

III Міжнародна науково-практична конференція «**Новости научной мысли – 2013**» (Чехія, Прага, 27.10 – 05.11. 2013)

Стецюк В., доцент кафедри фінансів
магістр Слісаренко В., магістр
Національний університет харчових технологій

Стан та перспективи розвитку факторингу в Україні

Анотація. Розглянуто факторинг як один із ефективних методів управління дебіторською заборгованістю підприємства. Ідентифіковано його сутність та порядок застосування.

Ключові слова: факторинг, дебіторська заборгованість, рефінансування, метод, управління.

Стецюк В, доцент кафедри фінансов,
Слісаренко В., магістр
Национальный университет пищевых технологий

Состояние и перспективы развития факторинга в Украине

Аннотация: Рассмотрено факторинг как один из эффективных методов управления дебиторской задолженностью предприятия. Раскрыто его сущность и порядок использования.

Ключевые слова: факторинг, дебиторская задолженность, рефинансирование, метод, управление.

Stetsyuk B., Associate Professor of Finance,
Slisarenko V., MA
National University of Food Technologies

Status and prospects of factoring in Ukraine

Abstract: The factoring yak one of the most effective methods of receivables management company. Discloses its essence and how to use.

Keywords: factoring, accounts receivable, refinancing, the method, management.

Факторинг є одним із найперспективніших видів банківських послуг. Це ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективно знаряддя фінансового маркетингу, одна з форм інтегрування банківських операцій, що найбільше

пристосована до сучасних процесів розвитку економіки. Проте, незважаючи на те, що факторингові операції є основним інструментом управління дебіторською заборгованістю, обмеженість його використання обумовлена їх високою ризикованістю.

Ринок факторингових послуг є відносно новим та перспективним для української економіки, проте через нестабільність економічної ситуації та інфляційні процеси він і досі не набув належного розвитку. Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах ринкової економіки неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин, дослідження розвитку факторингових послуг в Україні є надзвичайно актуальним.

Огляд економічної літератури свідчить про необхідність приділити більшу увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Дослідження поняття «факторинг» відображені у працях таких зарубіжних та вітчизняних учених як Т. Е. Белялов, О. І. Бланк, Н. М. Внукова, А. М. Герасимович, Е. Доллан, Р. Коттер, Дж. Мак Кензі, Е. Рід, П. Роуз, Є. Л. Склеповий та інші. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л. Ю. Белоусов, Б. З. Гвоздев, Л. В. Руденко. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.

На відміну від розвинених країн в Україні факторинговими операціями здебільшого займаються не спеціалізовані компанії, а банки (понад 90% ринку). Серед проблем розвитку ринку факторингу в Україні виділено ключові:

- домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфелю серед інших послуг, в той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;
- нестача кваліфікованих спеціалістів при реалізації факторингу. Щоб надавати такі послуги, потрібні кваліфіковані спеціалісти і юристи, які б знали тонкощі різних видів виробництва. В іншому випадку факторинговий бізнес може виявитися збитковим, тому що в ньому дуже розвинене шахрайство.
- використання банком при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні, неврахування того, що факторинг не є аналогом кредиту й спрямований на зростання продажів та рентабельності;
- великий розмір плати за здійснення факторингової операції. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5-2% від суми постачання. На вітчизняному ринку комісія встановилася на рівні 0,5–3% від вартості рахунків-фактур, проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом за кожним договором, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5% і більше). Розмір плати за

обслуговування може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, а й через встановлення фіксованої суми;

- недосконалість вітчизняного законодавства. Існує декілька законів України, які були прийняті у різний час і які дають визначення поняття «факторинг» та встановлюють певне регулювання. До їх складу відносяться Закон України «Про банки і банківську діяльність», Господарський та Цивільний кодекси України. Зазначені вище визначення неузгоджені між собою, а відповідне регулювання незадовільне та суперечливе, часто навіть у межах одного законодавчого акта.

Ще однією причиною, яка стримує розвиток факторингу в нашій країні, є високі витрати. Факторингова операція трудомістка і головне, дорога з точки зору собівартості. Окупитися ці витрати можуть тільки за умов дуже великого обороту. Відповідно дрібні факторингові компанії завжди будуть збитковими, тому відбувається концентрація бізнесу у великих банків і не багатьох факторингових компаній. Можна відмітити, що для України може стати пріоритетним створення могутньої фінансово-інвестиційної групи на основі низки ведучих банківських і інших фінансово-кредитних установ, яка б змогла взяти на себе вирішальну роль з приводу просування факторингу на український ринок. Такі заходи дадуть змогу, використовуючи накопичений досвід у проведенні інших фінансових операцій, успішно розвиватися і в перспективі, розширювати свої інтереси за рахунок вступу до впливової міжнародної факторингової асоціації.

Термін «факторинг» походить від англійського «посередник, агент». В основі факторингових операцій лежить купівля банком розрахункових документів постачальника на відвантажену продукцію і передання постачальником банку права вимоги боргу платника зобов'язань за продукцію. Іншими словами, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за допомогою якої посередник (факторинговий відділ банку) за певну плату одержує від підприємства право стягнути і зарахувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість). Одночасно з цим посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитний і валютний ризики. Класичний факторинг передбачає наявність комерційного кредиту, що надається в товарному вигляді продавцями покупцям у вигляді відстрочення платежу за продані товари, які оформляються відкритим рахунком.

Операція факторингу полягає в тому, що факторинговий відділ банку купує боргові вимоги (рахунки-фактури) клієнта на умовах негайної оплати 70—90 % вартості документально оформлених поставок і сплати іншої частини за відрахуванням процента за кредит та комісійних платежів, у строго обумовлені

терміни незалежно від надходження виторгу від дебіторів. 10—30 %, що лишились, банк утримує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає утриману суму клієнтові. Утримані банком 10—30 % від суми боргу є також заходом стимулювання клієнта до належного виконання обов'язків щодо поставки. Якщо боржник не оплачує в термін рахунку факторингу, то виплати замість цього здійснює факторинговий відділ.

Тому у здійсненні факторингової угоди беруть участь три сторони: фактор, постачальник, покупець. Банк-фактор у рамках здійснення факторингових операцій, крім надання кредиту, здійснює повне факторингове обслуговування — бухгалтерське, інформаційне, збутове, страхове, юридичне, яке включає обробку рахунків клієнта, контроль за виконання строків платежів, фінансові консультації, захист інтересів клієнта при неплатоспроможності його боржників. Об'єктом факторингової операції є право вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі.

У світі існують дві моделі розвитку факторингового бізнесу: європейська та американська.

Український ринок факторингу розвивається за європейською моделлю, адже більша його частина (близько 80 %) контролюється комерційними банками.

Факторинг оформлюється спеціальною угодою між банком та клієнтом. Факторингова угода може укладатися з умовою попередньої оплати або оплати дебіторської заборгованості на визначену дату. При укладанні факторингової угоди клієнт передає банку розрахункові або платіжні документи на продані ним дебітору товари або надані послуги.

До основних шляхів вирішення проблем факторингу в Україні можна віднести:

1. Створення спеціалізованих факторингових компаній, які зможуть професійно здійснювати факторинг як комплексну операцію: фінансування, інформаційно-аналітичне обслуговування, робота з дебіторами клієнта, направлена на дотримання умов договору щодо термінів оплати за рахунок кваліфікованих кадрів з питань факторингу та вузької спеціалізації таких фінансових установ.
2. Подальший розвиток факторингу без права регресу, коли фактор страхує клієнта від фінансових, валютних та кредитних ризиків, що виникають при такому виді факторингу.
4. Збільшення кількості компаній, які надають факторингові послуги.
5. Удосконалення і прийняття необхідних нормативних документів які б створили б умови для ефективного функціонування ринку факторингових послуг як одного з перспективних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання.

6. Зменшення вартості факторингу, з метою збільшення попиту на дану послугу.
7. Створення могутньої фінансово-інвестиційної групи на основі низки ведучих банківських і інших фінансово-кредитних установ, яка б змогла взяти на себе вирішальну роль з приводу просування факторингу на український ринок.

Підводячи підсумки, можна сказати, що факторинг є порівняно новою для нашої країни системою поліпшення ліквідності і зниження фінансового ризику при організації платежів. Факторинг - дуже ефективна форма кредитування обігових коштів постачальників, так як за своєю суттю він включає інкасування дебіторської заборгованості постачальника, гарантію від кредитних ризиків, від появи сумнівних боргів.

В Україні факторинг не досяг того рівня, який є в ряді країн з розвинутою ринковою економікою. Розвиток факторингу в нашій країні зіткнувся з безліччю проблем, наприклад, недосконалою законодавчою базою, високі витрати на здійснення факторингових операцій, нестача професіоналів. Однак вирішення цих проблем є лише питанням часу. Адже Україна має високий потенціал здійснення факторингових операцій не тільки на Українському ринку, але й за його межами.

Література:

1. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг». - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2006.
2. Закон України «Про банки і банківську діяльність». - Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2001.
3. Смачило В., Дуброська Є. Сутність та роль факторингу в сучасних умовах // Персонал. – 2007. - № 4. - С. 75-78.
4. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні // Фінанси України.-2005. – №9.– С.58-60.