

14. СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЯ ВИДІВ ФАКТОРИНГУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Л.В. Момот

Національний університет харчових технологій

Факторинг – це комплекс фінансових послуг, що поєднує в собі кредитування клієнта з метою формування обігового капіталу.

Суть факторингу полягає у купівлі банком або спеціалізованою факторинговою компанією (фактором) грошових вимог постачальника до покупця і одержанні постачальником негайної оплати, а також переуступлення боргових прав підприємства іншому суб'єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку та їх інкасація за визначену винагороду.

У факторингу беруть участь три сторони: фактор (спеціалізована установа, спеціальний відділ комерційного банку); постачальник; покупець.

Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дає змогу постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість.

Відносини між суб'єктами факторингу регулюються договором, який укладається у письмовій формі між фактором і постачальником. У ньому дається перелік істотних умов, до яких, зокрема, належать ті, що захищають інтереси сторін – взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу.

Факторингові операції можна класифікувати за багатьма ознаками. За сектором ринку, де здійснюються факторингові операції, розрізняють внутрішній та зовнішній (міжнародний) факторинг. Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією

однієї країни. При зовнішньому факторингу суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн.

Залежно від того, чи повідомляються дебітори клієнта про переуступлення ним прав вимоги боргу, факторинг може бути конвенційним (відкритим) та конфіденційним (закритим). При відкритому факторингу дебіторам клієнта повідомляється про укладення договору факторингу і пропонується здійснювати платежі безпосередньо фактору. Закритий факторинг не передбачає повідомлення дебіторів, ніхто з них не знає про переуступлення постачальником прав вимоги боргу, і тому кошти переказуються постачальнику, який розраховується з фактором самостійно .

Залежно від характеру взаємовідносин між фактором і постачальником, що складаються у разі відмови покупця від оплати боргових вимог, розрізняють факторинг з правом регресу та факторинг без права регресу. У першому випадку постачальник несе ризики за борговими вимогами, які придбав у нього фактор. Мова йде про те, що факторинг з правом регресу дозволяє фактору повернути постачальникові неоплачені покупцем боргові вимоги і вимагати від нього повернення грошових коштів фактору. Факторинг без права регресу означає, що фактор бере на себе ризик щодо одержання грошових коштів від покупців.

В Україні термін «факторинг» не завжди вживається доречно. Якщо банк змушує клієнта і дебіторів перейти на свої рахунки, то це не має ніякого відношення до факторингу. А найбільш неправильний синонім до факторингу є кредит. Факторинг – це не кредит, оскільки може надаватися без фінансування, що в принципі неможливо, коли мова йде про кредит.

На відміну від кредитування, факторингові послуги є більш вигідним варіантом для суб'єктів господарювання. В першу чергу факторингова послуга вигідна для виробника, що намагається якнайшвидше отримати оплату за відвантажену продукцію, отримані від чого кошти зможе використати для подальшого розвитку бізнесу.

Особливо вигідна операція факторингу підприємствам, які працюють зі своїми покупцями на умовах відстрочення платежу (товарного кредиту).

Факторинг – це відступлення прав вимоги боргу банку або факторинговій установі (фактору) в обмін на комплекс фінансових послуг, а саме: підприємство поставляє товар покупцеві на умовах відстрочення платежу (від 4 до 90 днів), а право вимоги боргу з поставки відступає банку; банк-фактор виплачує постачальникові до 90 % вартості товару відразу після поставки, а решту 10 % за вирахуванням комісії – після оплати товару покупцем. При цьому банк письмово повідомляє дебітора про те, що право вимоги боргу перейшло до нього; дебітор при настанні строку платежу сплачує банку суму заборгованості з поставки.

Основними конкурентними перевагами факторингу для постачальників є: можливість збільшення кількості потенційних покупців; можливість збільшення обсягів поставок; зміцнення ринкової позиції; відсутність застави.

Основні конкурентні переваги факторингу для покупців: можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару кінцевому споживачу; можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є: посилення ділових відносин із клієнтами через пропозицію додаткової конкурентоспроможної послуги; додаткова можливість збільшення клієнтської бази за допомогою залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника; зменшення обсягів резервування за факторингом порівняно з кредитними операціями.

До недоліків факторингу можна віднести: а) факторинг – досить дорога послуга в порівнянні з тим же кредитом; б) наявність суперечностей в нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні; в) відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку.