

УДК 336.719

Г. І. Міокова, доц., канд. екон. наук, К. В. Самсонова, ст. гр. ФК-08-1

Кіровоградський національний технічний університет

Факторинг: сутність та особливості в Україні

У статті висвітлено переваги факторингу, як для підприємств-постачальників, так і для підприємств-покупців. Проаналізовано загальні поняття факторингу, визначено його основні ознаки. Здійснено порівняння факторингу з іншими джерелами фінансування оборотних засобів підприємств, та визначено доцільність застосування факторингу в Україні.

факторинг, підприємство, фінансування, обігові кошти, кредитування

Постановка проблеми та її актуальність. На українських підприємствах останнім часом відбувається зростання дебіторської заборгованості, зростає недисциплінованість покупців, які порушують принципи розрахунково-платіжної дисципліни, що, в свою чергу, призводить до нестачі фінансових ресурсів для провадження виробничо-господарської діяльності.

Фінансовий ринок України перебуває на стадії становлення, що супроводжується запровадженням нових видів фінансових послуг. Однією з таких послуг, що потребує вивчення та розвитку на фінансовому ринку України, є факторинг та його переваги використання для підприємств. Останнім часом факторинг в нашій країні набуває усе більшої популярності. Адже зі зростанням економіки та ділової активності підприємств зростає і їх потреба в оборотних коштах, необхідних для фінансування поточної діяльності, що потребує залучення додаткового капіталу. За цих умов для підприємств малого та середнього бізнесу оптимальним рішенням може стати факторинг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогоднішній день проблемам факторингових операцій присвячено багато наукових та практичних досліджень. Зокрема, Ю. Попов порівнює законодавство України з регулювання факторингових операцій зі світовим досвідом, Я. Чубарова розглядає сутність факторингу, його переваги та недоліки, К. Слюсаренко, Л. Сокур розглядають проблеми та перспективи розвитку факторингових послуг в Україні.

Питанням розвитку факторингу та механізму здійснення факторингових операцій присвятили свої праці ряд вітчизняних та зарубіжних вчених таких, як С. Глушенко, Я. Карп'як, Л. Ріжко, Б.Луців, І. Фарінович, Г. Шпаргало, Н. Наконечна, Р. Коттер, Р. Кембелл, Ж.. Перар, Е.Доллан та ін.

Мета статті – розглянути випадки, при яких застосування факторингових операцій дає змогу збільшити обіговий капітал підприємств, а також обґрунтувати переваги використання факторингу для підприємств України.

Виклад основного матеріалу. Значна частка дебіторської заборгованості в складі оборотних активів свідчить про необхідність впровадження сучасних форм рефінансування. До них належить факторинг.

Сьогодні факторинг – найдинамічніша послуга на фінансовому ринку України. Про структурні та динамічні зміни в обігових активах за видами економічної діяльності свідчать статистичні дані по Україні (табл. 1).

Таблиця 1 - Структурні та динамічні зміни в обігових активах за видами економічної діяльності за 01.01.2008 - 01.01.2010 рр. [5]

Показник	Роки		
	01.01.08	01.01.09	01.01.10
Обігові активи (млн. грн.) всього	1178129,5	1573587,9	1240134,7
- зокрема обігові активи в запасах товарно-матеріальних цінностей	266148,2	339136,4	279652,3
- зокрема дебіторська заборгованість	692205,2	954606,0	804323,1
- темп приросту обігових активів до попереднього року (%)	-	33,5	-21,2
- темп приросту товарно-матеріальних цінностей до попереднього року (%)	-	27,4	-17,5
- темп приросту дебіторської заборгованості до попереднього року (%)	-	38	-15,7
- частка товарно-матеріальних цінностей в обігових активах (%)	22,6	21,5	22,6
частка дебіторської заборгованості в обігових активах (%)	58,7	60,6	64,8

Аналізуючи дані таблиці, можна сказати, що в 2009 р. темпи приросту дебіторської заборгованості перевищують темпи приросту обігових активів на 4,5 %, а в 2010 р. темпи приросту дебіторської заборгованості, порівняно з 2009 р., зменшилися на 15,7 %, тоді як обігових активів – на 21,2 % [4]. Значне зростання дебіторської заборгованості свідчить про неналагоджену систему розрахунків між суб'єктами господарювання, що в майбутньому може призвести до переривання виробничого циклу, зменшення фінансової стійкості та до зменшення прибутку підприємств.

Розглядаючи структуру обігових активів за видами економічної діяльності, варто звернути увагу на коливання частки товарно-матеріальних цінностей. Так, у 2008 та 2010 рр. їх частка становила 22,6 %, тоді як у 2009 р. вона була меншою і становила 21,5 %. Дебіторська заборгованість займає значну питому вагу в структурі обігових активів підприємств і становить 58,7 % у 2008 р.; 60,6 % – у 2009 р та 64,8 % – у 2010 р. На Заході вважають, що рівень дебіторської заборгованості в активі балансу 3 % є її критичною межею. В Україні оптимальною вважають структуру обігових активів тоді, коли частка дебіторської заборгованості не перевищує 20 % [5].

Статистичні дані свідчать про те, що частка дебіторської заборгованості в структурі обігових активів перевищує в декілька разів рекомендовану. Також негативною тенденцією є щорічне збільшення її частки в обігових активах. Таке відволікання коштів у дебіторську заборгованість не припустиме, оскільки негативно впливає на фінансові результати підприємства, зменшуючи його прибутки, а в підсумку може призвести до банкрутства.

Поняття та предмет договору факторингу чітко визначені в Цивільному і Господарському Кодексах. Згідно ст. 1077 Цивільного Кодексу договір факторингу – це договір, згідно якого одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [2]. Згідно зі ст. 350 Господарського Кодексу факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів [3].

Отже, факторинг – комплекс послуг, що надаються клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на уступку дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість). Важливо знати і розуміти, що

факторинг – самостійний напрямок економіки, скерований на надання комплексних послуг, що сприяють росту об'єму продаж торгових і виробничих компаній та не являється частиною ніякої іншої галузі економіки і важливий сам по собі.

Факторингові операції здійснюються в такому порядку:

1. Поставка товару на умовах відстрочення платежу;
2. Укладення генеральної угоди про факторинг;
3. Відступлення фактору права вимоги до боржника;
4. Перерахування клієнту фінансування (до 90 % від права вимоги);
5. Повідомлення боржника про зміну кредитора;
6. Перерахування покупцем (боржником) платежу за поставлений товар;
7. Виплата фінансовою установою залишку грошових коштів від права вимоги за вирахуванням вартості послуг фактора.

Завдяки факторингу, після поставки товару (надання послуг) продавець негайно отримує в формі авансу значну частину від суми дебіторської заборгованості, що виникла (до 95%), не чекаючи на платіж від покупця. Фінансування автоматично збільшується залежно від росту продажів. Управління дебіторською заборгованістю передбачає: контроль за своєчасною оплатою поставок покупцями; прогнозування строків інкасації і спеціальні процедури нагадувань при затримці платежів; регулярні, детальні і зручні звіти про стан дебіторської заборгованості; механізм роботи щодо повернення боргових зобов'язань дебіторів (як досудові так і судові дії) тощо. Покриття ризиків включає ризики, що пов'язані як із загальною діяльністю підприємства, так і з поставкою товарів з відтермінуванням платежу, в тому числі неотримання платежу від покупця в строк.

Кожне підприємство використовує різні джерела фінансування своїх оборотних засобів, зокрема це: власні кошти, товарний кредит від постачальника, попередня оплата від покупця, банківський кредит, овердрафт, факторинг тощо. Коротко проаналізувавши і порівнявши джерела фінансування оборотних засобів підприємств, можна навести основні їх переваги та недоліки (табл. 2).

Таблиця 2 - Порівняння джерел фінансування оборотних засобів підприємств

	Власні кошти	Товарний кредит	Банківський кредит	Овердрафт	Факторинг
Доступність	так	так	ні	так	так
Наявність забезпечення	ні	ні	так	ні	ні
Необхідність повернення	ні	так	так	так	ні
Обмежений строк використання	ні	так	так	так	ні
Обмеження суми	так	так	так	так	ні
Документальне оформлення	ні	ні	так	ні	ні
Оперативність в залученні	так	ні	ні	так	так
Страховання ризиків	ні	ні	ні	ні	так

Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово нові можливості розвитку, адже на відміну від банківського кредитування та залучення власних коштів, він не обмежений певними сумами.

Перевагами факторингу для постачальника є:

- отримання додаткового фінансування;
- збільшення товарообігу та додатковий прибуток від збільшення обсягу продажу;

- спрощення планування грошового обігу;
- захист від валютних ризиків.

Покупець отримує такі плюси:

- вигідніші умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати;
- збільшення купівельної спроможності[5].

Як бачимо, використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства [6].

На сьогодні інфраструктура фінансового ринку в Україні дає змогу використовувати різні форми рефінансування дебіторської заборгованості, тобто швидке переведення її в інші форми обігових активів (грошові кошти чи високоліквідні цінні папери). Однією з таких форм рефінансування дебіторської заборгованості, яку використовують сьогодні, є факторинг.

Факторинг задовольняє попит виробника або продавця продукту на обіговий капітал, що в Україні гостро відчувається через періодичне збільшення термінів реалізації товарів чи послуг і є проблемою, притаманною вітчизняній економіці.

Сьогодні 70 компаній України мають право на проведення факторингових операцій, але практично їх реалізують лише близько 20. Основною аудиторією користування факторинговими послугами є середній бізнес, який характеризується найвищою динамікою розвитку, тобто найбільше потребує постійного поповнення оборотних коштів. Однак протягом першого півріччя 2011 року спостерігалась ситуація щодо збільшення обсягів проведення факторингових операцій саме фінансовими компаніями. Це зумовлено тим, що банки втратили велику кількість коштів через масові невіплати по факторингу (40% клієнтів), який, на відміну від кредитування, є беззаставною послугою [9].

Станом на 31 березня 2011 в Державному реєстрі фінансових установ містилась інформація про 70 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом I кварталу 2011 року фінансові компанії уклали 1191 договір факторингу загальним обсягом 2 109,8 млн. грн. і виконали 489 договорів на суму 2 577,8 млн. грн. Діючими на кінець I кварталу 2011 року залишалось 1 275 договорів факторингу. Частка фінансування за рахунок банківських кредитів та позичкових коштів юридичних осіб за I квартал 2011 року становить 85,6% загального обсягу джерел фінансування факторингових послуг, хоча частка банківських кредитів суттєво зменшилася, а частка позичкових коштів юридичних осіб для фінансування факторингу значно зросла. Характеризуючи структуру джерел фінансування факторингових операцій за I квартал 2011 року, зазначаємо, що питома вага власних коштів зросла більше ніж в 60 разів (до 373,6 млн. грн.) порівняно з аналогічним періодом 2010 року [6].

Аналізуючи розподіл укладених фінансовими компаніями договорів факторингу в I кварталі 2011 року порівняно із I кварталом 2010 року, можемо зробити висновок, що відбувся перерозподіл факторингових операцій за галузями порівняно з аналогічним періодом минулого року. Найменшу питому вагу з укладених договорів факторингу за основними галузями мають легка та харчова промисловості, дещо більшу частку займають металургія (1,5%), сфера послуг (2%) та машинобудування (4%), а найбільшу частку (51,7%) охоплюють інші галузі. Протягом I кварталу 2011 року договори факторингу не мали місця в таких галузях, як хімічна, добувна промисловість, транспорт.

Можна визначити фактори які стримують розвиток факторингу в Україні:

- політична нестабільність в країні;
- недостатня довіреність підприємців до функціонування факторингу;

- невідповідна законодавча і нормативна база регулювання факторингу в Україні;
- недостатній рівень ознайомлення з послугою на українському ринку;
- асоціювання з кредитом;
- труднощі документообігу;
- незвичну систему оплати;
- складність в самостійному структуруванні операції;
- збільшення вартості продукції.

Сьогодні запровадження факторингу в Україні ускладнюється прийнятою практикою ведення торгово-збутових операцій, яка передбачає здебільшого передплату та майже повну відсутність комерційного кредиту. Важливу роль відіграє й обізнаність менеджерів, економістів та керівників з факторингом як економічним інструментом. Саме сучасна підготовка спеціалістів та фахівців українських підприємств повинна розкрити їм ефективні методи управління підприємством, які є загальноприйнятими в міжнародній практиці, серед яких і є факторинг.

Висновки. Підсумовуючи викладене, можна констатувати, що факторинг є один із механізмів управління обіговими коштами підприємств, який впливає на прискорення обіговості цих коштів.

Використання факторингових послуг дають змогу підприємствам:

- вирішити проблему дефіциту обігових коштів;
- підтримувати необхідну номенклатуру товарного асортименту;
- збільшити обсяг продаж;
- пропонувати своїм клієнтам пільгові умови купівлі товару;
- завдяки отриманню коштів одразу після відвантаження товару, закуповувати матеріали у своїх постачальників за нижчою ціною.

Проаналізувавши сьогоdnішній стан ринку факторингу в Україні, можна зробити наступні висновки. По-перше, характерні для світової практики по факторинговому фінансуванню беззаставна та безстрокова основа призвели до втрати коштів банків та фінансових установ, що пропонували цю послугу. Тому саме для українського ринку необхідно ввести певні обмеження та умови щодо створення заставного та строкового характеру факторингу. По-друге, у зв'язку із тим, що непогашена кредитна заборгованість призводить до збільшення втрат банками коштів, її наявність може стати ще одним фактором для відмови клієнту, надання коштів якому стане ризикованою операцією для фінансової установи. І таке впровадження зможе дещо пристосувати процес оптимізації факторингу під умови української економіки.

Для забезпечення розвитку факторингу слід виключити із законодавства України всі положення, які намагаються регулювати відносини факторингу як такі, що пов'язані із спеціальним поіменованим договором. Потребує вдосконалення законодавство стосовно відступлення вимоги, зокрема, слід відмовитися від допустимості договірної заборони відступлення грошової вимоги, крім випадків, коли боржником є споживач. Існує наявність суперечностей у нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні. Проте відсутність чітких норм дає змогу підприємству доводити правомірність будь-якої своєї позиції, використовуючи різні формулювання законів.

Список літератури

1. Васка В.М. Значення факторингу для підприємств як особливої фінансової послуги в Україні // Вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2011. - №7. – С. 12-14.

2. Глушенко С. В. Факторинг як інструмент отримання короткострокових капіталів // Економіка. - 2008. - №4. - С. 18-23.
3. Господарський Кодекс України // Вісник Верховної Ради України від 16.01.2003 р. № 436-IV – с. 350. – <http://zakon.rada.gov.ua>
4. Карп'як Я.С., Ріжко Л.І. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №12. – С.70-75.
5. Луців Б. Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту. - К.: ІС БО, 2003. - 72 с.
6. Терновська М.О. Дослідження стану ринку факторингу в Україні // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. - № 30. – С. 53-56.
7. Фарінович І.В. Вплив факторингу на фінансові результати діяльності підприємств // Економічний простір. – 2008. - №12/2. – С. 13-29.
8. Фарінович І.В. Факторинг як механізм пришвидшення обіговості обігових коштів підприємств // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. - С. 248-252.
9. Шпаргало Г., Наконечна Н. Факторингові операції в Україні: роблеми та перспективи // Вісник Львівської комерційної академії 2009. - №1. - С. 226-229.

Одержано 14.12.11

УДК 378.147

Л.В.Філіппова, викл.

Кіровоградський національний технічний університет

Письмо на заняттях з іноземної мови

Стаття розглядає питання про використання письма для розвитку інших форм мовлення.
письмо, писемне мовлення, репродуктивна діяльність

Тривалий час навчанню письма надавали другорядного значення. Письмо виступало лише засобом навчання інших видів мовленнєвої діяльності, який дозволяє краще засвоювати програмний матеріал. Це один із засобів контролю сформованості навиків та вмінь студентів. Сьогодні відношення до письма і навчання вміння виражати свої думки в письмовій формі значно змінилось. Письмо, як мета навчання, присутнє на усіх етапах вивчення іноземної мови.

В сучасній методичній літературі розрізняють письмо та писемне мовлення. Деякі дослідники використовують лише термін письмо, підкреслюючи його вузьке чи широке значення. Цей поділ пов'язаний із особливостями механізму письма, що складається із двох етапів: складання слів за допомогою літер та формування письмових повідомлень, до складу яких входять слова та словосполучення. В основі реалізації першого етапу лежить оволодіння графікою та орфографією. Для здійснення другого етапу необхідно оволодіти мовленнєвим умінням.

У програмах з іноземних мов письмо визначали частіше як засіб, а не як мету навчання. На різних етапах навчання іноземних мов роль письма змінюється. Так, на початковому етапі реалізується мета оволодіння технікою письма, формування навичок, які пов'язані із засвоєнням звуко-буквених відповідностей. Вказані вміння необхідні для розвитку вмінь читання та усного мовлення.

На середньому етапі основним є навчання орфографії у зв'язку з накопиченням