

РОЗДІЛ 1. ІНТЕГРАЦІЯ ТА ІННОВАЦІЙНА ТРАНСФОРМАЦІЯ

УДК 339.178.3

Л. М. АКІМОВА
В. І. ПАВЛОВ

ФАКТОРИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У статті досліджено стан розвитку факторингу в Україні. Визначено відмінності між факторингом та іншими кредитними продуктами: кредитом та овердрафтом. Виявлено основні проблеми та запропоновано шляхи його розвитку.

The article investigates the state of factoring in Ukraine. Determined differences between factoring and other credit products: loans and overdrafts. The main problems and the ways of its development.

Ключові слова: факторинг, факторингові послуги, дебіторська заборгованість, банківський кредит.

Постановка проблеми. На сучасному етапі 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. У даній ситуації актуальним стає питання використання факторингових послуг.

© Акімова Л.М. – к.е.н., старший викладач Національного університету водного господарства та природокористування;

© Павлов В.І. – д.е.н., професор Національного університету водного господарства та природокористування

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розгляд та дослідження функціонування факторингу зробили як іноземні, так і вітчизняні вчені. Серед яких Г. М. Гаміров, В. В. Гончаров, І. Я. Носков, Т. Д. Маслюкова, О. В. Бабінська, І. О. Бланк, Н. М. Внукова, А. М. Герасимович, Т. А. Говорушко, І. О. Карлова, І. П. Ситник, Є. Л. Склеповий та ін.

Незважаючи на наявність великої кількості праць, дослідження щодо ефективності використання факторингових послуг в сучасних умовах України практично відсутнє.

Метою статті є оцінка сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні та визначення основних тенденцій його розвитку.

Для досягнення мети необхідно виконати такі завдання: визначити сутність та стан факторингу в Україні, дослідити основні проблеми та запропонувати шляхи їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Факторинг - поширена міжнародна посередницька послуга комерційних банків. У порівняно сучасному вигляді факторинг з'явився в середні віки у Великобританії, яка активно торгувала з колоніями. Перші операції факторингу почав вести створений в Англії в XVII столітті «Будинок факторів» (House of Factors). Однак, велика кількість факторингових компаній виникла у кінці XIX ст. в США. Вони були агентами «делькредере» німецьких і англійських постачальників одягу і текстилю. Делькредере гарантували оплату всіх товарів. Як компенсацію ризику неплатежу вони стягували додаткову комісійну винагороду. У Європі факторинг одержав розвиток починаючи з 50-х років XX ст. Саме в цей період підприємства стали все активніше застосовувати розстрочку платежу при постачаннях товарів своїм контрагентам. У 60-х роках XX ст. факторингові операції почали поступово витіснити комерційний кредит на основі векселів.

З середини XX ст. почав розвиватися міжнародний факторинг. У 1960 році з'явилася перша факторингова асоціація - International Factors Group (IFG), яка на сьогодні об'єднує більше 60 компаній з 41 країни світу. У рамках асоціації була розроблена електронна система передачі інформації між факторинговими компаніями, яка використовується для дуже швидкої оцінки кредитоспроможності дебіторів у всьому світі, для

встановлення кредитних лімітів і моніторингу за станом постачань і платіжною дисципліною покупців. У 1968 році була організована Factors Chain International (FCI), яка стала найбільшою в світі факторинговою асоціацією з 190 членами із понад 50 країн світу. У кінці 50-х - початку 60-х років ХХ ст. були створені три найбільші міжнародні факторингові групи: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International.

У Оттаві 28 травня 1988 року була підписана Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» (LTNTOROIT Convention on International Factoring), що встановлює загальні юридичні рамки операцій, контроль за рівновагою інтересів різних учасників при факторингових операціях. У конвенції УНІДРУА «під факторинговим контрактом розуміється контракт, заключений між однією стороною (постачальником) і іншою стороною (фінансовим агентом), відповідно до якого: постачальник повинен або може поступатися фінансовому агенту грошовими вимогами, витікаючими з контрактів купівлі-продажу товарів, що укладаються між постачальником і його покупцями (боржниками), за винятком контрактів, які відносяться до товарів, що набувають переважно для особистого, сімейного і домашнього використання [3]. Дана конвенція відіграла значну роль у розвитку факторингової діяльності, оскільки національне законодавство багатьох держав не містило практично ніяких норм, регулюючих факторинг [2].

Відповідно до положення даної конвенції операція вважається факторингом в тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум двом з чотирьох ознак: наявністю кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; веденням бухгалтерського обліку постачальника, раніше всього обліку реалізації; інкасуванням його заборгованості; страхуванням постачальника від кредитного ризику.

Спроба широкого впровадження факторингового обслуговування в Україні була зроблена в 1989 році. Експеримент проводився в спеціально створених факторингових відділах Промбудбанку СРСР. Проте, слабка підготовка працівників, відсутність відповідної довідкової і наукової літератури, відсутність практичного досвіду факторингового обслуговування, зумовили підміну факторингу банківською гарантією, привели до

неправильного розуміння його суті. З 1 липня 1992 року Промбудбанк припинив практику факторингових операцій, а з 1994 року факторингові операції почали здійснювати комерційні банки [4].

В Україні розвиток факторингових послуг досить динамічно почав розвивається з 2001 року, при цьому статистика появи нових гравців на ринку факторингу активніша, ніж сам ринок його споживачів.

Станом на 30.06.2013 р. 179 фінансових компаній України мають право надавати факторингові послуги. Кількість договорів факторингу, укладених протягом першого півріччя 2013 року, становила 58 853 одиниць, що в 6,7 рази більше в порівнянні з аналогічним періодом 2012 року. Однак, вартість договорів факторингу, укладених протягом першого півріччя 2013 року, становила 2 429,4 млн. грн., що на 44,1% менше в порівнянні з цим показником аналогічного періоду 2012 року.

Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростити свої активи.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Узагальнені дані щодо джерел фінансування факторингових послуг наведені в таблиці 1 та зображені на рисунках 1 та 2.

Таблиця 1*

Джерела фінансуванні укладених факторингових операцій за перше півріччя 2011-2013 р.р., млн. грн.

Джерела фінансування	Перше півріччя 2011	Перше півріччя 2012	Перше півріччя 2013	Темпи приросту, %	
				I півр. 2012/ I півр. 2011	I півр. 2013/ I півр. 2012
Власні кошти	1 424,1	3 890,1	1 367,1	173,2	-64,9
Позичкові кошти юридичних осіб (крім банківських кредитів)	425,8	603,0	150,9	41,6	-75,0
Банківські кредити	348,8	777,5	871,1	122,9	12,0
Інші джерела	23,4	242,6	39,6	936,8	-83,7
Всього	2 222,1	5 513,2	2 429,4	148,1	-55,9

* Складено автором за даними [5]

Характеризуючи структуру джерел фінансування факторингових операцій у першому півріччі 2013 року, можна відмітити, що найбільшу частку з них становлять власні кошти факторингових компаній (56,3%), які зменшилися на 2,8 рази в порівнянні з показником на відповідну дату 2012 року. Частка позичкових коштів юридичних осіб (крім банківських кредитів) продовжує зменшуватись і станом на кінець 2012 року становила 6,2%. Частка банківських кредитів у першому півріччі 2013 році продемонструвала приріст в абсолютних показниках і становить 35,9%.

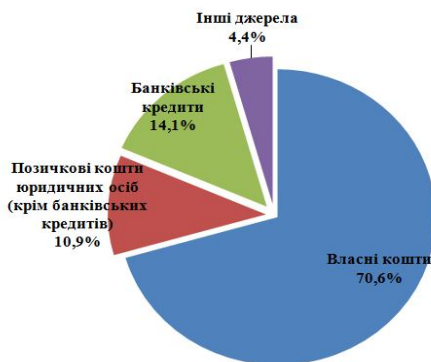


Рис. 1. Джерела фінансування факторингових операцій станом на 30.06.2012

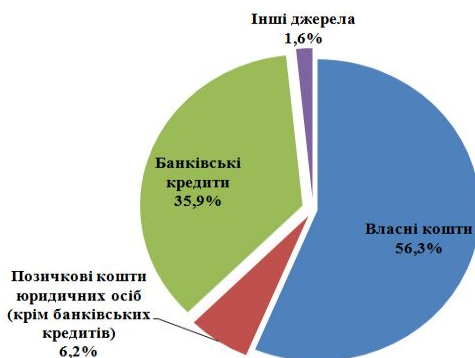


Рис. 2. Джерела фінансування факторингових операцій станом на 30.06.2013

Доволі часто факторинг порівнюють з кредитом, хоча факторинг і банківський кредит мають різну природу та забезпечують різні потреби постачальників. Кредит характеризується строковістю видається на конкретний, обумовлений в угоді, термін. Крім того, процедура отримання кредиту орієнтована на успіхи компанії в минулому, факторингове фінансування, навпаки, орієнтується на майбутні досягнення компанії і не потребує, на відміну від кредиту, застави. Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово нові можливості розвитку, адже на відміну від банківського кредитування та залучення власних коштів, він не обмежений певними сумами. Крім того, процедура оформлення кредиту є доволі довгою, що часто неприйнятно за короткотермінового фінансування з відтермінуванням платежу. Детальніше порівняння фінансування при факторингу з іншими кредитними продуктами показано у таблиці 2.

Таблиця 2

Порівняння умов факторингу, банківського кредиту та овердрафту

Критерії	Факторинг	Короткостроковий кредит	Овердрафт
1	2	3	4
Умови надання грошових коштів	Договір факторингу	Кредитний договір	Договір овердрафту
Цільовий характер надання грошових коштів	Не передбачає цільового характеру надання засобів	Кредит, як правило, передбачає цільове використання виданих грошових коштів	Не передбачає цільового призначення використання одержаних коштів
За рахунок кого відбувається погашення грошових коштів	Погашення відбувається з грошей дебіторів	Повертається банку позичальником	
Період, на який надаються грошові кошти	Надається на термін відтермінування платежу (до 90 днів)	Надається на фіксований термін (обумовлений в угоді)	Надається на жорстко встановлений термін (як правило, не перевищує 30 днів)

продовження табл. 2

1	2	3	4
Час надання грошових коштів	Виплачується в день постачання товару	Виплачується в обумовлений кредитним договором день	Термін дії договору за поновлюваною кредитною лінією не перевищує 3-6 міс.
Забезпечення надання грошових коштів	Застава не потрібна	Надається, як правило, під заставу	Передбачено підтримку певного обороту по точному рахунку. Забезпечення у вигляді застави не потрібне.
Обмеження при наданні грошових коштів	Розмір фактичного фінансування не обмежений і може безмежно збільшуватися у міру зростання обсягу продажів клієнта	Кредит видається наперед обумовлену суму	Ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 15-30% від місячних кредитових надходжень на поточний рахунок позичальника
Дата повернення грошових коштів	Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого клієнтом товару	Кредит погашається наперед обумовлений день	Всі кредитові надходження автоматично списуються з розрахункового рахунку в погашення овердрафту і відсотків по ньому

На основі проведеного аналізу можна вважати факторинг найбільш вигідним. Оскільки, основними конкурентними перевагами факторингу для постачальників є:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок побудови ефективної системи продажу в кредит;
- збільшення обсягів поставок за рахунок збільшення кількості покупців;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості у грошові кошти та досягнення, таким чином, балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;

- здійснення оптових закупівель значних партій товарів та, відповідно, підтримання розширеного асортименту, за рахунок наявності обігових коштів, для миттєвого задоволення вимог покупців;

- поліпшення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;

- зміцнення ринкової позиції;

- відсутність застави.

Основними конкурентними перевагами факторингу для покупців є:

- можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару (робіт, послуг) кінцевому споживачу;

- можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку;

- збільшення обсягів закупівель із відстрочкою платежу.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є:

- 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;

- диверсифікація кредитного ризику між покупцями (дебіторами);

- можливість для банку отримати додаткові джерела доходів;

- зменшення обсягів резервування за факторингом порівняно з кредитними операціями.

Поряд з перевагами факторингу існують недоліки та складнощі, що перешкоджають широкому використанню факторингу у вітчизняній економіці. Найбільш істотною з них є його відносна дорожнеча. У даний час рівень факторингової комісії складає до 3 % від суми грошовою вимогою, що поступилася. Залежно від терміну оборотності дебіторської заборгованості ця комісія при перерахунку доходить до 20-30 % річних.

Треба відзначити, що вища вартість факторингових операцій в порівнянні з банківським кредитуванням не є «відлякуючим чинником» для користувачів факторингу. Середні ставки по факторингу перевищують середні ставки за кредитами на 4- 12 % річних. Погоджуючись на вищу ставку, клієнт одержує набір послуг з управління дебіторською заборгованістю і страхування пов'язаного з нею ризику. Іншим негативним моментом у використанні факторингу є організаційні проблеми, пов'язані з ускладненням документообігу, слідством чого є зниження з боку клієнта оперативності управління своїм підприємством.

Виходячи з проведеного аналізу, можна зробити висновок, що факторинг на сьогодні є єдиним безстроковим пасивом в українській економіці і дозволяє планувати програму розвитку на багато років вперед. Але незважаючи на те, що факторинг є дієвим та ефективним механізмом розрахунків між суб'єктами підприємництва, розвиток факторингу стримується в Україні через існування певних перешкод у національному законодавстві.

Таким чином, для подальшого інтенсивного розвитку факторингових структур необхідно провести удосконалення нормативної бази, створення умов інституційного характеру, які прискорять процес формування і діяльності факторингових структур, а також стабілізація фінансового ринку та економіки країни.

Бібліографія

1. **Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV** [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15>.
2. Карлова І. О. **Ринок факторингових послуг: наявні можливості чи реальні втрати** [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/vntu/2008_17_13
3. **Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг** від 28.05.1988 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
4. Кравчук О. М. **Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навчю посіб.** / О. М. Кравчук, В. П. Лещу. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 504.

Рецензент: д.е.н., професор Павлов В.І.