

поглиблення економічного аналізу – це шлях (і умова) до обґрунтування об'єктивності управлінських рішень.

#### **Література.**

1. Опря А.Т. Урожайність. Наукова стаття (термін). Енциклопедія народного господарства Української РСР., т. 4 , 1972
2. Опря А.Т. Статистика. Підручник / А.Т.Опря. – К.: Урожай, 1996. – 447 с.
3. Теорія і методологія статистичного аналізу / Матеріали міжнародної науково-практичної конференції. КНЕУ ім. Вадима Гетьмана. – К., 2006. – 394 с.

УДК 336.648

## **ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ МЕХАНІЗМУ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ**

*Остапенко О.М., к.е.н.,*

*Полтавська державна аграрна академія*

*У статті розглянуто зміст та необхідність функціонування механізму факторингового обслуговування, визначено взаємовідносини між його основними учасниками.*

*In the article the meaning and necessity of the mechanism of factoring services, defines the relationship between the major parties.*

**Постановка проблеми.** Нині переважна більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів.

Як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними.

Огляд економічної літератури свідчить про необхідність приділити більшу увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних вчених-економістів, які займалися проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів, як: Т.Е. Белялов, Ю.С. Скакальський, Ю.М. Лисенко. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л.Ю. Белоусов, Б.З. Гвоздєв, Л.В. Руденко. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.

Проте, не розроблено достатньою мірою механізм факторингового обслуговування в Україні через неоднозначність розуміння самої суті факторингу та відсутності єдиної законодавчої бази щодо регулювання факторингових операцій, які здійснюють українські банки та факторингові компанії.

**Постановка завдання.** Метою даної статті є з'ясування суті механізму факторингового обслуговування, необхідності його становлення та розвитку в Україні.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Факторинг – одна з нетрадиційних банківських послуг, що надається підприємствам. Її поява викликана необхідністю для постачальників товарів, робіт та послуг постійного пошуку додаткових джерел фінансування дефіциту обігових коштів.

Факторинг віднесено до фінансової послуги, тому державне регулювання факторингових компаній здійснюється Держфінпослуг. А відтак проведення факторингових операцій в Україні регламентується на законодавчому рівні наступними нормативними документами (табл. 1).

Таблиця 1

### Ідентифікація (дослідження) поняття «факторинг»

| Джерело  | Зміст  |
|--|--|
| Цивільний кодекс України (глава 73, ст. 1077)  | факторинг – договір (фінансування під відступлення права грошової вимоги), де 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).  |
| Закон України «Про банки і банківську діяльність»  | факторинг – придбання банком 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 (факторинг).  |
| Закон України «Про податок на додану вартість»   | факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Відповідно до цього закону, не є об'єктом оподаткування факторингом операції, якщо об'єктом боргу є валютні цінності, цінні папери, у тому числі компенсаційні папери, інвестиційні сертифікати, житлові чеки, земельні бони та деривативи. |
| Постанова Національного банку України «Про заходи щодо реалізації Програм реформування бухгалтерського обліку та звітності Національного банку України і комерційних банків України» | факторинг – це різновид торгівельно-комісійної операції, яка поєднується з кредитуванням оборотного капіталу клієнта.  |

Белялов Т.Е. суть факторингу визначає у купівлі банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду. 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.

Дещо по-іншому підходить до визначення цього терміна Ю. М. Лисенко. Факторинг – фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника) [3].

Факторингове обслуговування є найбільш ефективним для малих та середніх підприємств, які відчують фінансові труднощі у зв'язку з несвоєчасним погашенням боргів дебіторами та обмеженістю доступних джерел кредитування. З цього можна зробити висновок, що факторинг є максимально ефективним для підприємств, що виробляють товари народного споживання та постійно здійснюють поставки цієї продукції торговим мережам.

Однак є певні випадки, які виключають застосування факторингового обслуговування: підприємства з великою кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких складає невеликі суми; підприємства, які виробляють нестандартну або вузькоспеціалізовану продукцію; будівельні або інші фірми, що працюють з субпідрядником; підприємства, що займаються бартерними операціями; боргові зобов'язання фізичних осіб, філіалів або відділень підприємств.

Подібні обмеження зумовлені тим, що у вказаних випадках факторинговій компанії досить важко оцінити кредитний ризик або не вигідно брати на себе збільшений об'єм робіт. Також додатковий ризик виникає при переуступленні вимог, оплата яких може бути не відбутися в строк у зв'язку з невиконаннями постачальником певних договірних зобов'язань.

Факторинг – це, насамперед, інструмент розвитку підприємства, за допомогою якого можна: збільшити обсяг продажу на умовах відстрочення платежу; збільшити прибутковість підприємства за рахунок збільшення обсягів постачання; збільшити конкурентоспроможність підприємства.

Фінансовий механізм факторингу надає принципово нові можливості для розвитку підприємства у порівнянні з тим, коли постачальник самостійно обслуговує свій товарний кредит. Ефективність факторингу полягає в тому, що банк контролює платіжну дисципліну боржників та управляє дебіторською заборгованістю клієнта з використанням сучасних технологій ведення бізнесу. Виділяють такі види факторингових операцій.

1) внутрішні – постачальник та його клієнт, тобто сторони за договором купівлі-продажу, а також факторингова компанія знаходяться в одній країні;

2) відкриті – якщо боржника повідомлено про участь факторингової компанії в угоді;

3) закриті – якщо боржника не повідомлено про участь в угоді факторингової компанії;

4) з правом регресу – зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму або без такого права.

У разі підписання договору з правом регресу в постачальника залишається ризик по боргових вимогах, що були продані ним факторинговій компанії. З цього можна зробити висновок, що найбільш безпечним та гарантованим для постачальника шляхом є укладання угоди без права регресу.

Виділяють ще й наступні види факторингу:

1. Конвенційний, який є комплексною системою обслуговування клієнта і зосереджує в собі бухгалтерські, юридичні, консультаційні та інші послуги. Фактично за клієнтом зберігаються лише виробничі функції.

2. Конфіденційний, що обмежується тільки дисконтуванням рахунків-фактур. Переваги цього виду факторингу для клієнта полягають у тому, що він є більш незалежним від банку.

3. Факторинг без права регресу – факторинг, при якому банк бере на себе кредитні ризики по відношенню до переуступленої дебіторської заборгованості у випадку встановлення неплатоспроможності покупця.

4. Базовий факторинг – розрахункове обслуговування дебіторської заборгованості, переуступленої клієнтом банку та управління активами клієнта без надання фінансування клієнтові.

Також на практиці можна встановити типи факторингових операцій:

1) угода про повне обслуговування (відкритий факторинг без права регресу). Укладається, як правило, у разі існування стабільних відносин між клієнтом та факторинговою компанією. На думку автора, цей вид факторингового обслуговування є найбільш ефективним, тому що включає у себе повний захист від появи сумнівних боргів та забезпечує гарантований приток грошей, управління кредитом, облік реалізації, кредитування у формі попередньої оплати або сплату суми переуступлених боргових вимог до визначеної дати;

2) угода про повне фінансове обслуговування з правом регресу;

3) різновидом факторингової угоди про повне фінансове обслуговування є агентська угода або угода про оптовий факторинг. Навіть незважаючи на той факт, що підприємство може самостійно налагодити систему обліку та управління кредитом, йому однаково буде необхідний захист від кредитних ризиків та допомога при кредитуванні. У даному випадку з боку факторингової компанії може бути надана пропозиція про підписання агентської факторингової угоди, згідно з якою вона буде скуповувати неоплачені боргові вимоги, а постачальник виступатиме агентом по їх інкасуванню. Перевага даної угоди у тому, що знижуються видатки факторингової компанії на оцінку кредитоспроможності, що тягне за собою зменшення оплати постачальником факторингових послуг.

На перший погляд, кредитування за даною угодою є аналогічним кредитуванню при повному обслуговуванні. Однак оплата залишку боргу здійснюється тільки після погашення боргів клієнтами. Виходячи з цього, факторингова компанія не впливає на процес інкасації; як наслідок – вона не

гарантує здійснення платежу до визначеної дати. Як правило, факторингова компанія здійснює передплату на суму до 80% вартості відступлених боргових вимог. Згодом сплачується решта боргу у сумі 20% чи більше відсотків (за винятком витрат факторингової компанії та відсотків за кредит).

У факторингу беруть участь три сторони: фактор (спеціалізована установа, спеціальний відділ комерційного банку); постачальник; покупець.

Визначимо переваги для кожного учасника факторингу. Факторинг дозволяє постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дозволяє постачальникові отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості і направити їх у оборот та подальший розвиток бізнесу.

Отже, факторинг актуальний для підприємств, які: здійснюють поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) з відстрочкою платежу (на умовах товарного кредиту) терміном від 15 до 60 днів; прагнуть до нарощування обсягів поставок за умов маркетингової та технологічної готовності, але не мають достатнього фінансування обігових коштів [4].

Основними конкурентними перевагами факторингу для постачальників є [5]: 1) можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажу в кредит; 2) можливість збільшення обсягів поставок за рахунок збільшення кількості покупців; 3) можливість трансформації дебіторської заборгованості у грошові кошти та досягнення, таким чином, балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок; 4) можливість здійснення оптових закупівель значних партій товарів та, відповідно, підтримання розширеного асортименту за рахунок наявності обігових коштів, для миттєвого задоволення вимог покупців.

Основними конкурентними перевагами факторингу для покупців є: 1) можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару (робіт, послуг) кінцевому споживачу; 2) можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку; 3) можливість збільшення обсягів закупівель із відстрочкою платежу.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є (за Ю.С. Скакальським): посилення ділових відносин із клієнтами через пропозицію додаткової конкурентоспроможної послуги; додаткова можливість збільшення клієнтської бази за допомогою залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника; збільшення ресурсної бази банку через збільшення у постачальників (клієнтів) обсягів грошових надходжень на поточні рахунки внаслідок збільшення обсягів їх поставок.

**Висновки.** Підсумовуючи, варто зазначити, що цей фінансовий інструмент має значно більше плюсів, ніж мінусів, особливо це стосується торгових підприємств, де питання достатності оборотних коштів стоїть дуже гостро. Багато таких підприємств вирішує дилему, коли хочеться залучити нових покупців, стимулюючи їх вигідними умовами товарного кредиту та

підтримувати рівень оборотних коштів на належному рівні. У цій ситуації факторинг – оптимальне рішення. Це також стосується і потужних виробників, де проблема реалізації стоїть на першому плані.

Отже, використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприятиме подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства.

#### **Література:**

1. Нормативна база. Факторинг // Інвест-газета. – 2006. – № 40(566). – С. 16-18.
2. Науково-практичний коментар Цивільного кодексу України / За загальною редакцією Є.О. Харитонова. – Х.: ТОВ «Одіссей», 2003. – С. 704.
3. Тарасов Р.О. Факторинг /Р.О. Тарасов// Финансы. – 2004. – № 12(27). – С. 11.
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. Руденко Л. В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства : [підручник] / Л.В. Руденко– К., 2002. – С. 258.
6. Биконя С. Інститут факторингу в умовах переходу до економічного зростання / С. Биконя // Персонал.– 2006.– № 2.– С. 18.

УДК 331.212.2:336.236.008.6

## **КОНТРОЛЬ НАРАХУВАННЯ, ОБЧИСЛЕННЯ ТА СПЛАТИ ЄДИНОГО СОЦІАЛЬНОГО ВНЕСКУ**

*Остапенко Т. М., к.е.н.,  
Полтавська державна аграрна академія*

*Наукова розробка присвячена розкриттю порядку здійснення Пенсійним фондом України та його територіальними органами планових та позапланових перевірок платників єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування.*

*Scientific research is to reveal the exercise of the Pension Fund of Ukraine and its territorial bodies of scheduled and unscheduled inspections of taxpayers a single fee for the compulsory social insurance.*

**Постановка проблеми.** Основною метою соціального страхування в Україні є створення стійкої фінансової системи для економічного захисту людини у зв'язку з безробіттям, тимчасовою непрацездатністю, нещасними випадками на виробництві та професійними захворюваннями тощо. Від ефективної роботи системи соціального страхування залежить соціальна захищеність мільйонів громадян, гарантована Конституцією України. На сьогодні система загальнообов'язкового державного страхування є складною щодо адміністрування єдиного соціального внеску. З цією метою контроль справляння єдиного соціального внеску є визначальним та потребує розгляду.