

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ В УКРАЇНІ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

© Шпаргало Г.С., Наконечна Н.В., 2009

Наведено теоретичний та схематичний аналіз загальних понять факторингу, визначено його основні ознаки. Досліджено найважливіші чинники, що спричиняють складність в розумінні факторингу. Здійснено порівняння факторингу з іншими джерелами фінансування оборотних засобів підприємств, та визначено доцільність застосування факторингу в Україні.

Ключові слова: факторинг, кредит, оборотні засоби.

In the given article are presented theoretical and schematic analyses of basic factoring statements and are defined its basic features. The most significant factors which lead to difficulties in understanding of factoring are investigated here. The comparison between factoring and other funding sources of enterprises' circulating assets is conducted and is also defined the importance of factoring usage in Ukraine.

Key words: factoring, credit, circulating assets .

Постановка проблеми

Банківські установи та підприємства з деяким острахом відносяться до використання факторингових схем, так як факторингове фінансування, так або інакше, продовжує нести в собі великі ризики. І багато операторів ринку, банки, факторингові компанії вже зіткнулися з такими ризиками.

Отже, проблема полягає в тому, як цього уникнути, які моделі застосувати, як зробити так, щоб знизити показники ризиків факторингового портфелю і навіть наблизити їх до європейських. На європейському факторинговому ринку ризики мінімальні, завдяки процедурам, функціям і моделям, які застосовуються для зниження рівня втрат по факторинговим операціям.

На наш погляд, адаптація європейських моделей і факторингових схем для українського ринку дозволить істотно знизити показники втрат, які сьогодні є найактуальнішим завданням для українського факторингового ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних вчених економістів, які займаються проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів як Т.Е. Беялов [3], Ю.М. Лисенко [4], Ю.С. Скакальський. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л.Ю. Белоусов, Б.З. Гвоздев, Л.В. Руденко [5]. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.

Сьогодні за факторинговими схемами в Україні працює близько 300 підприємств. В більшості це харчова промисловість (особливо кондитерська, ринки пива, соків і води), друкарська галузь, фармацевтика, сільське господарство, винно-коньячні підприємства, легка промисловість тощо. Наведені дані свідчать про те, що ринок факторингу в Україні розвивається досить повільними темпами, а значна частина банків і компаній взагалі не використовують на практиці даний вид операції.

Постановка цілей

Повільні темпи становлення ринку факторингу в Україні викликане складністю в розумінні факторингу, а саме, через:

- недостатній рівень ознайомлення з послугою на українському ринку,
- асоціювання з кредитом,

- труднощі документообігу,
- незвичну систему оплати,
- складність в самостійному структуруванні операції,
- збільшення вартості продукції.

Факторинг насамперед призначений для вирішення таких питань, як негайне інкасування коштів або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату, незалежно від платоспроможності платника; покриття ризиків, пов'язаних зі своєчасним отриманням оплати; управління дебіторською заборгованістю клієнта; надання консалтингових послуг власнику дебіторської заборгованості тощо. Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товарів чи послуг, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товари чи послуги, а також дає змогу постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість.

Тому метою написання статті є: дослідження найважливіших чинників, що викликають складність в розумінні факторингу; теоретичний та схематичний аналіз загальних понять факторингу, а також визначення його основних ознак; аналіз суттєвих відмінностей між кредитом та факторингом; порівняння факторингу з іншими джерелами фінансування оборотних засобів підприємств; визначення об'єктивних причин використання факторингу.

Виклад основного матеріалу

Послуга факторингу в Україні доволі таки молода. Зародження та формування українського ринку факторингу припадає на 2001 рік. Першим банком, що розпочав надавати послуги з факторингових операцій, був АКБ “Укрсоцбанк”. З часом технологію факторингу підтримав і запровадив АКБ “ТАС-Комерцбанк”, розпочавши активну експансію ринку. Проте в момент становлення ринку факторингу в Україні була відсутня необхідна нормативна, теоретична і практична база, не було підготовленого кадрового потенціалу, а технологія факторингу була основана на розробках російських колег. Українські теоретики і практики розробили нову технологію, внесли відповідні корективи, вдосконалили і спростили факторинговий цикл, і в 2004 році факторинговий бізнес розпочинає своє друге зародження в банківських установах і корпораціях.

З 2006 року факторингові операції починає проводити АТ “Державний Експортно-імпортний банк”. Однак, операції в основному проводилися з поточними клієнтами банку, які активно користувалися кредитними послугами, таким чином замінюючи кредит факторингом. Окрім банків, факторинг надають інші фінансові установи, наприклад, компанія “Арма Факторинг”. Проте, працюючи на ринку факторингу з 2004 року, ця компанія обслуговує не більше 15 клієнтів.

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 [1].

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.

Твердження деяких теоретиків і практиків сьогодення про те, що факторинг є різновидом кредиту є помилковим. Щоб у цьому переконалися, наведемо відмінності між кредитом та факторингом (табл.1).

Основні ознаки факторингу:

- фінансування,
- облік, адміністрування, аналітичне супроводження,
- інкасація, внутрішні бізнес-процеси,
- покриття ризиків.

Основні відмінності між кредитом та факторингом

КРЕДИТ	ФАКТОРИНГ
Кредит повертається банку позичальником	Факторингове фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів клієнта
Кредит надається на фіксований період	Факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відтермінування платежу
Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором період	Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару (надання платіжних документів)
Кредит, як правило, надається під забезпечення	Факторингове фінансування, як правило, здійснюється без забезпечення
Кредит надається на заздалегіть обумовлену суму	Розмір факторингового фінансування не обмежений і може збільшуватися в залежності від росту об'ємів продажів клієнта
Кредит погашається в заздалегіть обумовлений день	Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару
Погашення кредиту не гарантує отримання нового	Факторингове фінансування продовжується безстроково
При кредитуванні, окрім перерахування коштів, банк не надає позичальнику інших послуг	Факторингове фінансування супроводжується управлінням дебіторської заборгованості
Відсутність системи управління дебіторською заборгованістю постачальника	Наявність системи управління дебіторською заборгованістю постачальника

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 в залежності 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 вище зазначені 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

Факторинг має переваги для продавця, а саме:

- можливість значного збільшення об'ємів поставок і ринкової долі, а відповідно і прибутку компанії,
- можливість планування своїх фінансових ресурсів без врахування платіжної дисципліни покупців,
- можливість здійснювати закупівлю товарів за більш низькими цінами, маючи оборотні кошти,
- покращення ділового іміджу і платоспроможності завдяки можливості здійснювати своєчасні розрахунки зі своїми кредиторами.

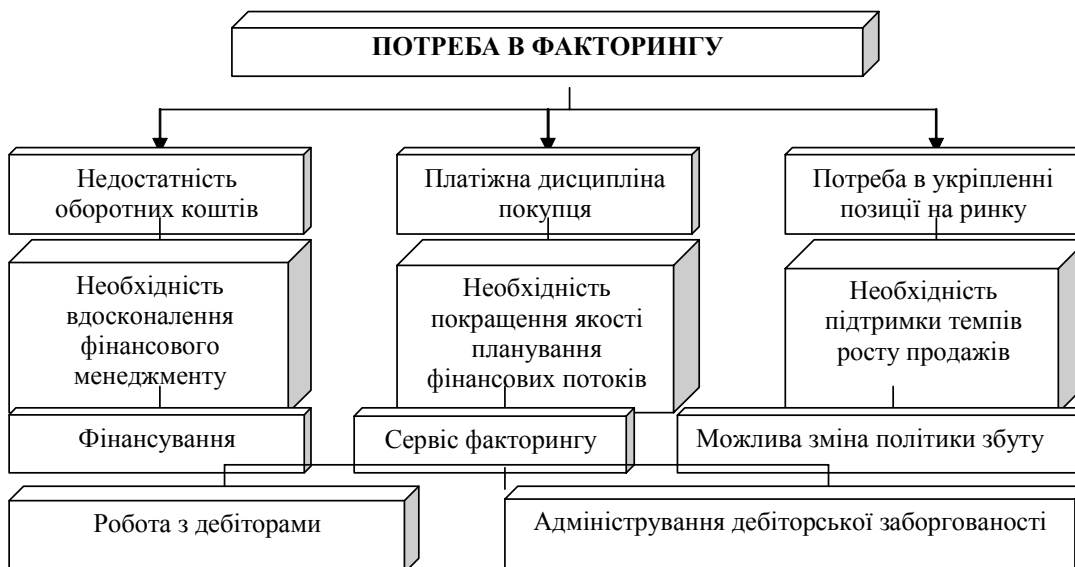
Для кращого розуміння механізму дії факторингу, зобразимо його схематично (рис. 1).



Рис. 1. Механізм дії класичного факторингу

Висновки

Підсумовуючи, відзначимо об'єктивні причини необхідності застосування факторингу в Україні як для банківських установ, так і для підприємств різних галузей економіки (рис. 2).



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.

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.

Перспективи подальших досліджень

Основний орієнтир подальших досліджень – це можливість адаптації європейських моделей і факторингових схем для українського ринку з метою вирішення основного завдання сьогодення, а саме зниження показників втрат. А це своєю чергою дасть змогу використовувати факторинг у різних галузях економіки, а не лише у банківських установах.

1. *Господарський Кодекс України. Відомості Верховної Ради, 2003. – № 18, № 19–20, № 21–22. <http://zakon.rada.gov.ua>.* 2. *Цивільний Кодекс України. Відомості Верховної Ради, 2003. №№ 40-44. <http://zakon.rada.gov.ua>.* 3. *Белялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9 (51). — С. 30–36.* 4. *Лисенко Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К., 2005. — С. 179.* 5. *Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. — К., 2002. — С. 258.*