

10. Куцик В.І. Удосконалення управління прибутком на підприємстві [Електронний ресурс] / В.І.Куцик, О.В.Бовсуновська // Торгівля, комерція, підприємництво: Збірн.наук.праць.Випуск 10. – 2009. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Torg/2009_10/07.pdf

УДК 336.77 (045)

Апарова О.В.,
к.е.н., доц. кафедри управління
підприємствами зв'язку
Державного університету інформаційно-
комунікаційних технологій, м.Київ

ПЕРСПЕКТИВИ ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Доведено необхідність широкого застосування факторингу постачальниками в сучасних умовах господарювання з метою перекладення вагової ділянки роботи з дебіторами на факторів і приділення уваги вирішенню важливіших завдань, спрямованих на розвиток бізнесу.

Доказана необхідність широкого застосування факторингу поставщиками в сучасних умовах господарювання з метою перекладення вагової ділянки роботи з дебіторами на факторів і приділення уваги вирішенню важливіших завдань, спрямованих на розвиток бізнесу.

The necessity of wide use of factoring is well-proven by suppliers in the modern terms of management with a purpose setting to a large area of work with debtors on factors and sparing of attention the decision of major tasks, directed on development of business.

Постановка проблеми. Розвиток економічних відносин в сучасних умовах, які носять все більш динамічний, складний і погано передбачуваний характер, висуває вимогу ефективного управління фінансовою діяльністю підприємств, яке, у свою чергу, пов'язане з необхідністю вирішення проблеми погашення високої дебіторської заборгованості та зростання неплатежів з боку покупців.

Таким чином, в умовах сьогодення все більше постачальників розглядають факторинг як продукт, спрямований на підтримку динамічного росту компанії. У цьому випадку спрацьовує факторинговий мультиплікатор. Компанія продає продукцію (робить послуги) з відстрочкою платежу й при цьому не має недоліку в оборотних коштах, тому що за допомогою факторингу конвертує сформовану дебіторську заборгованість у гроші.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вітчизняними дослідниками приділено недостатньо уваги питанням переваг факторингу над кредитуванням. Оскільки ринок факторингових послуг в Україні тільки

починає формуватись, це свідчить про існування даної проблеми і необхідність її дослідження і вирішення.

Мета статті. Метою статті є вивчення особливостей та усунення недостатньої інформованості про можливості застосування факторингу в сучасних умовах господарювання для розкриття його конкурентних переваг.

Виклад основного матеріалу. Компанії малого й середнього бізнесу з різних причин не можуть залучити позикові кошти в достатньому для росту свого бізнесу обсязі, оскільки кредитна оцінка ґрунтується на минулому досвіді роботи компаній-клієнтів. Таким чином, багато компаній, які не можуть одержати стандартні кредитні продукти, цілком можуть розраховувати на факторингове фінансування, тому що фактори оцінюють не тільки поточний фінансовий стан клієнта, але і якість дебіторської заборгованості. Найчастіше невеликі компанії здійснюють поставки відомим на ринку дебіторам, що значно знижує ризики факторів. Отже, попит на факторингові послуги в сегменті малого й середнього бізнесу поступово починає зростати.

Факторинг – фінансування під поступку грошової вимоги, комплекс послуг, спрямований на збільшення росту продажів компаній. Факторинг дозволяє за короткий строк збільшувати обсяг продажів у кілька разів і надає можливість компанії розвиватися більш ефективно, ніж при кредитуванні.

Поняття "факторинг" або "факторингові послуги" містить у собі наступні операції:

- а) беззаставне фінансування поставок товарів;
- б) захист від ризиків;
- в) облік стану дебіторської заборгованості;
- г) контроль своєчасності оплати й роботу з дебіторами;
- д) інкасацію рахунків.

Банківський факторинг в Україні ділиться на наступні види:

а) за прийняттям кредитного ризику: банківський факторинг із регресом, факторинг без регресу, факторингове обслуговування із частковим регресом;

б) за характером виплачуваного фінансування: факторинг за графіком і факторинг на вимогу;

в) за географією: внутрішній факторинг і міжнародний факторинг (більшість українських фінансових установ надає перевагу внутрішньому факторингу);

г) для кого здійснюється факторингове обслуговування: реверсивний факторинг (для покупця) і класичний факторинг (для продавця).

Вартість факторингових послуг в Україні формується банками, які надають факторингові послуги, і залежить від ступеня ризику, який бере на себе фактор.

Схема факторингових операцій виглядає таким чином. Підприємство поставляє товар на умовах відстрочки платежу, при цьому воно поступається правом вимоги боргу по поставці банку. Банк виплачує постачальникові до 95% суми товару відразу після поставки, а залишок у розмірі 5%, з яких віднімається комісія за наданий комплекс послуг, - після оплати товару покупцем. Перейшовши на факторингове обслуговування, клієнт передає банку функції управління грошовими потоками, пов'язаними з поставками товарів, що дозволяє найбільш ефективно розпоряджатися оборотним капіталом.

Таким чином, при здійсненні угод на внутрішньому ринку задіяні всього три сторони — фактор, постачальник і покупець, у той час як у міжнародних угодах бере участь ще й експорт- або імпорт-фактор, що значно затягує строки оформлення. Міжнародний факторинг - нова послуга на вітчизняному ринку. Це більш складний інструмент, оскільки зачіпає інтереси не тільки вітчизняного підприємства, але і його закордонного контрагента. Крім того, багато українських компаній скептично ставляться до цього продукту й не можуть оцінити його переваги.

Співробітництво з банком у рамках факторингового обслуговування не ставить за обов'язок компанії до відкриття розрахункового рахунку й переходу на повне банківське обслуговування, а надаване банком фінансування не залежить від розмірів уже отриманих кредитів. Крім того, банк бере на себе можливі ризики: кредитні - несплата покупцями поставок, ліквідні - несвоєчасна оплата поставок, процентні - різка зміна ринкової вартості ресурсів, і валютні - зміна обмінного курсу в період відстрочки платежу по поставці.

За додаткову плату банк може прийняти на себе кредитний ризик: у випадку неповернення боргу покупцем постачальник однаково одержить залишкову частину платежу. Цей вид послуги називається факторингом без регресу. Якщо такої угоди нема, у випадку непогашення зобов'язань дебітором банк може затребувати отриманий авансовий платіж з постачальника, тобто продавець поручається за свого покупця. Так виглядає класичний факторинг із регресом.

Основним завданням факторингу є забезпечення клієнтові максимально ефективного використання активів, при цьому дебіторська заборгованість трансформується в кошти, не погіршуючи фінансовий стан і ліквідність компанії. Крім того, клієнт матиме можливість займатися основною діяльністю – продажами, не відволікаючись на постійне вирішення фінансових питань.

На відміну від кредиту, для одержання факторингового фінансування не потрібно заставне забезпечення, відсутні витрати на страхування й нотаріальне оформлення застави. Факторингове фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу в день поставки товарів; погашається з коштів, виплачуваних дебітором,

супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю. Факторинг вигідно відрізняється від кредиту простотою процесу одержання фінансових коштів, відсутністю обмеження розміру фінансування: може збільшуватися пропорційно росту продажів.

Комплекс послуг, які надає банк при факторингу, включає фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості й регулярне надання відповідних звітів клієнтові, контроль за своєчасністю оплати й роботу з дебіторами.

В Україні малий бізнес зацікавлений у фінансуванні, тому що його джерела обмежені. Йому потрібний усічений факторинг, що представляє собою кредитування під заставу дебіторської заборгованості. Середній бізнес зацікавлений в інструменті збільшення обсягу продажів, а тому йому потрібний повний комерційний факторинг.

Першопрохідниками у факторингу слід вважати АКБ "Укрсоцбанк" (на ринку факторингу працює з 2001 року), "ТАС-Комерцбанк" (з грудня 2007 року – ВАТ "Сведбанк"; почав роботу з факторингового фінансування з кінця 2002 року) і факторингову компанію "Арма Факторинг" (з 2004 року). Основними операторами ринку факторингу, крім вищеназаних, сьогодні є такі фінустанови як "Укрексімбанк", "Приват-Банк", "Райффайзен Банк Аваль", "Банк Петрокомерц-Україна", компанії Перша Факторингова Компанія і "ФК Факторинг". Декларують надання факторингу "СЕБ Банк", "Актив-Банк", "VAB Банк" і "Унікредитбанк".

Для початку факторингового обслуговування компанії необхідно укласти генеральний договір з банком або факторинговою компанією. Як правило, ухвалення рішення в банку або компанії займає від 1 до 14 днів залежно від ризиків і суми фінансування.

Якісне факторингове обслуговування неможливе без використання спеціалізованого програмного забезпечення. Ця операція по своїй суті заміняє або доповнює ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Отже, з'являється необхідність у банків, що спеціалізуються на факторингу, у придбанні в розроблювача або власній розробці програмного забезпечення, що відповідає потребам банку.

Ефект від факторингового обслуговування максимальний у випадку, якщо отримане фінансування направляється на закупівлю товару, що у свою чергу також відвантажується з відстрочкою платежу, компанія знову одержує фінансування й т.д. Така робота дозволяє бізнесу активно рости й приносить істотні конкурентні переваги. Робота банку з покупцями теж, як правило, приводить до скорочення строків оплати поставок покупцями. За рахунок факторингу мінімізується проектний ризик, пов'язаний з активним ростом компанії.

Переваги факторингу очевидні як для постачальників, так і для покупців.

Переваги факторингу для постачальника:

- 1) простий процес одержання фінансових коштів;
- 2) мінімальний пакет документів;
- 3) не потрібні застава й поручительства;
- 4) поліпшення фінансових показників;
- 5) конкурентні ставки й строки фінансування;
- 6) можливість запропонувати покупцям більше гнучкі строки оплати товару.

Переваги факторингу для покупця:

- 1) залучення нових клієнтів;
- 2) додаткова мотивація й підтримка роботи ключових постачальників без додаткових ризиків і витрат з боку покупця.

Переваги факторингу перед кредитом залежать не стільки від розміру компанії, скільки від можливості розширення бізнесу. Кредит дозволяє підтримати бізнес на досягнутому рівні й планомірно його ростити. Але для активного росту – у кілька разів – кредиту не досить, для цього необхідний факторинг. Факторинг дозволяє в більшому обсязі поповнювати оборотні кошти; заощаджувати на роботі з дебіторами, тому що це робить банк; перетворити постійні витрати по кредитуванню в змінні, чітко прив'язавши їх до реалізації й оплати товарів.

Сума кредиту завжди обмежена розміром застави, причому ринкова вартість застави може у два рази перевищувати розмір кредиту, а розмір факторингового фінансування, як правило, залежить тільки від збутових можливостей постачальника. На відміну від кредиту, факторинг не виключає одночасне використання традиційних фінансових інструментів. Фінансування при факторингу, як правило, не залежить від розмірів одержуваних кредитів. Крім того, при використанні факторингу поліпшуються показники бухгалтерської звітності підприємства.

Ключовою перевагою факторингу є те, що цей фінансовий інструмент – беззаставний і оперативніший з погляду ухвалення рішення. В першу чергу, він спрямований на задоволення потреб представників малого й середнього бізнесу. Факторинг допомагає постачальникові значно зміцнити свої позиції в конкурентному середовищі, а саме: запропонувати своїм покупцям за відвантажені товари або зроблені послуги більш тривалі відстрочки платежів, що завжди є вагомою конкурентною перевагою.

Однак існує кілька складностей при факторингу. Багато клієнтів сегмента малого й середнього бізнесу не є досить фінансово стійкими для прийняття на них ризиків. Компанії не відображають справжній стан бізнесу в офіційній фінансовій звітності. У більшості компаній немає чітко налагодженої схеми документообігу, що ускладнює процес запуску й поточної роботи із клієнтами по факторингу.

Висновки. Необхідно відзначити, що факторинг – це не тільки фінансування, але й комплекс супутніх послуг: страхування ризиків, пов'язаних з несвоечасною оплатою товарів або послуг; облік і управління дебіторською заборгованістю та інкасація дебіторської заборгованості;

інформаційно-аналітичне обслуговування; консалтинг документів, а так само забезпечення функції кредитного менеджменту по встановленню лімітів, відстеженню й збору дебіторської заборгованості.

З кожним роком конкуренція на ринку факторингу істотно збільшується. Цьому сприяє ряд факторів, у числі яких – ріст експортно-імпортних операцій і прихід в український банківський сектор іноземних компаній, які на ринках інших країн активно надають факторинг. Ринок факторингу має величезні перспективи, оскільки цей продукт реально допомагає компаніям розвиватися. Постачальники, які скористаються перевагами факторингу першочергово, зможуть успішно конкурувати з іншим суб'єктами господарювання на ринку.

Використані джерела інформації:

1. Закон України від 09.09.2010 № 2510-VI "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу": [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Боровская М.А. Банковские услуги предприятиям: [Учеб. пособ.] [Текст] / Боровская М.А. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1999. – 169с.
3. Голикова Е.И. Факторинг. Актуальные вопросы права, учета и налогообложения: [Текст] / Голикова Е.И. – Вершина, 2008. – 240с.
4. Хромов М. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг: [Текст] / Хромов Михаил. – Питер, 2008. – 208с.

УДК 330:339.9:332

*Безус А.М.,
к.т.н., проф. кафедри менеджменту,
Шафранова К.В., аспірант,
Академія муніципального управління, м. Київ*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ КЛАСТЕРНИХ ФОРМУВАНЬ ЯК ОСНОВИ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

У статті розглянуто поняття та сутність кластерних утворень на регіональному рівні в контексті реалізації зовнішньоекономічної діяльності регіону України. Обґрунтовано та наведено механізм функціонування кластерного утворення з метою ефективного використання експортного потенціалу регіону та підвищення рівня його конкурентоспроможності.

В статье рассмотрены понятие и сущность кластерных образований на региональном уровне в контексте реализации внешнеэкономической деятельности региона Украины. Обоснован и приведен механизм функционирования кластерного образования с целью эффективного использования экспортного потенциала региона и повышения уровня его конкурентоспособности.

The article discusses the concept and nature of cluster formations at the regional level in the context of foreign trade activities in the region of Ukraine. Substantiated functioning