

Аналіз факторингових операцій в Україні

Вітчизняні корпорації, що мають гострий дефіцит фінансових ресурсів, не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Так, досить гострою вважається проблема неплатежів, нестачі обігових коштів, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. Зіткнувшись із подібними проблемами 20—30 років тому, компанії західноєвропейських країн знайшли вихід, використавши новий тоді фінансовий продукт, який дістав назву факторинг.

Зважаючи на те, що 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 є надзвичайно важливим.

Тому метою даної роботи є дослідження фінансування суб'єктів господарювання за допомогою факторингу, існуючої організації фінансових відносин у цій сфері в Україні, а також зарубіжного досвіду стосовно цього питання; визначення концепції впровадження та вдосконалення факторингу на сучасному етапі ринкових реформ, аналіз перспектив розвитку факторингових послуг з урахуванням умов, що склалися раніше, та особливостей економіки України.

Виклад основного матеріалу. У літературі даються такі визначення факторингу: "фінансова операція з переуступлення прав на справляння боргів", "універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, до якої входить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхування, кредитування, представництво...", "Факторинг — це комплекс фінансових послуг, що надаються компаніям, — оптовим постачальникам товарів і послуг, котрий має безстроковий характер і стратегічний інтерес як для останніх, так і для сторони, що фінансує". Законодавством України факторинг віднесено до фінансових послуг. У Законі України „Про податок на додану вартість” дається наступне визначення: „Факторинг - операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.” [1]

Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг – це «придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів». [2]

Факторинг - унікальний фінансовий інструмент, який може ефективно вирішувати велику кількість завдань та проблем, що стоять перед підприємством, у тому числі: економічні, фінансові, продажу та маркетингові.

Економічні: збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; захист від втрат; одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягів продажу; значно зменшуються ступінь залежності від дотримання дебіторами платіжної дисципліни.

Продажу: розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; необхідність збільшення обсягів продажів; знизити ризики при продажах в кредит; наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів.

Маркетингові: захист своєї ринкової частки; розвиток бізнесу; утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів; одержання конкурентних переваг; виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок; не втратити потенційного покупця; розвинути нові сегменти для своїх товарів.

Фінансові: отримати довгострокове необмежене беззаставне фінансування; поліпшення ліквідності балансу; зменшення кредитного навантаження; прогнозованість та стабільність грошових надходжень; гарантія надходжень коштів від покупців у встановлений строк; зменшення дефіциту обігових коштів; зниження вартості обігових коштів; оптимізація сплати ПДВ.

Основні переваги факторингового фінансування для клієнта: фінансування надається на строк фактичного відстрочення платежу; сума фінансування не збільшує заборгованість за кредитами у балансі клієнта при тому, що зменшується обсяг дебіторської заборгованості; фінансування погашається з коштів, що надходять від дебіторів; фінансування супроводжується сервісом, який включає кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг; фінансування не потребує надання заставного забезпечення; розмір фінансування може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу клієнта. [3]

Тобто, факторинг – єдине джерело фінансування, яке зростає разом з продажами. При цьому компанії не обов'язково відповідати вимогам, які виникають при наданні кредиту і не вимагається ніякої застави, заставою виступає дебіторська заборгованість сама по собі.

Класичний механізм здійснення факторингових операцій можна представити у вигляді такої схеми:

Компанія укладає з фактором договір факторингу ↔ відгружає товари або надає послуги боржнику → передає факторові документи, які засвідчують виконання цих дій → фактор здійснює аналіз платоспроможності покупця → фактор здійснює авансоване фінансування в розмірі до 90% від суми дебіторської заборгованості → боржник розраховується із фактором → фактор передає решту грошових коштів клієнтові.

На сьогоднішній день існують досить великі міжнародні організації, які об'єднують безліч національних факторингових компаній і банків. Три основні з них - це International Factors Group S.C. (найстаріша з них, є відкритою), Heller

International Group (закрита організація) і Factors Chain International (діє на змішаних засадах). Крім того, створено Європейське об'єднання факторингових асоціацій (включає 16 національних об'єднань) і Східноєвропейську факторингову асоціацію, в яку входять компанії з України. В міжнародній практиці велику частку факторингових операцій здійснюють дочірні компанії банків (наприклад, Bank of America Commercial Finance). Також існують факторингові компанії, що належать великим промисловим фірмам і транснаціональним корпораціям (General Motors Acceptance Corporation, General Electric Capital, Lloyds TSB Commercial Finance). У більшості країн ринок факторингових послуг є олігополістичним.

Аналізуючи факторинг в Україні, ми бачимо, що станом на 01.04.2014 р. 163 компанії мали право на надання факторингових послуг, що на 11 установ менше, ніж станом на 01.04.2013 р.

Протягом I кварталу 2014 року фінансові компанії уклали 3 773 договорів факторингу загальним обсягом 1 826,2 млн. грн. (див. рис.1). Разом з тим, фінансові компанії виконали 4 658 договорів на суму 2 172,0 млн. грн. Діючими на 01 квітня 2014 року залишаються 6 506 договорів факторингу.

Основним споживачем факторингових послуг залишається середній та малий бізнес, який характеризується найвищою динамікою розвитку, тобто найбільше потребує постійного поповнення оборотних коштів.

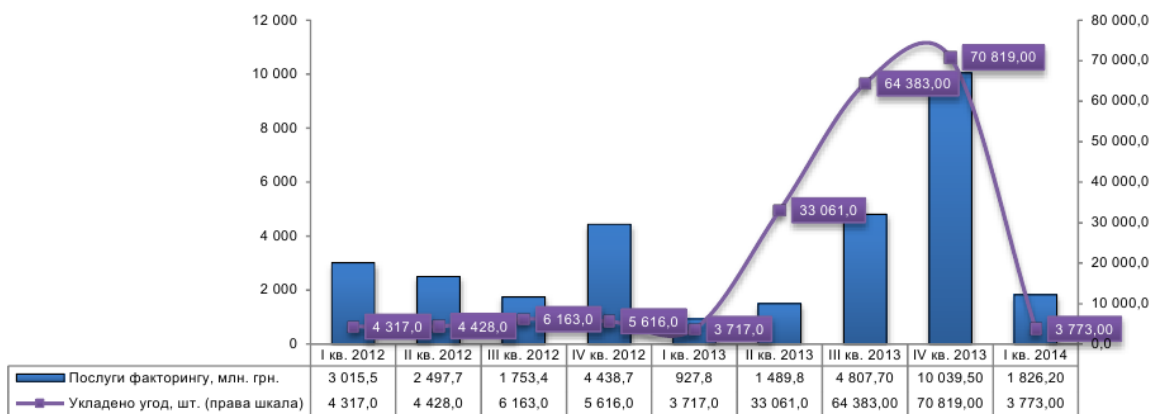


Рис.1. Динаміка ринку послуг з факторингу

За результатами I кварталу 2014 року спостерігалася тенденція до збільшення кількості укладених факторингових договорів за одночасного збільшення їх вартості. За результатами перших трьох місяців 2014 року порівняно з відповідним періодом 2013 року відбулось зростання на 96,8% (898,4 млн. грн.) операцій факторингу у вартісному вираженні, в той час як кількість укладених угод зросла на 1,5%.

Причиною цього є загострення боротьби на ринку факторингових послуг між банківськими установами, які активно розвивають даний вид бізнесу, та факторинговими компаніями. Загострення боротьби викликане також тим, що, на відміну від попередніх років, коли банки обслуговували переважно великий та

середній бізнес, банківські установи почали активно співпрацювати з малим бізнесом. Також слід відмітити, що банківські установи мають перевагу – наявність значної кількості кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам гібридних

продуктів беззаставного фінансування, які в свою чергу поєднують операції факторингу та інші банківські послуги. Проте, перевагою факторингових компаній залишається більша гнучкість й оперативність у прийнятті рішень.

Важливим показником, який характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Узагальнені дані щодо джерел фінансування факторингових послуг наведені в табл. 3.1.

Джерела фінансування	I кв. 2012	I кв. 2013	I кв. 2014	Відхилення (I кв. 2013 / I кв. 2014)	
				млн. грн.	%
Банківські кредити	386,50	338,90	1 201,90	863,00	254,6%
Власні кошти	2 427,50	514,90	491,40	-23,50	-4,6%
Позичкові кошти юридичних осіб	182,00	58,40	84,50	26,10	44,7%
Інші джерела	19,50	27,40	47,80	20,40	74,5%
Всього	3 015,50	939,60	1 825,60	886,00	94,3%

Загальний обсяг фінансування факторингових операцій збільшився за результатами перших трьох місяців 2014 року порівняно з аналогічним періодом 2013 року на 94,3% (або на 886,0 млн. грн.) і склав 1 825,6 млн. грн. Серед джерел фінансування найбільше зростання показали банківські кредити, обсяг яких зріс на 863,0 млн. грн. (254,6%). В той же час, відбулося зменшення обсягу фінансування за рахунок власних коштів – на 23,5 млн. грн. (або на 4,6%).

В структурі джерел фінансування факторингових операцій відбулися значні структурні зміни (див. рис. 3.2). За результатами I кварталу 2014 року в порівнянні з аналогічним періодом 2013 року розмір частки власних коштів, зменшився на 27,9 п.п. – до 26,9%, в той час як частка банківських кредитів помітно збільшилась та становить 65,8%. Частка позикових коштів юридичних осіб зменшилась на 1,6 п.п. до 4,6%.

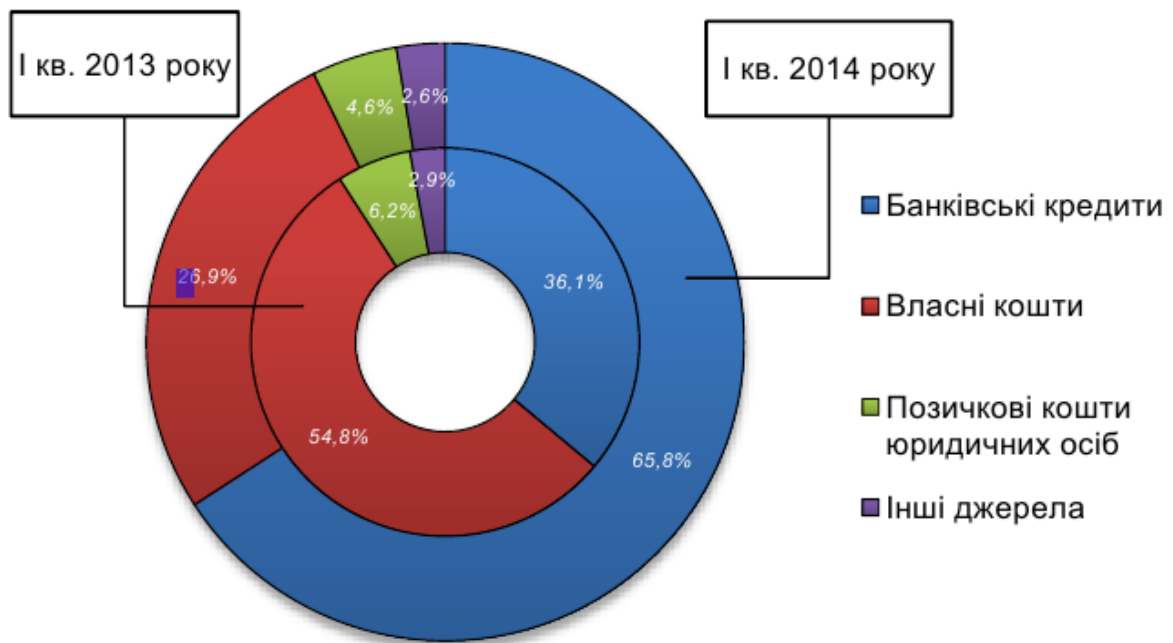


Рис.2. Розподіл джерел фінансування операцій з факторингу

Групування факторингових компаній за обсягом наданих послуг станом на 01 квітня 2014 року підтверджує значну концентрацію ринку факторингу в Україні. Так, частка перших 10 факторингових компаній становить 77,5% від загального обсягу наданих послуг факторинговими компаніями. Зважаючи на той факт, що лише 22,5% обсягу наданих послуг припадає на 153 з 163 факторингових компаній, можна стверджувати, що наразі діяльність багатьох операторів ринку факторингових послуг є нерентабельною.

Розподіл за основними галузями обсягу наданих фінансових послуг за укладеними договорами факторингу за результатами 01 квітня 2013 року та 01 квітня 2014 року наведено на рис. 3.3.

Аналізуючи розподіл укладених фінансовими компаніями договорів факторингу за підсумками I кварталу 2014 року порівняно із аналогічним періодом 2013 року, бачимо, що відбувся значний перерозподіл факторингових операцій за галузями.[6]

Висновки. Проблеми, що склалися, та певні глобальні тенденції значно впливають на перспективи та напрямки розвитку факторингових операцій в Україні.

Розвитку факторингу в Україні перешкоджають в основному одні і ті ж самі проблеми:

- 1) нестача кваліфікованих фахівців, які могли б грамотно і професійно здійснювати факторингові операції;
- 2) дефіцит інформації – далеко не всі підприємства знають про факторинг і його вигоди;
- 3) невизначеність в законодавстві;
- 4) несприятливий імідж, що склався у факторингу раніше через підміну понять.

Останніми роками відбувається активна просування іноземних банків та фінансових компаній на українські фінансові ринки. Деякі з них вже починають здійснювати на них факторингові операції, приносячи з собою добре відпрацьовані фінансові технології. Тому можна прогнозувати, що вони матимуть деякий час конкурентну перевагу порівняно з вітчизняними компаніями-факторами, адже останні не поспішають пропонувати факторинг своїм клієнтам. Це відбувається через нестачу практичного досвіду та відсутність необхідних технологічних продуктів, досить високу вартість та складність впровадження факторингових операцій. Але у перспективі ситуація має вирівнятися, оскільки за рахунок збільшення учасників ринку вартість факторингу має знизитись. Разом з тим, існує певна загроза захоплення цього ринку іноземними компаніями, що може призвести до втрати українськими компаніями-факторами великих потенційних прибутків. Тому необхідно розробити ряд заходів для того, щоб українські фінансові компанії більш активно почали надавати факторингові послуги.

Загальною рисою українського ринку факторингу є їх досить велика місткість і незаповненість. Як було зазначено раніше, ринок факторингових послуг найчастіше існує у вигляді олігополії. Виходячи з цього, можна очікувати, що протягом кількох найближчих років кількість компаній, що проводять факторингові операції, буде зростати. Але згодом Україна може повторити досвід Сполучених Штатів Америки у період 1970-1990 рр., коли кількість провідних факторингових компаній скоротилася вдвічі: з 30 до 15 компаній. [13] На сьогоднішній день 163 компанії мають право на надання факторингових послуг, що на 11 установ менше ніж у 2013 р.

Розвиток факторингу стримується в Україні також через існування певних перешкод у національному законодавстві. У різних законодавчих актах тлумачення факторингу відрізняється, що призводить до небажання компаній-факторів впроваджувати цю послугу. Подальше удосконалення нормативної бази у цій сфері може дати значний поштовх розвитку ринку факторингу в Україні.

Факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що ним займаються, так і для їх клієнтів.

Отже, як ми бачимо, факторинг - дієвий інструмент для стимулювання розвитку економіки, тому розв'язання існуючих проблем буде сприяти підвищенню ефективності фінансової системи України.

Список використаної літератури:

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97р. № 168/97-ВР.
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III
3. Ковалева А.М., Лапуста М.Г., Скомай Л.Г. Финансы фирмы: Учебник. 2-е изд. испр., допол. – М.: ИНФРА – М, 2002 – 493 с.
4. Буценко І.М. Факторинг у міжнародній торгівлі// Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2009. - № 5. – с.53-55.

5. Внукова Н., Шапошникова К. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу// Фінансовий ринок України. – 2011. - №2(40) – с.6-11.
6. Національне рейтингове агентство «Рюрік»/ «Аналітичний огляд ринку не банківських фінансових послуг за 1 квартал»//. –2014.
7. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні// Фінанси України. – 20012. - № 9. – с. 109-115.