



УДК 336.717(075.8)

ФАКТОРИНГ ЯК ЗАСІБ ФІНАНСУВАННЯ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Студ. С. В. Горбач, гр. БЕП1-16

Науковий керівник к.е.н., професор Воронкова Т.Є.
Київський національний університет технологій та дизайну

Мета і завдання. Мета – розкрити суть поняття «факторинг» на основі визначення основних категорій факторингу та його принципів.

Об'єкт і предмет дослідження. Об'єктом дослідження виступає процес фінансування суб'єктів господарювання внаслідок використання системи факторингу.

Предметом дослідження є теоретико-методичні аспекти застосування факторингу як нестандартного методу фінансування підприємства.

Наукова новизна та практичне значення отриманих результатів. В результаті проведеного дослідження дістало подальшого розвитку обґрунтування підходів до рефінансування дебіторської заборгованості методом факторингу, виявлено його позитивні і негативні характеристики.

Результати дослідження. Одним із чинників, який негативно впливає 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.

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.

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. Якщо простіше, то факторинг – це комплекс послуг для постачальників товарів та послуг, що надають відстрочку платежу (товарний кредит).

Використання факторингу дає постачальникам ряд конкурентних переваг: за рахунок того, що дебіторська заборгованість перетворюється в обігові кошти, вони можуть надавати покупцям більш тривалу відстрочку оплати товарів / послуг, а завдяки поліпшенню власної ліквідності - отримувати вигідні умови роботи зі своїми постачальниками.

У світовій практиці факторинг використовується, починаючи з 60-х років 20 століття. Для українського ринку він є відносно новою послугою, так як почав розвиватися тільки в 90-х роках минулого століття. Надають такі послуги в Україні як банки, так і небанківські фінансові організації.

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[1].

Отже, факторинг надає наступні переваги вітчизняним підприємствам:

– гарантована відсутність іммобілізації оборотних коштів в дебіторську заборгованість (сьогодні банки повертають 75-90% від суми на яку представлені документи, що підтверджують відвантаження товару);

- ефективна робота з дебіторською заборгованістю (контроль платіжної дисципліни);
- відсутність застави.

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 причому, 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 з отримання 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.

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 [2,3].

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 [4].

Висновок. 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.

Ключові слова: факторинг, дебіторська заборгованість, ліквідність, фінансова неплатоспроможність, кредит.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Mykola Denysenko, Alona Melnyk, Zorina Shatskaya, Olena Budiakova International regulatory experience business activity // M. Denysenko, A. Melnyk, Z. Shatskaya, O. Budiakova. – Research and Innovation: Collection of scientific articles. – Yunona Publishing, New York, USA. – 2019. – 200 p. – p. 55-58. – Режим доступу:<http://conferencii.com/files/archive/2019-02.pdf> – 2019. – 200 p. – p. 55-58.
2. Джерела фінансування інвестицій підприємств України: Монографія/[Федоренко В.Г., Денисенко М.П., Воронкова Т.Є., Федоренко С.В., Палиця С.В., Пінчук Ю.Б., Вегівська Ю.І., Федоренко М.С., Кабанов В.Г., Головка А.Т., Мігус І.П., Лойко В.В., Бреус С.В.]; за ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. – К.: «ДКС центр», 2012. – 328 с.
3. Інвестування підприємств України: Навчальний посібник / Федоренко В.Г., Денисенко М.П., Воронкова Т.Є., Патица Н.І., Пінчук Ю.Б., Федоренко С.В., Федоренко М.С., Бреус С.В. Лойко В.В., Лойко Д.М.]; за ред. В.Г. Федоренка, М.П. Денисенка. – К.: «ДКС Центр», 2013. – 224 с.
4. Сучасні проблеми економічного розвитку України: монографія / за ред. О.В. Ольшанської, А.О. Мельник, Т.Є. Воронкової – К.: ТОВ «ДКС центр», 2018. – 184 с.