

Т.О. ПОГОРСЬОВА, доц., НТУ «ХП»

Г.П. ЛЯШЕНКО, студент НТУ «ХП»

ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРИНГУ ЯК ІНСТРУМЕНТУ МІНІМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

У статті розглянуто теоретичні засади факторингу як одного з найефективніших інструментів підтримки бізнесу в сучасних ринкових умовах. Проаналізовано основні переваги факторингу, як інструменту боротьби із дебіторською заборгованістю.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, ринок факторингових послуг, дебіторська заборгованість

Вступ. У сучасних, динамічних умовах розвитку цивільного та господарського права, підприємництва та вітчизняної економіки, яка не може розвиватися локально, без відображення світових тенденцій розвитку економіки, в тому числі віддзеркалюючи негативні елементи міжнародної фінансової кризи, є актуальним питання правильного розуміння суб'єктами господарювання такого інституту цивільного права як факторинг.

Факторинг як правовий інститут досяг максимального розвитку саме в часи економічної кризи 30-х років у США. Цікавим є те, що кожна глобальна або локальна економічна криза вражає будь-які сфери економіки, фінансування та виробництва, будь-які соціальні сфери життя країни або світу в цілому, але, як відмічають аналітики, виключенням є саме факторинг, який навпаки в цей час розквітає.

Суб'єкти господарської діяльності завжди потребують додаткових обігових коштів з метою розвитку власної господарської діяльності. На сьогоднішній день стало можливим залучення суб'єктами господарювання додаткових обігових грошових коштів не лише через отримання кредитів через банківські установи, але і через факторингові компанії або послуги факторингу, що надають деякі вітчизняні банківські установи України.

В умовах дефіциту оборотних активів, факторинг може допомогти вирішити поточні фінансові проблеми. Факторинг є достатньо новим фінансовим інструментом для України, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди, в тому числі вирішує питання виробничого характеру.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Проблема

дебіторської заборгованості для постачальників товарів і послуг стала серйознішою, оскільки підприємства виявилися не спроможними ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору, ресурси втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний з нестачею власного оборотного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і літератури. Серед небагатьох українських учених, що займалися дослідженням підходів до визначення терміна “факторинг”, історії його виникнення та економічної сутності, потрібно виділити Ю. Попова, В. Смачило, О. Остафіля, Є. Склепового. Варто також відзначити таких іноземних учених, які досліджували питання факторингу: Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Дж. Гілберт, Ф. Селінджер, М. Бікерс, Ф. Салінберг, А. Івасенко, Є. Голікова та ін.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження факторингу як одного з найефективніших інструментів підтримки бізнесу в сучасних економічних умовах.

Матеріали досліджень. Формулювання загального визначення факторингу є доволі непростою справою, оскільки форми факторингу можуть істотно відрізнятися у різних країнах, і, крім того, залежати від типу факторингових компаній. Важко порівняти факторинг у Швейцарії з факторингом в Німеччині та Франції. Факторингові послуги підприємств в Ліхтенштейні зовсім інші, ніж послуги, що пропонують факторингові компанії Швейцарії. На практиці поняття факторингу охоплює доволі багато видів діяльності і далеко не завжди використовується відповідно до ситуації. Воно включає як респектабельні операції, так і ті, що виглядають доволі сумнівними та потрапляють в категорію “вибивання боргу”[1].

Аналіз практики різних країн свідчить про те, що поняття факторингу є доволі широким. Власне кажучи, під договором факторингу можуть розумітися абсолютно різні з правової точки зору договори. Так, наприклад, англійські економісти М. Форман, Дж. Гілберт та Ф. Селінджер визначають “справжній” факторинг як відкриту угоду про повне обслуговування, яке включає фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу. Інші види факторингу, на їхню думку, є лише його викривленнями та насправді не можуть вважатися факторингом.

У той самий час інший англійський економіст – М. Байкерс – визначає факторинг як довготривалу угоду між факторинговою компанією та постачальником, який продає свої товари на умовах товарного кредиту, в якій фактор зобов'язується купувати рахунки до отримання і додатково, залежно від угоди, надавати такі послуги, як ведення книги дебіторів та адміністрування дебіторської заборгованості, інкасація боргів, захист від втрат за наявності поганих боргів, що можуть виникнути під час банкрутства покупців.

Словник сучасної економіки Макміллана визначає факторинг як метод для того, щоб позбутися торговельних боргів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту[2]. Згідно з підручником І. Балабанова факторинг – це різновид торговельно-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням оборотних коштів. Факторинг – це інкасування дебіторської заборгованості покупця та специфічний різновид короткотермінового кредитування та посередницької діяльності[3].

Т. Басюк дає таке визначення факторингу – “...система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткотривалі вимоги за торговельними операціями банківській установі (факторинговій компанії)”[4].

О. Остафіль вважає, що суть факторингу – це перевідступлення боргових прав підприємства іншому суб'єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку[5].

У нашій країні проведення факторингових операцій регламентується такими нормативними документами:

1. Цивільним кодексом України: “За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)”[6].

2. Законом України “Про банки і банківську діяльність”: “Придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів (факторинг)”[7].

3. Законом України “Про податок на додану вартість”: “Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої

особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору”[8].

4. Господарським кодексом України: “Придбання банком права вимоги у грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів (факторинг) є банківською операцією, що здійснюється на комісійних засадах на договірній основі”[9].

Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг”[10] факторинг зараховує до фінансової послуги, тому державне регулювання факторингових компаній здійснюється Державною комісією з регулювання ринків фінансових послуг України.

Також Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг, згідно з якою операція визнається факторинговою у тому разі, якщо вона відповідає як мінімум двом з чотирьох ознак:

- 1) наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- 2) ведення бухгалтерського обліку постачальника;
- 3) інкасація його заборгованості;
- 4) страхування постачальника від кредитного ризику.

Вищезазначені законодавчі визначення є неузгодженими між собою та суперечливими, тому доцільним буде надати якнайповніше, визначення факторингу, який сьогодні існує в нашій країні: факторинг – це процес перевідступлення банку або фінансовій компанії неоплачених боргових зобов’язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника.

Фінансування поставок товару за факторинговою схемою передбачає, що після отримання документів, що підтверджують поставку товарів або вартість наданих послуг (накладні, рахунки фактури, довіреності) фактор (в нашій країні – банк або небанківська фінансова установа) виплачує своєму клієнтові від 60 до 90% від суми платежу. Решту суми банк або фінансова компанія тимчасово утримує у зв’язку з прийняттям на себе ризику непогашення боргу. Боржник (дебітор) одержує письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги та банківські реквізити для проведення оплати. Коли покупець сплачує 100% вартості

за поставлений йому товар або надану послугу, отримана сума перераховується на погашення заборгованості. Фактор перераховує постачальнику різницю між сумою виконаної вимоги та перерахованим фінансуванням за мінусом комісії.

Доволі часто факторинг порівнюють з кредитом, хоча 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, що часто неприйнятно за короткотермінового фінансування з відтермінуванням платежу.

Перевагами факторингу для постачальника є:

- 1) отримання додаткового фінансування;
- 2) збільшення товарообігу та додатковий прибуток від збільшення обсягу продажу;
- 3) спрощення планування грошового обігу;
- 4) отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відтермінування платежу;
- 5) захист від втрат у разі неоплати / несвоєчасної оплати боргу дебіторами;
- 6) економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, проценти, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом);
- 7) захист від валютних ризиків;
- 8) захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Покупець отримує такі плюси:

- 1) вигідніші умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати;
- 2) збільшення купівельної спроможності.

Висновки. Отже переваги факторингу очевидні. Скориставшись послугами факторингу, постачальник мінімізує свої ризики, пов'язані зі своєчасним отриманням оплати, що дає змогу прискорити оборотність оборотних коштів, не вдаючись до додаткового залучення кредитів банку. Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникати кризових явищ, а й сприяє подальшому його розвитку. На жаль, факторинг не вирішує усіх проблем з дебіторською заборгованістю, наприклад, жоден банк не візьме на обслуговування прострочену або безнадійну дебіторську заборгованість, але все одно він є найперспективнішою формою рефінансування дебіторської заборгованості та найефективнішим зрядям фінансового менеджменту.

Список літератури: 1.Ханс Питер Бэр Секьюритизация активов: секьюритизация финансовых активов – инновационная техника финансирования банков / Пер. с нем. Ю.М. Алексеев, О.М. Иванов – М.: Волгтерс Клувер, 2007. – С. 59–60. 2.David William Pearce Macmillan dictionary of modern economics. Edition: 3, illustrated. Macmillan, 1986. – 462 p. 3.Балабанов И.Т. Банки и банковское дело. – СПб.: Питер, 2000. – 256 с. 4.Басюк Т.П. Реструктуризация дебіторської заборгованості підприємства // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115–123. 5.Остафіль О.В. Проблеми та перспективи розвитку ринку фінансових послуг в Україні // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 89–92. 6.Цивільний Кодекс України // ВР України від 16.01.2003 р. № 435-IV, ст. 1077. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 7.Закон України “Про банки і банківську діяльність” // ВР України від 07.12.2000 р. № 2121-III ст. 47. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 8.Закон України “Про податок на додану вартість” // ВР України від 03.04.1997 № 168/97-ВР ст.1. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 9.Господарський Кодекс України // ВР України від 16.01.2003 р. № 436-IV – ст. 350. – (<http://zakon.rada.gov.ua>). 10.Закон України “Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг” // ВР України від 12.07.2001 р. № 2664-III ст.4. – (<http://zakon.rada.gov.ua>).

Надійшла до редколегії 13.12.2013

УДК 339.178.3:658

Особливості факторингу як інструменту мінімізації дебіторської заборгованості / Т.О. Погорелова, Г.П. Ляшенко // Вісник НТУ „ХПІ”. Серія: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Х.: НТУ „ХПІ”. - 2013. - № 67'(1040) - С. 145-150. Бібліогр.: 10 назв.

В статье рассмотрены теоретические основы факторинга как одного из эффективных инструментов поддержки бизнеса в современных рыночных условиях. Проанализировано основные преимущества факторинга, как инструмента борьбы с дебиторской задолженностью.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые операции, рынок факторинговых услуг, дебиторская задолженность

In this article considered the theoretical foundations of factoring as one of the most effective tools to support business in the current market conditions. Analyzed the main advantages of factoring as a tool to combat the receivables.

Keywords: factoring, factoring services market, accounts receivable