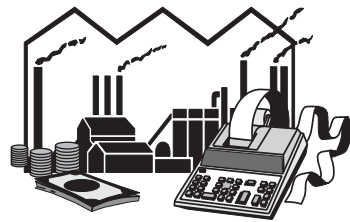

ФІНАНСИ ГАЛУЗІ ТА ПІДПРИЄМСТВА



УДК 685.5:330.142.26

Довбня С.Б., Разгоняєва Т.М.

ФАКТОРИНГОВЕ ФІНАНСУВАННЯ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОСОБЛИВОСТІ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Розглянуто особливості факторингу. Наведено динаміку розповсюдження цього інструменту в розвинених державах та в Україні. Виконаний порівняльний аналіз різних джерел формування оборотних активів. Обґрунтовано доцільність розширення використання факторингових операцій на підставі сформульованих переваг та тенденцій розвитку фінансового ринку.

The features of factoring have been considered. The dynamics of distribution of this instrument in the developed countries and in Ukraine has been represented. The comparative analysis of different sources of forming of the circulating assets has been done. Expansion of the use of factoring operations on the basis of the formulated advantages and tendencies of development of financial market has been recommended.

В умовах сучасних ринкових відносин одним з пріоритетних напрямків діяльності будь-якого підприємства є вдосконалення управління оборотним капіталом. Висока вартість і складність залучення коштів традиційними методами обумовлюють необхідність актуалізації фінансової політики підприємств, пошук нових джерел поповнення оборотних активів, зростання швидкості їх обороту.

Безумовна актуальність ефективного використання оборотних активів і раціонального формування їх за рахунок власних і залучених джерел обумовила підвищену увагу вітчизняних вчених-економістів і практиків до цієї проблеми. Методологічні питання управління оборотними коштами достатньо повно висвітлені в роботах І.А. Бланка, А.М. Поддєрьогина [1,2,3]. Останнім часом все більше уваги приділяється формуванню передумов і розробці методів управління окремими елементами оборотних активів, зокрема дебіторською заборгованістю [4,5]. З нашої точки зору однією з найбільш важливих складових управління оборотними активами є обґрунтований вибір джерел і інструментів їх формування та поповнення. В сучасних умовах функціонування фінансового ринку України невиправдано заниженим є об'єм рефінансування дебіторської заборгованості за рахунок факторингу. Більш широкому розповсюдженню цього інструменту буде сприяти порівняльний аналіз різних джерел поповнення оборотних активів, а також обґрунтування переваг і доцільних умов використання факторингу, що і є метою цієї статті.

Виконаний аналіз динаміки оборотних коштів і їх елементів дозволив зробити висновок про те, що безперечною сучасною тенденцією є нераціональна структура оборотних коштів більшості вітчизняних підприємств і прискорене зростання їх дебіторської заборгованості. Так в період з 1999 по 2003 р.р. сукупна дебіторська заборгованість зросла більш ніж на 100 млрд. грн. (з 170,27 млрд. грн. до 274, 51 млрд. грн.) [6]. Її частка в загальній структурі оборотних коштів досягла 70%. Таке положення справ обумовлене, принаймні, двома наступними обставинами. По-перше, для ринкової

економіки, безумовно характерним є прагнення підприємств до розширення ринків збуту, збільшення обсягів реалізації продукції і залучення нових покупців. У зв'язку з цим при реалізації продукції підприємства вимушені використовувати відстрочення платежу, збільшуючи тим самим суму дебіторської заборгованості. По-друге, все ще має достатнє розповсюдження зростання дебіторської заборгованості, пов'язане з несвоєчасною оплатою проданої в кредит продукції.

Таким чином, у разі надання відстрочки у постачальника виникає конфлікт інтересів: з одного боку, товарний кредит сприяє зростанню обсягу реалізації і збільшенню прибутку, а з іншого - виникає ряд нових проблем. Зростання дебіторської заборгованості приводить до «заморожування» частини оборотних коштів підприємства, що негативно впливає на їх оборотність. Окрім цього у постачальника виникають «касові розриви», зниження ліквідності і фінансової стійкості підприємства, він приймає на себе ризик несвоєчасної оплати, що обумовлена неплатоспроможністю покупця і т.і. При цьому у підприємства виникає необхідність поповнення оборотних коштів, що може бути здійснене з використанням наступних фінансових інструментів (рис.1).



Рис.1 – Інструменти формування оборотного капіталу підприємства

Кожний з наведених фінансових інструментів має певну специфіку та доцільні умови використання. При виборі будь-якого з них, в першу чергу, необхідно керуватися загальною фінансовою політикою підприємства, аналізуючи при цьому особливості кожного інструменту.

Одним із відносно нових для вітчизняних умов інструментом фінансового менеджменту, який поки що не одержав достатнього використання в Україні, але з огляду на його особливості та динаміку розповсюдження у розвинутих країнах має значні перспективи, є факторинг.

Відповідно до ст. 47 Закону України «Про банки і банківську діяльність», факторинг - це „придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань в грошовій формі за поставлені товари або надані послуги, який при цьому приймає на себе ризик виконання таких вимог і здійснює прийом платежів”.

Слід відзначити, що таке тлумачення факторингу є дещо звуженим. Відповідно до «Конвенції про міжнародний факторинг», до якої Україна приєдналася 11.01.2006 р., факторинг передбачає виконання як мінімум двох з наступних функцій:

- фінансування постачальника, включаючи позики і дострокові платежі;
- ведення обліку відносно прав вимоги;
- інкасація дебіторської заборгованості;
- захист від ризику і неплатоспроможності дебіторів.

Класична схема факторингу має наступний вигляд (рис.2):

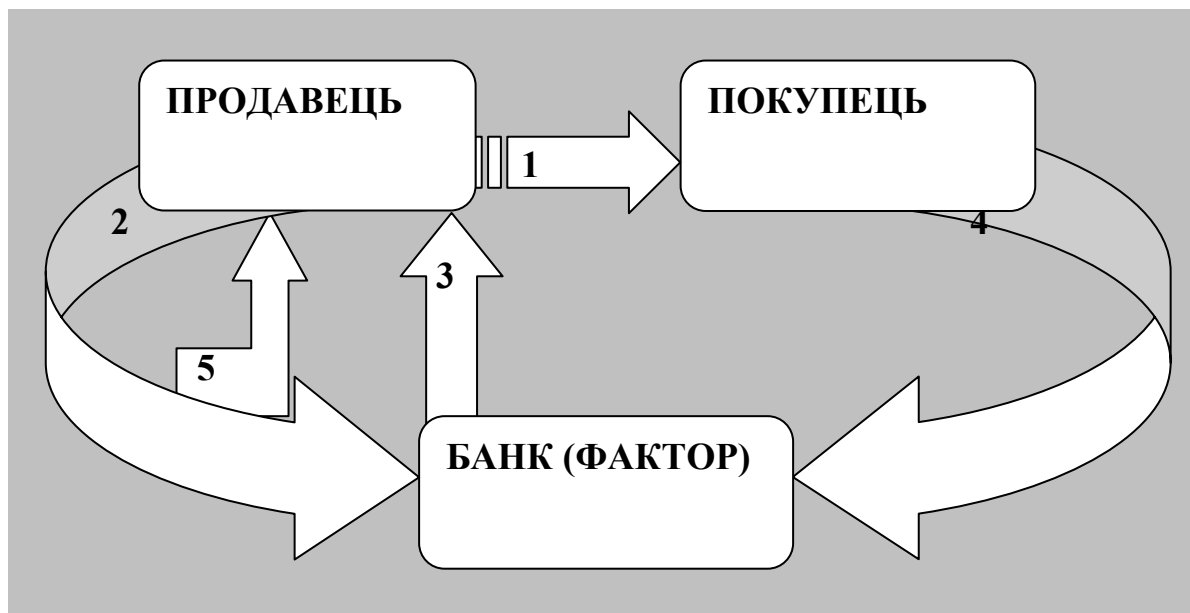


Рис. 2. Класична схема факторингу

1. Доставка товару від продавця покупцю на умовах відстрочення платежу.
2. Представлення в банк документів, що підтверджують поставку (право вимоги).
3. Виплата авансового платежу (до 90% вартості поставки) відразу після надання документів, що підтверджують поставку товару.
4. Оплата поставленого товару;
5. Виплата залишкового платежу (10%) на розрахунковий рахунок постачальника.

Незважаючи на те, що в вітчизняних умовах факторинг зазвичай розглядається як засіб поповнення оборотного капіталу, по своїй суті він є більш широкою послугою і не тільки фінансовою. Окрім відзначених вище класичних операцій факторинг може передбачати цілу низку додаткових операцій, у тому числі: кредитний менеджмент, юридичне супроводження клієнта, транспортування та логістику, інформаційне і бухгалтерське обслуговування, консультації і т.і. Деякі автори розглядають факторинг як більше комерційну, ніж фінансову послугу, оскільки основне його призначення полягає в збільшенні обсягів реалізації, а кредитування клієнта вважається другорядним завданням, яке забезпечує реалізацію першого [7]. Але як би ми не трактували факторинг як переважно фінансову, або як переважно комерційну послугу, важливою його характерною рисою є те, що це послуга зі „змінним складом”. Відзначена особливість дає можливість кожному конкретному клієнту комбінувати необхідні операції та визначати такий набір складових факторингу, який потрібен саме йому. Таким чином факторинг є, в значній мірі, індивідуалізованою послугою, відзначається високим ступенем орієнтованості на конкретного клієнта, що підвищує його привабливість.

Ще однією позитивною особливістю факторингу є постійність цієї послуги. На відміну від банківського кредиту та більшості інших інструментів, які зазвичай є одноразовими, або обмеженими визначеним терміном часу, факторингові послуги надаються на протязі строку дії договору, який може бути значним. Це забезпечує стабільність підприємства та спрощує роботу по залученню додаткового фінансування оборотних активів.

Крім вищезазначених позитивних рис факторинг має цілу низку переваг як для постачальників (продавців), так і для покупців. Основними перевагами факторингу для постачальника є:

- розширення обсягів реалізації і долі компанії на ринку за рахунок надання відстрочення платежу;
- отримання бланкового фінансування (без застави);
- можливість більш раннього отримання і використання коштів від реалізації продукції в кредит, вкладаючи їх в розвиток бізнесу;
- ліквідація касових розривів і своєчасна оплата по контрактах своїм постачальникам;
- обґрунтоване планування надходження грошових коштів і оптимізація графіку платежів;
- передача функцій по стягненню дебіторської заборгованості на банк (факторингову компанію);
- страхування ризиків, пов'язаних з відстроченням платежу.

Факторинг має також певні переваги і для покупця, до числа яких відносяться:

- можливість придбання товару з відстроченням платежу;
- зниження витрат по фінансуванню поставки (витрати по факторингу лягають на постачальника);
- розширення частки компанії на ринку без додаткового залучення капіталу.

Недоліком факторингу вважається його вартість. У зв'язку з тим, що окрім фінансування банк частково виконує додаткові функції, зокрема контролює своєчасність погашення дебіторської заборгованості, вартість факторингу, складається не тільки з відсотка за фактичне фінансування поставки товару, а ще й з комісії за адміністрування дебіторської заборгованості. Загальна процентна ставка, як правило, вища вартості короткострокового кредиту на 2-3%. Проте розмір авансового платежу не відображається в балансі підприємства як заборгованість, тим самим, покращуючи показники ліквідності підприємства. Таким чином підвищену вартість факторингу слід розглядати не тільки як плату за фінансування, а й як плату за комплекс додаткових послуг та переваг, що робить цей недолік досить умовним.

Слід зазначити, що факторинг навіть в розвинених країнах вважається відносно молодю, але вельми перспективною послугою. Цікавість до нього виникла ще в 50-х роки минулого сторіччя, а етап бурхливого розвитку починається у 80-ті роки і продовжується по сьогоднішній день.

Статистичні дані Міжнародної факторингової асоціації FCI свідчать про зростання факторингової індустрії з 2000 р. по 2005 р. більш ніж в два рази [8]. У 2005 р. світовий об'єм операцій склав 1 202,0 млрд. дол. США.

Об'єм світового ринку факторингових операцій виглядає таким чином (рис. 3).

Лідером ринку впродовж всіх років залишається Європа. Її частка складає 70,44% від загального об'єму факторингу або 846,79 млрд. дол. США. Азія і Америка займають однакові позиції, і на кожну з них доводиться по 13,31%. Австралійський ринок факторингу останніми роками виріс в 4 рази і склав 2,3% світового об'єму або 27,59 млрд. дол. США. Частка Африки через свій низький економічний розвиток складає всього 0,61%.

На території України «класичний» факторинг був запропонований банками лише в 2001 р. Вже в 2005 р. його ринок виріс в 3 рази в порівнянні з 2004 р., і в найближчому майбутньому прогнозується подальше зростання цього показника. Частка факторингових операцій в об'ємі ВВП складає близько 0,47%, тоді як, а в розвинених країнах коливається від 5 до 15% ВВП. В Росії цей показник складає поки що 0,9 %, але темпи зростання цієї послуги сягають 200% [9].

Не зважаючи на чисельні переваги факторингу, його застосування доцільне лише у тому випадку, коли вигода від негайного надходження грошових коштів вища, ніж від грошей, одержаних після закінчення відстрочки платежу. Інші фінансові інструменти можуть мати не меншу ефективність при їх правильному використанні відповідно до потреб підприємства. Але при цьому слід звернути увагу на коректність визначення їх реальної вартості, оскільки досить часто в розрахунок приймається тільки процентна ставка, зафіксована в договорі. При цьому не враховуються додаткові витрати (страхування застави, розробка бізнес-плану для отримання кредиту та ін.), які у ряді випадків можуть бути вельми значними. Такий підхід дещо занижує реальну вартість фінансування.

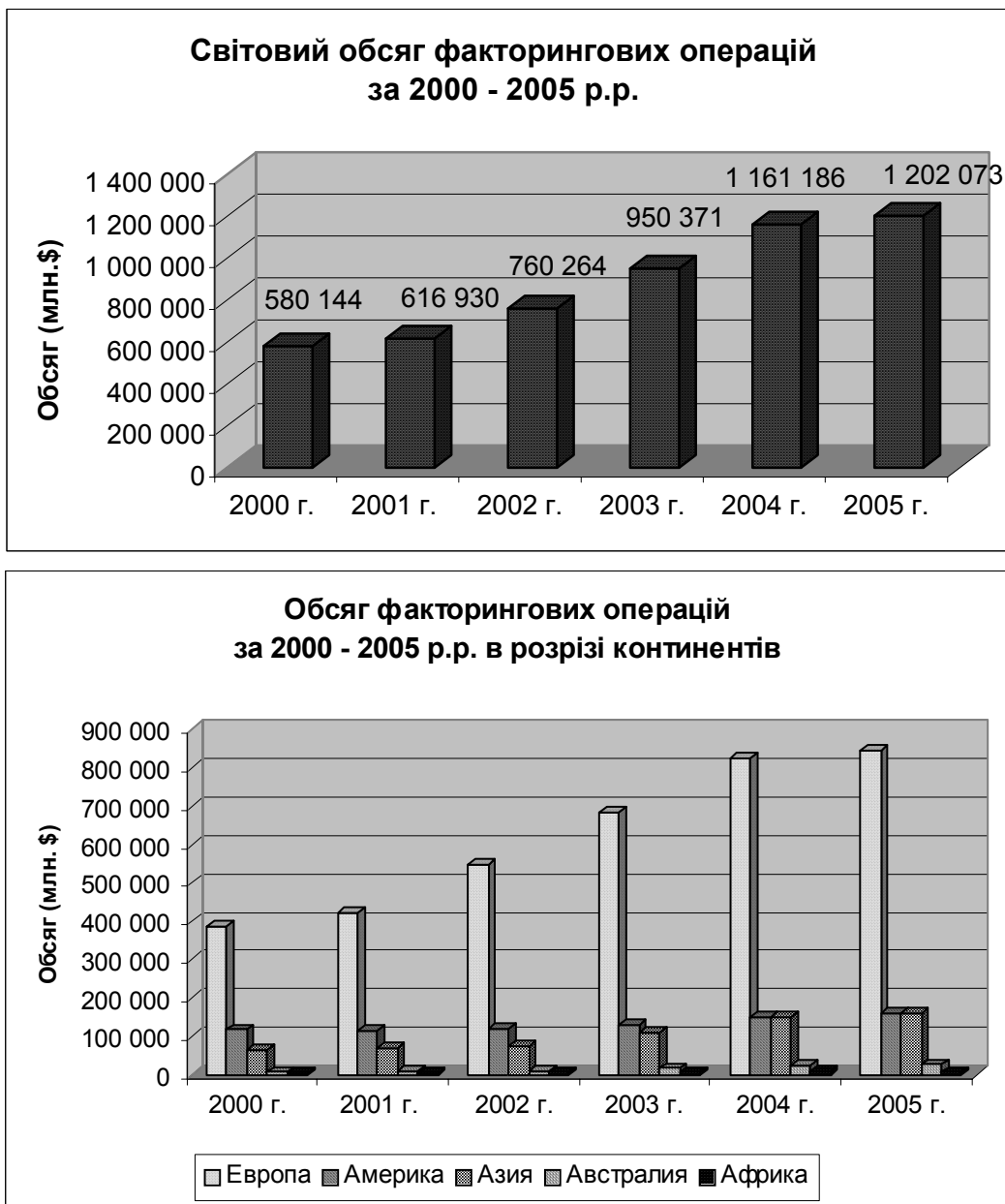


Рис. 3 - Обсяги факторингових операцій за 2000 - 2005 рр.

Не дивлячись на високу (іноді навіть визначальну) значущість вартості залучення ресурсу при виборі джерела фінансування, використання тільки цього критерію для формування раціональної політики фінансування явно недостатньо. В першу чергу вибір

того або іншого джерела фінансування повинен визначатися загальною фінансовою політикою підприємства, яка спрямована на ефективний розвиток бізнесу, при одночасній оцінці рівня ефективності використання капіталу, а також рівня ризику, фінансової стійкості і платоспроможності підприємства.

Порівняльний аналіз різних джерел фінансування оборотного капіталу і особливостей їх застосування дозволить вибрати найбільш прийнятний для підприємства спосіб фінансування його поточної діяльності з урахуванням комплексу факторів: вартості, необхідності застави, доступності та ін.

Виконаний порівняльний аналіз різних інструментів фінансування оборотних активів дозволяє вибрати найдоцільніші джерела з урахуванням специфічних особливостей конкретного підприємства і його політики. На підставі цього аналізу, а також визначених позитивних рис факторингу прогнозується подальше розповсюдження цієї послуги, що дозволяє скоротити період інкасації дебіторської заборгованості, підвищити оборотність оборотних коштів, поліпшити показники фінансового стану підприємства. Слід відзначити також необхідність розширення операцій, які передбачаються факторингом, забезпечення комплексності цієї послуги, що дозволить клієнтам отримати додаткові переваги по розширенню обсягів реалізації продукції та страхуванню фінансових і кредитних ризиків.

Враховуючи підвищену вартість факторингу в порівнянні з різними видами банківського кредитування, перспективним напрямком дослідження є розробка методики оцінки ефективності факторингових операцій, а також обґрунтування граничної вартості цієї послуги.

Література

1. Бланк И.А. Управление оборотными активами. - К.: Ника-Центр, 2000.- 348 с.
2. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – К.: Эльга, 2002 г. – 656 с. – (серия «Библиотека финансового менеджера»: Вып. 5).
3. Фінанси підприємств: Підручник / Керівник авт. кол. і наук. ред. проф.. А.М. Поддєрьогін. – 3-тє вид. перероб. та доп.- К.: КНЕУ, 2000.- 460 с.
4. Білик М. Управління дебіторською заборгованістю підприємств // Фінанси України, 2003 .- № 12.- с. 24.
5. Соляник Л.Г. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства // Економічний вісник Національного гірничого університету, - 2005. - №2. – с. 66-77.
6. Мониторинг социально – экономического развития регионов Украины за 2003 год/ довідник. – К.: Министерство экономики и вопросов экономической интеграции Украины, 2004 г.
7. Бабичев С. «Схемы разные нужны ...»// ЖУК, № 11, 2006. – С.22-27.
8. Annual review «Factors Chain International»/ - FCI, 2005.
9. Покместов И. «Международный опыт»// ЖУК, № 11, 2006. – С.31-24.

*Рекомендовано до публікації
д.е.н., проф. Шевцовою О.Й. 17.11.2006*

*Надійшла до редакції
09.11.2006*