

Магістр 2 року навчання
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ ім. С. Кузнеця

ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПРИСКОРЕННЯ ФІНАНСУВАННЯ

Анотація. Розглянуто питання сутності факторингу як стратегічного фінансового ресурсу. Досліджено факторинг як найефективнішу форму рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю.

Аннотация. Рассмотрен вопрос сущности факторинга как стратегического финансового ресурса. Исследован факторинг как самая эффективная форма рефинансирования в управлении дебиторской задолженностью.

Annotation. The paper is devoted to the nature of factoring as a strategic financial resource. Factoring has been researched as the most effective form of refinancing in the debt management.

Ключові слова: факторинг, фактор, факторингові операції, кредит.

Сучасний етап економічного розвитку в Україні характеризується значним уповільненням платіжного обороту, що призводить до зростання дебіторської заборгованості на підприємствах. Важливим завданням фінансового менеджменту є оптимізація загального розміру заборгованості й забезпечення своєчасного повернення коштів суб'єкту господарювання. На сьогодні розширюється арсенал засобів для прискорення обіговості оборотних коштів суб'єктів господарювання через використання сучасних форм і методів розрахунково-платіжних взаємозв'язків і, насамперед, через використання факторингу в якості інструмента для повернення фінансових ресурсів підприємству.

Мета статті – дослідження процесу фінансування суб'єктів господарювання на основі факторингу та ефективність його використання конкретним підприємством у сучасних ринкових реаліях.

На сьогодні дуже важливо приділити увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Проблеми факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних учених-економістів, які займалися проблемою управління дебіторською заборгованістю на основі факторингу, слід виділити таких, як: Т. Белялов, Ю. Скакальський, Ю. Лисенко та ін. Значний внесок у розвиток факторингу зробили такі сучасні економісти, як: Л. Белоусов, Б. Гвоздев, Л. Руденко та інші, але окремі питання щодо адаптування теоретично-прикладних аспектів факторингу як інструмента управління фінансовими коштами конкретного підприємства потребують уточнення й доповнення.

Факторинг – комплекс взаємопов'язаних фінансових послуг, де задіяні взаємовідносини підприємства, банку та боржника, вміщує таке:

1) факторинг – це операція з переуступки першим кредитором (підприємством) прав вимоги боргу третьої особи (боржника) другому кредитору (банку) з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [1];

2) факторинг – це придбання права вимоги (банк) на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги (підприємство) із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів (боржник).

Факторинг – це стратегічний фінансовий ресурс для конкретного підприємства та його ефективне використання для пріоритетних (першочергових) завдань для розвитку суб'єкта господарювання. Метою такої переуступки клієнта факторові своєї вимоги до боржника є забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. Зобов'язання фактора за договором факторингу може також передбачати надання клієнтові послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої він відступає [2]. З економічного погляду факторинг можна розглядати як операцію, що має кредитний характер, оскільки умова негайної сплати розрахункових документів постачальника означає, що фактор кредитує свого клієнта до моменту отримання платежу від боржника. Відповідно до розпорядження Держфінпослуг "Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг" від 3 квітня 2009 року № 231 до фінансової послуги факторингу належить сукупність таких операцій з фінансовими активами [3]:

1. Фінансування клієнтів-суб'єктів господарювання, котрі уклали договір, з якого випливає право грошової вимоги.

2. Набуття відступленого права грошової вимоги, у тому числі права вимоги, яке виникне в майбутньому, до боржників-суб'єктів господарювання за договором, на якому ґрунтується таке відступлення.

3. Отримання плати за користування грошовими коштами, наданими у розпорядження клієнта, в тому числі шляхом дисконтування суми боргу, розподілу відсотків, винагороди, якщо інший спосіб оплати не передбачено договором, на якому базується відступлення.

У зв'язку з браком коштів або обмеженими можливостями клієнтів погасити заборгованість за отримані товари на сьогодні факторинг став реальною альтернативою банківському кредитуванню і перетворився в надійний

для використання факторингу є комерційний кредит, тобто продаж товарів із відстрочкою платежу, а з іншого – умова негайної сплати розрахункових документів постачальника означає, що факторингова компанія кредитує свого клієнта до моменту отримання платежу від боржника [4].

Суб'єктами факторингової операції є [5]:

1. Фактор – банк, факторингова фінансова установа або фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції.

2. Клієнт (постачальник) – фізична або юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка отримує факторингові послуги.

3. Позичальник (покупець, боржник) – підприємство, що купує товар або послугу на умовах комерційного кредиту.

Основними функціями факторингу є [3]:

- 1) фінансування поставок товарів (послуг);
- 2) управління дебіторською заборгованістю;
- 3) покриття фінансових ризиків;
- 4) оцінювання платоспроможності покупця.

Факторинг характеризує фінансові відносини, що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту. Доцільність використання факторингу зумовлена потребою [5 – 7]: зменшення дебіторської заборгованості; прискорення обігу коштів у розрахунках; зниження рівня неплатежів; фінансування розвитку виробництва.

Між наданням факторингових послуг і банківським кредитуванням є суттєві відмінності, які узагальнені і наведені в таблиці [2; 5 – 7].

Таблиця

Найбільш суттєві відмінності факторингу і кредиту

Факторинг	Кредит
видається	
без додаткового забезпечення	під заставу
на термін фактичної відстрочки товару	на визначений термін
з можливим збільшенням у міру зростання обсягу продажів клієнта	на заздалегідь обумовлену суму
з наданням комплексу послуг	без надання додаткових послуг
під час надання накладної та рахунку-фактури	з оформленням значної кількості документів
погашається	
з коштів дебіторів клієнта	з коштів позичальника
у день фактичної оплати дебітором товару	в обумовлений день

Факторингове обслуговування має такі переваги [6 – 8]:

1. Одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягу продажу та прискорення обороту обігових коштів.

2. Економія витрат порівняно з користування кредитом (комісійна та відсоток плати за користування кредитом).

3. Захист від втрат у разі несплати або несвоєчасної оплати дебіторами за поставлений товар.

4. Економія витрат банківських установ щодо контролю дебіторської заборгованості та залучення додаткових фінансових ресурсів.

5. Захист від упущеної вигоди від втрати клієнтів за рахунок неможливості під час дефіциту обігових коштів надавати покупцям конкретні відстрочки платежу та підтримувати достатній асортимент товарів на складі.

6. Захист від втрат, пов'язаних із відсутністю або недостатністю упередженого контролю за продажами і платежами.

7. Відповідальність банку за: кредитні ризики; ліквідні ризики; процентні ризики та валютні ризики.

Схема факторингової операції наведена на рисунку. Після отримання документів про постачання товарів (послуг) банк або фінансова компанія (фактор), здебільшого після перевірки платоспроможності покупця, виплачує своєму клієнту, як правило, від 60 до 90 % суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Інші 10 – 40 % суми боргу фактор тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям ризику погашення боргу. Вартість послуг визначається після аналізу поданих документів і знаходиться у межах від 0,5 – 5,5 % від суми поставки [5].

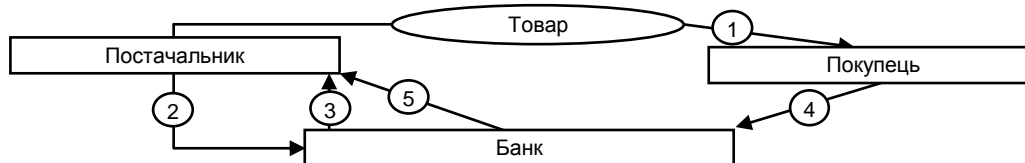


Рис. Схема факторингового обслуговування

Примітка. 1. Поставка товару на умовах відстрочки платежу. 2. Поступка права вимоги боргу за поставкою банку. 3. Виплата дострокового платежу (до 90 % від суми поставленого товару) відразу після поставки. 4. Оплата за поставлений товар. 5. Виплата залишку коштів (від 10 % після оплати покупцем) за мінусом комісії.

Здійсненню факторингової угоди передують серйозна аналітико-перевірочна робота [2]:

1. Аналіз економічно-фінансового становища потенційного клієнта (підприємства) та його ділові зв'язки.

2. Клієнт надає факторинговій компанії усі рахунки-фактури покупців, за якими є згода на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог).

3. Вивчення всіх рахунків-фактур та платоспроможність покупців. Це триває від 1 до 3 днів.

На підставі цього факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання терміну платежу або достроково. В останньому випадку вона виконує функції банку, тому що дострокове надання коштів клієнтові рівноцінне видачі йому кредиту. Найважливішою послугою тут є гарантія платежу клієнтові [2].

Проте не слід вважати факторинг панацеєю від усіх проблем із дебіторською заборгованістю, наприклад, жоден банк не візьме на обслуговування прострочену або безнадійну дебіторську заборгованість. Зазвичай банки вимагають, щоб із покупцем продукції існували постійні зв'язки, тобто обслуговують лише надійних та перевірених дебіторів. Розглянутий фінансовий інструмент має значно більше плюсів, ніж мінусів, особливо це стосується торгових підприємств, де питання достатності оборотних коштів стоїть дуже гостро. Багато таких підприємств вирішує дилему, коли необхідно залучити нових покупців, стимулюючи їх вигідними умовами товарного кредиту та підтримувати рівень оборотних коштів на належному рівні. І це особливо актуально для виробничої сфери, де використання факторингу – це оптимальне рішення для активізації інноваційної діяльності підприємств машинобудування як фундамент інноваційного та соціально-економічного розвитку економіки регіонів і країни в цілому. Після проведеного комплексного аналізу ПАТ "Завод "Червоний Жовтень" було виявлено практичну можливість використання факторингу у діяльності конкретного підприємства. Сумарна дебіторська заборгованість підприємства у 2009 році складала 5 630 тис. грн, у 2010 році зросла до 4 546 тис. грн, а в 2011 році – 6 001 тис. грн. Аналіз інноваційної діяльності показав, що підприємство протягом останніх трьох років майже не впроваджувало інновації і не виробляло інноваційну продукцію. І тому потрібно використати такий фінансовий інструмент як факторинг для вилучення власних коштів із дебіторів, що дозволить покращити як фінансове, так і інноваційне становище ПАТ "Завод "Червоний Жовтень". Ураховуючи стан справ у 2011 році підприємство мало дебіторську заборгованість і вона може бути повернена згідно з факторинговою угодою із ПАТ "Промінвестбанк", у якому є розрахунковий рахунок і цей банк обслуговує ПАТ "Завод "Червоний Жовтень". За умовами факторингової угоди між ПАТ "Промінвестбанк" та ПАТ "Завод "Червоний Жовтень" може повернути 60 % дебіторської заборгованості – 3 600 тис. грн. Ураховуючи реальну дійсність і потенційні можливості ПАТ "Завод "Червоний Жовтень" для використання обсягу коштів у своїй діяльності, рекомендується такий графік: 1-й рік – 102 тис. грн; 2-й рік – 898 тис. грн; 3-й рік – 2 600 тис. грн, які передбачається спрямувати на вдосконалення технології та організації виробництва згідно з інноваційним проектом. Усе це дозволить ефективно використати фінансові ресурси для постійного оновлення виробничо-технологічної бази підприємств та забезпечення конкурентоспроможності продукції, підприємств і регіонів країни.

Наук. керівн. Коюда В. О.

Література: 1. Цивільний кодекс України. – К. : Вид-во Європейського університету, 2004. – 473 с. 2. Биконя С. Інститут факторингу в умовах переходу до економічного зростання / С. Биконя // Персонал. – 2006. – № 2. – С. 18–20. 3. Про банки та банківську діяльність : Закон України // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 12. – С. 8–10. 4. Мітенко В. І. Банківські операції : підручник / В. І. Мітенко, Н. Г. Слав'янська, О. Г. Коренева. – 2-ге вид., переробл. і допов. – К. : Знання, 2007. – 796 с. 5. Науменкова С. В. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / С. В. Науменкова, С. В. Тищенко. – Х. : ВД "ІНЖЕК", 2010. – 276с. 6. Лисенко Ю. М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Ю. Лисенко. – К. : Знання, 2005. – 256 с. 7. Грязновой А. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции банков / под ред. А. Грязновой, А. Молчанова и др. – М. : ДеКа, 2007. – 320 с. 8. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства : підручник / Л. В. Руденко. – К. : 2002. – 258 с. 9. Сич Є. М. Ринок фінансових послуг : навч. посіб. / Є. М. Сич. – К. : "Центр учбової літератури", 2012. – 428 с.