

ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Скакальський Ю.С.,

аспірант кафедри фінансів підприємств ,

Київський національний економічний університет ім. В.Гетьмана

На сьогоднішній день, більшість вітчизняних підприємств знаходяться на межі фінансової кризи. На нашу думку, основна причина виникнення кризових явищ – низький рівень менеджменту та неготовність управлінців до переходу на нові стандарти господарювання. Більшість вітчизняних управлінців, сьогодні, приймають рішення на інтуїтивному рівні, практично не використовуючи сучасні фінансові інструменти. Причиною цього є низький рівень знань та недостатність інформації щодо продуктів фінансового ринку.

Одним із факторів, які негативно впливають на фінансовий стан підприємств, зокрема їх платоспроможність, є високий рівень невиправданої дебіторської заборгованості. Погашення такої заборгованості є важливим резервом відновлення платоспроможності підприємств, що опинилися у фінансовій кризі, а також покращення платоспроможності та збільшення оборотних коштів для тих підприємств, де ознаки кризи не спостерігаються. Тому фінансовий менеджмент має докласти всіх зусиль, аби використати цей резерв [1].

Класичний фінансовий менеджмент розглядає три форми рефінансування дебіторської заборгованості: факторинг, облік векселів та форфейтинг. Проте в сучасних вітчизняних умовах останні два інструменти практично не використовуються у зв'язку із складністю їх реалізації. Однак факторинг сьогодні пропонується рядом банків та факторингових компаній і доволі успішно використовується.

ФАКТОРИНГ [ФАКТОРИНГ] (англ. factoring – факторні операції, від англ. faktor – фактор, комісіонер) – 1. Різновид фінансової комерційної операції з кредитування оборотного капіталу клієнта. "Фактор-фірма" заковує у своїх клієнтів цінні папери - вимоги до контрагентів, потім сплачує значну частину (50-80 %) їх вартості у вигляді авансу, а решту - після надходження до клієнта оплаченого рахунку. 2. Вид фінансових послуг, що надаються комерційними банками, їх дочірніми фактор-фірмами дрібним і середнім фірмам. Факторингова угода передбачає, що підприємство-постачальник передає право отримання платежів від платників за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги банкові-посереднику. Банк-посередник у день подання на інкасо платіжних вимог оплачує їх постачальникові і сам проводить розрахункові операції з покупцями[2]. Якщо простіше, то факторинг – це комплекс послуг для постачальників товарів та послуг, що

надають відстрочку платежу (товарний кредит). По суті, це різновид фінансового посередництва при якому банк чи факторингова компанія, за певну плату, отримує від підприємства права стягувати та направляти на його рахунок дебіторську заборгованість підприємства. Одночасно з цим посередник кредитує оборотний капітал клієнта та бере на себе кредитні та валютні ризики. Крім того, до комплексу факторингових послуг входить адміністрування дебіторської заборгованості, тобто фактор самостійно відслідковує строки погашення дебіторської заборгованості, проводить щоденний моніторинг стану дебіторської заборгованості та управляє нею в погодженому з підприємством режимі. Така послуга значно розвантажує менеджмент підприємства та дає йому змогу сфокусуватися на більш важливих речах.

Отже, факторинг надає наступні переваги вітчизняним підприємствам:

- гарантована відсутність імобілізації оборотних коштів в дебіторську заборгованість (сьогодні банки повертають 75-90% від суми на яку представлені документи, що підтверджують відвантаження товару);
- покриття ризиків, що пов'язані з відстрочкою платежу (неоплата товару, недотримання строків оплати, зміни курсу валют та інфляційний ризик);
- ефективна робота з дебіторською заборгованістю (контроль платіжної дисципліни);
- відсутність застави;
- збільшення обсягів реалізації;
- залучення нових покупців за рахунок побудови ефективної системи продажу в кредит.

Проте не слід вважати факторинг панацеєю від усіх проблем з дебіторською заборгованістю, наприклад, жоден банк не візьме на обслуговування прострочену чи безнадійну дебіторську заборгованість. Зазвичай банки вимагають, щоб із покупцем продукції існували постійні зв'язки, тобто на обслуговування беруться лише надійні та перевірені дебітори. Крім того для диверсифікації власних ризиків, при укладанні генеральної угоди фактор вимагає, як правило, не менше п'яти дебіторів при чому, щоб питома вага одного з них не перевищувало 30-40% . Зважаючи на економічну ситуацію в країні та високі ризики дуже важко отримати факторингове обслуговування без регресу (банк приймає на себе усі ризики по отриманню коштів від боржника та несе відповідальність за фінансову неспроможність покупця здійснити платіж), зазвичай такий вид обслуговування доступний лише для V.I.P. клієнтів. Частіше надається факторинг з правом регресу, коли у випадку неплатежу з боку покупця банк, через деякий час, звертається до клієнта з вимогою викупити прострочені борги свого покупця. Звичайно,

плата за факторингове обслуговування дещо вища, ніж за звичайним кредитом, це пов'язано із підвищеними ризиками для фактора та відсутністю застави.

Технічно для укладання генеральної угоди про факторингове обслуговування необхідна наявність контрактів з покупцями, в яких чітко оговорений термін відстрочки, з відповідними додатковими угодами в яких обумовлено, що покупець не заперечує перераховувати кошти не на розрахунковий рахунок продавця, а на відповідний банківський рахунок. Особливих вимог до фінансового стану клієнта зазвичай немає тобто фактор готовий співпрацювати з клієнтом, який згідно з постановою Правління Національного Банку України N279 від 06.07.2000р. відноситься до класу не нижче «В» [3]. Що є дуже важливим зважаючи на специфіку фінансової звітності більшості вітчизняних підприємств. Крім контрактів фактору необхідно надати фінансову звітність та оборотно-сальдові відомості по рахункам 361 та 631. Генеральна угода на факторингове обслуговування вітчизняними банками та факторинговими компаніями укладається безстроково, тобто після її укладання з підприємства знімається більша частина проблем пов'язаних з дебіторською заборгованістю. Для отримання фінансування достатньо надати документи, що підтверджують відвантаження товару.

Якщо брати вітчизняний ринок факторингу взагалі, то протягом останніх двох років він динамічно розвивається, з'являються нові факторингові компанії, все більше і більше банків пропонують цю послугу.

Підсумовуючи, варто відмітити, що даний фінансовий інструмент має набагато більше плюсів, ніж мінусів, особливо це стосується торгових підприємств, де питання достатності оборотних коштів стоїть дуже гостро. Багато таких підприємств стикається з дилемою, коли хочеться залучити нових покупців, стимулюючи їх вигідними умовами товарного кредиту та підтримувати рівень оборотних коштів на належному рівні, у цій ситуації факторинг – оптимальне рішення. Це також стосується і потужних виробників, де проблема реалізації стоїть на першому плані.

Ми переконані, що використання факторингу не лише дозволить підприємству оминати «пастку ліквідності» та уникнути кризових явищ, а ще надасть потужний поштовх для подальшого розвитку підприємства, отримання більших прибутків та збільшення ринкової вартості підприємства, а отже і багатства його власників.

Джерела та література:

1. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств, К.КНЕУ 2000.; 133.
2. Економічна енциклопедія, <http://enbv.narod.ru/text/Econom/encyclo>
3. Постанова Правління Національного Банку України N279 від 06.07.2000р.