

ФАКТОРИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ
МАЛОГО ТА СЕРЕДНЬОГО БІЗНЕСУ

На сьогоднішній день проблема невивантаження оборотних коштів хвилює багато вітчизняних підприємств. Для підприємств малого і середнього бізнесу оборотні кошти є одним з основних джерел їхнього функціонування, тому що існують значні обмеження в доступі до зовнішніх джерел фінансування.

У стандартну практику взаємин входить відстрочка платежу за проданий товар та послуги. Однак цей широко розповсюджений засіб роботи з покупцями має свої недоліки. Запропонувавши відстрочку платежу, підприємство фактично виявляється кредитором покупця, що дуже часто приводить до недостачі оборотних коштів. При несплаті за товар покупцем у термін під загрозою можуть опинитися подальші відносини з партнерами, а це може серйозно відбитися на бізнесі в цілому. У даному випадку стає актуальним дослідження такого фінансового інструмента як факторинг.

В українській і закордонній літературі приділяється значна увага розгляду категорії "факторинг". Бланк І.О. визначає факторинг як "фінансову операцію, що полягає в поступці підприємством-продавцем права одержання коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованої компанії, що приймають на себе всі кредитні ризики по інкасації боргу. Факторингова операція сприяє скороченню періоду фінансового й операційного циклу" [1, с. 244]. Стоянова Е.С. трактує факторингову операцію як "діяльність спеціалізованої установи по стягненню коштів з боржників свого клієнта і керуванню його борговими вимогами", та відносить факторинг до кредитних операцій, "тому що факторингова операція передбачає дострокове надання коштів клієнтові" [2, с. 322]. На думку американських економістів Джей К. Шима і Джоел Г. Сигела "факторинг - це прямий продаж дебіторської заборгованості банкові або фінансовій компанії без регресу: покупець бере на себе всі кредитні ризики і ризики по стягуванню коштів" [3, с. 276]. Відповідно до Господарського кодексу України факторинг являє собою банківську операцію у виді придбання банком права вимоги в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також прийому платежів [4, с. 221].

Незважаючи на значне дослідження факторингу, даний фінансовий інструмент не одержав в Україні належного розвитку, особливо в сфері малого підприємництва. Це пов'язано не тільки з нерозвиненістю ринкових відносин, але і з незнанням нетрадиційних джерел зовнішнього фінансування. Дуже часто факторинг плутають із кредитом. Задача цієї роботи - виділити переваги факторингу як форми фінансування малого і середнього бізнесу.

У розвинутих країнах факторинг почав інтенсивно розвиватися з 1960-х рр. На сьогоднішній день приблизно 66% факторингового обороту приходить на Європу, 22% - на Америку, 10% - на країни Азії, 1% - на Австралію й Океанію і 1% - на Африку [5, с. 14].

Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої в 1988р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, операція вважається факторингом у тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум двом з чотирьох ознак:

- 1) наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- 2) ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації;
- 3) інкасація його заборгованості;
- 4) страхування постачальника від кредитного ризику [6, с. 139].

Разом з тим у ряді країн до факторингу, як і раніше, відносять облік рахунків-фактур - операцію, що задовольняє лише першій з цих ознак. У факторингових операціях беруть участь три сторони: фактор (спеціалізована установа, що купує рахунки-фактури у своїх клієнтів); клієнт (промислова або торгівельна фірма, що уклала угоду з факторинговою компанією); підприємство (фірма-покупець товару). Поетапно факторингова операція представлена на рис. 1.

Термін, на який надається факторингове фінансування, як правило, не перевищує 90 днів (з вересня 2006 р. - 180 днів у деяких українських банках). Вартість факторингових послуг різна в банках і факторингових компаніях. У банках вона складається з двох елементів: комісії та відсотків, стягнутих при достроковій оплаті представлених документів (від 16% річних).

Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунка-фактури. Вона включає керування дебіторською заборгованістю (0,5-1,5%), покриття ризиків (0,5-1,5%). Комісійна винагорода залежить від трьох основних факторів.



Рис. 1. Схема факторингового обслуговування

Перший - термін товарного кредиту, другий - обсяг фінансування і третій, самий головний, - рівень ризику, що приймає на себе банк. Факторингові компанії стягують 0,1% від суми фінансування за кожний день відстрочки. Ціна факторингу відрізняється в залежності від виду факторингу. Розрізняють факторинг із регресом і без регресу. Факторинг із регресом припускає право банку переуступити грошову вимогу постачальникові продукції (послуг) і стягнути з нього суму перерахованого по угоді авансу у випадку несплати постачання в терміни, обговорені в договорі.

Факторинг без регресу припускає повну передачу кредитного ризику банкові. При будь-яких обставинах постачальник одержує оплату своєї продукції (послуг) незалежно від того, чи надійде відповідна сума від дебітора. Факторинг без права регресу обходиться постачальникові дорожче, ніж факторинг із правом регресу.

Факторинг може бути внутрішнім і міжнародним. Крім того, за кордоном працює так названий схований факторинг, коли покупець не знає про те, що його борги переуступлені факторові. Однак у нашій країні схований факторинг заборонений нормами Цивільного і Господарського кодексів [7, с.39].

Факторинг насамперед необхідний підприємствам, діяльність яких здійснюється на висококонкурентних ринках з використанням відстрочки платежу. Якщо конкуренції немає або вона незначна, краще використовувати прості продукти кредитування.

Застосування факторингу несе в собі наступні вигоди для підприємства:

1. Беззаставне фінансування.
2. Підприємство одержує необхідні йому оборотні кошти в короткий термін, що усуває імовірність касових розривів, дозволяє збільшити обсяги виробництва, продажів, дістати додатковий прибуток. Практика показує, що застосування факторингу збільшує обороти підприємства в 6-7 разів за 6 місяців [8, с. 31].
3. Своїм покупцям постачальник може запропонувати більш вигідні умови постачань, що передбачають відстрочку платежу.
4. Негайне одержання оборотних коштів, не чекаючи оплати по відстрочених платежах, дозволяє здійснювати закупівлю сировини і матеріалів по передплаті або з мінімальною відстрочкою по більш вигідних цінах, таким чином досягається зниження собівартості продукції.
5. Застосування факторингу збільшує оборотність капіталу, підвищує ефективність його використання, прибутковість.
6. Поліпшується структура балансу, оскільки збільшується показник співвідношення власного і притягнутого капіталу.
7. Підприємство перекладає витрати по фінансуванню власних оборотних коштів на своїх дебіторів, що також є для нього позитивним фактором, тобто витрати на факторинг включаються в собівартість продукції [8, с. 32].
8. Захист від ряду ризиків [9, с. 24].
9. Економія на оплаті додаткових місць та додаткового робочого часу співробітників, відповідальних за контроль дебіторської заборгованості та залучення фінансових ресурсів.
10. Захист від упущеної вигоди, від втрати клієнтів за рахунок неможливості при дефіциті оборотних коштів надавати покупцям відстрочки платежу і підтримувати достатній асортимент товарів на складі.
11. Захист від утрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю продажів і платежів.
12. Співробітництво з банком у рамках факторингового обслуговування не ставить за обов'язок компанії до відкриття розрахункового рахунка і переходу на повне банківське обслуговування, а надане фінансування не залежить від розмірів вже отриманих кредитів.

13. Факторингові операції не підлягають обкладанню ПДВ. Таким чином, у клієнта на дату відвантаження товару або надання послуг (базової операції) виникають податкові зобов'язання по ПДВ на загальних підставах. Коли відповідно до договору факторингу клієнт уступає факторові право вимоги боргу, додаткового об'єкта обкладання ПДВ не виникає [10, с. 157].

14. Економія на невиправданих витратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту. У порівнянні з кредитом факторинг має ряд економічних переваг (табл. 1) [11, с. 45].

Таблиця 1. Економічні переваги факторингу в порівнянні з кредитом

	Факторинг	Кредит
Відсотки за користування фінансуванням	Плата за факторингове фінансування 22-25%	Відсотки по кредиту 20% річних (у гривнях)
Забезпечення	Немає	Нотаріальне оформлення 0,1% від вартості заставного майна
Експертна оцінка застави	Немає	Від 200 грн. до 3000 грн. (додатково оплачуються командировочні витрати)
Страховання заставного майна	Немає	автотранспорт 4,5% - 6%; основні засоби 0,15% - 1,5%; страхування фінансових ризиків 1% - 5% вартості застави
Комісія за розгляд / оформлення документів	Немає	От 50 грн. до 1000 грн.
Комісія за видачу фінансування	Немає	От 50 грн. до 1000 грн.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні обумовлено станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань. Загальні обсяги дебіторської та кредиторської заборгованості всіх суб'єктів господарювання станом на 1 липня 2006 р. склали відповідно 368,9 млрд. грн. (з них 71,2 млрд. грн. прострочена) та 455,5 млрд. грн. (з них 90,4 млрд. грн. прострочена) [12, с. 7].

Таким чином, можна зробити наступні висновки:

1. Факторинг - це особливо вигідна для підприємств дрібного і середнього бізнесу форма фінансування, що дозволяє керівництву і співробітникам сконцентруватися на виробничих проблемах і максимізації прибутку, що прискорює одержання більшої частини платежів, що гарантує повне погашення заборгованості і знижує витрати по веденню рахунків.
2. Факторинг дає гарантію платежу та рятує постачальників від необхідності брати додаткові і досить дорогі кредити в банку. Усе це сприятливо позначається на фінансовому стані підприємств.
3. При факторингу банку немає необхідності вимагати від постачальника застави, змушувати постачальника або його дебіторів відкривати розрахункові рахунки, а також вивчати ступінь обтяженості постачальника кредитними зобов'язаннями перед іншими фінансовими інститутами.

Література

1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – 2-е изд., переб. и доп. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2001. – 640 с.
2. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теория и практика: 5-е изд., перераб. и доп. – М.: Изд-во «Перспектива», 2004. – 520с.
3. Шим Джей К., Сигел Джоел Г. Финансовый менеджмент/Превод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 378с.
4. Господарський кодекс України.- Х.: ТОВ "Одисей", 2004. - 221 с.
5. Вербяный В. Продажа долгов // Инвест Газета.- 2005. - №1.- С. 13 – 16.
6. Конвенція УНИДРУА "Про міжнародний факторинг"// ВВР. – 2006. - № 16. - С.139 – 142.
7. Вопреки традициям // Контракты. - 2004.- №12.- С.38 – 41.
8. Покаместов И.Е. Факторинг - комплексное решение для роста Вашего бизнеса//Финансовый менеджмент.- 2001. - №2.- С.29 – 34.
9. Домбругова А. Фінансування під відступлення права грошової вимоги // Юридичний Вісник України.- 2004. - №2.- С. 22 – 27.
10. Закон України "Про податок на додану вартість" // ВВР. - 1997. - № 21. – С. 156 – 158.
11. Синельников Д.А. Выбор способов и источников финансирования // Финансовый менеджмент. - 2001.- №4.- С. 43-46.
12. Економіка України за січень-червень 2006 року // Урядовий кур'єр. – 2006. -№136. – С. 6-7.