

Аванесова Н.Э., Валковская А.И.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Рассмотрена проблема развития финансово-экономической безопасности предприятия. Определены возможные стратегии развития финансово-экономической безопасности. Описаны основные процессы формирования стратегии и предложены типы стратегий, которые адаптированы для внедрения и доступны руководству предприятия.

Ключевые слова: финансово-экономическая безопасность, финансовая безопасность, стратегия, типы стратегий, стратегическое развитие, предприятие.

Avanesova N.E., Valkovska H.I.

Kharkiv State University of Construction and Architecture

FORMATION MECHANISM OF STRATEGIC DEVELOPMENT FINANCIAL AND ECONOMIC SECURITY COMPANIES

Summary

The problem of the development is financial and economic security of the enterprise. Possible is development strategies of financial and economic security. These are basic process of forming a strategy and propose the types of strategies that are adapted for the implementation and management of the company are available.

Keywords: financial and economic security, financial security, strategy, types of strategies, strategic of development, and business.

УДК 33:336

ПЕРЕВАГИ ФАКТОРИНГУ В УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

Аванесова Н.Е., Чупрін Є.С.

Харківський національний університет будівництва та архітектури

Факторинг є відносно новим на ринку фінансових послуг України. Тому його використання серед вітчизняних підприємств не поширено у порівнянні з країнами Європи та США. При цьому він є досить перспективним інструментом управління дебіторською заборгованістю підприємства. Особливу цінність цей вид фінансування набуває у сучасних умовах економічної кризи, яка спостерігається в країні. Отже, необхідно визначити всі переваги факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств України.

Ключові слова: факторинг, фактор, фінансування, факторинг з регресом, факторинг без права регресу, дебітор, дебіторська заборгованість.

Постановка проблеми. В теперішніх економічних умовах підприємства зіткнулися з питанням ефективного управління дебіторською заборгованістю. Актуальність цього питання обумовлена станом розрахунків, недотримання строків та обсягів оплати за відвантажені товари, виконані роботи або надані послуги. Все це призводить до дефіциту оборотних коштів на підприємстві, втраті їх купівельної спроможності внаслідок інфляційних процесів, а також отримання збитків від невикористаних можливостей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з проведеного дослідження, окрім отримання негайного фінансування, факторинг дозволяє підвищити фінансову стійкість підприємства,

надає змогу оптимізувати структуру оборотних активів та пришвидшити їх оборотність.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Перед підприємствами постає завдання пошуку ефективних методів та механізмів подолання негативних факторів. Факторинг є одним з таких механізмів. Але на сьогоднішній день такий спосіб управління дебіторською заборгованістю не набув широкого використання в Україні порівняно з країнами Європи та США.

Мета статті. Метою дослідження є встановлення переваг, які отримують підприємства та фірми України при використанні факторингових послуг в процесі управління дебіторською заборгованістю.

Виклад основного матеріалу. Перш за все необхідно визначити, що собою представляє факто-

ринг. Серед вчених, які зробили внесок у розвиток теоретичних аспектів факторингу, ми можемо виділити Лисенкова Ю.М., на думку якого, факторинг – це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси, в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи боржника [1]. Герасимович А.М. зазначає, що факторинг – це комісійно-посередницька діяльність пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактури) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта [2]. Струк Н.С. вважає, що факторинг – це операція, яка об'єднує в собі ряд посередницько-комерційних послуг з кредитуван-

ня оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимог боргу третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості такого боргу першому кредитору [3].

Натомість Белялов Т.Е. пропонує більше розширене визначення факторингу – купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду. Суть факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80-90% вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців [4].

Законодавство України визначає факторинг, як фінансування під відступленням права грошової вимоги [5]. Відповідно до статті 350 Господарського кодексу України банк має право укласти договір факторингу, за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити своє право грошової вимоги до третьої особи [6]. При цьому статтею 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» факторинг розглядається як вид кредитної операції, яка передбачає придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги, приймаючи на себе ризик виконання таких вимог та прийом платежів [7].

Факторинг доцільно використовувати підприємствам, які у своїй діяльності використовують постачання товарів або послуг з відстрочкою платежу, та у ситуації швидкого розвитку підприємства, коли відчувається нестача оборотних коштів.

Але на сьогодні серед постачальників товарів та послуг все ще поширені деякі стереотипи щодо необхідності та ефективності використання факторингових послуг (таблиця 1).

Схема факторингу



Рис. 1. Схема факторингу

Хибні уявлення підприємств України про факторинг

Таблиця 1

Стереотип	Пояснення
Дорогий банківський продукт	На відміну від інших видів фінансування, факторинг включає ряд послуг, від вибору яких залежить ціна. Основні послуги: фінансування поставок, управління дебіторською заборгованістю, захист від ризиків можливого несвочасного платежу. Всі ці послуги можливо отримати окремо в різних спеціалізованих компаніях, але повний комплекс послуг безумовно буде дешевшим.
Важкість отримання позитивного рішення банку або факторингової компанії	Схвалення та затвердження рішення вимагає менше часу в порівнянні з продуктами, які вимагають заставу, а переказ коштів займає декілька годин. Отже факторинг простіший та швидший ніж інші продукти, які призначені для фінансування бізнесу.
Призначений для великих корпорацій	Факторинг доступний як для великих підприємств, так і для фірм малого та середнього розміру. Необхідно мати неоплачені рахунки на товари або послуги, що постачаються або надаються з відстрочкою платежу
Незручний для дебіторів	Дебітори мінімально залучаються у відносини з фактором. Єдине що змінюється для них – банківські реквізити для сплати за отримані товари або послуги.
Призначений для компаній зі скрутним фінансовим становищем	Компанії зі фінансовими труднощами використовуються факторинг. Але він також необхідний для компаній, які нарощують обсяги постачання товарів або послуг та вимагають більшого грошового потоку для розширення власного бізнесу.

Джерело: розробка автора

Всі ці хибні міркування заважають підприємствам в повному обсязі використовувати можливості факторингу, як інструменту фінансування та управління дебіторською заборгованістю.

Розглянувши різноманітні джерела, які визначають поняття факторингу, ми можемо представити факторингову операцію у вигляді схеми (рисунок 1).

В сучасних реаліях української економіки факторинг стає ефективним інструментом управління дебіторською заборгованістю та джерелом фінансування бізнесу. На сьогодні факторинг активно використовують постачальники продуктів харчування, парфумерної та косметичної продукції, канцелярських товарів, медикаментів та побутової хімії. Ці сфери поєднує між собою висока ліквідність товарів, що продаються через те, що попит на них високий та постійний.

Для успішного співробітництва з банками та компаніями, які надають факторингові послуги необхідно мати диверсифіковану дебіторську заборгованість, яка утворюється в результаті операцій за безготівковий розрахунок, постачання товарів чи послуг має здійснюватися на регулярній основі або плануватись довгострокове співробітництво з покупцями.

Факторинг поєднує в собі фінансові, страхові та інформаційні послуги, які мають за мету стимулювати зростання обсягів продажів підприємствами-постачальниками товарів, робіт або послуг. При купівлі фактором дебіторської заборгованості, він надає підприємству комплекс пов'язаних послуг:

- фінансування дебіторської заборгованості
- покриття кредитних ризиків
- управління дебіторською заборгованістю
- інформаційне обслуговування клієнта.

Отже зрозуміло, що використовуючи факторинг підприємства отримують сукупність переваг перед конкурентами. Перш за все це можливість продажу товарів або надання послуг з відстрочкою платежу. При залученні факторингового фінансування підприємство не буде залежати від фінансової дисципліни клієнтів та отримує можливість більш оперативно розраховуватися з власними постачальниками. Це надасть змогу скоротити відстрочки платежів при закупівлях, внаслідок чого отримати більш вигідні цінові пропозиції від постачальників (в країнах Європи та США знижка в такому випадку може досягати 3%).

У випадку залучення фінансування з використанням факторингу в балансі підприємства не збільшується заборгованість за кредитами, але при цьому зменшується дебіторська заборгованість. Факторинг дозволяє підприємствам уникати касових розривів, які можуть з'являтися внаслідок не відповідності строків оплати по рахункам власних постачальників та отримання коштів від клієнтів.

Залучення фінансування з використанням факторингових операцій дозволяє підприємству отримати економію на витратах, пов'язаних з банківським кредитуванням, відсутні витрати на оформлення кредиту та застави (факторинг взагалі не потребує надання будь-якого майна в заставу фактору), на сплату процентів по кредиту, на акумулювання коштів на погашення тіла кредиту. Наявність діючої факторингової угоди не

виключає можливість постачальника паралельно використовувати інші кредитні продукти.

При укладанні факторингової угоди фактор проводить оцінку платоспроможності клієнтів постачальника. У такому випадку кредитоспроможність постачальника є вторинною у порівнянні з його клієнтами. Тому факторинг стає доступним для більш ризикових та інформаційно «закритих» підприємств. Інформація про платоспроможність покупців дає можливість постачальникам корегувати та оптимізувати ділові відносини з ними та призводить до можливості мінімізувати ризики несплати або несвоєчасної оплати по рахункам-фактури. Підприємства отримують можливість управління такими ризиками шляхом обрання виду факторингової угоди – «з регресом» або «без права регресу».

Факторинг з регресом передбачає, що компанія продала фактору свої несплачені рахунки-фактури з розумінням того, що якщо рахунки ніколи не оплатять, підприємство власноруч має покривати витрати. При факторингу з регресом кредитні ризики фактора зводяться до мінімуму. Підприємство продає свою дебіторську заборгованість, погоджуючись покривати вартість несплачених рахунків-фактур протягом встановленого періоду часу. Використовуючи цей вид факторингу, постачальники перш за все прагнуть отримати економічну користь від негайного припливу грошових коштів.

Факторинг без права регресу передбачає покладання ризиків несплати дебіторської заборгованості, яку продало підприємство, на фактора. В такому випадку бізнес не несе відповідальності за будь-які рахунки-фактури, які в кінцевому підсумку не підлягатимуть інкасації через фінансові або будь-які інші проблеми покупця. При використанні такого виду факторингу фактор більш ретельно підходить до кредитної перевірки та оцінки платоспроможності покупців підприємства. З факторингом без регресу, в зв'язку з більшим рівнем ризику, який бере на себе фактор, плата за послуги факторингу буде очікувано вища у порівнянні з факторингом з регресом.

З точки зору ризиків існують переваги та недоліки як факторингу з регресом, так і факторингу без права регресу. Загалом, якщо постачальник має платоспроможних покупців, ризики мінімальні в обох випадках. Найбільш поширеним вибором великих корпорацій є безрегесовий факторинг. Але це не означає, що він буде вигідний всім підприємствам. Кожний бізнес унікальний, так само, як і його покупці. Тому необхідно ретельно підходити до прийняття рішення щодо використання того чи іншого виду факторингу, спираючись як на власні джерела інформації та розрахунки так і на думку та пропозиції фактора.

Паралельно з перевагами залучення коштів за допомогою факторингу, він має недоліки. Один з основних – вартість факторингу. Підприємство-постачальник відступає власну дебіторську заборгованість за відповідну плату. Фактор отримує комісійну винагороду за надання у користування грошових коштів та прийняття на себе ризику неповернення цих коштів, тобто не сплати дебіторської заборгованості клієнтами постачальника. Але таку оплату не слід сприймати лише як відсоток за користування коштами фактора, оскільки окрім отримання фінансування,

підприємство отримує комплекс послуг з управління дебіторською заборгованістю, її інкасація, інформаційне забезпечення та підтримка у відносинах з власними клієнтами.

Висновки і пропозиції. В економічній літературі відсутній єдиний підхід до визначення факторингу. Якщо узагальнювати різноманітні джерела, то факторинг представляє собою операцію відступлення прав вимоги дебіторської заборгованості за визначену винагороду. При цьому підприємство отримує фінансування відразу після постачання товарів або виконання робіт чи послуг, незалежно від терміну відстрочки платежу, яка була надана покупцю або клієнту. Саме це є однією з основних переваг факторингового фінансування.

Виходячи з проведеного дослідження, окрім отримання негайного фінансування, факторинг

дозволяє підвищити фінансову стійкість підприємства, надає змогу оптимізувати структуру оборотних активів та пришвидшити їх оборотність. При використанні факторингу підприємства отримують змогу надавати відстрочку платежу власним клієнтам та захистити себе від негативних наслідків та ризиків несвоєчасного погашення дебіторської заборгованості та неплатоспроможності покупців.

Тому вітчизняним підприємствам необхідно глибше вивчити можливості, які надасть їм факторингове фінансування. Цьому додатково сприяє збільшення кількості банків та фінансових установ на фінансовому ринку України, які надають факторингові послуги та супроводжують їх вичерпною інформацією щодо використанню цього фінансового інструменту.

Список літератури:

1. Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: навч. посібник / Ю.М. Лисенков. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 232 с.
2. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, ризики, оподаткування, облік, аналіз та аудит / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович // Аудитор України. – 2008. – № 15. – С. 16-24.
3. Струк Н.С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні / Н.С. Струк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку [Текст]: [зб. наук. пр.] / відп. ред. О.Є. Кузьмін. – Л.: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 652 с. іл. – (Вісник / Національний університет «Львівська політехніка»; № 647). – С. 221-228.
4. Беялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Т.Е. Беялов // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9 (51). – С. 30-36.
5. Цивільний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
6. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // Режим доступу <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
7. Про банки і банківську діяльність: Закон України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // Режим доступу <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2121-14>

Аванесова Н.Э., Чуприн Е.С.

Харьковский национальный университет строительства и архитектуры

ПРЕИМУЩЕСТВА ФАКТОРИНГА В УПРАВЛЕНИИ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

Аннотация

Факторинг является относительно новым на рынке финансовых услуг Украины. Поэтому его использование среди отечественных предприятий не распространено по сравнению со странами Европы и США. При этом он является весьма перспективным инструментом управления дебиторской задолженностью предприятия. Особую ценность этот вид финансирования приобретает в современных условиях экономического кризиса, который наблюдается в стране. Следовательно, необходимо определить все преимущества факторинга в управлении дебиторской задолженностью предприятий Украины.

Ключевые слова: факторинг, фактор, финансирование, факторинг с регрессом, факторинг без права регресса, дебитор, дебиторская задолженность.

Avanesona N.E., Chuprin Y.S.

Kharkiv State University of Construction and Architecture

ADVANTAGES OF FACTORING IN MANAGEMENT OF ACCOUNTS RECEIVABLE ENTERPRISES OF UKRAINE

Summary

Factoring is relatively new to the financial services market of Ukraine. Its use among domestic enterprises is not common compared with Europe and the United States. It is a very promising tool for accounts receivable management of enterprises. This kind of funding gets special value in the current economic crisis, which is observed in the country. It is therefore necessary to determine the benefits of factoring in accounts receivable management companies of enterprises in Ukraine.

Keywords: factoring, factor, finance, factoring with recourse, without recourse factoring, debtor, receivables.