

### ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУ

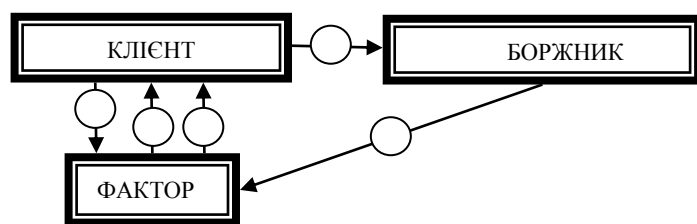
Невизначеність умов діяльності, зростання темпів інфляції, постійна конкуренція, а також брак власних оборотних коштів змушують суб'єктів господарювання шукати нові фінансові інструменти для залучення додаткового фінансування. Разом з тим, у процесі економічної діяльності для будь-якого підприємства важливим питанням є формування ефективної системи управління дебіторською заборгованістю, щоб не були безповоротно втрачені кошти підприємства та його позиції щодо споживачів, партнерів і конкурентів. Одним із фінансових інструментів, який вирішує зазначені питання та забезпечує вивільнення оборотних коштів є факторинг.

Факторингові операції є фінансовими послугами, які надаються фінансовими компаніями суб'єктам господарювання і передбачають продаж прав грошової вимоги за договорами постачання товарів, робіт та послуг. При цьому, зазначені операції допомагають підприємству вирішити такі проблеми, як прискорення обертання оборотних коштів, ефективне управління дебіторською заборгованістю, зменшення ризиків непогашення боргів.

Відповідно до ст. 1077 Цивільного кодексу України за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [2].

З наведеного вище зрозуміло, що учасниками факторингової операції є клієнт – постачальник товарів, робіт, послуг, який відступає фактору право грошової вимоги до третьої особи (боржника); фактор – фінансова установа, яка має право здійснювати факторингові операції; боржник – покупець товарів, робіт, послуг, який є дебітором для постачальника (рис. 1).

Як показано на схемі, взаємодія суб'єктів відбувається за рахунок 5-ти потоків: 1) реалізація товарів (робіт, послуг) постачальником покупцю; 2) передача фактору документів, що підтверджують постачання та укладання договору відступлення права грошової вимоги; 3) перерахування фактором авансового платежу, як правило, у сумі 80-90% від суми поставки; 4) погашення заборгованості за товари (роботи, послуги); 5) сплата фактором залишку боргу постачальнику за мінусом винагороди (здебільшого у розмірі 0,5-5 %).



*Рис. 1. Класична схема здійснення факторингової операції*

Варто звернути увагу на переваги, які дає використання факторингу для постачальника: отримання додаткового фінансування; збільшення товарообігу та додатковий прибуток від збільшення обсягу продажу; спрощення планування грошового обігу; отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відтермінування платежу; захист від втрат у разі неоплати /несвоєчасної оплати боргу дебіторами; економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту та застави, проценти, витрати на мобілізацію коштів на погашення заборгованості за кредитом); захист від валютних ризиків [1].

Отже, факторинг є не лише інструментом управління дебіторською заборгованістю, а й джерелом фінансування бізнесу. Зазначене характеризує факторинг як ефективний фінансовий інструмент підвищення стабільності діяльності суб'єкта господарювання та покращення відносин з контрагентами. Використовуючи факторингові схеми, підприємства можуть спрямовувати кошти на збільшення обсягів продаж та асортимент товарів, не відволікаючи їх при цьому у дебіторську заборгованість. Особливо актуальний та необхідний факторинг для динамічно зростаючих підприємств, що відчувають дефіцит оборотних коштів. Постачальники ж завдяки факторингу отримують можливість планувати свої фінансові потоки, незалежно від платіжної дисципліни покупців.

#### Список використаної літератури:

1. Пальчук О.І. Факторинг як специфічна фінансова послуга [Електронний ресурс] / О.І. Пальчук. – 2010. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7839/2/28.pdf>.
2. Цивільний кодекс України: Кодекс України прийнятий Верховною Радою України від 16.01.2003 р. № 435- IV. [Електронний ресурс]: / Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>