

Масловська Л.Ц.,

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту організації
Житомирського національного
агроекологічного університету

Абрамова І.В.,

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів та аудиту
Житомирського національного
агроекологічного університету

Недільська Л.В.,

аспірант Житомирського національного
агроекологічного університету

ОПЕРАЦІЇ ФАКТОРИНГУ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Обґрунтовано необхідність ефективного управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств шляхом факторингового кредитування. Особливу увагу приділено вивченню стану розвитку факторингових послуг в Україні.

The main point of the article is the development of factoring operations in agriculture of our country. Administration of debts of agricultural business is in the focus of the study.

Ключові слова: факторинг, управління дебіторською заборгованістю, інструмент управління, факторингові послуги.

Господарська діяльність підприємств супроводжується платіжними відносинами з різними постачальниками та покупцями. У результаті частина розрахунків здійснюється одразу, а частина — переходить до розряду заборгованості. В умовах світової фінансово-економічної кризи перед господарюючими суб'єктами усіх галузей економіки постала проблема різкого зростання дебіторської заборгованості. Для безперебійної роботи виробництва, досягнення ефективного розвитку, підтримання стійкого фінансового стану та збереження високої ділової репутації на підприємствах потрібно ефективно управляти дебіторською заборгованістю. А це, у свою чергу, вимагає дослідження і застосування нових альтернативних інструментів, зокрема факторингу.

Питання управління дебіторською заборгованістю підприємств неодноразово розглядалися у працях М. Білик, Л. Буряка, А. Поддєрьогіна, О. Терещенка¹. Стан і проблеми використання фінансових інструментів ринку позичкового капіталу стали предметом дослідження І. Бурденко², С. Львовчкіна, В. Опаріна, В. Федосова та інших. Роль факторингу і форфейтингу в діяльності підприємств

¹ Фінанси підприємств: Підруч. / А.М. Поддєрьогін, М.Д. Білик, Л.Д. Буряк та ін.; кер. кол. авт. і наук. ред. проф. А.М. Поддєрьогін. — 6-те вид., перероб. та допов. — К.: КНЕУ, 2006. — С. 244.

² Бурденко І.М. Фінансові інструменти: особливості їх класифікації // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 4 (58). — С. 24—30.

різних форм власності та напрямів господарювання вивчали Я. Милейко³, А. Поплюймо та інші вітчизняні економісти. Водночас проблеми, пов'язані з управлінням дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств шляхом факторингового кредитування, все ще залишаються нерозв'язаними. Важливість їх вирішення дає підстави стверджувати, що вони потребують проведення окремого дослідження.

Отже, метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування та розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств через операції факторингу. Для розв'язання поставлених завдань використовувалися статистико-економічний метод — для оцінки стану і тенденцій дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств; абстрактно-логічний метод — при дослідженні сутності факторингу; метод порівняльного аналізу — для визначення переваг і недоліків факторингу тощо.

Світова фінансово-економічна криза негативно впливає на фінансові відносини, які роками напрацьовувались, удосконалювались і встановлювались між усіма суб'єктами господарювання. Негативні наслідки кризи зумовлюють вимушене відстрочення платежів, порушення контрактних умов і платіжної дисципліни, відмову від укладених договорів та ін. Це спричиняє збої у фінансуванні основного виробництва, скорочення його обсягів та погіршення фінансово-економічного стану підприємств різних форм власності та напрямів господарювання.

Сільськогосподарські підприємства через сезонний характер виробництва завжди перебувають в особливому, фінансово залежному становищі, оскільки їх основні витрати здійснюються у весняно-посівний період, а кошти надходять вже після збирання врожаю. Такий розрив між періодами витрачання та отримання коштів зазвичай покривається за рахунок банківських кредитів, бюджетних асигнувань тощо. Проте фінансова криза істотно обмежила розміри банківського кредитування, скоротилися й обсяги державної фінансової підтримки, при одночасному збільшенні дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Дебіторська заборгованість сільськогосподарських підприємств Житомирської області на кінець 2008 року зросла у два рази порівняно з 2007-им. Прискорені темпи збільшення заборгованості мають місце за розрахунками з бюджетом (у три рази на рік), решта видів дебіторської заборгованості також зростають.

У загальній сумі дебіторської заборгованості найвагомішу частку становить заборгованість за товари, роботи та послуги (47 % у 2008 році та 42 % у 2009-му), що пояснюється зростанням обсягів реалізації виробленої продукції та різким скороченням платоспроможного попиту. Наступна за обсягом — заборгованість за розрахунками з бюджетом, різке зростання якої пов'язане зі скороченням видатків бюджету з відшкодування ПДВ сільськогосподарським підприємствам. На решту видів заборгованості припадає близько 40 %, а темпи їх зростання відповідають загальним тенденціям.

³ Милейко Я. Форфейтинг як форма кредитування зовнішньоекономічних операцій // Цінні папери України. — 2001. — № 47 (187). — С. 10—11.

Таблиця 1. Склад і структура дебіторської заборгованості сільсько-господарських підприємств Житомирської області у 2007—2009 роках

Вид дебіторської заборгованості	2007		2008		2009	
	тис. грн	%	тис. грн	%	тис. грн	%
За товари, роботи, послуги	108 266	53	181 950	47	98 949	42
За виданими авансами	1 829	1	2 158	1	8 074	4
За розрахунками з бюджетом	20 398	10	83 441	22	35 301	15
Інша поточна заборгованість	74 381	36	114 785	30	92 263	39
Разом	204 874	100	382 334	100	234 587	100

Джерело: розраховано авторами на основі Зведеного річного звіту Головного управління агропромислового розвитку державної адміністрації Житомирської області за 2008 рік.

Такий стан вимагає негайного перегляду існуючих методів управління дебіторською заборгованістю і використання надбань світового досвіду у цій сфері. Альтернативою зростанню дебіторської заборгованості може стати факторинг — фінансова операція з фінансування оборотних засобів підприємства факторинговою компанією (фактором) шляхом передання їй прав на отримання майбутнього платежу від боржника за поставлені товари⁴. Правовий порядок здійснення операцій факторингу закріплений у Цивільному кодексі України, законах України “Про банки та банківську діяльність” і “Про податок на додану вартість”, а також у постанові Національного банку України “Про заходи щодо реалізації програм реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України”.

Згідно з Конвенцією про міжнародний факторинг, операція визнається факторинговою в разі, якщо вона відповідає як мінімум двом із чотирьох ознак: наявність фінансування у формі кредиту чи попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості постачальника фірмою-фактором; інкасація дебіторської заборгованості та страхування постачальника від ризику неплатежу⁵. Отже, факторингова послуга полягає в тому, що банк чи інша фінансова установа (фірма-фактор) за окрему комісійну винагороду здійснює моніторинг основних дебіторів підприємства, негайно оплачує підприємству основну частину боргу і в подальшому веде облік дебіторської заборгованості та здійснює її інкасацію.

Купуючи борги клієнта, фактор бере на себе ризики втрати за безнадійними боргами і здійснює страхування клієнта від збитків по них. У більшості випадків фактор купує борги клієнта без права регресу. Це означає, що фактор не вимагає повернення своїх коштів, якщо борги клієнту не повертаються. Комісійна винагорода фактора, як правило, становить 0,5—3 % від суми боргу.

⁴ Сысоев А.В. Факторинговый бизнес. Украинский опыт: [Електр. ресурс]. — <http://www.factoring.co.ua>.

⁵ Матеріали Конвенції УНДРУА про міжнародний факторинг / Оттава, 28 травня 1988 р.: [Електр. ресурс]. — <http://www.factoring.co.ua>.

У разі кредитування клієнта під забезпечення дебіторської заборгованості факторингова фірма здійснює надходження коштів клієнту авансом, до моменту отримання боргів. Розмір кредиту визначається обсягом дебіторської заборгованості і, як правило, не перевищує 80 % від неї. Кредитні послуги фактора ґрунтуються на оперативній інформації і на даних про дебіторів клієнта, на відміну від банківського кредитування, яке виходить з попередніх даних про клієнтів протягом кількох років. Крім того, фактори часто надають позики під забезпечення такими активами, які непридатні для банківського кредитування. Плата за кредит встановлюється на рівні ринкової процентної ставки за короткостроковими кредитами плюс 2—4 % для компенсації ризику неповернення.

При управлінні боргами клієнта фірма-фактор здійснює управління його рахунками-фактурами, веде бухгалтерський облік продажу товарів, здійснює контроль за комерційним кредитом та отримує борги. При цьому факторингова фірма не тільки поліпшує менеджмент постачальника, беручи на себе роботу адміністрації, а й знижує витрати клієнта на утримання управлінського апарату. Послуги фактора з обслуговування великих боргів досить дешеві і становлять від 0,1 % до 2 % купівельної вартості боргів клієнта (або вартості річного обороту). Забезпеченням факторингу може слугувати страховий поліс чи декілька страхових полісів у випадку перестрахування страховиком в іншій страховій компанії. У разі високої надійності підприємства або факторингової угоди факторинг може надаватися і без забезпечення.

Відносини між суб'єктами факторингу регулюються договором, у якому фіксуються взаємні зобов'язання і відповідальність сторін, розмір кредиту і плати за факторингове обслуговування, вид факторингу. Оскільки факторингові операції мають ризиковий характер, то укладанню договору передують детальне вивчення фінансово-господарської діяльності клієнта-постачальника. Таким чином, факторинг є вигідною операцією як для підприємств-постачальників, так і для покупців (рис. 1).

У світовій практиці при виділенні видів факторингу виходять, насамперед, із ознак їх класифікації, що характеризують: сектор ринку, де мають місце факторингові операції; набір послуг, що надаються факторинговою компанією; порядок оплати боргових вимог; характер взаємовідносин між фактором і постачальником тощо.

Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, його контрагент і банк знаходяться в одній країні. Саме цей вид факторингу на сьогодні є найприйнятнішим для сільськогосподарських підприємств. Міжнародний факторинг (форфейтинг) передбачає, що одна зі сторін факторингової угоди знаходиться за кордоном. Форфейтинг — це досить нове явище в економічній системі України. У сільському господарстві його застосування стане доцільним лише за умови виходу вітчизняних аграрних підприємств на світові ринки сільськогосподарської продукції.

Відкритий (конвенційний) факторинг — це такий його тип, за якого підприємство-постачальник повідомляє підприємство-покупця (дебітора) про те, що права на одержання оплати переуступлено банку або факторинговій компанії, що вказує на відкритість та прозорість взаємовідносин підприємств-партнерів. Закритий (конфіденційний) факторинг не передбачає повідомлення підприємства-покупця

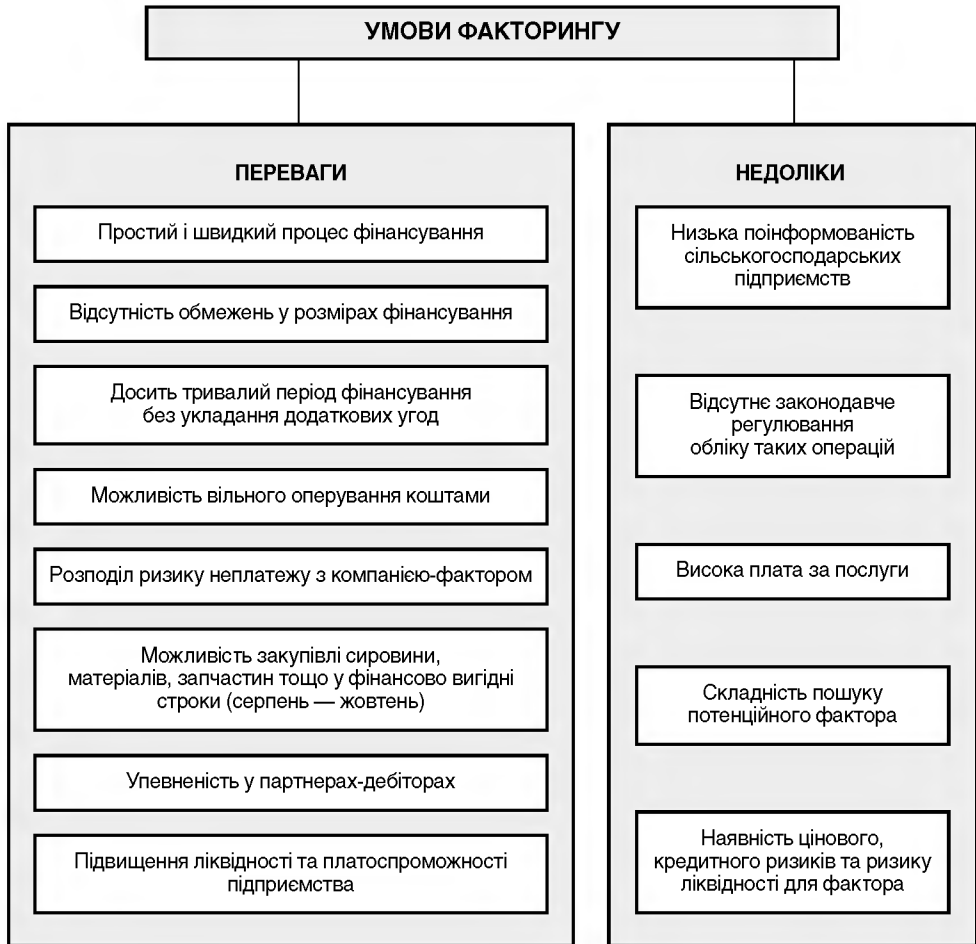


Рис. 1. Переваги й недоліки факторингу для сільськогосподарських підприємств

про переуступлення прав на одержання оплати банку або факторинговій компанії, але водночас прискорює одержання підприємством-кредитором відповідного фінансування, оскільки економиться час на адміністрування заборгованості.

Факторинг з повним набором послуг включає крім суто факторингових ряд інших послуг: аудиторських, обліку дебіторської заборгованості, повного управління борговими зобов'язаннями, що відкриває більш широкі можливості для адміністрування дебіторської заборгованості сільськогосподарських підприємств. Факторинг із частковим набором послуг — це оплата банком чи факторинговою компанією лише рахунків-фактур постачальника, що є більш вигідним для підприємств з обмеженими фінансовими можливостями.

Найзручніший вид факторингу з точки зору сільськогосподарського підприємства як продавця — це факторинг без права регресу, оскільки кредитний ризик щодо неповернення платежу повністю перекладається на фактора. Факторинг із

правом регресу передбачає, що при несплаті дебітором заборгованості кредитний ризик переноситься на продавця, і сільськогосподарське підприємство буде змушене повертати фактору профінансовану суму.

Реверсивний факторинг ініціюється самим дебітором за умови його зацікавленості у відстроченні платежу. Таким чином, сільськогосподарське підприємство може використати процедуру факторингу, навіть будучи покупцем продукції, і здійснити її оплату в зручні для себе терміни. У цьому випадку послуга факторингу оплачується покупцем продукції (самим дебітором) або її вартість включається до ціни товару і оплачується продавцем.

За умови неефективного чи неякісного внутрішнього управління підприємство може використовувати базовий факторинг — коли управління дебіторською заборгованістю та всіма його активами здійснюватиме фактор без попереднього фінансування.

Сьогодні, через обмеження банківського кредитування, послуга факторингу стала досить популярною серед підприємств різних галузей економіки. Основними операторами ринку факторингу в Україні є Укрсоцбанк, Укрексімбанк, Приватбанк, Сведбанк, “Райффайзен банк Аваль”, компанії “Арма Факторинг”, “Факторинг”, Перша Факторингова Компанія та інші⁶.

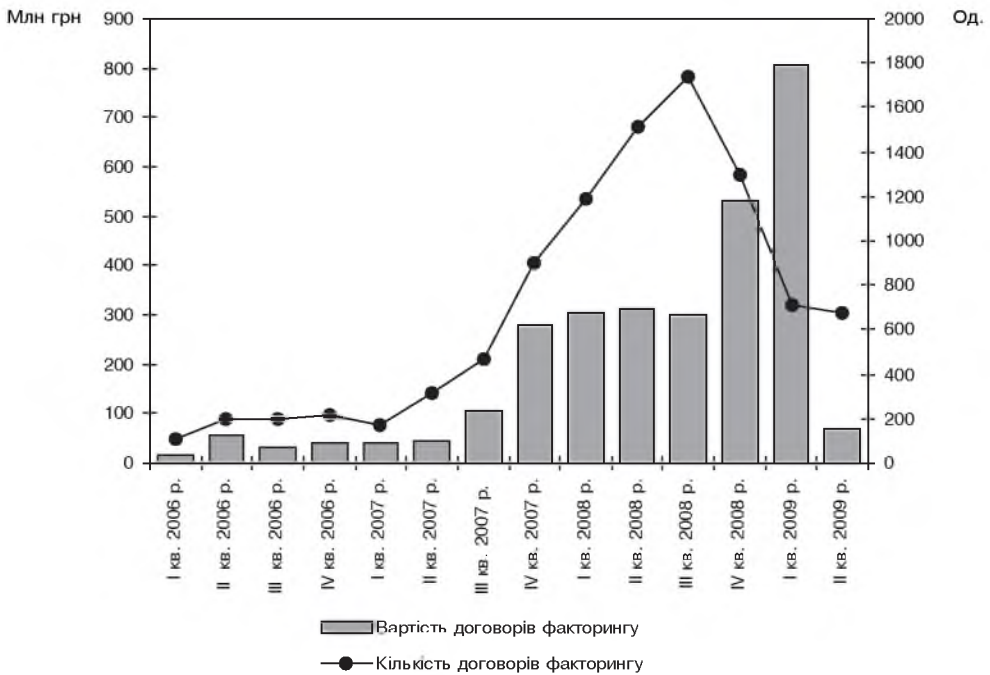
За даними Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, протягом першого кварталу 2007 року фінансовими компаніями було підписано 168 договорів факторингу (23,4 % договорів, укладених протягом 2006 року) на загальну суму 41,5 млн грн (29,4 % обсягу попереднього року — рис. 2). Протягом першого півріччя 2009 року фінансові компанії уклали 1386 договорів факторингу на загальну суму 874,5 млн грн. На кінець першого півріччя 2009-го чинними залишилися 804 з них.

Сільськогосподарські підприємства використовують різні кредитні інструменти з метою покриття потреб виробництва у фінансових ресурсах. Серед них найбільшого поширення набули банківське кредитування, спрямоване переважно на покриття поточних господарських потреб, та фінансовий лізинг, що забезпечує оновлення матеріально-технічної бази аграріїв (табл. 2).

Упродовж 2006—2009 років обсяги банківського кредитування збільшилися на 49,6 %, а фінансового лізингу — скоротилися майже втричі. Водночас, за даними Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг, останніми роками, за винятком 2008-го, сільськогосподарські підприємства не укладали жодного договору факторингу. Причинами такого становища є низька поінформованість керівників аграрних підприємств щодо механізму використання факторингу; отождоження факторингу з кредитом; висока вартість послуг факторингу; відсутність філій факторингових компаній в сільській місцевості тощо.

З огляду на кризовий стан, специфіку виробництва та фінансування, погіршення стану розрахунків за дебіторською заборгованістю і необхідність прискорення розвитку сільськогосподарського підприємства також могли б використовувати факторинг як вид зовнішнього фінансування (рис. 3).

⁶ Сысоев А.В. Зазнач. праця.



Джерело: розраховано за даними звіту Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг (<http://www.dfp.ua>).

Рис. 2. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу

Таблиця 2. Використання кредитних інструментів сільськогосподарськими підприємствами України у 2006—2009 роках

Вид кредитного інструменту	2006	2007	2008	2009	2009-й до 2006-го, %
Банківські кредити, млн грн	17 395	11 874	28 812	26 026	149,6
Фінансовий лізинг, млн грн	951	1 518	2 713	328	34,5
Факторинг, млн грн	0	0	6	0	—

Джерело: розраховано авторами на основі зведених звітів Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг (<http://www.dfp.ua>) та Національного банку України (<http://www.bank.gov.ua>).

Для укладення договору факторингу з банківською установою чи факторинговою компанією сільськогосподарське підприємство повинно мати комерційні та фінансові документи щодо ряду своїх постійних дебіторів і передати їх фірмі-фактору для аналізу надійності та платоспроможності. У разі позитивної оцінки фінансового стану дебіторів підприємство може укласти договір факторингу, який в першу чергу дасть змогу одразу отримувати фінансування відправленої продукції чи наданих послуг визначеним у договорі дебіторам. Підприємство також може передати фактору ведення обліку дебіторської заборгованості та її інкасацію, отримувати постійні консультації та інші додаткові послуги.



Рис. 3. Схема використання факторингу сільськогосподарським підприємством

Для України факторинг є досить новим фінансовим інструментом. Його поява і розвиток значною мірою пов'язані з постійним посиленням конкуренції на ринку товарів та послуг, удосконаленням форм і методів взаємодії між суб'єктами господарювання, споживачами та виробниками продукції.

Конкуренція на товарних ринках і ринках послуг обумовлює необхідність налагодження більш гнучких взаємовідносин між постачальником та покупцем. Зниження рівня цін, поліпшення якості товарів та послуг, розширення товарної номенклатури, організація безоплатної доставки, відвантаження продукції з відстроченням платежу — це лише деякі з послуг, до яких вдається постачальник.

Здійснюючи комерційне кредитування, більшість сільськогосподарських підприємств здатні розширити обсяги продажу товарів. Проте стримуючим фактором розвитку комерційного кредитування є необхідність інвестування постачальником значних коштів у оборотний капітал. Альтернативою самостійному розширенню комерційного кредиту є факторинг, який здатен позитивно вплинути на ефективність управління дебіторською заборгованістю сільськогосподарських підприємств, відчутно збільшити обсяги залучених ресурсів тощо. У цьому зв'язку, на нашу думку, надалі потрібні наукові дослідження інституційного середовища та методологічне обґрунтування засад факторингового обслуговування сільськогосподарських підприємств.