сделки являются резидентами одной страны, присутствие хотя бы одного иностранного участника сделки автоматически изменит классификацию на международную. Также выделяют открытый (конвенционный) и закрытый (конфиденциальный) факторинг. Открытый факторинг является наиболее распространённым, поскольку поставщик уведомляет покупателя о намерении продажи выписанных на его имя задолженностей.

Факторинг имеет и ряд недостатков:

– возможность работы только с договорами на отсрочку платежа;

– работа только с безналичными расчетами;

– верное оформление всех документов, так как у данных отношений имеются три стороны;

– строгое соблюдение договора.

Стоит сказать, что он является относительно молодым финансовым продуктом на российском рынке, хотя и возник задолго до этого. Впервые факторинг применяли торговцы еще в Римской Империи где-то в 4000г. до н.э., затем его активно использовали страны Европы и Азии, США. Со временем факторинг набирает популярность и в России и становится полноценным финансовым инструментом, наиболее

активное внедрение этих услуг приходится на 2017 год [3].

Российский рынок факторинга набирает обороты. Известно, что на 2020 год объем выплаченного финансирования вырос на 24% после повышения на 18% годом ранее, а портфель прибавил 37% против 32% в 2019 году (рисунок 1). Ускорение роста факторингового рынка во многом было обусловлено наблюдаемым удлинением сроков оплаты поставщикам из-за сокращения выручки и аналогичных задержек платежей со стороны дебиторов.

Немаловажно, что факторинговый портфель растёт гораздо быстрее других сегментов, включая все кредиты бизнесу. Несмотря на спад экономической активности, число активных клиентов факторинга повысилось на 13%. Добиться таких результатов во многом помогли ускоренное внедрение цифровизации и упрощение процедуры заключения онлайн-сделок [11].

В 2020 году основной вклад в рост рынка технологий факторинга внесли химическое и нефтехимическое производство [16]. В сумме эта лидирующая отрасль дала 92,5 млрд руб. При этом динамика в ней существенно опередила среднерыночную: химия и нефтехимия прибавили 67%. Примерно с прошлого года темпы проникновения инструмента факторинга в нефтегазовую отрасль начали расти опережающими темпами. Сегодня такие компании как ПАО «Роснефть» и ПАО «Лукойл» являются достаточно активными потребителями факторинга и по достоинству оценили его преимущества по сравнению с кредитами (рисунок 2).

В настоящее время особое место в деятельности занимают онлайн-решения. Факторинг же в свою очередь предоставляет компаниям такую возможность. Возможность взаимодействия с клиентами, документооборот на цифровой основе считается наиболее удобным способом работы. Факторинг популярен и среди сетевых магазинов, так как при передаче товара в оборот, поставщик не ждет, когда он будет продан, а сразу имеет возможность распорядиться прибылью, например, направить ее на закупку нового товара, усовершенствование или расширение производства и прочие методы стимулирования бизнеса.

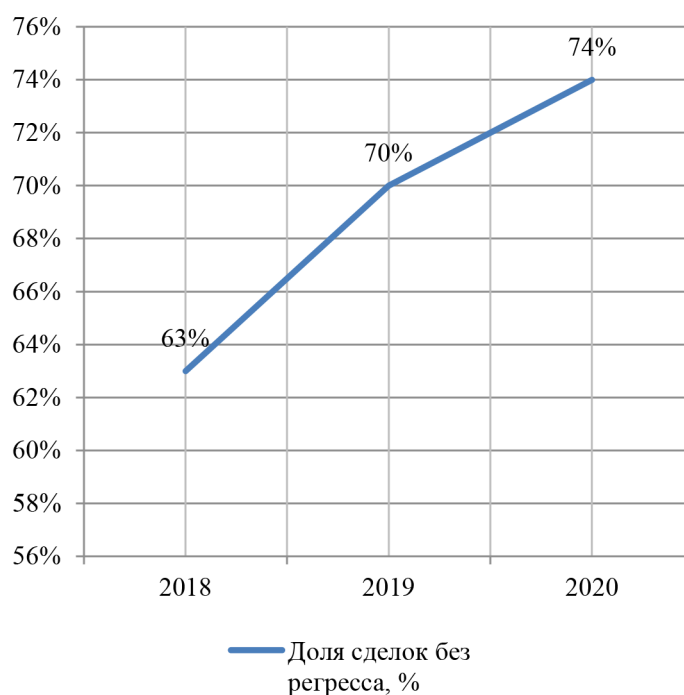


Рис. 1. Доля сделок без регресса, % [11]

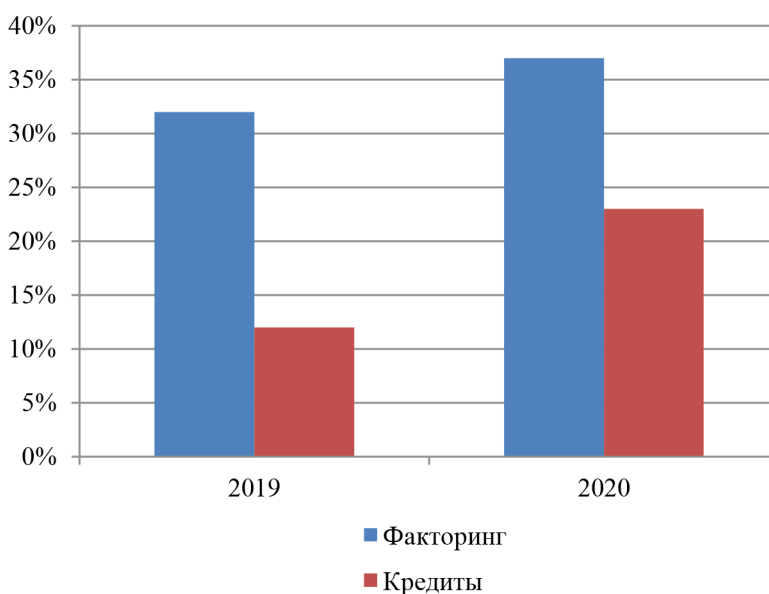


Рис. 2. Прирост факторинга среди кредитных сегментов, % [16]

Так, применение новых технологий, а именно цифровизация набирает все большие обороты в сфере бизнеса и в скором времени станет нормой. Оживление рынка нефтегазовой отрасли говорит об активации в сфере добы-

чи и переработки. Так можно предположить, что спрос на онлайн – факторинг будет только расти [8].

Благодаря факторингу появляется возможность снижения внешнего финансирования, это происходит вследствие

перерасчета стоимости финансирования исходя из наиболее высокого рейтинга участника сделки. Для отсрочки платежа необходимо наличие существенного запаса финансовой прочности компании. Стоит отметить, что наличие дебиторской задолженности у организации говорит о повышенном спросе на ее спектр услуг и продукцию [10]. В тоже время может рассматриваться как актив, позволяющий конвертировать в денежные средства. Инструмент факторинг же позволяет снизить риски неоплаты со стороны покупателей.

Считается, что технология факторинга является довольно дорогостоящим по сравнению с другими финансовыми продуктами. Но при всем этом, он может быть выгоден организациям за счет того, что существует возможность сэкономить средства на обслуживание дебиторской задолженности [15].

«Фактор», возникающий между участниками сделки и выступающий неким агентом, выкупает с небольшим дисконтом дебиторскую задолженность предприятия и несет на себе кредитные риски. Также отметим, что факторинг не идет в кредитную нагрузку предприятия и не нуждается в дополнительных средствах со сторон участников сделки. Появление в сделке третьего лица (фактора) позволяет создавать довольно крепкие финансовые отношения, покупатель становится застрахованным от возможных потерь. Благодаря технологии факторинга также возможно получение отсрочки для покупателей, ее увеличение и получение оплаты вознаграждения [3].

На сегодняшний день факторинг является оптимальным финансовым инструментом в нефтегазовой промышленности. В результате его внедрения, дебиторская задолженность предприятий снижается, что приводит к увеличению денежных средств. В результате чего, коэффициент абсолютной ликвидности увеличился, но не отклоняется от допустимых значений. Таким образом, предприятие способно полностью погасить свою задолженность в том числе и при помощи располагающих денежных средств. Инструмент факторинг способствует эффективному покрытию потребностей в пополнении оборотных средств, при этом обеспечивая защиту

от кредитных рисков, обеспечивает непрерывность оказания услуг, вследствие бесперебойного финансирования [2].

Стоит отметить, что финансовые действия в нефтегазовой отрасли считаются довольно прозрачными, что является выгодным для факторинговых компаний. Важным моментом стоит считать то, что сделки, которые заключаются организацией имеют разовый характер, что говорит о том, что факторинговая компания должна обладать способностью быстро адаптироваться [5]. Под этим подразумевается то, что компаниям необходимо быстро принимать решения как на малые, так и на крупные суммы, иметь инфраструктуру с лимитами предоплаты для покупателя и должника и развивать электронные каналы документооборота [12].

### Выводы

Задачей управления дебиторской задолженностью является увеличение скорости платежей клиентами компании, в осуществлении эффективной политики продаж и в проведении политики снижения долгов. В настоящее время грамотное управление дебиторской задолженностью играет очень важную роль в финансовой деятельности предприятий. Эффективное управление дебиторской задолженностью способствует повышению ликвидности и рентабельности любой компании.

Спад в экономике существенно затронул не только малый и средний бизнес, но и крупный, включая системообразующие предприятия экономики в нефтегазовой отрасли. В настоящее время факторинг становится все более востребованным продуктом на рынке, особенно среди предприятий нефтегазовой отрасли. Его актуальность обусловлена быстрым получением финансирования без увеличения долговой нагрузки, тогда как без его использования ожидание выплаты может занимать до шести месяцев при условии отсрочки платежа по контракту. К тому же период локдауна ускорил внедрение цифровых решений в факторинг: появляются новые онлайн-продукты. Именно такой удаленный формат сейчас актуален для рынка.

Инструмент факторинг в управлении дебиторской задолженностью выгоден,

когда финансовая выгода от быстрого поступления финансов выше, чем от получения их в срок. Сегодня факторинг является значимым финансовым инструментом для российской экономики. Востребованность такого финансового решения достаточно высока. Факторинг продемонстрировал свою эффективность даже на фоне экономического спада прошлых лет. Вместе с тем проникновение технологии факторинга в нефтегазовый сегмент еще не приблизилось к пику. Благодаря взаимоотношениям с представителями этой капиталоемкой отрасли, удастся разрабатывать еще более эффективные и технологичные решения, как с точки зрения ценообразования, так и сервисной составляющей.

Стоит также отметить, что инструмент факторинг является эффективным инструментом для роста и эффективного

развития. Эта система приносит следующие выгоды: ведение учетов дебиторов, увеличение объема продаж за счет сокращения сроков реализации, сокращение персонала и других расходов, связанных с обработкой внешнеторговой документации. Факторинг обеспечивает предприятие реальными денежными средствами, способствует ускорению оборота капитала, повышению доли производительного капитала и увеличению доходности [14].

Таким образом, при применении факторинга остаются довольны все:

- покупатель тем, что смог получить товар;
- поставщик тем, что сразу получил оплату, за продажу своего товара, без отсрочек платежа;
- банк (фактор) тем, что получил комиссию за оказанную им услугу.

#### *Библиографический список*

1. Automation in Oil and Gas : Innovations and benefits. [Электронный ресурс]. URL: <https://insightconsultants.co/oil-and-gas/automation-oil-gas-innovations-benefits> (дата обращения: 22.04.2022).
2. Vazhenina L.V. Use Of Innovations In Russian Oil Refining Industry. In I. B. Ardashkin, B. Vladimir Iosifovich, & N. V. Martyushev (Eds.), Research Paradigms Transformation in Social Sciences. European Proceedings of Social and Behavioural Sciences. 2019. vol 50. P. 1322-1333. DOI: 10.15405/epsbs.2018.12.162.
3. Автономов А.С. Правовое регулирование факторинга в России и во Франции // Государство и право. 2012. № 6. С. 35-50.
4. Беспалова О.В., Кузнецова Н.А. Вопросы факторинга в российских и зарубежных банках // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 3 (41). С. 105-111.
5. Езангина И.А., Костливецова Н.М. Значение внедрения системы ключевых показателей эффективности в деятельность современного нефтегазодобывающего предприятия России // Финансовый бизнес. 2021. № 5 (215). С. 47-52.
6. Есипов А.В., Курашева Н.А., Гогоадзе М.Г. Внешнеэкономическая деятельность предприятий и её регулирование в Российской Федерации: учебное пособие. СПб.: БГТУ «Военмех» им. Д.Ф. Устинова, 2020. 125 с.
7. Живолуп Д.И., Харламова Е.Е. Инвестиционная политика промышленного предприятия нефтегазовой отрасли: сущность и инструменты повышения эффективности // Известия Волгоградского государственного технического университета. 2014. № 4(131). С. 140-144.
8. Ильяс А.А., Тасмуханова А.Е. Формирование методического подхода к экономической оценке эффективности корпоративных стратегий нефтегазовых компаний на основе сбалансированной системы показателей // Электронный научный журнал Нефтегазовое дело. 2015. № 3. С. 543-575.
9. Ломакин Н.И., Черная Е.Г., Матвеева Т.А. и др. Исследование финансового состояния предприятий нефтяной отрасли России нейросетью // Экономика и предпринимательство. 2020. № 11 (124). С. 1316-1322. DOI: 10.34925/EIP.2020.124.11.264.
10. Киселева А.А. Управление дебиторской задолженностью на предприятиях нефтегазовой отрасли // Вестник науки. 2020. Т. 3. № 5(26). С. 151-155.
11. Лемеш В.Н. Факторинг // Финансы, учет, аудит. 2012. № 8. С. 61-63.
12. Малиновский Д.А. Economic efficiency of innovative activity at oil and gas enterprises // Экономика, управление, финансы: материалы VIII Междунар. науч. конф. (г. Краснодар, февраль 2018 г.). – Краснодар: Новация, 2018. С. 144-146.

13. Сазонов С.П., Харламова Е.Е., Полянская А.А., Езангина И.А., Ломакин Н.И. Методологические основы реализации концепции франчайзинга в деятельности российских нефтегазовых компаний: монография. ВолгГТУ. Курск, 2018. 154 с.

14. Мусатов А.И. Факторинг – новое финансовое решение для нефтегазовой отрасли России // Территория Нефтегаз. 2014. № 5. С. 114-115.

15. Панова Е.А. Применение факторинга малыми и средними предприятиями и влияние на него развития информационных технологий // Государственное управление. 2020. № 80. С. 129-150. DOI: 10.24411/2070-1381-2020-10067.

16. РБК+ – Онлайн факторинг набирает обороты. [Электронный ресурс]. URL: <https://ufa.plus.rbc.ru/news/5fbb6c7c7a8aa9f2b42e2453> (дата обращения: 22.04.2022).