

Загородна О.М., к.е.н., доцент
кафедри економічного аналізу ТАНГ,
Серединська В.М., к.е.н., кафедра
обліку, ревізії і аудиту ТАНГ

ФАКТОРИНГ І ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто суть, значення та ефективність використання факторингових операцій

Ключові слова: дебіторська заборгованість, факторинг, форфейтинг, факторингова комісія, кредитний ризик, процентний ризик, ліквідний ризик.

В умовах ринкової економіки проблема збереження фінансової стійкості, яка полягає у своєчасному здійсненні необхідних платежів, залишається найбільш важливим завданням підприємства, невдале вирішення якого, може спричинити його банкрутство. Важливу роль у збереженні фінансової стійкості, платоспроможності підприємства відіграє раціональне управління дебіторською заборгованістю, обсяг якої в умовах кризи неплатежів має тенденцію до росту. В економічній літературі управління дебіторською заборгованістю розглядається як процес оптимізації її розміру та забезпечення своєчасної інкасації боргу і зводиться до:

- *Аналізу дебіторської заборгованості, який передбачає оцінку її обсягу, динаміки, частки в капіталі підприємства, вивчення складу дебіторської заборгованості за видами дебіторів і строками погашення з метою виявлення простроченої та безнадійної. В процесі аналізу здійснюють вивчення якості дебіторської заборгованості. Збільшення частки отриманих векселів в загальній сумі дебіторської заборгованості, зниження частки резерву сумнівних боргів, частки простроченої і безнадійної, високий коефіцієнт оборотності і низький період інкасації свідчить про підвищення рівня її надійності та ліквідності, тобто підвищення якості.*
- *Оцінки покупців і вибір оптимальних схем взаємовідносин з ними. Розробляється система ознак, характеристик за допомогою яких визначається кредитоздатність покупців і вибираються методи її оцінки, а також диференціюються умови кредитування покупців у відповідності з рівнем їх кредитоздатності (розмір кредитного ліміту, строк надання кредиту, форми штрафних санкцій і т.п.).*
- *Формування процедури інкасації дебіторської заборгованості, а саме визначення строків і форм попереднього і послідуєчого нагадування покупцям про дату платежу, умови продовження товарного кредиту та умови порушення справи про банкрутство неплатоспроможних дебіторів.*
- *Використання сучасних форм рефінансування дебіторської заборгованості, саме факторингу, форфейтингу та обліку векселів, виданих покупцями продукції.*

В даній статті нами зроблена спроба розглянути сутність, значення та ефективність використання такої форми рефінансування дебіторської заборгованості як факторинг. В Україні цей вид послуг не набув належного розвитку, що пов'язано зокрема із непроінформованістю можливих споживачів цієї послуги про її переваги та недоліки, а також недосконалістю законодавчої бази щодо регулювання цієї операції. Використання факторингових операцій, як правило, є економічно виправданим і доцільним для підприємств, які знаходяться на ранніх стадіях життєвого циклу, займають активну позицію на ринку і мають за мету завоювати і розширити його частку. В таких випадках нестача готівки через несвоєчасне погашення боргів кредитором, наявність наднормативних запасів і ризик виробничого процесу суттєво скорочують обсяги операційної діяльності і не дозволяють досягнути бажаних результатів.

Економісти визначають поняття "факторинг" по-різному. Однак, Законом України "Про банки і банківську діяльність" (стаття 3, п.8) факторинг віднесено до банківських операцій, що передбачають придбання права вимоги з поставки товарів та надання послуг, прийняття ризику виконання цих вимог та їх інкасації.

Факторингові операції на відміну від застави є продажем рахунків "фактору", в особі котрого, як правило, виступають комерційний банк, фінансова компанія, спеціалізована факторингова компанія. Факторингові операції є різновидом торгово-комісійних операцій, пов'язаних з кредитуванням оборотного капіталу клієнта і полягають у перевідступленні клієнтом-постачальником платіжних вимог за поставлені товари (виконані роботи чи надані послуги) і права одержання платежу за ними. Однак, існує дуже багато різновидів факторингових послуг, що приводить до різного їх тлумачення.

Ця послуга може надаватися клієнту з правом регресу, тобто зворотньої вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму, чи без подібного права; з кредитуванням постачальника у формі попередньої оплати (до 80% перевідступлених боргових вимог), чи оплати вимог на певну дату; з обслуговуванням всієї дебіторської заборгованості або лише окремих покупців; з повідомленням боржника (покупця) про участь в угоді факторингової компанії, що здійснюється шляхом відповідного запису на рахунок-фактурі, який підтверджує, що правоспадкоємцем боргу є факторингова компанія, з якою укладено договір і платіж має здійснюватися на її користь та без такого повідомлення; з попутним наданням послуг з управління дебіторською заборгованістю (вести повний бухгалтерський облік дебіторської заборгованості і здійснювати консультування з питань організації розрахунків, укладення договорів, одержання платежів, інформувати про платоспроможність майбутніх покупців і т.д.) і обліку рахунків-фактур (лише кредитування).

Таким чином, в класичному варіанті факторинг можна охарактеризувати як процес перевідступлення факторинговій компанії (банку) неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового та іншого обслуговування. В результаті факторингової операції, клієнт, котрий продає борг одержує від фактор-компанії (банку) грошові кошти у розмірі 80 – 90% суми боргу, а залишок – 10 – 20% суми банк тимчасово депонує у вигляді компенсації за ризик для погашення боргу. Після завершення операції банк повертає депоновану суму за мінусом плати за послугу (факторингової комісії) та відсотків за користування кредитними коштами. Згідно з міжнародною практикою в структурі винагороди за надання факторингових послуг виділяють три основних компоненти:

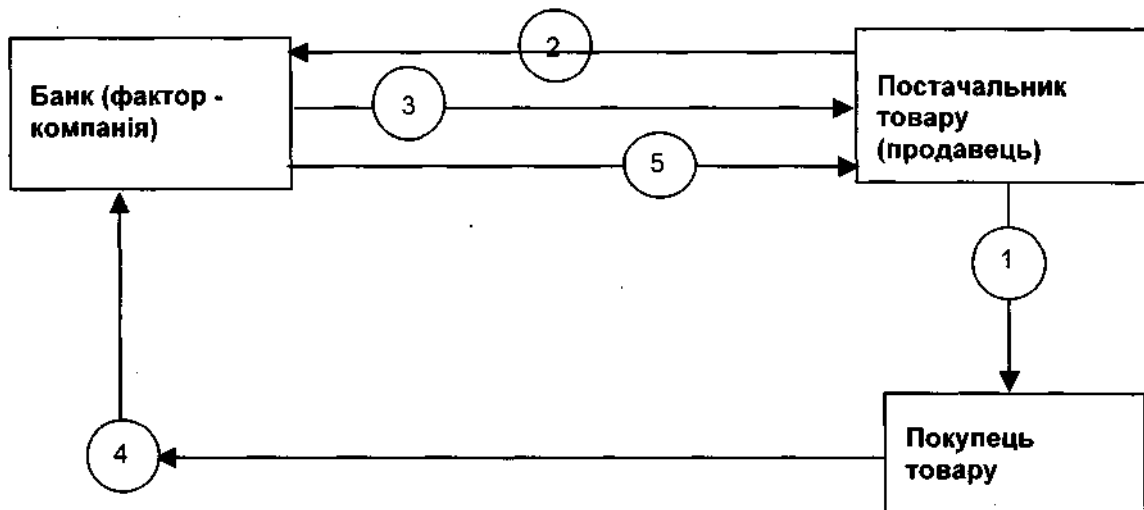
1. Фіксований збір за обробку документів.
2. Фіксований відсоток від обороту постачальника, який включає оплату за послуги, а саме:
 - контроль за своєчасною виплатою фінансування;
 - контроль за своєчасною оплатою товарів дебіторами;
 - робота з дебіторами при затримці платежів;
 - облік стану дебіторської заборгованості та надання постачальнику відповідних звітів;
 - премія за ризики, які бере на себе фактор – компанія.

3. Вартість кредитних ресурсів - необхідних для фінансування постачальника.

У факторинговій операції беруть участь три сторони:

- Факторингова компанія (факторинговий відділ банку), спеціалізована організація, яка купує рахунки-фактури у своїх клієнтів.
- Клієнт (постачальник товару) – промислове або торговельно-підприємство, що уклало угоду з факторинговою компанією.
- Підприємство (позичальник) – фірма-покупець товару.

Схема взаємовідносин між учасниками факторингової операції має наступний вигляд:



- 1 – поставка товару з відстрочкою платежу;
- 2 – перевідступлення боргових вимог;
- 3 – виплата до 80% від суми відвантаженої продукції;
- 4 – оплата за отриману продукцію;
- 5 – виплата залишку коштів за вирахуванням комісії.

Всі зобов'язання та відповідальність сторін, щодо факторингового обслуговування обумовлені договором. У договорі вказується вид факторингової операції, величина винагороди за всіма видами послуг, гарантії виконання взаємних зобов'язань та матеріальна відповідальність за їх невиконання, порядок оформлення документів та інші вимоги.

Договір про факторингове обслуговування укладається між постачальником і банком (фактор-фірмою). Він, як правило, двохсторонній, однак може бути трьохстороннім, тобто укладатися між банком, постачальником і платником за наявності між ними прямих тривалих зв'язків. За такими договорами фактор гарантує оплату рахунків постачальника виставлених до даного платника. Відповідно до договору фактор-компанія зобов'язується сплатити за рахунками-фактурами незалежно від того чи сплатить свої борги покупець. У цьому і полягає відмінність між факторингом і банківською гарантією.

Перед укладанням договору факторингова компанія або факторинговий відділ банку повинен аналізувати фінансову звітність, оцінювати показники діяльності підприємства, його платоспроможність і фінансовий стан в цілому, а також вивчати платоспроможність боржників підприємства. До уваги необхідно брати асортимент, якість, конкурентоспроможність продукції підприємства-постачальника. Для отримання відповідної інформації факторинговий відділ може укладати договори з відділеннями банків, аудиторськими та посередницько-консультаційними організаціями.

Ефективність факторингової операції є досить високою. Її доцільно визначати шляхом порівняння витрат за цією операцією з середнім рівнем процентної ставки за короткостроковим банківським кредитом. Алгоритм такого порівняння покажемо на прикладі.

Факторингова компанія (банк) купує у підприємства дебіторську заборгованість на суму 13 тис. грн. на таких умовах:

- комісійна плата за здійснення факторингової операції встановлюється в розмірі 1,5% від суми боргу;
- банк надає підприємству кредит у формі попередньої оплати його боргових зобов'язань в розмірі 80% від суми боргу;
- процентна ставка за наданий банком кредит становить 20% річних; середньорічний рівень процентної ставки на грошовому ринку становить 23%.

Насамперед, визначимо витрати підприємства пов'язані з цим договором.
Комісійні банку або фактор-компанії розраховуються таким чином: $13000 \times 1,5 : 100 = 195$ грн.

Витрати на позику становлять: $(13000 \times 0,80) \times 0,20 = 2080$ грн.

Таким чином, загальна величина витрат становить $2080 + 195 = 2275$ грн.

Далі визначимо рівень цих витрат в додатково отриманих грошових активах. Він становить, $2275 \times 100 : 13000 \times 0,80 = 21,88\%$.

Порівнюючи отриманий показник з середнім рівнем процентної ставки, можна зробити висновок, що факторингова операція є для підприємства більш вигідною, ніж отримання фінансового кредиту на період сплати боргу покупцем продукції.

Таке порівняння обумовлене зовнішньою подібністю цих двох видів фінансування, однак між ними є ряд відмінностей, основні з яких відображені в таблиці 1.

Таблиця 1

Порівняння основних характеристик кредитних і факторингових операцій

Основні характеристики кредитного фінансування	Основні характеристики факторингового фінансування
Повертається позичальником банку	Погашається грошима дебіторів постачальника
Видається на фіксований строк	Виплачується на строк фактичної відстрочки платежу
Повертається в строк, обумовлений кредитним договором	Факторингове фінансування здійснюється в день поставки товару
Видається під заставу	Відсутність забезпечення
Видається на завчасно обумовлену суму	Розмір фактичного фінансування необмежений і може збільшуватися із ростом обсягу продажу постачальника
Погашається в завчасно обумовлений строк	Погашається в день фактичної оплати дебітором продукції
Передбачає оформлення великої кількості документів	Здійснюється автоматично при пред'явленні накладної і рахунку-фактури
Повернення кредиту не гарантує його нового отримання	Продовжується безстроково
Не передбачає ніяких послуг	Супроводжується управлінням дебіторською заборгованістю

Аналізуючи загальну схему здійснення факторингових операцій, можна дійти висновку, що позитивними сторонами використання цієї послуги є покриття банком значної частини кредитних, валютних, процентних та ліквідних ризиків підприємства.

Під кредитними ризиками розуміють ризики постачальників, пов'язані з неоплатою поставок з відстрочкою платежу. При факторинговому обслуговуванні без регресу постачальник, одержуючи кошти від банку в рахунок чергової поставки, передає банку право вимагати платіж. Після фінансування поставки банком, його дебітором вже стає покупець продукції, і якщо покупець не оплачує поставку, то збитків зазнає банк, а не постачальник. Таким чином, покриваються кредитні ризики постачальника за поставками з відстроченням платежу при факторинговому обслуговуванні.

Валютний ризик – це ризик зміни курсу іноземної валюти в період відстрочки платежу. Покриття валютних ризиків постачальника полягає в негайному конвертуванні грошових коштів, отриманих від банку як авансовий платіж під оплату валютного контракту. Цей аспект факторингових послуг важливий для тих компаній, які здійснюють зовнішньоекономічну діяльність. Функція покриття валютних ризиків в рамках факторингу дозволяє постачальникам не використовувати типові методи хеджування цих ризиків за допомогою підвищення ціни в національній валюті на розмір можливої її девальвації за період оборотності поставки, або використання в якості відпускних цін умовних одиниць. Звільнивши себе від необхідності застосовування таких непопулярних серед покупців заходів як підвищення ціни, і захистивши себе від валютних ризиків за рахунок факторингу, постачальник одержує додаткові конкурентні переваги на ринку.

При факторингу постачальник покриває так звані процентні ризики. Ці ризики виникають у компанії, що будують свій бізнес в умовах нестачі власного оборотного капіталу. При різкій зміні ринкової вартості позиченого капіталу зростає собівартість товару (послуги) і, відповідно, ціна на продукцію постачальника. При факторингу, як правило, банк гарантує постачальнику, незмінність вартості грошових ресурсів, що надаються останньому протягом тривалого періоду часу (наприклад, півроку або рік). Цей аспект факторингового обслуговування є додатковим стабілізуючим чинником для бізнесу постачальника.

Ліквідні ризики є ризиками виникнення незбалансованості в часі надходжень і виплат грошових засобів, а саме нездатності підприємства вчасно отримувати платежі від покупців в рахунок здійснених поставок, і формувати грошові потоки на погашення власної кредиторської заборгованості. При факторингу постачальник одержує кошти за поставкою від банку практично у момент її здійснення, тому ліквідні ризики постачальника нейтралізує банк.

В рамках функції управління дебіторською заборгованістю банк веде облік стану і руху дебіторської заборгованості постачальника. При цьому він регулярно надає постачальнику звіти щодо її стану та динаміки. Крім контролю за дебіторською заборгованістю постачальника банк у міру необхідності контактує з його покупцями (наприклад, при наближенні до критичних термінів прострочки платежу). Таким чином, здійснюючи адміністративне управління дебіторською заборгованістю постачальника, банк звільняє його від необхідності стежити за станом своєї дебіторської заборгованості. Отримана від банку інформація є достатньою для ухвалення управлінських рішень, крім того співробітники компанії-постачальника дістають можливість сконцентрувати свої зусилля на розвитку виробництва, оцінці збуту, вивченні ринків, розв'язанні господарських, організаційних і інших важливих питань.

Невід'ємною послугою при управлінні дебіторською заборгованістю є надання постачальнику програмного забезпечення, що дозволяє управляти інформаційними потоками між банком і постачальником.

Результати використання факторингової технології в підприємницькому бізнесі очевидні. Фінансовим результатом впровадження факторингу є прискорення оборотності оборотних засобів і, відповідно, скорочення потреби в них. Оскільки при фінансуванні постачальника в рамках факторингу останній фактично не стає позичальником (на відміну від випадку з кредитом), в його балансі не виникають зобов'язання. Таким чином, залишаючись "чистим" від боргів, постачальник, при необхідності, зможе сміливо претендувати на додаткове фінансування, наприклад, у формі кредитної лінії або овердрафту як в банку-факторі, так і в будь-якому іншому банку, бо його кредитний рейтинг не знижується. Покриття значної частини ризиків, банківський контроль за дебіторською заборгованістю постачальника забезпечують його фінансову стійкість та ліквідність.

Комерційний результат від використання факторингу проявляється в можливості підтримання товарного асортименту в необхідному обсязі для задоволення потреб покупців. Можливість одержувати кошти за поставкою відразу після відвантаження дозволяє надати покупцю пільгові умови при придбанні товару (наприклад, збільшити відстрочку платежу і т.п.). Це у свою чергу приводить до зростання обсягів збуту.

До недоліків факторингових операцій можна віднести втрату прямих зв'язків з покупцями продукції в процесі здійснення ними платежів.

Незважаючи на недостатню законодавчу врегульованість факторингових операцій, високу його вартість, цей вид послуг може бути надзвичайно ефективним для підприємств, які мають проблеми з неконтрольованим зростанням дебіторської заборгованості.

Підсумовуючи сказане, необхідно відмітити, що факторинг, широко розвинутий на заході робить тільки перші кроки в Україні. Він є одним з небагатьох, на сьогоднішній день, банківських продуктів, направлених на дійсну підтримку і розвиток підприємництва. В умовах наявної кризи неплатежів, нестачі власних оборотних засобів, факторинг, є важливим інструментом росту українського ринку товарів і послуг.

Оцінюючи перспективи розвитку факторингових операцій, необхідно зауважити, що вони є спорідненими з такими операціями як страхування кредитного ризику, котрий є ліцензованим видом діяльності страхової компанії і вексельного обігу, який можна використовувати в різноманітних сферах виробничо-господарської діяльності. Тому в подальших наукових дослідженнях необхідно виявити їх переваги та недоліки, вплив на розвиток і ефективність факторингових послуг та діяльність факторингової компанії.

Література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника – Центр. 1999 – 528 с.
2. Внукоев Н.М. Основы факторингу: Начальный посібник. – К: Товариство "Знання", КОО, 1998. – 174с.
3. Ковалев В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432с.