

ФАКТОРИНГ - ЯК МЕТОД УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

В статті розглянуто перевагу факторингу, як сучасної форми інтегрування банківських операцій та засобу управління дебіторською заборгованістю

Ключові слова: активи, відвантажені товари, прострочена дебіторська заборгованість, банк, поставщики, покупці.

Вступ. На сьогоднішній день, коли на підприємствах спостерігається збільшення обсягів дебіторської заборгованості, та значна частина заборгованості стає простроченою та безнадійною, найбільш актуальним питанням стосовно дебіторської заборгованості є управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу.

Постановка проблеми. Відповідно до П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» – дебіторська заборгованість – сума заборгованості дебіторів підприємству на певну дату [1]. Дебіторська заборгованість знаходиться у складі обігових активів та обслуговує обіг продукції, робіт, послуг підприємства, тому вона визнається активом, якщо існує імовірність отримання майбутніх економічних вигід. Згідно своєчасності повернення, найбільш проблемною є прострочена, безнадійна, заборгованість. Це пов'язано з тим, що підприємства неспроможні ефективно управляти дебіторською заборгованістю, що призводить до зниження платоспроможності підприємств. Таким чином, для вирішення питань стосовно простроченої та особливо безнадійної дебіторської заборгованості застосовують факторинг, який на даний час є одним з перспективних методів управління дебіторської заборгованості. На даний час в Україні факторинг не знайшов широкого застосування. Таким чином, слід розглянути переваги та недоліки факторингу, як методу управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання управління дебіторською заборгованістю відображено у працях таких вчених-економістів: О. Карпенко, М.Василюка, В.П. Завгороднього та ін. Особливу увагу вчені у своїх працях приділили запобіганню виникнення простроченої та безнадійної дебіторської заборгованості за допомогою методів управління дебіторської заборгованості. Мета статті – розкриття сутності факторингу, як необхідного засобу управління дебіторською заборгованістю.

Відповідно ст.350 ГКУ факторинг – придбання банком права на дебіторську заборгованість у грошовій формі з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийому платежів. Факторинг – банківська операція, що проводиться на комісійних умовах та договірних засадах [2]. Основна задача

факторингу – це забезпечення системи взаємовідносин покупця та постачальника товарів при якій постачальник міг би надавати конкурентні відстрочення платежу своїм клієнтам, не відчуваючи при ньому дефіциту в обігових коштах.

Проведення факторингових операцій на Україні регламентується Законом "Про банки і банківську діяльність", Законом "Про податок на додану вартість", Законом "Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг", Інструкцією Національного Банку України "Про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку комерційних банків України" тощо.

Виклад основного матеріалу. У сучасних умовах ведення бізнесу компанії-постачальники часто змушені надавати покупцям відстрочку платежу. Залежно від ступеня ліквідності товару, що продається, середній термін відстрочки коливається в межах 20-45 днів. Переваги товарного кредиту для споживача очевидні: немає необхідності виводити з обороту значні грошові кошти, як у разі передоплати або оплати за фактом; покупець може планувати графік погашення заборгованості, а також звести до мінімуму ризик отримання неякісного товару. Проте згода постачальників на надання товарного кредиту призводить до скорочення обігових коштів і погіршення поточної ліквідності цих компаній, виникнення касових розривів і зниження фінансової стійкості, що в підсумку негативно позначається на рентабельності бізнесу та обсяги одержуваного прибутку. «Тягар» боргу за постачання з відстрочкою платежу ще більше ускладнюється у разі, якщо покупець не дотримує зазначені в договорі терміни. Це призводить до десинхронізації товарних і грошових потоків і касовим розривам у платіжній системі самого постачальника. Тим не менш, надання або збільшення відстрочки платежу є серйозною конкурентною перевагою на ринку, а деколи і єдиним аргументом, що приваблює покупців. Прагнучи не допустити виникнення прострочених або безнадійних боргів, постачальники щодня проводять моніторинг стану дебіторської заборгованості. У більшості компаній за своєчасний прихід грошових коштів на розрахунковий рахунок відповідають менеджери з продажу, що спочатку не зовсім коректно. Адже, з одного боку, менеджер, привернув клієнта, зацікавлений в довгостроковій роботі з ним, а отже, у підтримці гарних відносин». З іншого боку, менеджеру необхідно знайти важелі впливу на компанію у разі, якщо вона порушує договірні терміни.

Найбільш ефективне управління дебіторською заборгованістю можливо при наявності незалежного контролю, наприклад, з боку факторингової компанії. В рамках факторингового обслуговування банк-фактор перевіряє платіжну дисципліну та ділову репутацію покупців, контролює своєчасність оплати поставок дебіторами, управляє ризиками за постачання з відстрочкою платежу, допомагає постачальнику грамотно будувати лімітну і тарифну політику.

Основне завдання факторингу - забезпечити таку систему взаємовідносин з покупцями, при якій постачальник міг би надавати конкурентні відстрочки платежу своїм клієнтам, не відчуваючи при цьому дефіциту в оборотних коштах. Це можливо завдяки дострокового фінансування

поставок з відстрочкою платежу банком-фактором у зручному для постачальника режимі. Схема факторингу виглядає наступним чином:

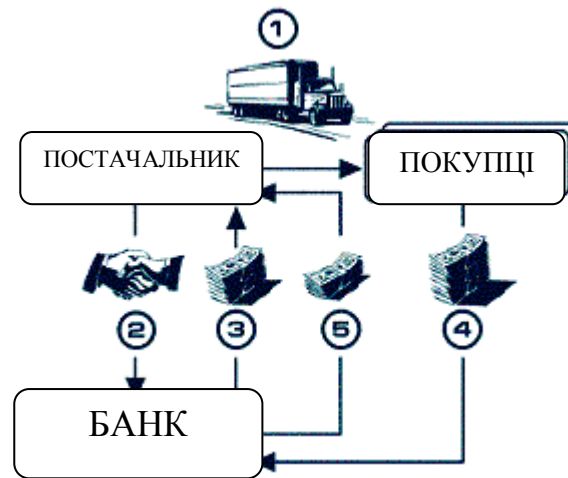


Рис.1 Схема факторингу

1. Поставка товару на умовах відстрочки платежу.
2. Уступка права вимоги боргу за постачання Банку (або Фактору).
3. Фінансування (до 90% від суми поставленого товару) відразу після поставки.
4. Оплата за поставлений товар.
5. Виплата залишку коштів з поставки за мінусом комісії Фактора.

Фінансування здійснюється в день надання накладної на відвантажену партію товару. Розмір дострокового платежу становить до 90% від суми поставки. Залишок коштів (від 10%) за вирахуванням комісії Фактора повертається відразу після оплати поставки покупцем.

Таким чином, постачальник отримує можливість планувати свої фінансові потоки незалежно від платіжної дисципліни покупців, будучи впевненим у безумовному надходженні коштів з банку проти акцептованих товарно-транспортних документів за поставку з відстроченням платежу.

Найчастіше факторинг порівнюють з банківським кредитом, хоча дані фінансові продукти спрямовані на задоволення різних потреб постачальників. Так, дострокові платежі, одержувані в рамках факторингового обслуговування, компанії, як правило, використовують для фінансування поточної діяльності, а кредитні ресурси - в якості інвестиційних або інноваційних коштів.

Факторинг має свої переваги перед кредитом. За факторингового обслуговування не потрібно заставне забезпечення і оформлення безлічі документів. Необхідно лише повідомити покупців про зміну реквізитів для оплати поставок. Зворотність кредиту в повному обсязі закладено в його суті, що вимагає від постачальника акумулювання та виведення з обігу відповідного обсягу грошових коштів. Факторинг же передбачає повернення коштів покупцями. Сума кредиту визначається відразу, розмір фінансування при факторингу не обмежений і може збільшуватися по мірі росту обсягу продажів клієнта. Таким чином, при факторингу постачальник отримує гроші в потрібній кількості і на необхідний термін. Крім того, погашення кредиту не гарантує

отримання нового, а факторингове обслуговування носить систематичним характер.

Таблиця 1

Порівняння банківських продуктів

Факторинг	Кредит
Факторингове фінансування погашається з грошей, що надходять від дебіторів клієнта	Кредит повертається Банку позичальником
Факторингове фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу (до 90 календарних днів)	Кредит видається на фіксований термін, як правило, до 1 року
Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару	Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день
При факторингу перехід компанії на розрахунково-касове обслуговування в Банк не потрібно	Кредит передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в Банк
Для факторингового фінансування ніякого забезпечення не вимагається	Кредит, як правило, видається під заставу і передбачає обороти по розрахунковому рахунку, адекватні суми позики
Розмір фактичного фінансування не обмежений і може безмежно збільшуватися по мірі росту обсягу продажів клієнта	Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму
Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару	Кредит погашається в заздалегідь обумовлений день
Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної і рахунка-фактури	Для отримання кредиту необхідно оформляти велику кількість документів.
Факторингове фінансування продовжується безстроково	Погашення кредиту не гарантує отримання нового
Факторингове фінансування супроводжується сервісом, який включає в себе: управління дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, пов'язаних з поставками на умовах відстрочки платежу, консалтинг і багато іншого	При кредитуванні крім надання коштів клієнтові Банк не надає позичальнику будь-яких додаткових послуг

В рамках факторингу, поряд з фінансуванням, Банк здійснює управління дебіторською заборгованістю постачальника, звільняючи останнього від маси аналітичної і практичної роботи. Отримуючи від банку вичерпну інформацію, достатню для прийняття кваліфікованих управлінських рішень, співробітники компанії-постачальника можуть сконцентрувати свої зусилля на розвитку

виробництва, збуту, вивчення ринків, вирішенні господарських, організаційних та інших питань.

Важливо відзначити, що при факторингу банк покриває основні ризики постачальника, що виникають при відвантаженнях з відстрочкою платежу, - ризик несплати та несвоєчасної оплати поставки покупцем.

Використання факторингу дозволяє компаніям:

- Підвищити ліквідність дебіторської заборгованості;
- Ліквідувати касові розриви;
- Застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочки платежу покупцям;
- Розвинути відносини з існуючими покупцями і залучити нових;
- Розширити свою частку на ринку.

Таблиця 2

Переваги факторингу

<i>Для постачальників</i>	<i>Для покупців</i>	<i>Для банків</i>
1. Можливість збільшення обсягів поставок у результаті надання покупцям конкурентних ринкових переваг, таких як: збільшення обсягів поставок з відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту); збільшення строку відстрочки платежу (товарного кредиту); зменшення ціни на товари (роботи, послуги). 2. Отримання додаткових прибутків за рахунок збільшення обсягів поставок: - можливість підтримання стабільності відносин з покупцями, які мають постійну можливість придбання товару з відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту); - можливість планування своїх фінансових потоків без врахування платіжної дисципліни покупців (дебіторів); - можливість здійснення оптових закупок у зв'язку з наявністю коштів (за вигідними цінами) та відповідно підтримання розширеного асортименту товарів для миттєвого задоволення вимог покупців; - покращання ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами; - покриття банком торгових ризиків, які виникають у зв'язку з реалізацією продукції з відстрочкою платежу	1. Більш вигідні умови оплати, що не вимагає відволікання значних коштів з обороту як у разі передоплати або оплати за фактом; 2. Планування графіка погашення заборгованості; 3. Збільшення купівельної спроможності.	1. Посилення ділових стосунків клієнтів з банком через надання їм додаткових конкурентоспроможних послуг; 2. Зменшення кредитного ризику внаслідок диверсифікації кредитного ризику між покупцями та наявності в банку права регресу до постачальника, в разі несплати дебітором відвантаженого йому товару (виконаних робіт, наданих послуг), незалежно від причин такої несплати; 3. Збільшення ресурсної бази в результаті додаткових грошових надходжень на поточні рахунки постачальників; 4. додаткова можливість збільшення клієнтської бази, шляхом залучення на обслуговування платоспроможних дебіторів постачальника; 5. Можливість отримання банком додаткових джерел доходів.

Основні недоліки послуг факторингу:

1. Документообіг між банком та клієнтом при здійсненні факторингу на етапі фінансування складніший. Крім фінансової звітності, яка щоквартально надається банкові клієнт повинен надавати банку документи, що підтверджують право вимоги, для здійснення банком фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості.;

2. Дороговизна факторингових послуг. Комісійна винагорода за використання факторингу складається з: фіксованого збору за обробку документації, комісійних за факторингове обслуговування, комісійних за використання грошових коштів. Тому, деякі підприємства неспроможні використовувати факторинг в управлінні безнадійною та простроченою заборгованістю, саме з-за високої вартості факторингу.

Але якщо припустити, що підприємства будуть користуватися послугами факторингу серед інших методів управління дебіторської заборгованості, то можливе:

- мінімізація дебіторської заборгованості, перетворюючи дебіторську заборгованість у оборотні кошти та перекласти витрати з фінансування власних оборотних коштів на своїх дебіторів;

- ліквідація касових розривів і за рахунок отриманих коштів розширювати ринки збуту та розвивати інфраструктуру свого бізнесу;

- підвищення фінансової стійкості та покращення показників ліквідності;

- скорочення виробничого циклу, збільшення своєї ефективності;

- збільшення обсягів продажу, та отримання додаткового джерела доходу.

Оцінка ефективності використання факторингу в діяльності компаній показує всі переваги цього фінансового інструменту. Досить проаналізувати зростання обсягу продажу товарів за умови практично необмеженого фінансування та організаційного забезпечення. Безумовно, комісія банку за факторинг скорочує розмір виручки з кожної конкретної поставки, але зростання кількості відвантажень значно збільшує підсумковий обсяг виручки, а відповідно позитивним чином впливає на абсолютні і відносні показники діяльності компанії.

На сьогоднішній день факторинг досить успішно використовується в роботі постачальників продуктів харчування, парфумерно-косметичної, алкогольної продукції, канцелярських товарів, товарів народного споживання, медикаментів, побутової хімії та ін.. Всім цим галузям притаманна висока ліквідність проданих товарів, оскільки попит на них постійний і високий. Однак слід зазначити, що факторинг може бути застосований у будь-яких галузях, де практикується відстрочка платежу, безготівковий розрахунок і існують постійні торговельні зв'язки.

Факторингові операції доречні і вигідні як для банків, так і для їх клієнтів. Тому вони мають перспективи розвитку в Україні при ринковій трансформації економіки та оздоровленні грошового обігу.

Висновок. Таким чином, для покращення фінансового стану підприємства необхідне ефективне управління дебіторською заборгованістю, яке передбачає мінімізацію ризиків виникнення прострочених боргів та

рефінансування дебіторської заборгованості. Головне при управлінні дебіторською заборгованістю – створення чітких правил, яких підприємство буде жорстко дотримуватися. Важливо, щоб ці правила були зрозумілі не тільки менеджерам підприємства, але і його клієнтам.

Summary. *The article considers the advantages of factoring as modern forms of integration of banking operations and management tools receivables.*

Keywords: *assets, goods, overdue receivables, Bank, suppliers, buyers.*

Література:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 10 «Дебіторська заборгованість» – [Інтернет ресурси]: Режим доступу: <http://www.nibu.factor.ua/ukr/info/instbuh/psbu>
2. Василюк М.М. «Механізм управління дебіторською заборгованістю в сучасних умовах господарювання» [Інтернет ресурси]: Режим доступу: www.nbuv.gov.ua
3. Господарський кодекс України 16.01. 2003 р. № 436-IV – [Інтернет ресурси]: Режим доступу: [zakon.rada.gov.ua> go/36-15](http://zakon.rada.gov.ua/go/36-15)
4. Карпенко О.О. «Удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств» [Інтернет ресурси]: Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodt/Udoskonalenna_upravlinnna_debitorckou.pdf
5. Н.І. Костіна, В.М. Антонов, Н.І. Ганах Банки: сучасні інформаційні технології: Навч. посібник. – Ірпінь, 2011. – 359 с. [Інтернет ресурси]: Режим доступу: <http://books.br.com.ua/>