

ФАКТОРИНГ ЯК ІННОВАЦІЙНИЙ ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

На сьогоднішній день все більша кількість підприємств зіштовхується з проблемою нестачі оборотних коштів. У результаті значної конкуренції на товарних ринках постачальники здійснюють поставки на умовах відстрочення платежу. Таким чином вони зберігають стосунки зі своїми партнерами, але разом з цим втрачають можливість розширення діяльності через обмеження грошових надходжень. Тому для забезпечення повноцінного функціонування і розширення діяльності суб'єкти господарювання змушені шукати нові та ефективні способи залучення грошових ресурсів. Одним із таких способів є факторинг, який допомагає вивільнити засоби, «заморожені» в дебіторській заборгованості.

Вивчення існуючих підходів до трактування сутності даного явища, дозволяє стверджувати, що під факторингом слід розуміти фінансову операцію, за допомогою якої підприємство (клієнт) передає свою дебіторську заборгованість факторинговій компанії (банку) і отримує до 90% коштів в момент відвантаження товарів (надання послуг, виконання робіт). В свою чергу, фактор отримує право грошової вимоги до покупця.

Схема реалізації факторингових відносин представлена на рис. 1.

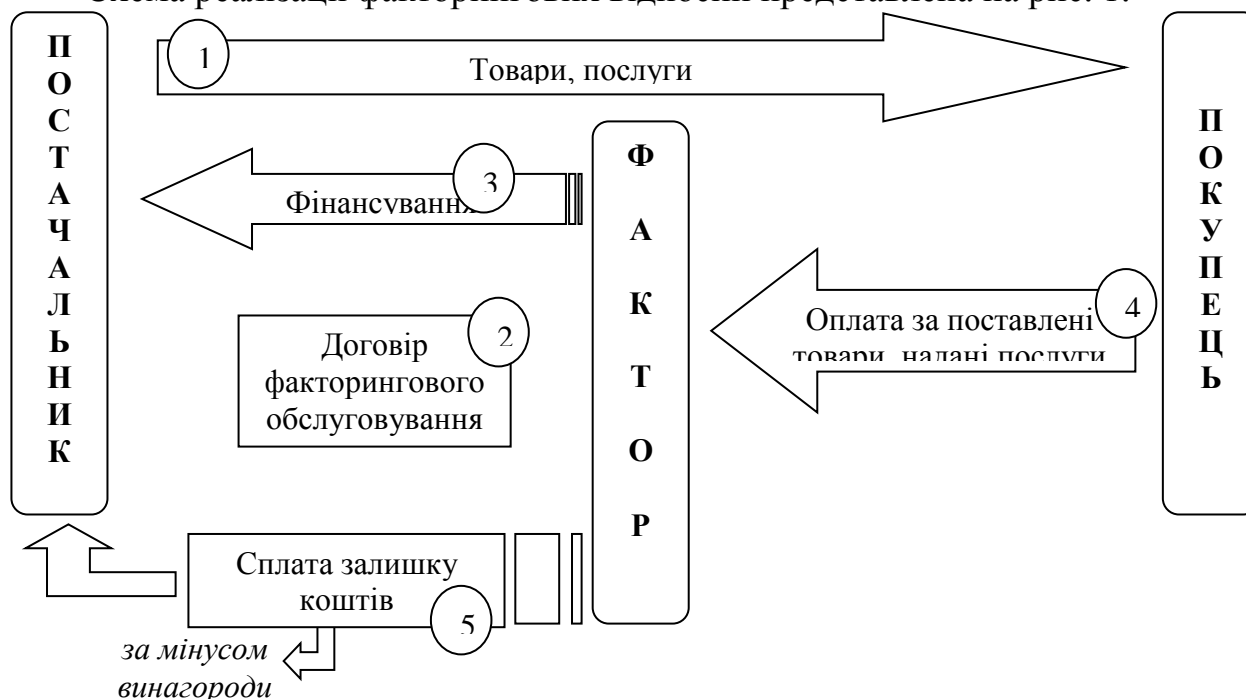


Рис. 1. Схема реалізації факторингових відносин

Таким чином, до основних елементів факторингових відносин належать:

1) суб'єкти факторингу (постачальник товарів, робіт, послуг; факторингова компанія (банк); покупець);

2) об'єкт факторингу: дебіторська заборгованість – визначена сума коштів, їх еквівалентів, інших активів, яку дебітори (фізичні або юридичні особи) заборгували підприємству;

3) платежі за користування факторингом – факторингова винагорода: мінімальна ставка (% річних); комісія за встановлення фінансового ліміту (% від суми ліміту); комісія за обслуговування (% від суми накладної); комісія за опрацювання документів (% від суми накладної).

Слід зазначити, що тарифи встановлюються індивідуально кожною факторинговою компанією (банком), тому вище перелічені платежі не завжди наявні в складі винагороди.

Окрім тарифів, банки– фактори та факторингові компанії висувають й інші умови видачі факторингу, зокрема: співпраця лише з тими підприємствами, фінансовий результат яких за останні місяці дорівнював прибутку; умова переходу підприємства на повне, або часткове обслуговування банком; наявність мінімальної кількості дебіторів (1– 5); максимальний період відстрочки платежів (3– 4 місяці); максимальний об'єм фінансування (від 50 до 100 % за мінусом плати за факторинг) та ін.

Безумовно, факторинг має свої переваги і недоліки. Зокрема, для постачальника до основних переваг можна віднести: фінансування постачальника в момент передачі фактору документів, що підтверджують поставку; відсутність застави; передача фактору ризиків неплатоспроможності покупців; змога використовувати одночасно декілька фінансових інструментів; залучення більшої кількості покупців в результаті надання вигідних умов постачань; покращені фінансові показники діяльності (структура балансу, фінансова звітність); зменшення витрат, пов'язаних з управлінням дебіторською заборгованістю.

Щодо недоліків, то насамперед це: факторинг є відносно дорогим способом залучення фінансових ресурсів; наявність ліміту фінансування (неможливість використовувати факторинг в разі поставок на суму, що не перевищують встановлену межу); неспроможність використовувати факторинг при здійсненні взаєморозрахунків по передоплаті.

Отже, на підставі вищевикладеного матеріалу, можемо стверджувати, що до основних об'єктів бухгалтерського обліку, які характеризують специфіку факторингових операцій і потребують подальшого дослідження та вдосконалення облікового відображення є:

- дебіторська заборгованість, яка внаслідок тривалого непогашення погіршує фінансовий стан підприємства та знижує ліквідність і платоспроможність через недоотримання грошових коштів;

- зобов'язання (у вигляді комісійної винагороди) постачальника перед факторинговою компанією;

- інші супроводжуючі послуги, які надаються фактором клієнту.