

УДК 657 (338)

Костюченко В.М.

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ В СИСТЕМІ ФІНАНСОВО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розглядаються законодавчі основи і механізм здійснення факторингових операцій. Досліджується розвиток внутрішнього і міжнародного факторингу за період з 2002 по 2008 рр. Аналізуються переваги і проблеми розвитку факторингу в Україні, формулюються пропозиції по їх усуненню. Обґрунтовуються пропозиції по використанню факторингу в зовнішній торгівлі

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства, які здійснюють зовнішньоторговельні операції, час від часу мають гострий дефіцит фінансових ресурсів і не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Досить гострою є проблема неплатежів, нестачі обігових коштів підприємств, про що свідчить питома вага дебіторської і кредиторської заборгованостей. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання.

Конкуренція на товарних ринках і ринках послуг примушує їх йти на більш гнучкі взаємовідносини як постачальників з покупцем. Зниження рівня ціни, покращання якості товарів та послуг, розширення товарної номенклатури, організація безоплатної доставки – це лише деякі з послуг, до яких змушений звертатися постачальник. Товарний кредит є вигідним усім учасникам ринку: виробникові, дистриб'юторові, роздрібному продавцеві. Інвестуючи кошти в канали збуту, більшість підприємств торгівлі здатні збільшити обсяги продаж. Таким чином, товарний кредит стає одним із основних інструментів їх розвитку. Однак стримуючим фактором розвитку товарного кредиту є необхідність інвестування постачальником значних коштів у оборотний капітал, а також організаційні питання продажу в кредит. Альтернативою самостійному розвитку товарного кредиту є 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.

Стан вивчення проблеми. Традиційні форми і методи проведення зовнішньоекономічних операцій і фінансування угод в сфері ЗЕД замінюються новими нетрадиційними, які мають комбінований багатоступінчастий характер. Питанням дослідження та впровадження факторингу у фінансову стратегію підприємства, яке проводить ЗЕД займаються такі вчені як І. Багрова, М. Дідківський, А. Кредісов, А. Румянцев, В. Покровська, Л. Стровський, Д. Пашко. Крім того у напрямку вивчення особливих видів кредитування банківськими установами, факторинг досліджувався вченими, які удосконалюють банківські операції, а саме Л. Абалкін, Г. Гамідов, Л. Колесніков, Л. Руденко та ін..

Мета дослідження. Метою статті є дослідження фінансування суб'єктів господарювання за допомогою факторингу, аналіз закордонного та вітчизняного досвіду існуючої організації фінансових відносин у цій сфері та формулювання пропозицій щодо використання факторингових операцій у зовнішній торгівлі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемі факторингу присвячено ряд наукових праць. Серед вітчизняних вчених економістів, які займаються проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів як Т.Е. Белялов [2], Ю.М. Лисенко [3], Ю.С. Скакальський. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л.Ю. Белоусов, Б.З. Гвоздев, Л.В. Руденко [4]. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.

Викладення основного матеріалу. Факторингові операції використовують у своїй діяльності близько 300 українських підприємств [4]. В більшості це підприємства харчової промисловості (особливо з виробництва кондитерської продукції, пива, соків і води), друкарської галузі, фармацевтичної галузі, сільського господарства, винно-коньячні підприємства, підприємства легкої промисловості тощо.

Факторинг – це беззаставне фінансування під забезпечення прав вимоги грошових коштів, тобто суб'єкт господарювання набуває товарних накладних, за якими у нього виникають права вимоги грошових коштів.

Факторинг є відносно новою для українського ринку послугою, яка має попит у світі та динамічно розвивається в Україні.

У національному законодавстві відносини, що виникають при укладанні факторингових угод регулюються Цивільним Кодексом України (глава 73). У статі 1077 Цивільного Кодексу України договір факторингу визначено як фінансування під відступлення права грошової вимоги, за яким одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1].

Визначення факторингу також дає Закон України “Про банки і банківську діяльність” та Закон України “Про податок на додану вартість”. Однак розвиток факторингу стримується через відсутність чіткої законодавчої бази.

Факторинг віднесено до фінансової послуги. Державне регулювання факторингових компаній здійснюється Держфінпослуг.

Механізм факторингової операції можна подати таким чином:

Крок 1. Клієнт (Продавець) здійснює поставку товару покупцю на умовах відстрочення платежу.

Крок 2. Клієнт переуступає банку право грошової вимоги до покупця за поставлений товар.

Крок 3. Після отримання документів про постачання товарів (послуг) банк виплачує клієнту до 95 % суми платежу за поставлений товар або вартості наданої послуги. Решту суми боргу банк тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям ризику непогашення боргу. Боржник одержує від клієнта (перед першою операцією, надалі від банку) письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги банкові.

Крок 4. Боржник сплачує за поставлені йому товар або послугу на умовах відстрочення платежу шляхом переказу коштів на спеціальний рахунок банку. Отримана сума йде на погашення відступленої клієнтом на користь банку заборгованості.

Крок 5. Банк залишок платежу направляє на рахунок клієнта.

Залежно від країни знаходження учасників факторингової операції факторинг можна поділити на внутрішній і міжнародний.

Факторинг називається внутрішнім, якщо сторони за договором купівлі-продажу знаходяться в межах однієї країни. У операціях внутрішнього факторингу зазвичай беруть участь три сторони: постачальник, покупець і фактор. Якщо ж постачальник і покупець є резидентами різних держав, то йдеться про міжнародний факторинг.

У рамках факторингового фінансування виділяють: стандартний факторинг, факторинг з регресом, який передбачає наявність поручительства за свого дебітора; безрегресний факторинг, при якому клієнт не поручається за свого дебітора і перекладає всі свої ризики на фактора, який викупляє права вимоги грошових коштів.

Через значні ризики, лише одиниці факторів в Україні дозволяють собі працювати за програмою безрегресного факторингу. При цьому можуть ставитися умови або страхування ризиків невиконання зобов'язань з боку клієнта і його

дебітора, або оформлення забезпечення у вигляді застав, поручительств, що зводить нанівець позицію факторингу, тому що факторинг за визначенням – беззаставне фінансування.

У перші роки незалежності України факторинговою діяльністю займалися багато банків, у деяких з них питома вага факторингу в загальному обсязі операцій досягала 50 %. Однак, ці операції були факторинговими тільки за назвою – насправді це був лише один із способів видачі беззаставних (і часто фактично неповоротних) кредитів. Після накладення заборони на переуступлення боргів на декілька років було повністю ліквідовано факторинг в Україні.

Відродження факторингу відбулося після зняття законодавчих обмежень в 2002 р., а в липні 2004 р. Національний Банк України ввів правила факторингової діяльності для комерційних банків. Ці кроки були викликані підвищеною увагою банківського сектора до факторингових послуг. Обороти цього сектора до цих пір незначні, проте тоді лише за півроку він виріс на 73 %. Не дивлячись на те, що українські комерційні банки знову мають право надавати факторингові послуги, частка факторингу в їх балансі дуже мала і коливається в межах від 0,5 до 5 % [7].

Станом на 1 січня 2009 р. на українському ринку факторингові послуги пропонують 47 спеціалізованих факторингових / інвестиційних компаній. Що стосується динаміки розвитку факторингових операцій, то з 2001 р. зберігається стійка тенденція зростання. Так, за даними Держфінпослуг за 2005 р. [6]. обсяг фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями становив 62 млн грн., в 2006 р. – 141 млн грн, в 2007 р. – 429,1 млн грн, в 2008 р – 1448,2 млн грн. За чотири останні роки обсяги вартості факторингових угод зросли у 23 рази.

Основними гравцями на ринку факторингу залишаються його “першовідкривачі”: ТАС Комерцбанк (зараз Сведбанк), Укрексімбанк і “РайффайзенБанк Аваль”, “Петрокоммерц”, Європейський банк, “Арма Факторинг”, “Перша факторингова компанія”. Так званий крос-продукт (банківський продукт, заявлений як факторинг, що проте відрізняється від класичного вигляду) можна отримати в Себбанк, Вабанк, і Активбанк і Уникредітбанк.

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

Статистичні дані, поширені FCI, вказують на зростання обсягу світової факторингової індустрії в 2008 р. у порівнянні з 2002 р. у чотири рази при оцінці в євро (табл. 1). Станом на 31 грудня 2008 р. оборот світового факторингового ринку складав 1 325 111 млн. євро [8]. Останні 7 років зберігається тенденція щодо зростання обсягів надання факторингових послуг. Однак вона не є сталою, і темпи приросту по роках іноді значно відрізняються. Найбільш помірні зміни спостерігаються в Європі, у 2007 р. приріст був майже таким, як у 2005 р. Порівняно нестабільним регіоном можна вважати Африку, оскільки у 2005 р. лише у цьому регіоні спостерігалася негативне значення річного приросту (табл 2) [8].

Таблиця 1. Світові обороти внутрішнього та міжнародного факторингу (млн. євро)

Показник	2002 р	2003 р	2004 р	2005 р	2006 р	2007 р	2008 р
Внутрішній факторинг	681281	712657	791950	930061	1030598	1153131	1148943
Міжнародний факторинг	42916	47735	68265	86486	103690	145996	176168
Разом	724196	760391	860215	1016546	1134238	1301590	1325111

Обсяги надання факторингових послуг у всьому світі зростають швидкими темпами. Частка Європи в світовому обороті факторингу складає приблизно 71 % (розраховано за даними Factors Chain International. В Європі лідируючі позиції займають Великобританія, Італія, Франція.

Зменшення обсягу факторингових послуг зафіксовано у Північній і Південній Америці (США, Куба, Коста-Ріка, Панама). Незважаючи на таку ситуацію в регіоні, Чилі на даний момент вважають одним з найперспективніших ринків.

Протягом останніх років спостерігається тенденція щодо більш швидкого зростання міжнародного факторингу порівняно з внутрішнім (табл. 1).

Досить вражаючими виглядають темпи зростання міжнародного факторингу – близько 40 % в євро за даними 2004 р. та 2007 р. у порівнянні з попередніми роками, та майже 20 % у 2006 та 2008 роках [8]. Проте розвитку факторингу перешкоджає існування різних схем шахрайства, зокрема, переуступлення факторинговим компаніям фіктивних рахунків-фактур, а також складніші схеми, часто пов'язані з розбіжностями в законодавстві різних країн.

Таблиця 2. Світові обсяги і річний приріст факторингових послуг у 2004-2008 рр. за регіонами (розраховано за даними Factors Chain International, млн. євро)

Регіони	2004	2005	2005/ 2004	2006	2006	2007	2007/ 2006	2008	2008/ 2007
Європа	612504	715486	16,8%	806983	806983	932269	15,6%	888533	-0,05%
Півд. та Півн. Америци	110094	135630	23,2%	140944	140944	150219	6,6%	154450	2,8%
Африка	7586	6237	-17,8%	8513	8513	10705	25,7%	13263	23,9%
Азія	111614	135813	21,7%	149945	149945	174617	16,4%	235619	34,9%
Австралія та Нова Зеландія	18417	23380	26,9%	2006	2006	2007	21,3%	33246	-0,02%
Всього в світі	860215	1016546	18,2%	806983	806983	932269	14,7%	1325111	1,8%

Серед основних світових тенденцій слід виділити:

1) чітко виражений регіональний характер розвитку (особливо у Європі). Це обумовлено більш тісною взаємодією країн, що мають спільні кордони, схожістю традицій, обміном досвідом, та, як результат, створенням регіональних об'єднань та організацій;

2) призупинення темпів росту в країнах з найстарішою традицією. Це пояснюється заповненістю ринків та їх стабілізацією на існуючому рівні, хоча такі країни досі мають одні з найкращих показників;

3) переважання у деяких країнах міжнародного факторингу над внутрішнім. Така тенденція пов'язана з особливостями розвитку деяких країн та їхньою орієнтацією на зовнішньоторговельну діяльність, а також інтернаціоналізацією ринків, посиленням торгових зв'язків.

Значення міжнародного факторингу для України зростає у зв'язку зі збільшенням зовнішньоторговельного обороту товарами та послугами. В Україні існує великий потенціал для розвитку факторингу у сфері зовнішньої торгівлі. Більше того, широке застосування українськими підприємствами факторингу здатне покращити становище України як експортера на міжнародній арені.

У 2006 р. Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг, яка регулює питання застосування договорів факторингу і переуступлення права грошової вимоги. До короткострокових наслідків приєднання до Конвенції про міжнародний факторинг можна віднести зниження рівня ризиковості зовнішньоторговельних операцій, розширення джерел фінансування українських підприємств за рахунок експортно-імпортного факторингу. У перспективі приєднання до Конвенції стане основою для розробки національного законодавства в даній галузі. Після її прийняття більшість держав запровадили факторинг у систему свого цивільного права.

Приєднання до Конвенції дозволить розширити визначення факторингових операцій від цесії з обов'язковою оплатою (ЦКУ) до визначення п. 1 Конвенції, що включає:

- фінансування постачальника, включаючи позику і попередній платіж;
- ведення обліку (бухгалтерських книг) за належними сумами;
- пред'явлення до оплати грошових вимог;
- захист від неплатоспроможності боржників.

Факторинг є симбіозом фінансових, страхових та інформаційних послуг, спрямованих на підтримку зростання обсягів продажу клієнтами товарів, робіт, послуг. Викуповуючи заборгованість дебіторів клієнта, фактор надає йому комплекс взаємопов'язаних послуг, зокрема:

- фінансування поставок з відстроченням платежу;
- покриття кредитних та процентних ризиків, ризику ліквідності;
- управління дебіторською заборгованістю;
- інформаційне обслуговування клієнта.

Основними перевагами факторингового фінансування для клієнта є такі:

- 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 захист від ризиків, консалтинг;
- фінансування не потребує надання заставного забезпечення;
- розмір фінансування може збільшуватися в міру зростання обсягів продажу клієнта.

Постачальник, який користується факторинговими послугами отримує додатков вигоди, до яких можна віднести:

- додатковий прибуток від збільшення обсягу продажу.
- економія на витратах на банківське кредитування (витрати на оформлення кредиту).
- економія за рахунок можливості купівлі товару у постачальників за більш вигідною ціною внаслідок можливості скорочення терміну оплати.
- захист від втрат у разі не оплати / несвоєчасної оплати боргу дебіторами.
- економія на оплаті додаткових робочих місць робітників, які супроводжують дебіторську заборгованість, залучають кошти на фінансування підприємства.

– захист від втрати вигоди через втрату клієнтів унаслідок неможливості надання конкурентних термінів відстрочки платежу та підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів.

– захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Загальною рисою українського ринку факторингу є його 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 [6]. Фінансова криза може вплинути на кількість фінансових компаній, які надають факторингові послуги. На сьогоднішній день, згідно з реєстром фінансових компаній, що здійснюють факторингові операції, переважна їх більшість знаходиться у Києві, і хоча для факторингу відсутні географічні обмеження, це може стати однією з передумов для подальшого злиття компаній-факторів.

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, як це вже відбулося у 2004 р. після прийняття Цивільного та Господарського Кодексів.

Розвитку факторингу в Україні перешкоджають, в основному, такі 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 його визначення.

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.

Висновки. 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.

Факторинг – це достатньо новий для України фінансовий інструмент, розвиток якого потребує створення інституційних умов, насамперед, нормативно-правової бази, що дозволяє стягувати заборгованість за договорами факторингу. Прийняття нормативних актів щодо створення інституційно-сприятливих умов для розвитку міжнародних факторингових відносин сприятиме збільшенню зовнішньоторговельних операцій за участю факторингу.

Факторингові операції є гнучким інструментом функціонування як внутрішньої так і зовнішньої торгівлі. Він максимально враховує інтереси сторін комерційних (зовнішньоторговельних) угод. До основних переваг факторингу належать: забезпечення фінансової ліквідності, прискорення обігу капіталу, різні терміни погашення заборгованості, зниження рівня заборгованості за кредитами. Актуальність розвитку факторингових відносин в Україні зумовлена станом розрахунків та наявних боргових зобов'язань.

Факторинг – дієвий інструмент для стимулювання розвитку економіки в умовах подолання наслідків фінансової кризи, тому розв'язання існуючих проблем буде сприяти підвищенню ефективності фінансових систем країн з перехідною економікою, зокрема, України.

ЛІТЕРАТУРА:

1. Цивільний кодекс України. – К.: Парламентське видавництво, 2003. – 352 с.
2. *Белялов Т.Е.* Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 9(51). – С. 30-36.
3. *Лисенко Ю.М.* Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. – К., 2005. – С. 179.
4. *Руденко Л.В.* Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. – К., 2002. – С. 258.
5. McCarthy Paul. Factoring the future// Finance Director Europe – 2006. – № 1. – с. 42.
6. <http://www.dfp.gov.ua>.
7. <http://www.eximb.com/ukr/corporate/factoring>.
8. <http://www.factors-chain.com>.