

ФАКТОРИНГ ЕФЕКТИВНИЙ ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ

П.В. Бондаренко, В.Г. Бондаренко

Україна, г.Одеса, ОНЕУ, ОНАХТ

Annotation. The article reviews current approaches to the nature of factoring and its species. Identified the need for factoring services in the Ukraine. Classifications based categorization of factoring transactions for accounting purposes. The lack of clear guidance on mapping operations factoring in the accounting books can display factoring transactions in the account as convenient enterprise or an accountant, and the unsolved problem of adaptation automated factoring in the domestic market of financial services. Given that the financial Resourcing economic development under conditions of a market economy is impossible without the use of modern tools and forms of settlement and payment relationships, analysis of the prospects of factoring in Ukraine today is extremely important.

Вітчизняні корпорації, що мають гострий дефіцит фінансових ресурсів, не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Так, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. В умовах дефіциту оборотних активів у розрізі грошових коштів, 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 неспроможними 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. Так, у зв'язку зі світовою фінансовою кризою, яка вплинула на економіку України гострою проблемою можемо вважати проблему неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить зростання обсягу дебіторської заборгованості.

Зазначимо, що для подолання даної негативної ситуації в даних умовах потрібно використовувати нові механізми залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. До одного з таких методів є факторинг, що набув популярності як простий і доступний механізм кредитування. Послуга призначена для поповнення оборотних коштів підприємства, тобто забезпечення надходження грошових коштів відразу після постачання товару, не чекаючи закінчення терміну відстрочення платежу.

Кількість компаній, на вітчизняному ринку фінансових послуг, предметом діяльності яких є наданням факторингових послуг за останні роки зростає. Проте, більшість факторингових компаній використовує зарубіжні методи та методики організації надання факторингових послуг. Однак використання зарубіжних методик потребує їх пристосування до специфіки організації надання факторингових послуг на вітчизняних підприємствах [3, с. 235].

Зазначимо, що до основних проблемних питань в сфері факторингових послуг, які потребують вирішення належать такі: відсутність єдиного нормативно-правового документу, який би регулював факторингові операції; невідповідність вимогам нормативно-правової бази відображення в обліку факторингових операцій. Крім того, потребують запровадження форми документації з оперативного обліку факторингових операцій, з метою формування достовірної інформації про позиковий капітал.

Крім того, відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку дозволяє відображати факторингову операцію в обліку так, як зручно підприємству або бухгалтеру; та залишається невирішеною проблема адаптації автоматизованого обліку факторингових операцій на вітчизняному ринку надання фінансових послуг.

Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні є надзвичайно важливим.

Законодавча база організації факторингу досить різноманітна та неоднозначна, що ускладнює розвиток цього виду фінансування та обґрунтування його сутності. Цивільним кодексом України визначено, що одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за платню, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [13, с. 244]. Господарським кодексом України факторингові операції тлумачаться як придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги і прийом платежів (факторинг). Це банківська операція, яка проводиться на комісійних умовах і на договірних засадах [13, с. 244]. Суперечливість полягає у тому, що, з одного боку, вказівка на прийняття ризику виконання вимоги має означати договір купівлі-продажу вимоги, з іншого - такий договір виключає здійснення факторингу на комісійних засадах. При цьому на комісійний характер факторингу вказують і правила ч.ч.2, 3 цієї статті, які передбачають передання банком коштів в розпорядження клієнта за плату (з чого можна зробити висновок, що йдеться про надання банком клієнту кредиту або позики, а не про купівлю вимог) та надання клієнту додаткових консультаційних та інформаційних послуг. Факторинг - операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.

Аналіз економічної літератури щодо визначення сутності факторингу також засвідчує різноплановість поглядів. Так, Ю.М. Лисенков вважає, що факторинг - це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [10].

Факторинг, на думку А.М. Герасимовича, - це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [4, с. 204].

Факторинг - це операція, яка об'єднує в собі ряд посередницько-комісійних послуг з кредитування оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є

переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [12, с. 221].

Руденко Л.В. підходить до визначення цього терміна наступним чином: “Факторинг - це комісійно-посередницька діяльність, пов’язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами)”. Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється [11].

Белялов Т.Е. дає найбільш повне визначення факторингу: “Факторинг - купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду”. Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80-90% вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців [1].

Факторинг необхідний компаніям, діяльність яких здійснюється з використанням відстрочення платежу терміном від 15 до 90 днів, а також, коли компанія знаходиться на етапі інтенсивного розвитку (нарощує об’єми продажів, освоює новий ринок). В такій ситуації, як правило, внутрішні ресурси не в змозі на всі 100 % забезпечити потреби, що ростуть, в оборотних коштах. В першу чергу, це підприємства харчової, хімічної і легкої промисловості. В цьому випадку факторинг є ефективним інструментом поповнення оборотних коштів. Насамперед, факторинг спрямований на:

- оптові торгові підприємства, чиїми покупцями є магазини, мережі магазинів або великі магазини (супермаркети), яким необхідні вигідні оплати;
- виробників, що реалізують товари розповсюджувачам і бажаючим фінансувати процеси виробництва та продажу;
- постачальників, що реалізують товари та сировину, для яких недостатність оборотних засобів, викликаних поставленими строками оплати виробником, створює складності;
- експортерів, яким необхідний ріст фінансування адекватно до росту об’ємів продаж, а також зниження кредитного ризику покупця;
- стрімко розвиваючим малим та середнім підприємствам.

Факторинг не потрібен тільки тоді, коли компанія здійснює всі відвантаження виключно по передоплаті і не потребує додаткових оборотних коштів. [3, с 23]

Вагомим моментом для підприємств є те, що факторингове фінансування, на відміну від звичайного кредитування, доступне високоризиковим, інформаційно-непрозорим підприємствам, оскільки ризик неповернення боргів лежить не на них, а на їх покупцях, і кредитоспроможність постачальника стає менш важливою, ніж кредитоспроможність його покупців.

В якості підтвердження вище наведеного розглянемо основні відмінності між факторинговим фінансуванням та фінансуванням з використанням звичайної кредитної лінії та овердрафту.

- При факторингу фінансування погашається з грошей, що поступили від дебіторів, а кредит повертається банку компанією-продавцем.

- Плату за користування факторингом банк одержує в кінці терміну фінансування після отримання платежу від покупця, а відсотки за користування кредитом (овердрафтом) необхідно платити щомісячно в жорстко обумовлені терміни незалежно від стану розрахунків з покупцями.

- На відміну від кредитного фінансування, при факторингу перехід клієнта на розрахунково-касове обслуговування в банк, який надає факторинг, не потрібний. [3, с. 24]

- При факторингу фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу, а кредит видається на фіксований термін і передбачає погашення траншами (при овердрафті терміни користування траншем, як правило, - 30 днів).

- Фінансування виплачується в день постачання товару.

- Для факторингового фінансування заставне забезпечення не потрібне, на відміну від кредиту (овердрафт передбачає підтримку обороту в певному співвідношенні до ліміту по овердрафту).

- Об'єм факторингового фінансування не обмежений і може збільшуватися у міру зростання об'єму продажів компанії, в той час як кредит видається на наперед визначену суму, а ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 10-30% від місячних кредитових надходжень на поточний рахунок позичальника [3, с. 24].

Іншим важливим моментом факторингу є те, що він не виключає одночасне використання традиційних боргових інструментів та може застосовуватися паралельно з ними, оскільки не передбачає надання залогу та гарантій [22, с. 280]. Крім того, фактор може надати клієнту незалежну інформацію про платоспроможність його дебіторів, виступаючи як кредитив бюро, що дозволяє постачальнику оптимізувати свої відносини з

покупцями, значно знизивши ризик неплатежу. [11, с. 280]. Крім переваг перед кредитуванням, факторинг має певні переваги для підприємства в цілому.

Проаналізувавши та узагальнивши позиції науковців, щодо виділення переваг та недоліків використання факторингу згрупуємо їх у таблицю 4.

Таблиця 3. Переваги використання факторингу для підприємства-продавця товару

№ з/п	Характер переваги	Характеристика
1	Економічні	– збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення
2	Продажу	– розв’язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; – необхідність збільшення обсягів продажів;
3	Маркетингові	– захист своєї ринкової частки; – розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); – утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів; – одержання конкурентних переваг; – виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок; – не втрата потенційного покупця; – розвиток нових сегментів для своїх товарів;
4	Фінансові	– отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; – поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного

Проте, незважаючи на ряд переваг, одним з недоліків факторингу вважається його вартість. Загальна процентна ставка, як правило, вища вартості короткострокового кредиту на 2-3 %. Проте розмір авансового платежу не відображається в балансі підприємства як заборгованість, тим самим, покращуючи показники ліквідності підприємства. Таким чином підвищену вартість факторингу слід розглядати не тільки як плату за фінансування, а й як плату за комплекс додаткових послуг та переваг, що робить цей недолік досить умовним [8, с. 57]. Крім того, факторинговому обслуговуванню зазвичай не підлягають

підприємства, що подають до факторингу велику кількість дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається невеликою сумою, а також підприємства, що укладають зі своїми покупцями (замовниками) довгострокові контракти і виставляють рахунки на здійснення поставок, тобто вимагають авансу. Такі обмеження обумовлені тим, що в таких випадках фактору дуже важко оцінити кредитний ризик або не вигідно брати на себе підвищений обсяг робіт чи додатковий ризик, що виникає при переуступці таких вимог [8].

Зазначимо, що в результаті недостатнього приділення уваги науковців факторинговим операціям, інформація, щодо узагальнення класифікаційних ознак та виділення видів факторингу відсутні. Дане проблемне питання є важливим для розробки рекомендацій щодо відображення факторингових операцій в бухгалтерському обліку. Зокрема, узагальнивши підходи науковців [4, с. 205; 13, с. 211; 12, с. 69] ми можемо згрупувати їх погляди в таблицю 5.

Таблиця 4. Підходи до класифікації факторингових послуг

Класифікаційна ознака Вид												
Без права регресу				+				+				
Без фінансування							+					
Відкритий			+				+		+			
Внутрішній	+					+						
З повним											+	
З правом регресу				+				+				
З частковим											+	
З частковим								+				
Закритий			+				+		+			
Зовнішній	+											
Конвенцій										+		
Конфіденцій										+		
Міжнародний						+						
Оплата		+										
Оплата		+										
Реверсив									+			
Факторинг					+							
Факторинг					+							

Проаналізувавши сутність кожного з видів факторингу вважаємо виділення окремих з них недоцільним. Зокрема, згідно ознаки, яка визначає порядок оплати розрахункових документів постачальника, факторинг поділяється на факторинг без попередньої оплати та факторинг з попередньою оплатою. Зауважимо, що факторинг застосовується лише при реалізації продукції у розстрочку. В інших випадках – ні. Тому виокремлення даних видів не представляє наукового інтересу.

Наступним некоректним виокремленням класифікаційної ознаки вважаємо ознаку, яка поділяє факторинг за ступенем охоплення продукції на факторинг з оплатою частини реалізованої продукції та факторинг з оплатою всієї продукції. Вважаємо дане судження таким, що не відповідає порядку здійснення факторингових операцій. Зокрема, при застосуванні факторингу не стоїть питання, яку частину продукції оплачувати, оскільки оплата проводиться за всю реалізовану продукцію за певною схемою.

Крім того, через неузгодженість понятійно-категоріального апарату, авторами виокремлено ознаки, що різняться за змістом та за якими виділено різні види факторингу, які передбачають спільні дії. Зокрема, за ознакою, яка передбачає набір послуг, що включає факторинг, виділено наступні види: з частковим та повним набором послуг. В той же час існує інша ознака - за ступенем охоплення операцій: конвенційний (широкий) та конфіденційний (обмежений). Як пише Р. Грачова "конвенційний факторинг - це універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, що включає бухгалтерський облік, ведення розрахунків з постачальниками і покупцями, страхове та рекламне обслуговування, представництво та інші можливі види обслуговування аж до того, що за клієнтом залишається лише виробничо-управлінська функція. Конфіденційний факторинг - факторинг, що обмежується обліком фактур, рахунків клієнта до своїх боржників і наданням кредиту в рахунок майбутнього погашення боргів цими дебіторами. В останні роки набув поширення конфіденційний факторинг" [13]. Отже, з метою уникнення плутанини необхідно прийти до єдиного понятійного апарату.

З усіх наведених класифікаційних ознак нас цікавить наступна: за особливостями прийняття ризику: факторинг з правом регресу та факторинг без права регресу. Оскільки саме виділення даних видів визначить методику формування бухгалтерського обліку факторингу як одного з елементів позикового капіталу. Отже, факторинг з регресом - вид факторингу, при якому факторингова компанія, не отримавши грошових коштів з покупців має право через певний термін вимагати їх з постачальника. При цьому факторингова

компанія бере на себе ліквідний ризик щодо несплати у визначені терміни, але кредитний ризик залишається на постачальників. Грошові кошти, в даному випадку, виступають забезпеченням короткострокового фінансування; факторинг без регресу, вид факторингу, при якому ризик несплати з боку дебіторів повністю переходить до факторингової компанії.

Література

1. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. - 2005. - №9 (51). - С. 30-36.
2. Бучик Т.А. Роль факторинга в управленні оборотним капиталом / Т.А. Бучик // Науковий вісник ЧДІЕУ - 2008. - № 1. - С. 178-186.
3. Височинська О.В. Факторинг: сутність та перспективи розвитку на українському ринку фінансових послуг / О.В. Височинська, К.Л. Ларіонова // Наука й економіка / Науково-теоретичний журнал Хмельницького економічного університету - 2008. - 4(12). - С. 19-28. - 422 с.
4. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, ризику, оподаткування, облік, аналіз та аудит/ А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович// Аудитор України. - 2008. - №15 - с. 16-24.
5. Іваненко С.С. Факторинг як джерело фінансування малого та середнього бізнесу / С.С. Іваненко // Економіка Крима: Симферополь. - 2006. - №18 - С. 59-61.
6. Карп'як Я. С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. -2009. - N 647. - С. 70-74.
7. Кузьменко О.М. Фінанси, облік і аудит: зб. наукових праць / О.М. Кузьменко. - Київ: КНЕУ, 2009.-№ 13 - с. 233-239.
8. Шевченко И.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / И.М. Левченко, Г.В. Кравченко // Економічний простір. - 2009. - № 23/3 - С. 242-251.
9. Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / Ю.М. Лисенков. - К.: Зовнішня торгівля, 2005. - 232 с
10. Омеляненко Т. особливості обліку факторингу з правом регресу / Т. Омеляненко // Бухгалтерський облік і аудит - 2010. - № 2. - С. 19-23
11. Покаместов И.Е. Факторинг - комплексное решение для роста Вашего бизнеса / И.Е. Покаместов // Финансовый менеджмент. - 2001. - №2. - С. 29-34.
12. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні / Н.С. Струк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст] : [зб. наук. пр.] / відп. ред. О. Є. Кузьмін. - Л.: Видавництво Національного університету "Львівська політехніка", 2009. - 652 с.іл. -(Вісник / Національний університет "Львівська політехніка" ; № 647). - С. 221-228.
13. Федорченко О.Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економічний простір - 2008. - № 13. - С. 237-243.