

УДК 336.582

Т.А. ГОВОРУШКО

(Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна)

І.П. СИТНИК

(Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна)

К.М. СТЕПАНЕНКО

(Національний університет харчових технологій, м. Київ, Україна)

Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості

У статті розглянуто сутність факторингу. Визначено необхідність його застосування на підприємствах України з метою швидкого повернення дебіторами боргів.

На сучасному етапі важливе значення для успішного розвитку підприємництва в Україні має підвищення конкурентоспроможності та ефективності управління всіма видами ресурсів. У зв'язку зі світовою економічною кризою, яка значною мірою вплинула і на економіку України, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей в структурі балансу. Одним з напрямків розв'язання вказаної проблеми є застосування сучасної форми рефінансування – факторингу, як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, дебіторська заборгованість, фінансові інститути, факторингові компанії.

Т.А. ГОВОРУШКО

(Національний університет пищевих технологій, г. Киев, Украина)

И.П. СЫТНИК

(Національний університет пищевих технологій, г. Киев, Украина)

Е.Н. СТЕПАНЕНКО

(Національний університет пищевих технологій, г. Киев, Украина)

Факторинг как форма рефинансирования дебиторской задолженности

В статье рассматривается сущность факторинга. Определена необходимость его применения на предприятиях Украины с целью скорейшего возвращения дебиторами долгов.

На современном этапе важное значение для успешного развития предпринимательства в Украине имеет повышение конкурентоспособности и эффективности управления всеми видами ресурсов. В связи с мировым экономическим кризисом, который в значительной степени повлиял и на экономику Украины, достаточно острой считается проблема неплатежей, нехватки оборотных средств предприятий, о чем свидетельствует удельный вес дебиторской и кредиторской задолженностей в структуре баланса. Одним из направлений решения указанной проблемы является применение современной формы рефинансирования – факторинга, как залога эффективного управления дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые операции, дебиторская задолженность, финансовые институты, факторинговые компании.

T.A. HOVORUSHKO*(National University for Food Technologies, Kyiv, Ukraine)***I.P. SYTNYK***(National University for Food Technologies, Kyiv, Ukraine)***K.M. STEPANENKO***(National University for Food Technologies, Kyiv, Ukraine)*

Factoring as a Form of Accounts Receivables Re-financing

This article covers the essence of factoring. The need for its use by Ukrainian businesses for the purpose of quick debt recovery was identified.

Increasing of competitiveness and efficiency of management of all kinds of resources is rather significant for successful business development in Ukraine nowadays. The global economic turmoil has sufficiently influenced the economy of Ukraine, thus the problem of non-payment and shortage of working capital remain acute which can be evidenced by the proportion of accounts receivable and payables in the balance sheet. The use of factoring as an up-to-date form of re-financing is one of the ways to solve this problem which would result in effective management of business accounts receivable.

Keywords: *factoring, factoring transactions, accounts receivable, financial institutions, factoring companies.*

Постановка проблеми. На сучасному етапі важливе значення для успішного розвитку підприємництва в Україні має підвищення конкурентоспроможності та ефективності управління всіма видами ресурсів. У зв'язку зі світовою економічною кризою, яка значною мірою вплинула і на економіку України, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей в структурі балансу. Одним з напрямків розв'язання вказаної проблеми є застосування сучасної форми рефінансування – факторингу, як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вчених, які досліджували управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу та перспективи його запровадження в Україні найбільш відомими є С. Биконя, Л. Гутко, І. Колесова, О. Остафіль, Є. Склеповий. Серед іноземних науковців найбільш цікавими є роботи Б. Гапа, У. Томаса, М. Формана, Р. Кембелла, Дж. Гілберта, Ф. Селінджера, П. Роуза, Ж. Перара, та інших. Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку підприємств в нинішніх умовах неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин, дослідження розвитку факторингових послуг в Україні сьогодні надзвичайно актуальне.

Мета публікації – довести переваги застосування факторингу на вітчизняних підприємствах порівняно з іншими способами залучення грошових коштів і розкрити його вплив на фінансове забезпечення суб'єктів підприємництва.

Виклад основного матеріалу. Для того щоб реально оцінити переваги застосування факторингу, спочатку необхідно зрозуміти сутність даного поняття. Різні дослідники по-різному висловлюють своє розуміння сутності факторингу як теоретичної дефініції. В табл. 1 наведено визначення, що найбільш часто використовуються та цитуються у наукових дослідженнях.

З урахуванням визначень, наведених у табл. 1, можна стверджувати, що факторинг – це система фінансування, при якій постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги по торгових угодах факторинговій компанії чи комерційному банку, що здійснює такого роду операції.

Доволі часто факторинг порівнюють з кредитом. Проте факторинг і банківський кредит мають різну природу та забезпечують різні потреби постачальників. Кредит характеризується строковістю і видається на конкретний, обумовлений в угоді, термін. Крім того, процедура отримання кредиту орієнтована на успіхи компанії в минулому. Факторингове фінансування, навпаки, орієнтується на майбутні досягнення компанії і не потребує, на відміну від кредиту, застави. Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово нові можливості розвитку, адже, на відміну від банківського кредитування та залучення власних коштів, він не обмежений певними сумами. Крім того, процедура оформлення кредиту є доволі довгою, процедура оформлення кредиту є доволі довгою, що часто неприйнятно за короткотермінового фінансування з відтермінуванням платежу. Детальніше відмінності між факторингом та кредитними продуктами показано у табл. 2 [14].

Визначення понять факторингу

Джерело	Визначення
Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг»[1]	Факторинг – це відступлення або можливе відступлення постачальником фактору права грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі-продажу товарів, придбаних в першу чергу для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання.
М. Форман, Дж. Гілберт та Ф. Селінджер [15]	Факторинг – це відкрита угода про повне обслуговування, яке включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу.
Цивільний кодекс України [4]	Факторинг – це фінансування під відступлення права грошової вимоги.
Н. Внукова [7]	Факторинг — це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, за якими при цьому зберігаються практично лише виробничі функції. Це унікальна гнучка тактика автоматичного збільшення кредитування при зростанні збуту продукції чи послуг.
В. Ходаківська [16]	Факторинг — це переуступка фактор-фірмі неоплачених боргових зобов'язань (рахунків-фактур та векселів), які виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту в спільності із елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника.

Таблиця 2

Порівняння факторингу з кредитними продуктами

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Погашення відбувається з грошей дебіторів	Повертається клієнтом	
Надається на термін відгермінування платежу (до 90 днів)	Надається на фіксований термін (обумовлений в угоді)	Надається на жорстко встановлений термін (як правило, не перевищує 30 днів)
Видається в день поставки товару	Виплачується в термін, вказаний у кредитному договорі	Термін дії договору за поновлювальною кредитною лінією не перевищує 3–6 міс.
Не вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування	Вимагається перехід до Банку на розрахунково-касове обслуговування	
Застава не потрібна	Здебільшого надається під заставу	Необхідність підтримання певного обороту коштів по розрахунковому рахунку
Розмір фінансування може збільшуватися залежно від обсягу продажу	Надається на обумовлену в договорі суму	Встановлюється залежно від річного обороту клієнта по розрахунковому рахунку
Оплачується в день оплати дебітором товару	Виплачується в термін, вказаний в кредитному договорі	Усі надходження автоматично списуються на погашення овердрафту та відсотків
Супроводжується додатковими послугами (інформаційне забезпечення, покриття ризиків, управління дебіторською заборгованістю тощо)	Під час кредитування, крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються	Під час отримання овердрафту, крім надання коштів та РКО, інші послуги не надаються
Факторингове фінансування виплачується за надання рахунка-фактури	Необхідність оформлення великої кількості документів	
Факторингове фінансування може бути використане для збільшення обсягів закупівель	Кредит надається для покриття касових розривів або на визначені цілі	Овердрафт надається за відсутності або недостатньої кількості грошей на розрахунковому рахунку

Ринок факторингу для української економіки не є новим. Проте через нестабільність економічної ситуації та недостатнє бажання цікавитися і використовувати зарубіжний досвід, він не набув належного розвитку і не отримав належної оцінки.

Зауважимо, що факторинг є різновидом посередницької діяльності, а фінансові інституції, які надають факторингові послуги, називаються фактор-фірмами. Їх створюють потужні банки (або самі банки виконують ці функції).

Господарським кодексом України факторингові операції визначаються як банківське посередництво, яке здійснюється банком у формі банківських операцій. Відповідно до Господарського кодексу факторингові послуги банку – придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів [2].

Факторингові операції, крім купівлі права на вимогу боргу, включають:

- фінансування постачань з відстроченням платежу;
- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- покриття кредитних і процентних ризиків, ризику ліквідності;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, зокрема реалізації продукції (робіт, послуг);
- управління дебіторською заборгованістю;
- інкасування дебіторської заборгованості постачальника;
- страхування постачальника від кредитного ризику;
- інформаційне обслуговування клієнта.

Відносини між суб'єктами факторингу регулюються договором, який укладається у письмовій формі між фактором та постачальником. У ньому дається перелік умов, що захищають інтереси сторін: взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу. Оскільки факторингові операції мають ризикований характер, то перед укладенням договору фактор вивчає фінансово-господарську діяльність клієнта. Перелік документів, необхідних для оформлення факторингу, може включати: заяву, анкету клієнта, рішення засновників компанії про отримання факторингового обслуговування; фінансові документи (баланс, звіт про фінансові результати, карти дебіторів, копії контрактів між клієнтом та дебіторами і т.д.); організаційні записи та інші документи за вимогами банку [6].

Важливим для більш глибокого розуміння сутності факторингових операцій є їх класифікація за різними ознаками. Зокрема, за сектором ринку, де здійснюються факторингові операції, розрізняють внутрішній та зовнішній (міжнародний) факторинг [13].

Залежно від того, чи повідомляються дебітори клієнта про перевідступлення ним прав вимоги боргу, факторинг може бути конвенційним (відкритим) та конфіденційним (закритим). При відкритому факторингу дебіторам клієнта повідомляється про укладення договору факторингу і пропонується здійснювати платежі безпосередньо фактору. Закритий факторинг не передбачає повідомлення дебіторів, тому кошти переказуються постачальнику, який розраховується з фактором самостійно.

Залежно від характеру взаємовідносин між фактором і постачальником, що складаються у разі відмови покупця від оплати боргових вимог, розрізняють факторинг з правом регресу та без права

регресу. У першому випадку постачальник несе ризики за борговими вимогами, які придбав у нього фактор. Тобто факторинг з правом регресу дозволяє фактору повернути постачальникові неоплачені покупцем боргові вимоги і вимагати від нього повернення грошових коштів фактору. Факторинг без права регресу означає, що фактор бере на себе ризик щодо одержання грошових коштів від покупців.

За набором послуг, що включає факторинг, він може бути з повним набором послуг та з частковим набором. Повне факторингове обслуговування передбачає надання постачальнику, крім суто факторингових послуг, низки інших: аудиторських, юридичних, управління заборгованістю за наданими кредитами тощо. Факторинг з частковим набором послуг передбачає оплату фактором лише рахунків-фактур постачальника.

Залежно від охоплення факторингом перевідступлення постачальником боргових вимог розрізняють факторинг з перевідступленням усіх боргів або лише визначеної їх частки.

Залежно від порядку оплати боргових вимог розрізняють: факторинг з попередньою оплатою, що передбачає негайну оплату розрахункових документів постачальника, як тільки їх буде надано фактору; факторинг без попередньої оплати – означає, що фактор зобов'язується оплатити передані йому постачальником розрахункові документи на визначену, зафіксовану у договорі дату, як правило, в день оплати документів боржниками.

А відповідно до Розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг (нині Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг) №231 від 03.04.2009 року "Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг", до фінансової послуги факторингу відноситься сукупність таких операцій з фінансовими активами (крім цінних паперів та похідних цінних паперів):

1) фінансування клієнтів - суб'єктів господарювання, які 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 базується таке відступлення;

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

Перший вид передбачає забезпечення фінансовими ресурсами суб'єктів господарювання на умовах, передбачених договором факторингу. Важливо, що фінансування є більш широким поняттям, ніж кредитування. Останнє - один із способів передання грошових коштів (фінансування). Факторинг, як форма здійснення фінансування суб'єктів господарювання, являє собою непряме

фінансування. Воно здійснюється через фінансового посередника - факторингову компанію або банк, тоді як, наприклад, комерційний кредит, за рахунок якого відбувається фінансування, є прямим фінансуванням.

Другий вид операцій факторингу передбачає набуття відступленого права грошової вимоги. Так, якщо перший вид факторингових операцій передбачає фінансування під забезпечення грошового зобов'язання, при якому фактор надає клієнту 60-90% розміру зобов'язання до моменту його погашення та повертає залишок після погашення з вирахуванням комісії та відсотків, то цей вид факторингових операцій передбачає остаточний викуп такого зобов'язання, фактично укладення договору цієї щодо предмету факторингу.

Третій вид факторингових операцій передбачає отримання плати за користування грошовими коштами, наданими у розпорядження клієнта. Вид такої оплати повинен бути передбачений договором факторингу. Серед можливих способів оплати можна виділити: дисконтування суми боргу, розподіл відсотків, винагороди.

За здійснення факторингових операцій фактор стягує з постачальника відповідну плату, розмір якої залежить від виду факторингу, кредитоспроможності постачальника, розміру процентної ставки за кредит, рівня ризиків, які несе фактор, а також строку перебування ресурсів фактора в розрахунках з покупцем. Плата за факторингове обслуговування включає: комісію за послуги у розмірі визначеного договором процента від загальної суми придбаних вимог; процент за кредит, наданий фактором постачальнику [9].

Банки регулюють доступ до факторингу певними вимогами. Наприклад, максимальна сума на одного клієнта (підприємство) не повинна перевищувати 50% від середнього обороту по поточному рахунку за останні три місяці, а мінімальна сума договору може складати від 50 до 100 тис. грн. Важливо, що операційні затрати практично не залежать від суми договору, тобто чим вона більша, тим менша питома вага витрат на факторингове обслуговування в сумі поставок [12].

Використання факторингу постачальником дозволяє [5]:

- прискорити одержання грошових коштів за відвантажені товари;
- зменшити ризик появи сумнівних боргів;
- поліпшити процес інкасування боргів;
- збільшити кількість покупців та відстрочки платежу для них;
- зменшити витрати, що пов'язані з обліком та інкасацією боргів;
- захиститися від кредитних, ліквідних, відсоткових ризиків.

Недоліком факторингу для постачальника є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом.

В Україні факторинг як самостійна сфера діяльності ще недостатньо розвинутий. Банки використовують його як послугу, розширюючи

асортимент кредитних операцій. На українському ринку факторингові послуги надають більше 20 банків та компаній. Лідерами є ТАС-Комерцбанк, Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Українська фінансова група, Приватбанк та ряд інших. Значення міжнародного факторингу для України росте у зв'язку зі збільшенням зовнішньоторговельного обороту товарів та послуг. Він здійснюється в основному з такими країнами, як Німеччина, Бельгія, Румунія, Польща, Терція, Китай, Казахстан, країнами Балтії. Але внутрішній факторинг значно перевищує міжнародний (100:5). Найбільшим попитом послуги факторингу користуються у підприємств харчової промисловості, поліграфії, фармацевтики, сфери послуг [11].

Значно ускладнюють використання факторингу наступні причини [10]:

- 1) ціна послуги, яка вища, ніж ціна кредитування;
- 2) протиріччя в законодавстві, яке регулює проведення факторингових послуг;
- 3) необхідність перевірки багатьох дебіторів;
- 4) недостатність кваліфікованих фахівців;
- 5) необхідність відповідності дебіторів певним критеріям;
- 6) відсутність чітких методичних рекомендацій по відображенню цих операцій в бухгалтерському обліку.

Факторинг є ефективним інструментом залучення необхідних для розвитку підприємства фінансових засобів; він не вимагає заставного забезпечення або кредитної історії, – необхідна тільки історія роботи з дебіторами; факторингове фінансування надається незалежно від отриманих кредитів. Факторинг-перспективний фінансовий інструмент, тому що в процесі діяльності підприємств часто виникає дефіцит оборотних засобів, який не завжди можна покрити за допомогою кредиту. Факторинг збільшує ліквідність балансу підприємства-споживача цієї послуги та перетворює дебіторську заборгованість на грошові кошти [12].

Розвитку факторингу заважають нестабільна економічна ситуація, яка призводить до неплатоспроможності підприємств, збільшення кредиторської та дебіторської заборгованості; висока кількість сумнівних платіжних операцій; недостатня ознайомленість компаній про фінансові послуги. Тому для подальшого інтенсивного розвитку факторингових структур необхідна підтримка держави, створення умов інституційного характеру, які прискорять процес формування і діяльності факторингових структур, а також стабілізація фінансового ринку та економіки країни.

Висновок. Таким чином, факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що ним займаються, так і для їх клієнтів. Це особливо вигідно для підприємств дрібного і середнього бізнесу форма фінансування, що дає змогу керівництву і працівникам

сконцентруватися на виробничих проблемах і максимізації прибутку, що прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості і знижує витрати з ведення рахунків.

Тож суб'єктам підприємницької діяльності необхідно лише зрозуміти та розібратися у деяких аспектах факторингу у відповідності до існуючої вітчизняної практики та вимог законодавства України.

4 Список використаних джерел

1. Про міжнародний факторинг: Конвенція УНІДРУА від 28.05.1988 р., приєднання 11.01.2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
2. Господарський Кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2664-14>.
4. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
5. Блакита Г.В. Діагностування внутрішнього фінансового потенціалу торговельних підприємств / Г.В. Блакита // Фінанси України. – 2011. - № 4. – С. 120-130.
6. Внукова Н.М. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу / К.О. Шапошникова // Фінансовий ринок України. - 2011. - № 2. - С. 6-11.
7. Внукова Н.М. Основи факторингу: [навчальний посібник] / Н.М. Внукова. - Київ: Знання, 2008. – 174 с.

8. Внукова Н.М. Ризики факторингу та способи їх страхування / Н.М. Внукова, Н. Опешко // Фінансовий ринок України. – 2010. – № 3(77). – С. 15–18.

9. Гутко Л.М. Механізм здійснення факторингових операцій на страхування ризику невиконаних зобов'язань за договором факторингу / Л.М. Гутко // Економіка. Фінанси. Право. - 2006. - № 9. - С.6-9.

10. Остафіль О.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні / О.В. Остафіль // Фінанси України. - 2004. - № 12. - С. 89-92.

11. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 9 місяців 2011 року [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>.

12. Розвиток факторингового бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. - Режим доступу: http://www.rurik.com.ua/documents/research/factoring_II_kv2010.pdf.

13. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні / Є.В. Склеповий // Фінанси України. - 2005. - № 9. - С. 109-115.

14. Факторинг як специфічна фінансова послуга [Електронний ресурс] / О.І. Пальчук. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7839/2/28.pdf>.

15. Факторингові послуги в Україні та досвід ЄС [Електронний ресурс] / О.І. Андрійчук. - Режим доступу: <http://dspace.uabs.edu.ua>.

16. Ходаківська В.Н. Ринок фінансових послуг: [навчальний посібник] / В.Н. Ходаківська, О.Д. Данілов. - Ірпінь: Академія ДПС України, 2001. – 501 с.