

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГУ В УКРАЇНІ

Прокопій К.

Національний університет харчових технологій

В Україні послуги з факторингу надають переважно банки, хоча цією діяльністю також займаються і спеціалізовані факторингові компанії, які носять назву — фактор.

В Україні не розроблено достатньою мірою інструмент факторингу через неоднозначність розуміння самої сутності факторингу та відсутності єдиної законодавчої бази щодо регулювання факторингових операцій, які здійснюють українські банки та факторингові компанії.

Факторинг — походить від англійського слова «factor» — маклер, посередник, агент — це банківська операція або комплекс послуг, що надаються клієнту спеціалізованою компанією (фактором) в обмін на уступку дебіторської заборгованості (обов'язковим є перехід права власності на дебіторську заборгованість).

Згідно Цивільного Кодексу України факторингу — це повільна угода, за якою одна сторона (фактор) надає або зобов'язується передати гроші широтримачу дебіторської заборгованості (клієнту) за плату, а інша сторона зобов'язується надати фактору всі грошові вимоги дебіторської заборгованості (срочна).

Згідно 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.

Факторинг — це не кредит, оскільки може надаватися без фінансування, що в принципі неможливо, коли мова йде про кредит.

Факторинг сприяє розвитку оптовим компаніям, що не встигають отримати прибутки від проданої продукції і не можуть закупити новий товар у виробника.

У факторингу беруть участь три сторони: фактор (спеціалізована установа, спеціальний відділ комерційного банку); постачальник; покупець.

Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дає змогу постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість.

Факторингові операції можна класифікувати за багатьма ознаками. За сектором ринку, де здійснюються факторингові операції, розрізняють внутрішній та зовнішній (міжнародний) факторинг.

Внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни.

При зовнішньому факторингу суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн.

Факторингова компанія вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи платоспроможність покупців. Це триває від 24 годин до 2–3 днів. Факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання терміну платежу або достроково. Ринок факторингових послуг є достатньо молодим в Україні та бере початок свого розвитку з 2001 року.

Вперше факторингові операції проводив АКБ «Укрсоцбанк», на діяльність якого ще впродовж декількох років припадала третина всіх операцій по факторингу. Основною аудиторією користування факторинговими послугами залишається середній та малий бізнес.

Лідерами на ринку факторингових послуг на Україні в 2012 та 2013 роках стали наступні банки:

«Укресімбанк» — Надає факторинг тільки з регресом і лише великим компаніям, що давно працюють. Умови обговорюються після розгляду документів.

«Приват Банк» (Надає факторинг терміном не більше ніж 30 днів або не більше ніж 1 рік за умови надання забезпечення).

«Індекс — Банк» (Умови обговорюються після розгляду документів).

Основними конкурентними перевагами факторингу для постачальників є: можливість збільшення кількості потенційних покупців; можливість збільшення обсягів поставок; зміцнення ринкової позиції; відсутність застави.

Основні конкурентні переваги факторингу для покупців: можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару кінцевому споживачу; можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є: посилення ділових відносин із клієнтами через пропозицію додаткової конкурентоспроможної послуги; додаткова можливість збільшення клієнтської бази за допомогою залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника; зменшення обсягів резервування за факторингом порівняно з кредитними операціями.

Недоліки факторингу

1. Факторинг — досить дорога послуга в порівнянні з тим же кредитом.
2. Наявність суперечностей в нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні.

3. Відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Дмитрієва Ю.В. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / — Ю.В. Дмитрієва// Управління розвитком. — 2011. — №3 (100). С. 20–22

2. Кожель Н.О. Ринок факторингових операцій, реалії і перспективи розвитку / Н.О. Кожель // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. — 2011. — № 2 (11) — С. 212 — 215.

3. Фурман І.В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні : проблематика та шляхи розширення — Вінницький національний аграрний університет — УДК 336.71:336.717.063

Науковий керівник: Момот Л.В.