

УДК 336.71

З.М. Криховецькакандидат економічних наук, доцент
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника**ФАКТОРИНГ ЯК ПЕРСПЕКТИВНИЙ МЕХАНІЗМ ФІНАНСУВАННЯ БІЗНЕСУ**

У статті досліджено історію розвитку факторингу, проаналізовано його нормативне забезпечення, визначено його переваги, стан і тенденції подальшого розвитку.

Ключові слова: факторинг, фактор, факторингова компанія, банк, кредит, адміністрування дебіторської заборгованості.

I. Вступ

Післякризові економічні реалії роблять усе більш популярними фінансові продукти, альтернативні класичному заставному банківському кредитуванню. Одним з таких продуктів у міру зростання як роздрібного, так і зовнішньоторговельного товарообігу стає факторинг. Згідно з опублікованими в кінці квітня 2011 р. даними, загальносвітовий ринок факторингу збільшився в обсязі майже на 30%, значно випередивши темпи зростання світової економіки. Щодо України міжнародні оцінки поки не реєструють таких вражаючих показників: за підрахунками, ринок факторингу 2010 р. тільки починав відновлюватися від посткризового шоку. Та все ж світові тенденції ось-ось почнуть виявлятися і в нашій країні – найбільші оператори ринку вже значно поліпшили умови, які вони готові надавати своїм клієнтам.

Теоретичні засади, інституційні та практичні аспекти функціонування факторингу, перспективи його розвитку в Україні досліджено у працях вітчизняних науковців, таких як: О.І. Ступницький, В.М. Коверда, Н.М. Внукова, Л.В. Руденко, Ю.М. Лисенко, Ю.С. Скакальський, О.М. Остапенко, Н.М. Левченко, Г.В. Кравченко, Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко, В.В. Гриценко та ін. Проте проблеми та перспективи розвитку у післякризовий період залишаються малодослідженими.

II. Постановка завдання

Метою статті є дослідження нормативно-правової бази факторингу, обґрунтування його переваг як перспективної форми фінансування бізнесу та на основі аналізу ринку факторингу виявлення перспектив його розвитку в Україні.

III. Результати

Звертаючись до історії, слід зазначити, що факторинг – це одна з найдавніших форм торговельного кредитування. Його окремі риси можна знайти ще в епоху царя Хаммурапі (4000 років до н. е.), коли торговці застосовували його у своїй діяльності. Потім його використовували за часів Римсь-

кої імперії і на ранніх стадіях розвитку капіталізму в XIV ст. Факторинг почав активно розвиватися в Англії в XIV ст., що було безпосередньо пов'язано з розвитком текстильної промисловості. У той час ринки збуту були віддалені від місць виробництва продукції, фактори відігравали роль сполучної ланки між виробничими підприємствами і кінцевими покупцями продукції. Перед фактором, що знав товарний ринок, платоспроможність покупців, закони і торгові звичаї даної країни, ставилися завдання пошуку надійних покупців, збуту товару, а також подальшого інкасування торговельної виручки.

Велика кількість факторингових компаній виникла в кінці XIX ст. у США. Вони були агентами "делькредере" німецьких і англійських постачальників одягу і текстилю, а через великі відстані між населеними пунктами в Америці і відмінності в законодавстві різних штатів надавали послуги місцевим виробникам. Делькредере гарантували оплату всіх товарів. Із зростанням факторингових компаній до вищеперелічених послуг додалася функція фінансування постачальника продукції.

У Європі факторинг набув розвитку починаючи з 50-х рр. XX ст. Саме в цей період підприємства стали все активніше застосовувати розстрочку платежу при поставках товарів своїм контрагентам. Така практика була зумовлена двома основними причинами. З одного боку, поступово за низкою товарних груп почав формуватися стійкий "ринок покупця", де покупці стали визначати основні умови торговельних операцій, належаючи на розстрочці платежу. З іншого боку, багато покупців у той час відчували нестачу вільних грошових коштів і вважали за краще спочатку продати товар кінцевому споживачеві (або перетворити закуплену продукцію на кінцевий продукт), а потім уже розраховуватися з власними постачальниками. Таким чином, покупці вважали за краще користуватися комерційним кредитом, а не брати кредит у банку, що пов'язаний із безліччю формальностей і має

обмежений характер. При цьому постачальники самі відчували нестачу обігових коштів і не були часто фінансово спроможні надати розстрочку платежу. Факторинг став своєчасною відповіддю на виниклу у постачальників потребу в обігових коштах. Фінансування постачальників відразу після відвантаження товару давало постачальникам змогу надавати своїм покупцям значні розстрочки платежу, не турбуючись про власну ліквідність. Зростав попит на продукцію таких постачальників, зростали продажі, а також і фінансування постачальників.

Із середини ХХ ст. почав розвиватися міжнародний факторинг. Зростання обсягів ринку супроводжувалося і розвитком законодавчої бази як на національному, так і на міжнародному рівні. Основним документом, який містить визначення поняття міжнародного факторингу, є Конвенція УНІДРУА "Про міжнародний факторинг". Держави-учасниці цієї Конвенції, усвідомлюючи той факт, що міжнародний факторинг відіграє значну роль у розвитку міжнародної торгівлі, визнають важливість прийняття єдиних правил міжнародного факторингу. При цьому важливим у регулюванні факторингових операцій є Закон України "Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг". Генеральна Асамблея ООН 31 січня 2002 р. прийняла резолюцію про регулювання переуступки дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Діяльність у рамках міжнародного факторингу також регулюють "Правила міжнародної факторингової діяльності" [3].

Зрозуміло, що за багато років факторинг серйозно еволюціонував, і сьогодні він передбачає надання цілого комплексу супутніх послуг, який може включати кредитний менеджмент, захист від ризиків, консалтинг і адміністрування дебіторської заборгованості.

Загальні умови і порядок здійснення факторингових операцій в Україні визначаються Цивільним кодексом України, Господарським кодексом України, іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами Національного банку і Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

Із прийняттям Закону України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу" було удосконалено нормативну базу щодо факторингових операцій в Україні шляхом усунення різноманітних неузгоджень у нормативно-правових актах, що регулюють факторингові відносини [2]. Зокрема, ст. 350 Господарського кодексу України було викладено у такій редакції: "Банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він пере-

дає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи". Стаття 1077 Цивільного кодексу України викладена в такій редакції: "За договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Клієнт може відступити факторові свою грошову вимогу до боржника з метою забезпечення виконання зобов'язання клієнта перед фактором. Зобов'язання фактора за договором факторингу може передбачати надання клієнтові послуг, пов'язаних із грошовою вимогою, право якої він відступає". Частина третьої ст. 1079 Цивільного кодексу України викладена в такій редакції: "Фактором може бути банк або інша фінансова установа, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції". Досить істотною новацією стало розширення спектра операцій фактора і відсутність вичерпного переліку послуг, які можуть ним надаватися. Крім факторингу, факторингові послуги після набрання чинності законом включають також такі операції (ч. 5 ст. 5 Закону України "Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг"): "послуги з пов'язаного з цим ведення обліку грошових вимог, надання поруки за виконання боржником свого обов'язку за грошовими вимогами постачальників товарів (послуг) та пред'явлення до сплати грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інші послуги, спрямовані на одержання коштів від боржника". Для банків наведений перелік послуг доповнюється наданням гарантій за грошовими вимогами (ст. 47 Закону "Про банки і банківську діяльність"). Пункти 5 і 6 ч. 2 ст. 47 вищезгаданого Закону викладено в такій редакції: "5) операції за грошовими вимогами, надання гарантій, порук за грошовими зобов'язаннями; 6) фінансування під відступлення права грошової вимоги (факторинг) та пов'язане з цим ведення обліку грошових вимог клієнтів до боржників, пред'явлення до сплати грошових вимог від імені клієнтів або від свого імені, а також інші операції, спрямовані на одержання коштів від боржника".

Незважаючи на здійсненні вдосконалення у сфері факторингових операцій, українське законодавство не регламентує і, відповідно, не дозволяє проведення операцій

факторингу з регресом, який є доволі популярним в індустріально розвинених країнах і при якому факторингова компанія здійснює фінансування клієнта і бере на себе ліквідні ризики (несвоєчасної оплати поставки дебітором). Кредитний ризик бере на себе компанія клієнта. Частина 1 ст. 1084 Цивільного Кодексу України визначає: “Якщо відповідно до умов договору факторингу фінансування клієнта здійснюється шляхом купівлі у нього фактором права грошової вимоги, фактор набуває права на всі суми, які він одержить від боржника на виконання вимоги, а клієнт не відповідає перед фактором, якщо одержані ним суми є меншими від суми, сплаченої фактором клієнтові”.

Факторингові операції регулюються також деякими положеннями Податкового кодексу України. Зокрема, у розділі III “Податок на прибуток підприємств” у п. 135.4.2 доходи від здійснення операцій факторингу визначаються як доходи від відступлення права вимоги боргу третьої особи або виконання вимоги боржником, а відповідно до п. 138.1.1 витрати від операцій факторингу визнаються як витрати на придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги [5].

Проаналізуємо стан та тенденції розвитку світового та вітчизняного ринку факторингу. На сьогодні на ринку факторингу працюють близько тисячі компаній, розташованих у Північній і Південній Америці, Європі, Азії, Австралії й Африці. Обсяг світового ринку факторингу в 2010 р. становив близько 1 650 000 млн євро, зрісши на 28,4% порівняно з аналогічним показником попереднього року, перевищивши рекордні докризові показники 2008 р. Слід зазначити, що це значне зростання, яке спостерігалось впродовж останніх п'яти років. Лідером на світовому ринку факторингу є Європа, частка якої в 2010 р. становила 63,4% (майже 2/3 загальносвітового показника). Другим ринком-лідером є Азія (22%). Ринок Північної і Латинської Америки поступається азіатському на 11 процентних пунктів і становить 11%. Найменшими світовими ринками є ринки Австралії (3%) та Африки (1%). Найбільшим ринком факторингових послуг у Європі і безумовним лідером на світовому ринку факторингу залишається Великобританія (226,2 млрд євро). У країні налічується близько 100 факторингових компаній, діяльність яких не підлягає ліцензуванню, що дає їм змогу безперешкодно розвиватися. Крім Великобританії, великими гравцями на світовому ринку факторингу є Франція (153,5 млрд євро) і Італія (143,7 млрд євро), Ірландія, Німеччина, Іспанія. У цих країнах, як і в деяких інших європейських державах, “відношення факторингового обороту до ВВП”

становить близько 10–15%. З неєвропейських країн великий оборот факторингового ринку в 2010 р. склався у США, Японії, Тайвані, Австралії і Бразилії [7].

Українські показники поки що набагато скромніші. Факторинг в Україні є достатньо молодим і перебуває на стадії формування. Економіка України, як і світова, успішно відновлюється після кризи, зростає купівельна спроможність населення, і збільшується споживання товарів. Зростання попиту споживачів змушує постачальників шукати шлях поповнення обігових коштів для виконання заявок торгових мереж і залучати різні фінансові інструменти. Переважно вибирають між банківським кредитом і факторингом.

Факторинг в Україні за 2008–2010 рр. зазнав чимало змін: знизилася ділова активність факторів – серед діючих “гравців” залишилися одиниці, деякі пішли з ринку, інші – перепрофілювалися на колекторські компанії чи зайнялися роботою з проблемними боргами клієнтів. Ще три роки тому факторинг активно реалізовували близько 25 банків і близько десяти спеціалізованих компаній.

За експертними оцінками, обороти факторингу в Україні в 2010 р. становили 540 млн євро, залишившись практично незмінними порівняно з попереднім роком. Це всього лише 40% від рівня передкризового 2008 р., тобто падіння ринку виявилось більше ніж дворазовим. Однією з головних причин цього стала нездатність багатьох торговельних компаній, у тому числі і найбільших, розраховуватися за своїми зобов'язаннями, внаслідок чого у факторів у багато разів вирости обсяги простроченої заборгованості. Через виникнення дуже високих ризиків більшість факторів або повністю припинила надання факторингових послуг, або серйозно посилила свої вимоги як до клієнтів, так і до їх дебіторів. Супутньо були підвищені і кредитні ставки, і комісійні.

Більшість банків і факторингових компаній надають послуги факторингу тільки добре перевіреному клієнтам, які належать до фінансового класу “А”. За даними дослідження компанії “Простобанк Консалтинг”, новим клієнтам послугу факторингу на сьогодні готові надати лише ПлюсБанк, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль і Укрсоцбанк. Для цього позичальники повинні працювати не менше ніж 1 рік, належати до фінансового класу “А”, а дебітори – до фінансового класу не нижче від “Б”. У середньому плата за фінансування може становити від 20 до 23% річних. За прострочені постачальником виплати ставок і комісій існують штрафні санкції. Зазвичай допускається деякий термін (у досліджуваних банках – від двох тижнів до одного місяця), під час якого

банк не звертається до судово-процесуальних дій, обмежуючись фінансовими стягненнями.

Якщо порівнювати зазначені вище умови з докризовими, то, насамперед, варто відзначити, що вартість факторингового обслуговування під час кризи значно зросла, а доступність – знизилася. Також слід зауважити, що банки, які надають послуги факторингу, сьогодні знизили ліміт фінансування через необхідність детальнішого аналізу ризиків і розміщують менше ресурсів для надання таких послуг. Якщо раніше банки-фактори орієнтувалися на збільшення частки ринку шляхом нарощування портфеля, менше уваги приділяючи оцінюванню ризику, що не призводило до серйозних проблем у період кредитного буму та економічного зростання в країні, то тепер, перш за все, проводиться оцінювання надійності боржника. У зв'язку з цим банки переважно відмовляють новим клієнтам і працюють тільки зі "старими", перевіреними компаніями.

Проведений ZN.UA аналіз фінансової звітності українських банків виявив такі показники. У 2011 р. більш-менш значні обсяги факторингових послуг надають усього два десятки банківських установ. Їх нинішній обсяг залишків на факторингових рахунках становить близько 800 млн грн (при середній оборотності послуги близько шести циклів на рік ми виходимо на показник близько 5 млрд грн). Першу п'ятірку лідерів формують Укресімбанк, Укрсоцбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль і банк Credit Agricole (ІНДЕКС-БАНК). На їх частку припадає 87% від загального обсягу операцій (при цьому у найбільшого оператора – Укресімбанку – майже половина) [1]. Проте частка факторингових операцій у їх кредитному портфелі є незначною.

За даними Національної комісії, що здійснює державне регулювання ринків фінансових послуг, обороти факторингу фінансових компаній за 2010 р. збільшилися відразу в чотири рази (з 1,6 до 6,4 млрд грн). Для цього сегмента, як і для банківського, теж характерна значна концентрація. Топ-3 його учасників забезпечили 64%, а топ-5 – 80% оборотів ринку. Із зареєстрованих 78 факторингових компаній фактично здійснюють факторинг лише близько четвертої їх частини, на частку яких припадає 95% ринку. Характеризуючи розподіл факторингових операцій, бачимо превалювання укладання договорів факторингу в інших галузях – 61%, меншу частку в харчовій промисловості – 30% та незначну частку в будівництві – 8% і хімічній промисловості – 1%. Покращилася структура джерел фінансування факторингових операцій: частка власних засобів за 2010 р. зросла з 16,9 до 30,2% [4].

У зв'язку з тим, що характерною рисою для факторингу є беззаставне фінансування і необмежена за часом дія договору, проведення таких операцій спричинило невиконання боргів. Тому збільшення обсягів фінансування залишалось проблематичним через нестійкий фінансовий стан факторів. На сьогодні у вирашному становищі перебувають ті факторингові компанії, які почали активну діяльність на ринку після проходження піку фінансової кризи, оскільки вони не мають значних обсягів проблемної заборгованості і можуть активно розвиватися, надаючи запитані фінансові послуги, зокрема факторинг. Крім того, аналіз звітності операторів цього ринку (деякі з них здійснювали облігаційні випуски, випустивши при цьому проспекти емісій) свідчить, що насправді основний вид їх діяльності – робота з проданими або переданими на їх баланси проблемними банківськими кредитами. А частка реальних факторингових операцій у портфелях цих компаній досить незначна.

Проте потенціал цього ринку досить великий: у світі частка факторингу у ВВП окремих країн досягає 10–12%, у Росії наближається до 2–3% ВВП, в Україні ж, навіть за найоптимістичнішими оцінками, цей показник не перевищує 1%.

Компанії, у яких уже намітилося зростання продажів, потребують ресурсів для розвитку. А оскільки навіть великі позичальники через брак вільних застав сьогодні відчувають труднощі з отриманням нових кредитів, їм доводиться шукати альтернативні схеми фінансування, а саме – факторинг.

Факторинг має попит, коли традиційна схема роботи на умовах товарного кредиту стає дуже обтяжливою для постачальників, для яких із збільшенням їх оборотів наявність відстрочення платежу може стати критичною, спровокувавши серйозну нестачу обігового капіталу. Тривалі касові розриви між витратами на закупівлю товару й отриманням виручки від його реалізації, що виникають при цьому, можуть не тільки негативно позначитися на платоспроможності самого постачальника, а й обірвати в недоречний момент технологічний або бізнес-ланцюжок.

Основні переваги факторингу:

1. Цю послугу варто використовувати, якщо у компанії простоюють величезні виробничі потужності, які вона не може використовувати через обмежену кількість дебіторів. Для швидкої реалізації всіх обсягів продукції, які виробляються, необхідно налагоджувати співпрацю з максимальною кількістю дебіторів, у тому числі шляхом надання їм відстрочень платежу.

2. Факторинг дає постачальникам змогу одержати гроші за товар одразу після відвантаження, а заборгованість перед факто-

ром автоматично погашатиметься з грошей, які дебітор перераховує як оплату за поставлену продукцію. Послуга особливо приваблива для компаній-постачальників і виробників продукції, які працюють з торговими мережами або дистриб'юторами: саме в цій сфері поставки товару здійснюються з відстроченням платежу, причому з достатньо тривалим.

3. Головна вигода операції для постачальника очевидна – вилучені грошові кошти можуть бути знову запущені в оборот. Це і є головною рушійною силою механізму, прототипами якого людство почало користуватися вже на ранніх етапах свого розвитку.

3. Використання інструменту факторингу дає підприємствам можливість за короткий строк збільшувати обсяги продажів у декілька разів і розвиватися більш ефективно, ніж при кредитуванні. Основна мета факторингового обслуговування – забезпечити клієнту можливість займатися основною діяльністю – продажами, не відволікаючись на постійне вирішення фінансових питань. Постачальники можуть використовувати додаткові кошти, залучені за допомогою факторів, на закупівлю і постачання більшої кількості товарів. Наявність додаткового доходу компенсує клієнтам вартість факторингових послуг. Частково покривати вартість факторингового фінансування постачальники також можуть шляхом надання покупцям більш вигідних умов відстрочення платежу. Як правило, надаючи відстрочення платежу, постачальники збільшують ціну продукції, і ця різниця є вартістю товарного кредиту для покупця. Факторинг дає постачальникам змогу застосовувати цю практику і тим самим скорочувати свої витрати.

4. Вигідною для постачальника є і процедура сплати податків. Згідно з чинним Податковим кодексом України, переуступка прав вимоги оплати за відвантажений товар не впливає на податковий облік доходів постачальника, де як дохід підприємства відображається витратна накладна, оскільки першою подією в цьому випадку є відвантаження товару. Оплата факторингових послуг відноситься постачальниками на витрати звітного періоду за аналогією до витрат за користування кредитними ресурсами, одержаними від банків.

5. Факторинг допомагає постачальнику значно зміцнити свої позиції в конкурентному середовищі, а саме запропонувати своїм покупцям за відвантажені товари або надані послуги більш тривалі відстрочення платежів, що в сьогоденній ситуації є вагомим конкурентною перевагою.

6. Необхідно відзначити, що факторинг – це не тільки фінансування, а й комплекс супутніх послуг: страхування ризиків, пов'язаних із невчасною оплатою товарів

або послуг; інкасація дебіторської заборгованості; інформаційне обслуговування; консалтинг документів. Також факторингові компанії займаються адмініструванням дебіторської заборгованості клієнтів. У цей сервіс входить контроль над своєчасністю і повнотою оплати, робота з покупцями для забезпечення оптимальної платіжної дисципліни, а також робота з простроченою заборгованістю. Фактор має у своєму розпорядженні необхідну інформацію й ефективні методики оцінювання платоспроможності дебіторів. Якщо говорити про основну масу клієнтів, то небагато представників малого і середнього бізнесу можуть дозволити собі додатково утримувати персонал, який займатиметься адмініструванням заборгованості. Ці функції беруть на себе факторингові компанії, переважно незалежні, для яких факторинг є головним напрямом роботи. Тим самим постачальники мають нагоду перекласти величезну ділянку роботи з покупцями (дебіторами) на факторів і переключитися на вирішення інших, більш важливих, завдань, спрямованих на розвиток бізнесу. Послуга адміністрування заборгованості дає клієнтові змогу зосередитися на своїй основній діяльності і максимально ефективно використовувати свій час і засоби для просування бізнесу.

Вибір інструменту поповнення обігового капіталу, перш за все, залежить від величини підприємства і його потенційних фінансових можливостей. Факторинг, насамперед, буде вигідний підприємствам малого і середнього бізнесу, які постійно потребують обігових коштів, тоді як їхні покупці, поступово збільшуючи відстрочення платежу за відвантажений товар, позбавляють постачальників цих коштів. Представники малого і середнього бізнесу частіше звертаються до факторингових компаній, оскільки з низки причин мають обмежений доступ до кредитних ресурсів. Компанії, які відвантажують товар своїм покупцям на умовах передоплати, а також великі підприємства, що мають доступ до дешевого ресурсу, можливо, віддадуть перевагу банківському кредитуванню. Вибір залишається за позичальниками.

Компанії, котрі використовують факторинг, бачать явні його переваги над банківським кредитом, які, головним чином, виявляються в гнучкості і зручності для клієнта:

1. Фактично при факторингу може бути покритий практично весь термін відстрочення платежу (частіше за все, від двох тижнів до трьох місяців), що дає постачальнику змогу пропонувати більш вигідні умови оплати покупцям.

2. Перевага факторингу перед кредитом зумовлюється також можливістю розширення бізнесу. Кредит дає можливість підтри-

мати бізнес на досягнутому рівні і планомірно його нарощувати. Але для активного зростання – у декілька разів – кредиту не достатньо, для цього необхідний факторинг, який дає змогу в більшому обсязі поповнювати обігові кошти; економити на роботі з дебіторами, оскільки це робить фактор; перетворити постійні витрати з кредитування у змінні, чітко прив'язавши їх до реалізації й оплати товарів.

3. Обсяг фінансування при факторингу залежить тільки від збутових можливостей самої компанії і фактично обмежений лише обсягами її продажів. Сума кредиту завжди обмежена розміром застави, причому ринкова вартість застави може у два рази перевищувати розмір кредиту.

4. На відміну від кредиту, факторинг не виключає одночасне використання традиційних фінансових інструментів. Підприємство може почати співпрацювати з фактором для швидкого поповнення обігових коштів і зростання бізнесу і при цьому мати кредит для реалізації довгострокових цілей. Фінансування при факторингу, як правило, не залежить від розмірів одержуваних кредитів. Крім того, при використанні факторингу поліпшуються показники бухгалтерської звітності підприємства. Сума фінансування не збільшує заборгованість клієнта за кредитами в балансі, а розмір дебіторської заборгованості при цьому, навпаки, зменшується.

5. Для постачальників товарів із сезонним попитом перевагою факторингу перед банківським кредитом є так звані “плаваючі” ліміти фінансування. Фактори часто йдуть назустріч виробникам сезонної продукції і пропонують їм таку схему фінансування, коли сума коштів, залучених за допомогою факторингу, зростає разом із зростанням продажів клієнта. Такі умови співпраці з факторинговими компаніями дають клієнтам змогу “увійти” до сезону підготованими, запрацювати на “піках” продажів і пережити сезонні спади без істотних втрат.

6. Відсутність кредитної історії і твердої застави у вигляді забезпечення нерухомістю значно скорочує можливості постачальників одержати кредит. Для отримання факторингового фінансування відсутність кредитної історії перешкодою не є. На відміну від кредитів, факторингові операції є беззаставними. При факторингу банк не вимагає від клієнта надання забезпечення, тому як основні засоби, так і обігові кошти залишаються в його повному розпорядженні. “Заставою” стають права вимоги оплати за відвантаженим товаром. Не вимагає застави і такий банківський інструмент, як овердрафт. Проте його недолік полягає в необхідності щомісячного погашення. А факторинг підприємство одержує на період відстрочення

платежу, що дає можливість планувати фінансові потоки.

7. При традиційному кредитуванні на збір документів і їх розгляд банком позичальнику знадобиться близько трьох тижнів, залучити фінансування за допомогою факторингу можна менше ніж за 7 днів. Факторингова схема дає можливість використовувати електронний документообіг, що значно спрощує доступ до коштів і прискорює всі бізнес-процеси.

Головні переваги, які дає ця послуга, виникають, якщо мати на меті значно прискорити темпи зростання бізнесу компанії або відновити попит на її продукцію, щоб повернутися на докризовий обсяг виробництва. І в цьому випадку факторинг може дати цілу низку переваг порівняно з кредитними продуктами.

Проте дорожнеча факторингу порівняно з більш традиційними банківськими заставними кредитами є тією обставиною, яка нерідко відлякує потенційних клієнтів. У цьому контексті все залежить від кожного конкретного випадку. По-перше, багато що залежить від можливостей самого фактора. І, поза сумнівом, найважливіша умова – це собівартість ресурсів банку або фінансової компанії, нижче за яку він просто не може працювати, інакше зазнаватиме збитків. Вартість послуг банку може знижуватися залежно від фінансового стану самого клієнта і його контрагентів, профілю діяльності, обсягів фінансування і терміну товарного кредиту, а також потенційних ризиків здійснюваної операції. Факторинг – дуже індивідуальна послуга, пристосовувати яку доводиться буквально під кожного клієнта. Особливу увагу банки приділяють оцінюванню дебіторів – тих, хто, власне, і повертатиме гроші. Зрозуміло, що для клієнтів, з якими фактор уже давно і плідно співпрацює, умови будуть більш вигідними, ніж для тих, хто звернувся вперше, зокрема вищі шанси одержати максимальний розмір фінансування під більш низьку процентну ставку. Отримати відразу всю суму за поставлений товар клієнт не зможе. Як правило, банки встановлюють граничний розмір фінансування – не більше ніж 90–95% від суми накладної, хоча такі ліміти швидше виняток, ніж правило, і доступні лише обраним (великі висококласні позичальники, які тривалий час співпрацюють із банком). Частіше за все клієнт може розраховувати на 50–60% від суми.

І, на завершення, варто зауважити, що, хоча факторинг і користується попитом у клієнтів, далеко не всі банки і фінансові компанії готові пропонувати таку послугу. Багато клієнтів сегмента малого і середнього бізнесу не є достатньо фінансово стійкими для того, щоб фактор узяв на себе їх

ризиків. Компанії не відображають реальний стан бізнесу в офіційній фінансовій звітності. У більшості з них немає чітко налагодженої схеми документообігу, що ускладнює процес запуску і поточної роботи з клієнтами з використанням факторингу. Це не масовий продукт, тут потрібен індивідуальний підхід не тільки до кожного клієнта, а й до кожного дебітора. Причому невиконання дебітором своїх зобов'язань або навіть дефолт покупця – це лише одні з небагатьох ризиків для банку. До окремої категорії можна зарахувати шахрайство: наприклад, змову клієнта і дебітора, коли клієнт намагається одержати гроші за неіснуючі поставки, або переуступку клієнтом права вимоги за однією накладною відразу декільком факторам. Фахівцям з факторингу іноді доводиться виконувати роботу колекторів. Тому все частіше банки виділяють напрям факторингу в окремий структурний підрозділ, де працюють вузькопрофільні фахівці. Банкіри йдуть на це, по-перше, щоб мати нагоду одержувати окреме фінансування (наприклад, шляхом випуску облігацій), а по-друге, щоб не погіршувати баланс фінустанови проблемною заборгованістю. Більше того, деякі банки використовують власні факторингові компанії як колекторів [6].

IV. Висновки

Для якісного і швидкого зростання компанії потребують обігових коштів. Їх недостатність призводить до фінансових труднощів, зниження оборотності, касових розривів тощо. Одним з найсучасніших і перспективних механізмів фінансування бізнесу є факторинг. Усе більше компаній упроваджують механізм факторингу в розрахунки із своїми контрагентами. В умовах, коли банки з великою обережністю ставляться до забезпечення з низьким рівнем ліквідності, застави у вигляді ТМЦ, торгової компанії, безумовно, вибирають факторинг, головними перевагами якого є фінансування без застави та індивідуальний підхід до кожного клієнта. Цей інструмент актуальний для будь-якого рівня бізнесу, головне – зрозуміти його переваги і використати їх по максимуму, вирішуючи абсолютно різні бізнес-завдання.

Щодо розвитку факторингових послуг, то вони характеризуються значним попитом і мають дуже великі перспективи, оскільки багато підприємств зацікавлені в найбільш ефективному управлінні своєю дебіторською заборгованістю, що особливо актуально в умовах кризи, коли дебіторська заборгованість за даними деяких підприємств є доволі високою. А враховуючи те, що отримання кредиту на сьогодні все ще залиша-

ється досить проблематичним, факторинг може стати відмінною альтернативою для короткострокового фінансування діяльності бізнесу. Фінансові компанії і банки, які вже сьогодні займаються удосконалення механізму надання факторингових послуг, виходячи із сучасних тенденцій зарубіжного досвіду і напрацьовують клієнтську базу, можуть опинитися в досить виграшному становищі порівняно з конкурентами після виходу з кризи.

Список використаної літератури

1. Алексеев А. ФАКТОРинг роста [Электронный ресурс] / А. Алексеев // Зеркало недели. Украина. – 2011. – № 8 (20 мая). – Режим доступа: http://zn.ua/ECONOMICS/factoring_rosta-81347.html.
2. Закон України "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу" від 09.09.2010 р. № 2510-VI // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2011. – № 4. – Ст. 20.
3. История развития и современная мировая практика факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part2/>.
4. Підсумки діяльності фінансових компаній, ломбардів та юридичних осіб (лізингодавців) за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/dpn/fk_2010.pdf.
5. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI (в ред 4279-VI від 22.12.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17>.
6. Рынок факторинга: что нового? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobankir.com.ua/korporativnyy_biznes/stati/rynok_faktoringa_chno_novogo.
7. Рост мирового рынка факторинга в 2010 г. составил 28,4% [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factoring.ua/index.php/ru/component/content/article/47-2010-284>.
8. Факторинг или кредит? Как сделать правильный выбор? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://korrespondent.net/business/press_release/1239825-factoring-ili-kredit-kak-sdelat-pravilnyj-vybor.
9. Факторинг для бизнеса: игроков мало, риски высокие [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/factoring_dlya_biznesa_igrokov_malo_riski_vysokie.

Стаття надійшла до редакції 15 лютого 2012 р.

Криховецкая З.Н. Факторинг как перспективный механизм финансирования бизнеса

В статье исследована история развития факторинга, проанализировано его нормативное обеспечение, определены его преимущества, состояние и тенденции последующего развития.

Ключевые слова: факторинг, фактор, факторинговая компания, банк, кредит, администрирование дебиторской задолженности.

Krykhovetska Z. Factoring as perspective mechanism of financing of business

History of development of factoring is explored, his normative providing, his advantages are certain, state and subsequent progress trends is analysed.

Key words: factoring, factor, factoring company, bank, credit, administration of account receivable.