

УДК 339.7

Тохтамиш Т.О.

кандидат економічних наук,

доцент кафедри фінансів та кредиту

Харківського національного університету будівництва та архітектури

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Стаття присвячена проблемам розвитку міжнародного факторингу в Україні. Досліджено переваги та недоліки міжнародного факторингу. Визначено загальні тенденції щодо обсягів надання факторингових послуг за кордоном. Запропоновано заходи для подальшого розвитку міжнародного факторингу в Україні.

Ключові слова: міжнародний факторинг, договір факторингу, розвиток, факторингова послуга, експортний факторинг, імпортний факторинг.

Тохтамиш Т.А. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ФАКТОРИНГА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Статья посвящена проблемам развития международного факторинга в Украине. Исследованы преимущества и недостатки международного факторинга. Определены общие тенденции объемов предоставления факторинговых услуг за границей. Предложены пути дальнейшего развития международного факторинга в Украине.

Ключевые слова: международный факторинг, договор факторинга, развитие, факторинговая услуга, экспортный факторинг, импортный факторинг.

Tokhtamysh T.O. PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL FACTORING IN MODERN CONDITIONS

The article deals with problems of international factoring in Ukraine. Research the advantages and disadvantages of international factoring. Identify common trends in the volume of factoring services abroad. In the article are offered the ways of further development of international factoring in Ukraine.

Keywords: international factoring, factoring agreement, development of factoring services, export factoring, import factoring.

Постановка проблеми. На сучасному етапі через нестабільність економічної ситуації та інфляційні процеси міжнародний факторинг в Україні ще не набув належного розвитку. Зважаючи на неможливість використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних відносин у фінансовому ресурсозабезпеченні економічного зростання та подолання кризових явищ в умовах транзитивної економіки, дослідження розвитку міжнародного та внутрішнього факторингу в Україні та його роль у національному господарстві сьогодні надзвичайно актуальні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади, інституційні та практичні аспекти функціонування факторингу, перспективи його розвитку в Україні досліджено у працях вітчизняних науковців, таких як: Н.М. Внукова [1], З.М. Криховецька [2], Т.П. Басюк [3], І. Колесова [4], Є.В. Склеповий [5] та ін. Проте проблеми та перспективи розвитку у післякризовий період залишаються недостатньо дослідженими.

Мета статті полягає у розробці практичних рекомендацій щодо визначення ролі та перспектив розвитку міжнародного факторингу в сучасних умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В іноземних розвинутих економіках міжнародний факторинг успішно застосовується протягом багатьох років. В умовах вітчизняної економіки факторинг доки не набув значного поширення у зв'язку з нестабільністю економічного і політичного середовища, відсутністю чіткої законодавчої та інформаційної бази, системних підходів до процесів регулювання економіки. Головне завдання полягає у необхідності більш глибокого дослідження факторингу як фінансового інструменту; вивченні причин, що не дозволяють ефективно впроваджувати факторинг; розробці нормативно-правової бази щодо регулювання, оподаткування та обліку експортного факторингу, співробітництва із закордонними фінансовими установами по проведенню факторингових операцій та інтеграції з міжнародними факторинговими організаціями.

Із середини ХХ ст. почав розвиватися міжнародний факторинг. Основним документом, який містить визначення поняття міжнародного факторингу, є Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» [6]. 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» [7]. Відповідно до Конвенції про міжнародний факторинг, прийнятої в 1988 р. Міжнародним інститутом уніфікації приватного права, операція вважається факторингом в тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум двом з чотирьох ознак: наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог; ведення бухгалтерського обліку поставальника, перш за все обліку реалізації; інкасування його заборгованості; страхування поставальника від кредитного ризику.

Конвенцією врегульовані питання застосування договорів факторингу і відступлення права грошової вимоги. Положення Конвенції можуть застосовуватися кожного разу, коли грошові вимоги (згідно з угодою факторингу) виходять з договору купівлі-продажу товарів між поставальником і боржником, які здійснюють господарську діяльність на території різних держав.

Загальні умови і порядок здійснення факторингових операцій в Україні визначаються Цивільним [8], Господарським [9], Податковим кодексами України [10] та іншими законодавчими актами, а також нормативно-правовими актами Національного банку і Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.

У науковій літературі сутність міжнародного факторингу визначається наступним: фактор (банк або спеціалізована фінансова установа, що має дозвіл на здійснення факторингових операцій) звільняє експортера від фінансової ваги експортного договору,

що обумовлює особливу вигоду при наявності обмежень на строк платежу при валютному регулюванні країни-експортера (характерно для України), для надання змоги підприємству приділити більше уваги безпосередньо основній діяльності.

Розглянемо переваги міжнародного факторингу у розрізі економічних, маркетингових та фінансових завданнях підприємств (табл. 1).

Незважаючи на зазначені переваги, факторинг має свої недоліки. Негативною рисою розвитку факторингових послуг в Україні є великий відсоток перевідступлення боргу, який сьогодні застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5–2% від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку сьогодні становить 70–80% від зазначеної суми.

До недоліків міжнародного факторингу можна віднести:

- досить високу вартість послуги порівняно з кредитом. Проте, сплачуючи вищу ставку, клієнт отримує додатковий набір послуг;
- дебітори клієнта повинні відповідати критеріям, які диктує банк- фактор;
- установлення ліміту фінансування на кожного дебітора на підставі проведеного фінансового аналізу дебітності клієнта і дебітора;
- наявність суперечностей в нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні. Проте відсутність чітких норм дозволяє підприємству доводити правомірність будь-якої своєї позиції, використовуючи різні формулювання законів;
- відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку.

Міжнародний факторинг є одним із каналів світового переливу капіталу. На загальнодержавному рівні міжнародний факторинг дозволяє збільшувати обсяги експортних операцій, зрівноважуючи платіжний баланс та зменшуючи дефіцит бюджету, обумовлює прозорість діяльності суб'єктів господарювання та фінансових установ. На рівні окремого підприємства його використання значно прискорює і забезпечує стабільне поступове зростання та розвиток, зменшує різноманітні ризики, стимулює створення довгострокової програми розвитку, є гнучким інструментом фінансування оборотного капіталу на шляху до підвищення ліквідності.

Використання в Україні факторингових послуг надає можливість вітчизняним експортерам отримувати достовірну інформацію про фінансово-господарський стан закордонних партнерів перед укладанням експортних контрактів і гарантовано отримувати оплату за експорт продукції. 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 ключовими є такі:

- домінування банків, для яких факторинг – лише частина портфеля з-поміж інших послуг, тоді як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій – профільний;
- використання банком при оцінюванні потенційного клієнта такої ж схеми, як при кредитуванні, хоча факторинг не є аналогом кредиту й спрямований на зростання продажів та рентабельності;
- здійснення банками як факторингу лише фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності процесу;
- брак контролю якості послуг факторингу, а також законодавчо закріплених вимог щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Хоча факторинг користується попитом у клієнтів, не всі банки і фінансові компанії здатні пропонувати таку послугу. Багато клієнтів, що відносяться до малого і середнього бізнесу, не є достатньо фінансово стійкими, для того щоб фактор узяв на себе їх ризики. Підприємства 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, тому 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.

Станом на 30.06.2014 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 179 фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом першого півріччя 2014 р. фінансові компанії уклали 58 853 договорів факторингу загальним обсягом 2 429,4 млн. грн. і виконали 50 902 договори на суму 1 886,2 млн. грн., діючими залишаються 13 075 договорів факторингу [11].

Таблиця 1

Переваги міжнародного факторингу

Завдання	Переваги
Економічні завдання	- захист від поточних і непередбачених втрат; - збільшення оборотності обігових коштів; - зміцнення фінансової незалежності підприємства
Маркетингові завдання	- збільшення ринкової частки компанії; - відкриття нових ринкових сегментів для реалізації продукції; - розширення асортименту продукції на складі за рахунок додаткових обігових коштів; - одержання конкурентних переваг; - поліпшення іміджу серед постачальників; - зниження ризиків за умови продажу у кредит; - встановлення контролю над платіжною дисципліною дебіторів
Фінансові завдання	- зменшення дефіциту й вартості обігових коштів; - поліпшення ліквідності балансу; - зменшення кредитного навантаження; - отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; - прогноз і забезпечення стабільності грошових надходжень; - гарантування сплати коштів від покупців у визначений термін; - збільшення прибутковості та скорочення обсягів дебіторської заборгованості, а також поліпшення її обліку й контролю

На сьогодні на ринку факторингу працюють близько тисячі компаній, розташованих у Північній та Південній Америці, Європі, Азії, Австралії й Африці. Структура світового ринку факторингу у 2014 р. представлена на рис. 1.

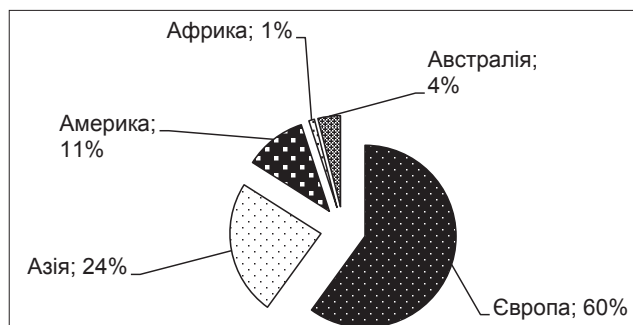


Рис. 1. Структура світового ринку факторингу у 2014 р.

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), 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 та Бразилії [11].

Факторинг в Україні є достатньо молодим і перебуває на стадії формування. Економіка України, як і світова, успішно відновлюється після кризи, зростає купівельна спроможність населення, збільшується споживання товарів. Зростання попиту споживачів змушує постачальників шукати шлях поповнення обігових коштів для виконання заявок торгових мереж і залучати різні фінансові інструменти.

В міжнародному факторингу суттєва роль належить експортному факторингу, який являє собою продаж експортером фактору короткотермінової дебіторської заборгованості по експорту. Обслуговуючи клієнтів-експортерів, факторингові компанії (експорт-фактори) діють спільно з іноземними факторинговими компаніями, які працюють в країнах імпорту (імпорт-фактори). Імпорт-фактори допомагають експорт-факторам отримувати інформацію стосовно існуючих чи потенційних дебіторів в своїй країні, забезпечувати страхування ризиків неплатежів іноземного дебітора, вирішувати питання пошуку оборотних засобів. Експортний факторинг, який є найбільш ефективним при наданні закордонному покупцеві товарного кредиту, внаслідок чого: відлучає власні обігові кошти або залучає кредитні кошти; зазнає підвищеного кредитного й валютного ризику при торговельній операції; оплачує роботу персоналу, який займається обліком дебіторської заборгованості закордонних покупців.

Одним з перших банків, що почав надавати послуги з факторингових операцій в 2001 р., був АКБ «Укрсоцбанк» (на сьогодні UniCredit Bank Ukraine). Сьогодні на долю цього банку приходиться біля третини ринку факторингу в нашій країні. Крім того,

цей банк – єдиний в Україні, провідний з операції по міжнародному факторингу. UniCredit Bank надає такі послуги міжнародного факторингу, як експортний та імпорتنний.

Схему експортного факторингу UniCredit Bank представлено на рис. 2.

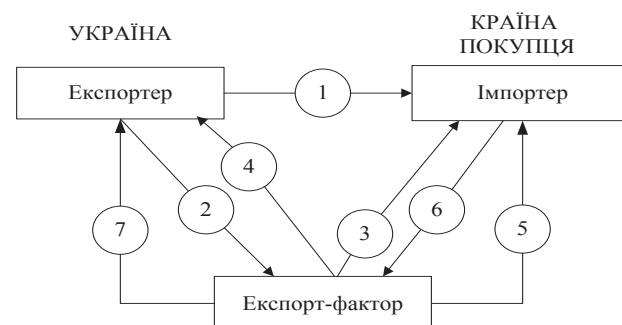


Рис. 2. Схема експортного факторингу

Основні етапи експортного факторингу (рис. 2):

- 1 – експортер поставляє продукцію імпортерів (поставки мають регулярний і стабільний характер) на умовах товарного кредиту;
- 2 – банк одержує від експортера документи, що підтверджують поставку продукції;
- 3 – банк перевіряє ділову репутацію й платоспроможність імпортера;
- 4 – експортер одержує авансове фінансування відповідно до наданих документів (60–80% від вартості поставки);
- 5 – банк відслідковує дотримання імпортером умов оплати продукції відповідно до контракту;
- 6 – імпортер оплачує поставку в строки, передбачені умовами товарного кредиту;
- 7 – банк переказує експортерові залишок вартості поставки.

Схему імпортного факторингу UniCredit Bank Ukraine представлено на рис. 3.

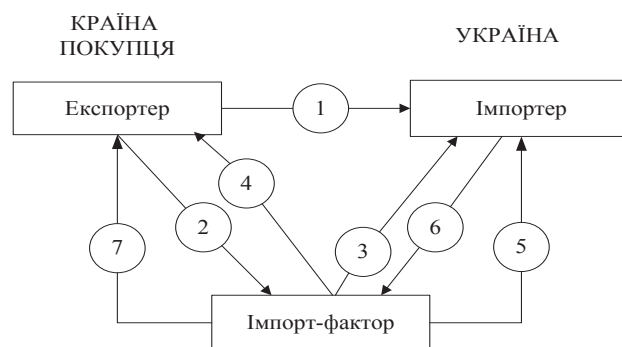


Рис. 3. Схема імпортного факторингу

Схема імпортного факторингу така:

- 1 – експортер поставляє продукцію імпортерів (поставки мають регулярний і стабільний характер) на умовах товарного кредиту;
- 2 – банк одержує від експортера документи, що підтверджують поставку продукції;
- 3 – банк перевіряє ділову репутацію й платоспроможність імпортера;
- 4 – експортер одержує авансове фінансування відповідно до наданих документів;
- 5 – банк відслідковує дотримання імпортером умов оплати продукції відповідно до контракту;
- 6 – імпортер оплачує поставку в строки, передбачені умовами товарного кредиту;

Таблиця 2

Переваги експортного та імпортного факторингу

Переваги експортного факторингу	Переваги імпортного факторингу
- допомагає експортерам розширити продаж за рахунок використання конкурентоздатних умов і термінів оплати; - збільшує оборотні кошти експортера, тому що фінансування по факторингу не вимагає застави і зростає із зростанням продажів; - дозволяє експортерів торгувати на умовах «відкритого рахунка» і відходити від використання акредитивної форми розрахунків	- підтвердження імпортом ділової репутації поставальника, з яким ви організовуєте свій бізнес; - формування позитивної історії розрахунків; - одержання широких можливостей для співпраці з новими закордонними партнерами; - одержання відстрочення платежу від закордонного поставальника

7 – банк переказує експортерів залишок вартості поставки.

Експортний та імпортий факторинг мають свої переваги, які наведено в таблиці 2.

Міжнародний факторинг дозволяє імпортеру на постійній основі одержувати товар з відстроченням платежу (зазвичай до трьох місяців). Зобов'язання оплати покладається на імпортера після приймання товарної поставки за якістю і кількістю. Факторинг відкриває унікальні можливості для підприємств, що імпортують товари, виступаючи в якості товарного кредиту.

Зважаючи на усе вищевикладене, для подальшого розвитку міжнародного факторингу в Україні необхідно:

- вдосконалення законодавчого регулювання здійснення операцій експортного факторингу на державному рівні в рамках реформування податкового, господарського, банківського, цивільного законодавства, уточнення визначення факторингу, врегулювання розбіжностей у законодавчому визначенні даного виду фінансової операції;

- розвиток співробітництва українських фінансових установ з міжнародними факторинговими організаціями. Це значно підвищить якість обслуговування національних експортерів за рахунок підвищення рівня кваліфікації спеціалістів з міжнародного факторингу;

- розробка методики оцінки ризиків та діагностики ефективності операцій з експортного факторингу фінансовими установами на основі наукового підходу;

- формування інформаційної бази з використання, законодавчого регулювання, ефективності операцій експортного факторингу українськими підприємствами.

Висновки. В роботі розкрито загальні тенденції розвитку міжнародного факторингу в Україні. Визначено, що міжнародний факторинг є перспективним та дієвим засобом прискорення обігу коштів у процесі господарювання, розширення кола клієнтів для поставальника, розвинення торговельних відносин між контрагентами на міжнародних ринках. Саме тому останнім часом як у зарубіжних країнах, так в нашій державі все більше суб'єктів господарювання прагнуть використовувати цей інструмент у своїй діяльності. Проаналізовано досвід закордонних держав щодо обсягів надання факторингових послуг

та визначено, що в іноземних розвинутих економіках міжнародний факторинг успішно застосовується протягом багатьох років.

Досліджено проблеми впровадження міжнародного факторингу в Україні у сучасних умовах. Для подальшого розвитку міжнародного факторингу на вітчизняному ринку необхідне прийняття заходів законодавчо-нормативного характеру стосовно регламентування здійснення факторингових операцій, вдосконалення розвитку співробітництва українських фінансових установ з міжнародними факторинговими організаціями, дослідження оцінки ризиків та діагностики ефективності факторингових операцій, а також формування інформаційної бази з використанням законодавчого регулювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Внукова Н.М. Основи факторингу : [навч. посіб.] / Н.М. Внукова. – К. : Знання, КОО, 2008. – 174 с.
2. Криховецька З.М. Факторинг як перспективний механізм фінансування бізнесу / З.М. Криховецька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum%20/Dtr_ep/2012_2/files/EC212_22.pdf.
3. Басюк Т.П. Фінансові аспекти зовнішньоекономічних операцій / Т.П. Басюк // Економіка. Фінанси. Право. – 2012. – № 6. – С. 20–25.
4. Колесова І. Використання факторингу в управлінні фінансами корпорації / І. Колесова // Фінанси України. – 2014. – № 3. – С. 135–143.
5. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні / Є.В. Склеповий // Фінанси України. – 2013. – № 9. – С. 109–115.
6. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг від 28.05.1988 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
7. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг» від 11.01.2006 р. № 3302-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/3302-15>.
8. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
9. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 р., № 436-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 18.
10. 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>.
11. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dfp.gov.ua/fileadmin/downloads/smi/finkomp062015.pdf>.