

ФАКТОРИНГ ЯК СПОСІБ ШВИДКОГО ПОВЕРНЕННЯ КОШТІВ

І.П. Ситник

К.М. Степаненко

Національний університет харчових технологій

На сучасному етапі важливе значення для розвитку підприємництва має підвищення конкурентоспроможності та ефективності управління всіма видами ресурсів. Але у зв'язку зі світовою економічною кризою, яка значною мірою вплинула і на економіку України, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. Одним з напрямків розв'язання нагальної проблеми є застосування сучасної форми рефінансування – факторингу, як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Загалом, факторинг – це система фінансування, при якій постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги по торгових угодах факторинговій компанії чи комерційному банку, що здійснює такого роду операції.

Ринок факторингу для української економіки є явищем новим. Проте через нестабільність економічної ситуації та інфляційні процеси він не набув належного розвитку та не отримав достойної оцінки. Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку підприємств в умовах переходу до ринкової економіки неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин, дослідження розвитку факторингових послуг в Україні сьогодні надзвичайно актуальне.

Факторинг є різновидом посередницької діяльності, а фінансові інститути, які надають факторингові послуги, називаються фактор-фірмами, їх створюють потужні банки (або самі банки виконують ці функції).

Факторингові операції, крім купівлі права на вимогу боргу, включають:

- кредитування у вигляді попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, зокрема реалізації продукції (робіт, послуг);

- інкасування дебіторської заборгованості постачальника;
- страхування постачальника від кредитного ризику.

За здійснення факторингових операцій фактор стягує з постачальника відповідну плату, розмір якої залежить від виду факторингу, кредитоспроможності постачальника, розміру процентної ставки за кредит, рівня ризиків, які несе фактор, а також строку перебування ресурсів фактора в розрахунках з покупцем. Плата за факторингове обслуговування включає: комісію за послуги у розмірі визначеного договором процента від загальної суми придбаних вимог; процент за кредит, наданий фактором постачальнику.

Банки регулюють доступ до факторингу певними вимогами. Наприклад, максимальна сума на одного клієнта (підприємства) не повинна перевищувати 50% від середнього обороту по поточному рахунку за останні три місяця, а мінімальна сума договору може складати від 50 до 100 тис.грн.. Важливо, що операційні затрати практично не залежать від суми договору, тобто, чим вона більше, тим менша питома вага витрат на факторингове обслуговування в сумі поставок.

Використання факторингу постачальником дає йому змогу:

- прискорити одержання грошових коштів за відвантажені товари;
- зменшити ризик появи сумнівних боргів;
- поліпшити процес інкасування боргів;
- збільшити кількість покупців та відстрочки платежу для них;
- зменшити витрати, що пов'язані з обліком та інкасацією боргів;
- захиститися від кредитних, ліквідних, відсоткових ризиків.

Недоліком факторингу для постачальника є вища вартість цієї операції порівняно зі звичайним кредитом.

Отже, суб'єктам підприємницької діяльності необхідно зрозуміти та розібратися у деяких аспектах факторингу у відповідності до існуючої вітчизняної практики факторингу та вимог законодавства України, маючи на меті, насамперед, забезпечення безпеки підприємницької та господарської діяльності шляхом акцентування уваги на деяких практичних механізмах реалізації факторингу.