УДК 336.64

Панасейко І.М.,
к.е.н., доцент кафедри грошового обігу і кредиту
Університету митної справи та фінансів

Факторинг як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства

В умовах фінансово–економічної кризи підприємства відчувають нестачу фінансових ресурсів та потребу в якнайшвидшому надходженні коштів від покупців. Одним із інструментів фінансування бізнесу, який сприяє покращенню управління дебіторською заборгованістю, є факторинг. Основна задача факторингу – забезпечення системи взаємовідносин покупця та постачальника товарів при якій постачальник міг би надавати конкурентні відстрочення платежу своїм клієнтам, не відчуваючи при цьому дефіциту в обігових коштах. Предметом договору факторингу може бути право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), а також право вимоги, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога).

Факторингові послуги є надзвичайно популярними в світовій практиці та мають певні відпрацьовані механізми і процедури їх використання. В Україні ринок факторингу розвивається за європейською моделлю, тобто факторингові послуги надаються не тільки самостійними фінансовими структурами, але й банками. За багато років факторинг серйозно еволюціонував і нині він передбачає надання комплексу супутніх послуг, який включає кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг і адміністрування дебіторської заборгованості.

Поряд з фінансуванням, основними сервісними послугами, що надаються підприємствам в рамках факторингового обслуговування, є юридичне супроводження оформлення документів на постачання товарів; облік документації, що відображає діяльність за контрактом між постачальником і дебітором; контроль своєчасності оплати дебіторської заборгованості; робота

з дебітором постачальника з питань несплати (без порушення стосунків між ними та з урахуванням інтересів постачальника); надання звітності постачальнику і дебітору; аналіз платіжної дисципліни дебіторів; надання постачальнику відповідної інформації та рекомендацій від фактора; зберігання бази даних щодо дебіторської заборгованості за всю історію партнерства між банком і постачальником [1].

Термін «факторинг» в Українському законодавстві визначено Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, Законом України «Про банки і банківську діяльність», Податковим кодексом України. Загальні умови та порядок здійснення факторингових операцій визначаються Цивільним кодексом, Господарським кодексом, іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами НБУ та Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Розглядаючи основні переваги факторингу, над короткостроковим банківським кредитом, зазначимо, що при користуванні факторинговими послугами не потрібне заставне забезпечення. 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. Підприємству необхідно лише повідомити покупців про зміну реквізитів для оплати поставок. Сума кредиту визначається відразу, а розмір фінансування при факторингу не обмежений і може збільшуватися по мірі росту обсягу продажів клієнта. Таким чином, при застосуванні факторингу постачальник отримує гроші в потрібній кількості і на необхідний термін. Погашення кредиту не гарантує отримання нового кредиту, а факторингове обслуговування носить систематичний характер.

Серед "недоліків" використання факторингових послуг підприємствами, можна відмітити деяку складність документообігу між фактором та клієнтом. Крім фінансової звітності, яка щоквартально надається фактору, клієнт повинен надавати документи, що підтверджують право вимоги для здійснення фактором фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості. Комісійна

винагорода за використання факторингу складається з: фіксованого збору за обробку документації, комісійних за факторингове обслуговування, комісійних за використання грошових коштів, тому вартість факторингу може бути обтяжливою для клієнта.

Зазначимо, що факторингові операції є високоризиковими, тому, фінансові компанії, в тому числі банки, що надають послуги факторингу, посилюють вимоги до одержувачів фінансування, серед яких основними є: прибутковість роботи підприємства, позитивна ділова репутація, вимога регулярності поставок, велике мінімальне число дебіторів, досвід роботи підприємства в певній галузі, багатомісячна співпраця з конкретним дебітором.

Вивчення динаміки надання фінансовими компаніями, в тому числі банками України послуг факторингу свідчить, що обсяги факторингових операцій з року в рік зростають. Основними галузями – споживачами факторингових послуг є сфера послуг, будівництво, харчова промисловість [1].

Фінансово обґрунтоване використання факторингових послуг дозволяє підприємствам здійснити мінімізацію дебіторської заборгованості, перетворити її у реальні кошти та перекласти витрати з фінансування власних оборотних коштів на своїх дебіторів; ліквідувати касові розриви; за рахунок отриманих коштів розширювати ринки збуту та розвивати бізнес; підвищити фінансову стійкість та покращити показники ліквідності підприємства; скоротити фінансовий цикл; отримати додаткове джерело доходів та покращити ефективність бізнесу; застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочки платежу покупцям.

Список використаних джерел:

1. Ключові тенденції ринку факторингу в 2015 році. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua.