

УДК 339.178.3(477)
© 2013**О.В. ДОБРОВОЛЬСЬКА,**
кандидат економічних наук**РИНОК ФАКТОРИНГОВИХ
ПОСЛУГ: ПРОБЛЕМИ
РОЗВИТКУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ**

Досліджуються проблеми розвитку факторингових послуг, адже саме факторинг впливає на зростання обсягів продажу підприємствами товарів, робіт, послуг. Розкриваються переваги та недоліки факторингу як сучасного інструменту розрахунково-платіжних взаємозв'язків. Аналізуються перспективи розвитку факторингу в Україні.

Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків і наявних боргових зобов'язань [1]. Оскільки фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні надзвичайно актуальний.

Факторинг з'явився близько 100 років тому в США, а зі середини ХХ ст. – і в Європі. Сьогодні міжнародна факторингова індустрія активно розвивається: у світі існує близько 1000 факторингових компаній. Понад 66 % їх обігу припадає на Європу, 22 % – на США, 11 % – на країни Азії. В Україні послуги з факторингу надають переважно банки, хоча цією діяльністю займаються і спеціалізовані компанії.

Серед зарубіжних учених, які зробили значний внесок у розвиток теорії і практики здійснення факторингових операцій, слід виділити таких науковців, як Е. Доллан, Р. Кембелл, Ж. Перар, П. Роуз. Аспекти розвитку ринку факторингових послуг і дослідження перспектив їх запровадження в Україні висвітлено в роботах вітчизняних науковців Л. Гутк, Є. Склепового, І. Наумця, О. Остафіля, А. Солтана.

Метою статті є дослідження проблем розвитку факторингових послуг, адже саме факторинг впливає на зростання обсягів продажу підприємствами товарів, робіт, послуг. Фактор, викупуваючи заборгованість дебіторів клієнта, надає йому такі послуги, як фінансування поставок з відстроченням платежу, покриття кредитних та відсоткових ризиків, управління дебіторською заборгова-

ністю, здійснює інформаційне обслуговування клієнта тощо.

Виклад основного матеріалу. Факторинг – це комплекс фінансових послуг, що полягають у передачі права вимоги коштів (дебіторської заборгованості) за поставлену продукцію або надані послуги банку (фактора) і одержанні постачальником негайної оплати. Переуступки боргових прав підприємства іншому суб'єктові, який гарантує платіж, звільняє постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку. Постачальник, що працює з клієнтом у розстрочку, може отримати оплату товарів або послуг після їхнього відвантаження. А заборгованість перед банком або факторинговою компанією погашається дебітором.

За допомогою факторингу компанія може отримати 50–95 % суми боргу без оформлення кредиту й надання застави. Строк ліміту за контрактом звичайно становить від 1 до 3 місяців. Одним із головних призначень факторингових послуг є зменшення неплатежів, прискорення товарообігу й створення стабільної системи фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств, а це у свою чергу позитивно позначається на розвитку економіки, а отже, і країни в цілому. Сама послуга коштує клієнтові дорожче, ніж звичайний кредит, однак у факторингу є низка переваг. Наприклад, значно простіший процес одержання фінансування, оскільки воно може збільшуватися залежно від зростання продажів [2].

Схематично факторинг можна поділити на 5 етапів:

1 етап – продавець (підприємство) здійснює поставку товару покупцю на умовах відстрочення платежу;

2 етап – продавець (підприємство) передає фактору право грошової вимоги до покупця за поставлений товар;

3 етап – після отримання документів про постачання товарів (надання послуг) фактор фінансує підприємству до 95 % суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Решту суми боргу фактор тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям на себе ризику непогашення боргу. Боржник (дебітор) одержує від підприємства (перед першою операцією, надалі від фактора) письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги банкові та банківські реквізити для проведення оплати;

4 етап – покупець сплачує 100 % вартості за поставлений йому товар або надану послугу на умовах відстрочення платежу шляхом переказу коштів на спеціальний рахунок фактора. Отримана сума перераховується на погашення заборгованості;

5 етап – фактор переказує різницю між сумою виконаної вимоги та перерахованим фінансуванням за мінусом комісії фактору.

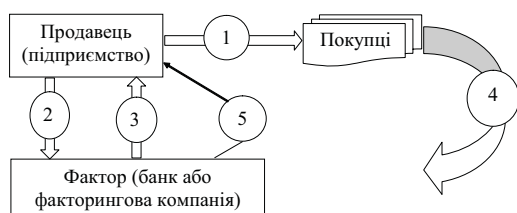


Схема факторингу

Факторинг вигідний оптовим підприємствам, що постачають продукцію магазинам (у мережі магазинів, супермаркетам), підприємствам-виробникам, які реалізують товари дистриб'юторам, підприємствам-постачальникам, котрі безпосередньо продають товари та сировину структурам роздрібною торгівлі.

Факторингові послуги призначені для поповнення обігових засобів підприємства, тобто забезпечення надходження коштів відразу після поставки товару, не очікуючи закінчення строку відстрочки платежу. Дебіторська заборгованість підприємства за допомогою фактора перетворюється на "живі" гроші. У результаті підприємство одержує можливість фінансування обігового капіта-

лу без забезпечення (застави). Факторинг прискорює обіговість коштів. Порівняно зі стандартними кредитними продуктами, наприклад овердрафтом, факторинг дозволяє одержати до 90 % суми поставленого товару (майбутніх надходжень).

За допомогою факторингу поліпшується стан дебіторської заборгованості клієнта, оскільки фактор перевіряє репутацію й платіжну дисципліну боржника, стежить за тим, щоб борг погашався вчасно й у повному обсязі.

Недоліками факторингу є жорсткі вимоги банку або фінансової компанії до документів, що надаються та стосуються продажу товару, часто – необхідність поруки за клієнта, більш висока ціна, ніж за кредит. Для прийняття рішення по обслуговуванню клієнта фактор просить йому надати статутні документи компанії, а також ті документи, що підтверджують повноваження керівника, фінансову звітність тощо. Після ухвалення позитивного рішення із клієнтом укладається договір факторингу. У рамках договору клієнт надає первинні документи (накладні), що підтверджують факт реалізації продукції (виконання послуг). Проти наданих документів фактор відкриває клієнтові фінансування. Далі фактор приймає на управління дебіторську заборгованість клієнта, щодня інформує клієнта про стан дебіторської заборгованості, проводить роботу з інкасації дебіторської заборгованості, строк оплати якої настає, тощо. Після погашення боргу дебітором фактор отримує свою винагороду із платежу, який надходить від покупця [2].

Теоретично за додаткову плату банк-фактор може прийняти на себе кредитний ризик: у випадку неповернення боргу покупцем постачальник однаково одержить частину платежу, що залишився. Це – факторинг без регресу, тобто довгостроковий платіж фактору на користь постачальника для останнього є реалізацією, він уже не повертається на вимогу фактора. Однак банки такі ризики беруть на себе неохоче, тому зараз в Україні надається тільки факторинг із регресом, який є доволі популярним в індустріально розвинених країнах. У випадку схеми з регресом компанія-фактор, не отримавши суми

заборгованості у дебітора, має право через визначений строк вимагати гроші з клієнта. Факторинг з регресом фактично стає короткостроковим фінансуванням – кредитний ризик залишається на продавцеві, хоча ліквідний, банк-фактор бере на себе. Якщо клієнти впевнені у своїх дебіторах, то їм немає чого боятися регресу. Якщо клієнти не довіряють своїм дебіторам, то їм не будуть довіряти й банки, і альтернативою факторингу в такому випадку можуть бути послуги колекторських компаній.

Особливостями ринку факторингу та водночас проблемами його розвитку в Україні є:

- домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфеля серед інших послуг; того часу як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;

- використання банком при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні. Але факторинг не є аналогом кредиту і спрямований на зростання продажів та рентабельності;

- здійснення банками як факторингу лише фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності факторингу;

- якість послуг факторингу в Україні не контролюється, у законодавстві не закріплено вимоги щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є великий відсоток, котрий сьогодні закладають вітчизняні банки у свої тарифи за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому 1,5–2 % від суми постачання. У нашій державі середньозважений відсоток для ринку становить 50–60 % від зазначеної суми [3].

Ще один чинник, який стримує розвиток факторингу, – відсутність відповідного законодавства. Прийняття необхідних нормативних документів створило б умови для ефективного функціонування ринку факторингових послуг як одного з перспективних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, які надають перевагу класичному кредитуванню, вартість послуг

якого є значно нижчою. Однак за факторингового обслуговування не потрібне забезпечення і оформлення безлічі документів. Так, якщо кредит потребує повернення постачальником зазначеної суми у певний строк, то факторинг передбачає фінансування на реальний час товарного кредиту, повернення якого здійснюють покупці. Крім того, постачальник, користуючись звітами, які надає йому банк, має можливість сам стежити за фінансуванням, платежами покупців, станом простроченої заборгованості.

Зазначимо, що факторинг останнім часом використовується все частіше. Це пояснюється тим, що Верховна Рада України дозволила фінансовим компаніям відносити кошти від продажу боргів на валові витрати. Раніше при продажу кредиту з такого активу сплачувався податок на прибуток, тепер його платити не потрібно.

До введення нової законодавчої норми банкам було не вигідно продавати активи, і вони віддавали борги на обслуговування колекторським конторам, залишаючи ці активи на своєму балансі та формуючи під них значні резерви. У результаті законодавчих нововведень із серпня до кінця грудня минулого року банки продали близько 1,5 млрд грн проблемних боргів, при чому середня знижка при продажу портфелів становила приблизно 97–98 %.

У 2010 році значна кількість банків повністю оцінили розмір безнадійної заборгованості, яку варто продати колекторам. При цьому фінансові установи почали усвідомлювати, що проблемні кредити можна продавати за вищими цінами, оскільки попит на них чималий. Тому в цьому році проблемні борги подорожчають з 2–3 % вартості активів до 5–10 %. А сам ринок торгівлі проблемними боргами збільшився до 2–5 млрд грн [4].

Зрозуміло, що банки передусім звільняться від беззаставних кредитів фізичних осіб: споживчих кредитів, кредитів готівкою, карткових позичок. Найчастіше ці позики вже кілька разів оброблялися найманими колекторами і можливі повернення за ними вже отримано. Такі кредити коштуватимуть колекторам дешевше – 2–3 % вартості.

Викуп боргів колекторами – це не єдина

можливість для банків позбутися проблемних активів. У 2010 році їх почали викуповувати інвестори (інвестфонди та фінансові компанії), які бажають заробити на цьому бізнесі. У схемі факторингу може застосуватися лізинг. Застава віддається позичальникові у лізинг. У такий спосіб компанія-фактор знижує й свої ризики, адже застава залишається в її власності і легко може бути забрана у позичальника без судових розглядів, якщо той так і не почне платити за кредитом.

Для банків факторинг, по суті, єдина можливість позбутися проблемних кредитів юридичних осіб. Таких зараз у банківській системі близько 40–50 % (у тому числі реструктурованих). При цьому колектори не готові викуповувати корпоративні борги. У колекторів уже налагоджено механізм роботи на роздрібному ринку, братися за багатомільйонний корпоративний кредит для них немає жодного сенсу. У більшості великих юридичних осіб є юридична служба і служба безпеки. Крім того, колектори не мають часу

і ресурсів, щоб розбиратися у вузькій специфіці кожного бізнесу, тому їм простіше та вигідніше працювати із дрібними стандартними роздрібними кредитами [5].

Масових списань кредитів українській банківській системі скоріш за все не уникнути. Не виключено, що в результаті буде списано 15–20 % усього кредитного портфеля банків (100–140 млрд грн). І кредити списуватимуть навіть колектори: спочатку банки продадуть портфель токсичних кредитів колекторам, ті намагатимуться стягнути з позичальників за максимумом, але повернути всі борги все одно не зможуть. Тож левову частку проданих колекторам кредитів буде просто покинуто [3]. Це призведе до того, що найбільш злісні неплатники зможуть уникнути погашення кредитів.

Факторинговий кредит дорожчий за звичайний, оскільки він супроводжується інкасовими, юридичними, обліково-контрольними, інформаційними, консультативними та іншими послугами.

Висновки

Факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін.

Для забезпечення розвитку ринку факторингу в Україні необхідно створити умови для формування спеціалізованих факторингових компаній, котрі зможуть професійно здійснювати факторинг як комплексну операцію: фінансування, інформаційно-аналітичне обслуговування, робота з дебіторами клієнта. Ця операція спрямована на дотримання умов договору щодо строків оплати за рахунок кваліфікованих кадрів з питань факторингу та вузької спеціалізації таких фінансових установ. У цьому контексті є плани

Держфінпослуг щодо створення державної факторингової компанії для обслуговування боргів кредитних спілок.

Для подальшого розвитку факторингу на вітчизняному ринку необхідно вжити заходів законодавчо-нормативного характеру стосовно регламентування здійснення факторингових операцій, тобто факторингових операцій як об'єкта оподаткування ПДВ, а також створення пільгових умов для вже діючих та новостворених фінансових компаній, що надають факторингові послуги у сфері оподаткування. Такі заходи дозволять зменшити вартість факторингових послуг і сприятимуть їх поширенню.

Бібліографія

1. Закон України від 09.09.2010 № 2510-VI “Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу”: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>

2. Боровская М.А. Банковские услуги предприятия: учеб. пособ. / М.А. Боровская – Таганрог : Изд-во ТРТУ, 2009. – 169 с.

3. Голикова Е.И. Факторинг. Актуальные вопросы

права, учета и налогообложения / Е.И. Голикова. – К.: Вершина, 2010. – 240 с.

4. Хромов М. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг / М. Хромов. – Питер, 2011. – 208 с.

5. Апарова О.В. Фінансово-економічна характеристика факторингу в Україні / О.В. Апарова, Ж.В. Кудрицька // Ефективна економіка. – К., 2012. – С. 18–29.

Рецензент – доктор економічних наук, професор **І.І. Вініченко**