

ПЕРЕВАГИ ФАКТОРИНГУ, ЯК ЗАСОБУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

СЕЛЕЗЕНЬ О.М.

*старший викладач кафедри статистики. АГД та маркетингу
Сумський національний аграрний університет
м.Суми, Україна*

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.

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 ефективно 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. [3,с.4].

Основне завдання факторингу - забезпечити таку систему взаємовідносин з покупцями, при якій постачальник міг би надавати конкурентні відстрочки платежу своїм клієнтам, не відчуючи при цьому дефіциту в оборотних коштах. Це можливо завдяки дострокового фінансування поставок з відстрочкою платежу банком-фактором у зручному для постачальника режимі.[4,с.215].

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 систематичний характер.

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.

Переваги факторингу

Для постачальників	Для покупців	Для банків
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.

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.[2,с. 5].

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.

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.

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. Карпенко О.О. «Удосконалення управління дебіторською заборгованістю підприємств» [Інтернет ресурси]: Режим доступу: www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Vodt/Udoskonalenna_upravlinnna_debitorckou.pdf
4. 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/>