

УДК 338.242

З. М. Холод, О. Б. Волович

Українська академія друкарства

ФАКТОРИНГ — ФІНАНСОВИЙ ІНСТРУМЕНТ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ

Досліджено сутність факторингу, класифікацію факторингових операцій, визначено головну мету факторингового обслуговування, проаналізовано переваги та недоліки факторингу.

Essence of factoring is explored, classification of factoring operations, the primary objective of factoring service is definite, advantages and lacks of factoring are analysed.

В умовах ринкових відносин більшість підприємств перебуває на межі фінансової кризи, що обумовлено до певної міри недоліками в управлінні оборотними активами. Управління дебіторською заборгованістю сьогодні є актуальною проблемою і для поліграфічних підприємств. Дослідженням теоретичних аспектів факторингу як фінансового інструменту короткострокового фінансування підприємств та нетрадиційної банківської послуги приділяють увагу у своїх працях вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти Ю. Скакальський, Т. Белялов, Д. Вахович, Дж. К. Ван Хорн, М. Савлук, А. Гончаров, О. Петрук. Значний внесок у розвиток факторингу зробили сучасні економісти Л. Руденко, Ю. Лисенков, Л. Білоусов та інші.

Дебіторська заборгованість — це комплекс вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг [3]. Як складова оборотного капіталу вона займає значну питому вагу в його структурі (табл. 1). Як бачимо, сума дебіторської заборгованості в оборотних активах дуже висока (45,4% у 2005 році та 44,0% у 2006-му).

До проблем, які відіграють важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю, належить рефінансування — система фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості в грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості є факторинг, форфейтинг, облік векселів [9]. Останні дві форми майже не використовуються в Україні через складність їх реалізації. Факторинг, який нині пропонує ряд банків і факторингових компаній, зарекомендував себе позитивно. Згідно із законом України «Про банки та банківську діяльність», факторинг —

це операція з відступленням першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [2].

Факторингом є інкасування дебіторської заборгованості клієнта з виплатою суми рахунків негайно або з погашенням заборгованості. Іншими словами, це різновид торгово-комісійних операцій, пов'язаний з кредитуванням обігового капіталу клієнта, і полягає в передвідступленні клієнтом-постачальником платіжних вимог за поставлені товари (виконані роботи, надані послуги) і права одержання платежу за ними [1]. У загальному вигляді факторинг можна охарактеризувати як процес передвідступлення факторинговій компанії (банку) неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур та векселів), що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного обслуговування постачальника [6].

Т а б л и ц я 1

**Структура дебіторської заборгованості ВАТ
«Львівська книжкова фабрика «Атлас»**

| Вид дебіторської заборгованості | 2005 р., тис. грн | 2006 р., тис. грн | Абсолютне відхилення, + – | Процент до оборотного капіталу | |
|---|----------------------|----------------------|---------------------------|--------------------------------|---------|
| | | | | 2005 р. | 2006 р. |
| Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги | 1280,5 | 1207,8 | -72,7 | 34,7 | 32,6 |
| Дебіторська заборгованість за розрахунками: з бюджетом за виданими авансами з внутрішніх розрахунків | 36,0 | 79,6 | +43,6 | 1,0 | 2,1 |
| | 225,9 | 233,0 | +7,1 | 6,1 | 6,3 |
| | 80,8 | 81,5 | +0,7 | 2,2 | 2,2 |
| Інша поточна дебіторська заборгованість | 53,4 | 30,9 | -22,5 | 1,4 | 0,8 |
| Дебіторська заборгованість | 1676,6 | 1632,8 | -43,8 | 45,4 | 44,0 |
| Оборотний капітал | 3695,4 | 3709,1 | +13,7 | — | — |

В Україні факторинг почали пропонувати недавно — з 2001 року, тоді як у світі він існує вже близько шестидесяти років [5]. І здобутки у цій сфері західних країн доволі значні: за даними Світового банку, обсяги факторингу у світі зростають — у 2003 році їх об'єм перевищував 760 млрд. євро. За

офіційною інформацією Міжнародного об'єднання факторингових компаній 27 країн світу Factors Chain International, у 2005 році обсяг факторингових операцій перевищував 1016 млрд.євро (табл. 2) [8].

Отже, в Україні цей вид банківських послуг ще не набув широкого розповсюдження, проте найактивніше розвивається такий вид факторингу як кредитування у формі попередньої оплати. У результаті такої операції клієнт, який продав дебіторський борг, одержує від 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 клієнтові. Це один з можливих шляхів здійснення факторингу [4].

Т а б л и ц я 2

**Річний об'єм операцій з факторингу в деяких країнах світу
за 2003 та 2005 роки**

| Країна | 2003 р. | 2005 р. | Темп приросту за 2001–2005 рр., % |
|-----------------|---------|---------|--------------------------------------|
| Велика Британія | 160770 | 237205 | +48 |
| Італія | 132510 | 111175 | -16 |
| США | 80696 | 94160 | +17 |
| Франція | 73200 | 89020 | +22 |
| Росія | 485 | 2900 | +498 |
| Україна | 0 | 333 | — |
| Всього у світі | 760000 | 1016547 | +34 |

Відповідно до договору банк зобов'язується повернути суму наданих йому платіжних вимог незалежно від того, чи сплатили свої борги контрагенти-постачальники. У цьому полягає відмінність між факторингом і банківською гарантією.

У факторингових операціях беруть участь три сторони:

факторингова компанія (факторинговий відділ банку) — спеціалізована організація, яка купує рахунки-фактури у своїх клієнтів;

клієнт (постачальник товару, кредитор) — промислове або торгове підприємство, що уклало угоду з факторинговою компанією;

підприємство (позичальник) — фірма-покупець товару.

У світовій практиці діють такі види факторингового обслуговування:

купівля рахунків із знижкою й оплатою фактора;

взяття на себе фірмою-фактором (або банком) усіх операцій з обліку продажів компанії з ведення рахунків її дебіторів, підготовкою регулярних звітів про стан рахунків та інкасації боргу;

надання гарантій повної оплати товару навіть у тому разі, якщо покупець прострочить або взагалі не сплатить борг.

Необхідною умовою використання факторингу як фінансової послуги високої вартості для постачальника є вимога виробництва (надання) високоякісних товарів і послуг з перспективою швидкого розширення виробництва та

збільшення прибутку. Тільки тоді тимчасові причини відсутності грошових коштів, пов'язані з погашенням боргів кредиторами, наявністю понаднормативних запасів і ризиком виробничого процесу, які викликають використання факторингових операцій, можуть виправдати економічно.

Головна мета факторингового обслуговування — інкасування дебіторських боргів своїх клієнтів і одержання належних їм платежів. Ця послуга може надаватися фактором клієнту як без фінансування, так і з фінансуванням:

у першому випадку клієнт факторингової компанії (банку), відвантаживши продукцію, пред'являє рахунки своєму покупцеві через фактора, завдання котрого одержати на користь клієнта платіж у строки згідно з господарським договором (зазвичай 30–120 днів);

у другому випадку факторингова компанія купує рахунки-фактури в клієнта на умовах негайної оплати 80–90% вартості відвантаження, тобто авансує обіговий капітал свого клієнта (дисконтування рахунків-фактур).

Отримання такої послуги найповніше відповідає потребам підприємств, оскільки дозволяє їм через посередництво фактора перетворити продаж з відстрочкою платежу на продаж з негайною оплатою і в результаті пришвидшити рух свого капіталу.

У техніці здійснення факторингу можна виділити кілька основних найпростіших операцій, кожна з яких давно відома банкам: це ведення дебіторських рахунків, інкасо, фінансування вимог клієнтів, кредитні гарантії та ін. [7]. Факторингові компанії інформують клієнтів про неплатоспроможність покупців, беруть на себе гарантії з неплатежів у зарубіжних країнах, приймають ризики неплатоспроможності боржників.

В основі класифікації факторингових операцій лежить кілька ознак, які дозволяють охарактеризувати даний вид послуг з різних боків. Факторингові операції бувають:

внутрішні, якщо постачальник та його клієнт і фактор знаходяться в одній країні, і міжнародні, коли один з учасників операції — за рубежем;

відкриті, якщо боржника повідомлено про участь в угоді факторингової компанії, що здійснюється шляхом відповідного запису на рахунку-фактурі, який підтверджує, що правоспадкоємцем виникаючого боргу є факторингова компанія, з котрою укладено договір, і що платіж має здійснюватися на її користь, або закриті (конфіденційні);

з правом регресу, тобто зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму, або без подібного права; умови пов'язані з ризиками, що виникають при відмові платника від виконання своїх зобов'язань, тобто з кредитними ризиками;

з умовою про кредитування постачальника у формі попередньої оплати чи оплати вимог на певну дату. Головна перевага попередньої оплати полягає в тому, що її розмір є фіксованим процентом від суми боргових вимог, отже, постачальник автоматично отримує більше коштів у результаті реалізації своєї продукції і має умови для збільшення обсягу продажів.

Оскільки факторинг — це комплекс фінансових послуг, то його метою є надання факторинговою компанією трьох наступних основних послуг.

Перша — це фінансування поставок товарів з відстроченням платежу. Одержання цієї послуги означає, що після поставки товару постачальник негайно або за зручним для нього графіком одержує від банку чи компанії, які здійснюють факторинг, значну частину суми поставки, не чекаючи платежу від свого покупця. Крім того, фінансування при факторингу має низку переваг, і серед них насамперед варто назвати такі:

постачальник не повинен повертати виплачених йому коштів, оскільки витрати фактора будуть повернуті з платежів покупців;

фінансування триватиме доти, доки постачальник продаватиме свою продукцію;

фінансування автоматично збільшується в міру зростання обсягів продажу.

Отже, фінансування в межах факторингу звільняє постачальника від проблеми дефіциту обігових коштів, і це відбувається без зростання його кредиторської заборгованості.

Друга — страхування ризиків, пов'язаних з постачанням товарів і відстроченням платежу.

Третя послуга, що має назву «адміністративне управління дебіторською заборгованістю», передбачає контроль за своєчасною оплатою поставок покупцями, детальні й зручні звіти про стан дебіторської заборгованості постачальника, усі його поставки та платежі покупців і багато чого іншого, що звільнить постачальника від безлічі поточних проблем і забезпечить об'єктивною інформацією.

При застосуванні факторингової операції постачальник має й інші фінансові вигоди:

1. Одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, доставши від фактора необхідні для цього обігові кошти.

2. Економія на невиправданих затратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту.

3. Економія за рахунок появи можливості закуповувати товар у своїх постачальників за нижчими цінами.

4. Захист від втраченої вигоди у результаті втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті обігових коштів надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу й підтримувати достатній асортимент товарів на складі.

5. Захист від втрат, пов'язаних з відсутністю чи недостатністю контролю за продажем і платежами.

Використання фінансування дебіторської заборгованості за угодою факторингу дозволить зменшити борги, у тому числі і безнадійні, знизити ризик фінансово-економічної діяльності.

Основний недолік факторингу — висока вартість цієї послуги. При встановленні факторингових комісійних надто велика фінансова частина, яка є винагородою банкові за управління дебіторською заборгованістю й обробку документів щодо кожного дебітора. Ця складова не залежить від суми і терміну фінансування. Потребує вдосконалення законодавча база організації факто-

рингу, яка на сьогодні різноманітна та неоднозначна й ускладнює розвиток цього виду рефінансування.

З урахуванням комплексності факторингу, що включає в себе сукупність різних послуг кредитного і некредитного характеру, загальна його вартість для клієнта складається з двох елементів:

1) плати за фінансування, що визначається у відсотках до суми, на яку банк профінансував клієнта після пред'явлення ним документів про відвантаження продукції (приблизно рівна кредитним ставкам);

2) плати за управління дебіторською заборгованістю та розрахунково-касове обслуговування, яка визначається у фіксованому відсотку від загальної суми пред'явленої дебіторської заборгованості.

Таким чином, вартість факторингу можна розрахувати за формулою

$$Вф = \Phi \times (r1 / 100) \times (Дк / 365) + (r2 / 100) \times \Sigma z,$$

де Вф — вартість факторингу; Φ — розмір профінансованих коштів; $r1$ — плата за фінансування у процентах річних; Дк — кількість днів користування (різниця між днем сплати дебітором заборгованості банку і днем пред'явлення документів про відвантаження в банк); $r2$ — плата за управління дебіторською заборгованістю та розрахунково-касове обслуговування (у процентах); Σz — сума заборгованості дебітора [10].

Успіх поширення факторингу в Україні залежить від розв'язання ряду проблем. По-перше, від економічного розвитку країни загалом і суб'єктів підприємництва зокрема, підвищення стійкості підприємств та їх платіжної дисципліни, оскільки факторинг потрібен тільки тим підприємствам, які працюють у конкретному середовищі, динамічно та постійно розвиваються. По-друге, це проблема високої технологічності зазначеної послуги. Щоб зменшити свої ризики, банк повинен мати широку та докладну базу даних про клієнтів та їхніх дебіторів, а також висококваліфікованих працівників відділу факторингу.

На нашу думку, факторинг є одним з раціональних шляхів, який може бути використаний банком України для фінансування розвитку виробництва, кредитування інвестиційної діяльності. Проте, як уже відзначалося, цей вид обслуговування через недостатню інформованість щодо його можливостей, мало поширений.

1. Внукова Н. М. Основи факторингу: Навч. посіб. К., 2000. 2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 20.03.1991 р. № 872-ХІІ. 3. Клименко О. М. Управління дебіторською заборгованістю // Економіка: проблеми теорії та практики. 2003. № 183. С. 697–700. 4. Колесова І. В. Використання факторингу в управлінні фінансами підприємств // Фінанси України. 2004. № 3. С. 135–143. 5. Кувшинова Ю. Ф. Етапи розвитку факторинга: історія і сучасність // Фінанси і кредит. 2004. № 30. С. 40–46. 6. Серова Н. М. Фінансування українських підприємств за факторингом: проблеми та перспективи // Економіка і регіон. 2006. № 3 (10). С. 60–64. 7. Скотнікова Л. П., Миланич Г. А. Бухгалтерський облік і фінансова звітність на підприємстві: Навч. посіб., Х., 2003. 8. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / За ред. проф. Кірейцева Г. Г. К., 2002. 9. Фінансовий менеджмент: Навч. посіб. / За ред. Коваленко Л. О. Чернігів, 2001. 10. Шудрик В. А. Факторинг як засіб оптимізації розрахунків // Держава та регіони. 2006. № 2. С. 287–291.