



*Гаврилюк Тетяна Володимирівна,
асистент кафедри банківської справи*

339.1783:336.717

ФАКТОРИГ, ЯК ІНСТРУМЕНТ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ БІЗНЕСУ

Факторинг, як фінансовий інструмент, покликаний вирішити три основні проблеми - фінансування, страхування кредитних ризиків і керування дебіторською заборгованістю. Непряме конкурентне перетинання факторингових компаній з банками можна знайти в послугі "фінансування": факторинг тут конкурує з банківськими кредитами, причому, скоріше, із кредитними лініями й овердрафтами. Деякі банки цього не розуміють, бачать тільки фінансову сторону справи й не з огляду на ситуацію на товарних ринках. Конкуренція між банками й факторинговими компаніями можлива також у різних моделях розвитку бізнесу для клієнта. Якщо буде розвиватися товарне кредитування постачальників з оплатою по відкритому рахунку - а саме його активно пропагують сьогодні гравці ринку факторингу, то буде активно розвиватися й факторинг до деякої міри на шкоду банківському кредитуванню й торговельному фінансуванню.

Проблемам факторингу присвячені численні наукові праці українських та зарубіжних науковців та банківських спеціалістів-практиків: Череп А.В., Андросова О.Ф. [1]; Міщенко В.І., М.Слав'янський Н.Г.; Лаврушин О. тощо.

Мета статті - дослідження проводиться з метою вивчення даного фінансового інструменту з моменту його виникнення й до наших часів; розгляду механізму його реалізації; а також розвиток факторингу в нашій країні.

Найбільш активними й зацікавленими користувачами факторингу є компанії, що працюють у сфері продажу різних товарів, де обсяги обороту продукції більші й вимагають відстрочення платежу. На сьогоднішній день із за кризи підприємства активно стали цікавитися факторингом як механізмом залучення додаткового обігового капіталу, які поширені у всіх розвинених країнах миру.

Необхідною умовою втримання стійких позицій на ринку банківських послуг є не тільки впровадження в існуючу практику банків нових послуг, але й постійне вдосконалення традиційних напрямків обслуговування клієнтури. Під впливом світової кризи й складної економічної ситуації в країні більшість вітчизняних підприємств виявилися не в змозі ефективно управляти дебіторською заборгованістю – гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, ростуть збитки від невикористаних можливостей, виникає дефіцит обігових коштів.

Термін "факторинг" походить від англійського слова "посередник, агент" Українські економісти дають наступне визначення «Факторинг - це операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є пере відступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредиторю з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредиторю [1,с.359].

Факторингові операції банку-фактора — це різновид його торговельно-комісійних операцій, що поєднують в собі кредитування банком-фактором обігового капіталу клієнтів, пов'язаних з переуступкою клієнтами-постачальниками банку-фактору неоплачених платіжних вимог за поставлену продукцію, виконані роботи і надані послуги та права одержання платежів за ними [2,с.683].

Фактично банк чи факторингова компанія купує рахунки-фактури постачальника за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги. Факторинг – це фінансовий інструмент, який дозволяє підприємствам ліквідувати дебіторську заборгованість, збільшити обіговий капітал і забезпечити ріст продажів.

Факторинг – це комплекс послуг, наданих клієнтові банком (фактором) в обмін на поступку дебіторської заборгованості, які включають фінансування поставок товарів, страхування кредитних і ліквідних ризиків, облік дебіторської заборгованості й регулярне надання відповідних звітів клієнтові,

а також контроль своєчасної оплати й роботу з дебіторами. Можна виділити наступні переваги факторингу: перетворення дебіторської заборгованості в ліквідні кошти; гнучкі умови оплати; збільшення кількості покупців; зниження ризику неплатежу; підвищення ліквідності, рентабельності, прибутки; можливість одержання кредиту без застави; економія власного капіталу; поліпшення фінансового планування; захист від втрат при несвочасній оплаті дебіторів.

У Законі України "Про банки та банківську діяльність" від 20.09.2001 р. № 2740-III факторинг визначається як банківська операція, що передбачає придбання банком права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги і взяття на себе ризику виконання таких вимог і приймання платежів [3].

Послугами факторингу в Україні сьогодні користується невеликий відсоток компаній, тому факторинг залишається для українського ринку поки ще екзотичним фінансовим інструментом.

Для факторингових компаній дуже важливо, щоб постачальник продавав свої товари з відстроченням платежу по відкритому рахунку. Це значить, що між постачальником і покупцем є тільки договір купівлі-продажу з відстроченням платежу, але немає ні векселів, ні банківських гарантій, ні акредитивів, які дозволяють банкам застосовувати інструменти торговельного фінансування. Очевидно, що банки зацікавлені в тому, щоб таких договорів купівлі-продажу з відстроченням платежу було як найменше.

У той же час факторинг – одна з давніх форм торговельного кредитування. Дослідники знаходять його ознаки ще в торговельних відносинах у Вавилонському царстві в епоху пануючої Хамураппи в IV тисячоріччя до нашої ери, а також пізніше – у часи Римської імперії.

У сучасному виді факторинг з'явився в XVII сторіччі у Великобританії, яка вела активну торгівлю зі своїми колоніями. Початок факторингу, як операції поклав створений в Англії Будинок факторів (House of factors). Фактори добре знали товарний ринок країн-колоній, закони й звичаї, так що перед ними вставали завдання пошуку надійних покупців, збереження й збуту товарів, а також наступних інкасацій виторгу.

Але сучасних форм факторинг дотягся саме в Північній Америці в другій половині XIX сторіччя. У сферу своєї діяльності фактори включали також ведення бухгалтерії виробників, внесення авансових платежів за рахунок майбутніх надходжень від контрагентів, надання кредитів для закупівлі сировини й фінансування підприємств. Таким чином, американські фактори почали займатися діяльністю, суміжної з банківської. Ця схема стала настільки популярною в США, що зараз 90% виробників текстилю у своїй діяльності використовують схему факторингу. Сьогодні міжнародна факторингова індустрія активно розвивається, у світі існує близько 1000 факторингових компаній. Більш 60% їхнього обороту припадає на Європу, 22% - на США, 11% - на країни Азії.

В справжній час найбільшою фінансовою асоціацією у світі є асоціація Factors Chain International, яка працює більш ніж 40 років. Члени асоціації здійснюють близько 59% операцій за внутрішнім та 81% за міжнародним факторингом від світових обсягів. У 2009 році найкращими факторами світу члени асоціації Factors Chain International були визнані як «Імпорт – фактор року» - Eurofactor AG (Німеччина), «Експорт - фактор - року» - TEB Factoring, а найкращим фактором по підсумкам п'яти років як «Експорт та імпорт - фактор» став DBS Bank (Гонконг). В 2010 році значні темпи розвитку факторингового бізнесу досягли в розвитку експорт - факторинговому ринку: Китай з темпом приросту - 66%, Тайвань – 57%, Туреччина – 54%, Гонконг – 46%, Греція – 60%. В імпорт – факторинговому бізнесу значних успіхів досягли США, Німеччина, Великобританія та Іспанія вони отримали приріст по обсягам міжнародного дво - факторного факторингу близький до середнього по асоціації Factors Chain International – 46%. При цьому ряд країн досягли ще більш значних темпів: Франція – 84%, Італія – 80%, Тайвань – 78%, Китай – 51%.

У радянський час подібним факторингу було кредитування під розрахункові документи в шляху, тобто постачальникам відвантажити товар і на цю суму до надходження платежу банк видавав постачальникові кредит у такий спосіб відшкодовуючи постачальникові тимчасово вилучені з обороту кошти. Це дозволяло йому без особах фінансових утруднень значать новий цикл проведення. Це були короткострокові кредити на строк не більш 30 днів (на строк поштового документа).

В Україні факторинг став розвиватися в 1990 році. Але внаслідок інфляційних процесів і нестабільної економічної ситуації основа для факторингових операцій була підірвана, і факторинг дотепер не був розвинений належним чином. У сучасних умовах значення факторингу постійно росте, оскільки він дає підприємству можливість одержати майже стовідсоткову гарантію одержання платежів.

Українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи керування дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу. Керування дебіторською

заборгованістю обмежується тільки її обліком, що приводить до втрати фінансових ресурсів підприємства й знижує ефективність керування ними. Факторинг може успішно розвиватися тільки в рамках спеціалізованої компанії.

Вивчаючи використання факторингу необхідно розглядати його в кожному окремому випадку. В основному факторинг вигідний компаніям-постачальникам, які потребують обігових коштів. У сьогоденній ситуації жорстокої конкуренції й дефіциту обігових коштів одним з найбільш привабливих умов при продажі товарів і послуг є надання відстрочення платежу.

З використанням факторингу компанія-постачальник одержує можливість не тільки надавати або збільшувати відстрочення платежу своєму покупцеві, але й, більше того, ця умова не позначиться на діяльності самого постачальника – банк надасть фінансування поставок товарів/послуг/ у день їхнього виникнення. Факторинг вигідний для різного рівня компаній. Для малого бізнесу це можливість одержати фінансування без застави, для середнього – допомога банку в адмініструванні дебіторської заборгованості й прийнятті ліквідних ризиків (покриття касових розривів), а також можливість «поліпшити» баланс, знизити дебіторську заборгованість без збільшення кредиторської.

В Україні про реальну конкуренцію факторингові компанії і банків у сегменті товарного кредитування говорити не доводиться через слабкість ринку. «Потенційно ринок факторингу - це весь ринок товарного кредитування. Обсяг дебіторської заборгованості в Україні за станом на 1 квітня 2008 року становив близько 560 млрд. гривень., а на 1 січня 2010р. біля 900 млрд. гривень Загальний розмір портфелів переуступлених прав вимоги гравців українського ринку факторингу на цю же дату на 1 квітня 2008 року становить не більш 1,5 млрд. гривень. Це навіть значно менше 1% від загального обсягу дебіторської заборгованості. За період 2006-2008року попит на факторингові послуги збільшився на 200%.

Це всього лише 40% від рівня перед кризового періоду, тобто падіння ринку виявилось більш ніж дворазовим. Однієї з головних його причин стала нездатність багатьох торговельних компаній, у тому числі й найбільших, розраховуватися за своїми обов'язками, у результаті чого в банків багаторазово виросли обсяги простроченої заборгованості. Через виникнення занадто високих ризиків більшість останніх або повністю припинили надання факторингових послуг, або серйозно посилили свої вимоги як до клієнтів, так і до їхніх дебіторів. Водночас були підвищені й кредитні ставки, й комісійні.

По визначенню Михайла Трейвиша, Голови Правління Національної Факторингової Компанії й Голову International Factors Group факторинг це «краплинне» фінансування - щодня потроху, відповідно до щоденних відвантажень, це дає змогу надавати своєму клієнту відстрочку платежу, залучати додатковий обіговий капітал, прискорити обіг коштів у розрахунках, скоротити розмір відтягування коштів у дебіторську заборгованість і зменшити обсяги платежів, що є важливим для підприємств різного роду діяльності[5с.44].

Потрібність в факторингових послугах на Україні зростає, так як росте дебіторська заборгованість.

По даним державного регулятора, то рік факторингові послуги збільшилися відразу в чотири рази (з 1,6 млрд. до 6,4 млрд. грн.). При цьому право на надання цієї послуги мали 78 фінансових компаній, але активними операторами можна назвати не більш десятка, на частку яких доводиться 95% ринку. Для цього сегмента, як і для банківського, теж характерна значна концентрація.

На українському ринку факторингових послуг працює близько 34 банківських інститутів і 49 спеціалізованих факторингових компаній.

Першу п'ятірку лідерів формують ПАТ «Укресімбанк», ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Сведбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль» і ПАТ«Індексбанк». На їхню частку доводиться 87% від загального обсягу операцій (при цьому в найбільшого оператора — ПАТ «Укресімбанка» — майже половина).

ПАТ «Укрсоцбанк» єдиний з українських банків був прийнятий до асоціації Factors Chain International в 2005 році. Це підтвердило лідерські позиції банку на вітчизняному ринку факторингу, а також відповідність його факторингових технологій світовим стандартам. З тих пір, що року факторинговий бізнес ПАТ «Укрсоцбанк» отримував об'єктивну оцінку світової фінансової спільноти, в тому числі на предмет дотримання статусу, бізнес правил та кваліфікаційних вимог асоціації Factors Chain International. Не залежно від наслідків світової фінансової кризи він виконує норматив асоціації FCI що до мінімального річного обороту міжнародного факторингу.

ПАТ «Укрсоцбанк» займає лідируюче місце на ринку внутрішнього факторингу де його частка становить близько 30% . Банк обслуговує біля 500 підприємств. Цей банк є лідером по наданню послуг факторингу на міжнародному рівні. Після ослаблення кризових явищ в другому півріччі 2010р.

факторинговий бізнес ПАТ «Укрсоцбанк» почав відновлюватися до кризових позицій. Цей період по зрівнянню з першим півріччям відзначений такими показниками: ріст обсягів відступлених банку прав вимог на 24%; ріст оброблених документів на 14%; ріст наданого клієнтам фінансування на 13%;

У цілому за рік показники банку по міжнародному факторингу характеризуються достроковим виконанням кваліфікаційного нормативу FCI за обсягом фінансування і його перевиконанням за підсумками року на 17%, було оброблено поставок клієнтів на суму 6 млн. Євро, ріст проти 2009 року склав 120%. По внутрішньому факторингові було оброблено поставок клієнтів на суму 1020млн.грн. і проінкасовано від дебіторів 1194 млн.грн. По цих напрямкам факторингового бізнесу за рік не було допущено простроченої заборгованості впродовж року.

Крім банківських інститутів факторингові послуги роблять і спеціалізовані факторингові фінансові інститути: компанія «Арма Факторинг», «Перша Факторингова Компанія» та інші. Компанія «Арма Факторинг» заснована в 2004 році, за схемою факторингу обслуговує всього 15 клієнтів.

В Україні реальної конкуренції факторингових компаній і банків у сегменті товарного кредитування немає через слабкість ринку. «Потенційно ринок факторингу - це весь ринок товарного кредитування. Майбутнє – за спеціалізованими факторинговими компаніями, здатними на належному рівні надавати такі послуги, як адміністрування дебіторської заборгованості, юридичний супровід, інформаційна підтримка постачальника, страхування ризиків, які несе постачальник при роботі з відстроченням платежу.

Одним з недоліків факторингу є його ціна, яка склала 18—23%, це означає, що для кінцевого клієнта послуга обійдеться ну ніяк не дешевше 25—30% річних. При цьому класичні банківські кредити сьогодні знизилися у вартості до 20% і нижче. Але ціновий фактор при всій своїй важливості не є перше визначальний при виборі між кредитом і факторингом, тому що факторинг – це, насамперед, комплекс послуг і переваг. Вибираючи кредитора клієнт поперше вибирає - більш простіший механізм одержання фінансових коштів; по друге-відсутність обмежень; по-третє - можливість заробити на додатковому обороті коштів, так як фактори встановлюють ліміти фінансування не на клієнтів, а на боржників – дебіторів, а дохід отриманий від цього обороту перекріє всі видатки зв'язані з факторингом і принесе прибуток.

Познакою ринку факторингу й одночасно проблемами його розвитку в Україні є:

домінування банків, для яких факторинг займає лише частину серед портфеля кредитів та інших послуг, у той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операції є профільним; використання банками при оцінці потенційного клієнта факторингової схеми, ідентичної при кредитуванні. Але факторинг не є подобою кредиту й спрямований на ріст продажу й рентабельності; здійснення банками факторингу тільки як фінансування без додаткових послуг, суперечить світовій практиці й сутності факторингу;

якість послуг факторингу в Україні не контролюється, у законодавстві не закріплені положення щодо стандартів якості послуг факторингу фінансових установ.

Таким чином, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що факторинг – це ефективний і надійний інструмент фінансової підтримки бізнесу суб'єктів господарювання, особливо під час кризових явищ. Грамотне використання цього інструмента відкриває можливість для подальшого розвитку компаній, гарантує одержання прибутків і зміцнення ринкової позиції підприємства. Факторинг – це ефективна система фінансового обслуговування клієнтів і стандартний механізм керування обсягами кредитування підприємств при одночасному рості збуту продукції, надає своєму клієнту відстрочку платежу, залучати додатковий обіговий капітал, прискорити обіг коштів у розрахунках, скоротити розмір дебіторської заборгованості і зменшити обсяги платежів, що є важливим для підприємств різного роду діяльності.

Використання переваг факторингу в Україні можливо тільки після рішення законодавчо-правових протиріч, що стосуються стандартизації цього виду фінансової діяльності й визначення переліку фінансових інститутів, що мають право здійснювати факторингові операції.

Література

1. Череп А.В. Банківські операції : [підруч.] / Череп А.В., Андросова О.Ф.– К.: Знання, 2006. – 465с.
2. Міщенко В.І. Банківські операції: [підруч.] / Міщенко В.І., Слав'янської Н.Г. – К.: Знання, 2006. – 727 с.
3. Закон України „Про банки і банківську діяльність”, від 20.09.2001 р. № 2740-III.
4. Факторингові операції на фінансовому ринку / О. Лаврушин // Фінансовий ринок України. – 2008.-№5. – С. 25.
5. Матеріали Українського агентства фінансового розвитку/Ринок фінансових послуг України.– 2010. - №9. – С. 44.

Рецензент д.е.н., професор В.В. Чепурко