

УДК 336.648; 339.56

**ФАКТОРИНГ У МІЖНАРОДНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ДІЯЛЬНОСТІ
УКРАЇНИ****Гончаренко О.В., к.е.н.***Київський національний торговельно-економічний університет*

У статті розкрито сутність поняття факторинг та визначено суб'єктів і об'єктів факторингових послуг. Визначено, що до нетрадиційної форми кредитування у міжнародній економічній діяльності вітчизняні експортери вдаються з метою скорочення витрат через несвоєчасне погашення дебіторської заборгованості та обмеженість доступних джерел кредитування. Досліджено алгоритм надання факторингових послуг у міжнародній торговельній операції. Виявлено системно-комплексний підхід у наданні факторингової послуги зі сторони фактора. Ідентифіковано множинність класифікаційних ознак факторингу. Наголошено на переважанні експортного факторингу у міжнародній економічній діяльності, який найбільш ефективно використовують малі та середні підприємства. Виокремлено переваги факторингу для експортерів та імпортерів продукції. Доведено відмінність факторингу від відмови від прав на пред'явлення вимог та банківського кредиту. Встановлено, що на ринку факторингу України діє досить обмежене коло суб'єктів, а вартість таких послуг не відрізняється від вартості кредитів. Обґрунтовано необхідність державного регулювання ринку факторингових послуг за ключовими напрямками з метою мінімізації ризиків суб'єктів міжнародної економічної діяльності.

Ключові слова: факторинг, банк-фактор, факторингова компанія, угода про повне обслуговування, Конвенція про міжнародний факторинг, експорт на умовах комерційного кредиту

UDC 336.648; 339.56

**FACTORING IN INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF
UKRAINE****Goncharenko O., PhD in Economics***Kyiv National University of Trade and Economics*

The article reveals essence of notion of the factoring and identifies subjects and objects of factoring services. The nontraditional form of credit in international economic activity is uses by domestic exporters to reduce costs due to delay the collection of receivables and limited available credit sources. The algorithm for factoring services in international trade transactions has been explored. The systematic and integrated approach in providing factoring services from factors has been identified. The multiplicity of classification features for factoring has been identified. There is emphasized the predominance of export factoring in international economic

activities that most effectively is used by SMEs. The benefits of factoring for exporters and importers of products have been singled out. Factoring difference of the rejection of the right to bring claims and bank loans has been proved. Ukraine factoring market has got quite limited number of subjects, and the cost of such services does not differ from the cost of credit. It has been proved the necessity of the state regulation of factoring services by key areas in order to minimize risks of subjects of international economic activity.

Keywords: factoring, bank-factor factoring company, full service agreement, the Convention on international factoring, export in terms of commercial credit

Актуальність проблеми. Досить часто у міжнародній економічній діяльності перед підприємцями виникає проблема зі своєчасним обслуговуванням дебіторської заборгованості через брак оборотних коштів внаслідок несумлінного виконання зобов'язань дебіторами (експортерами або імпортерами). Очевидно, що прострочена дебіторська заборгованість призводить до погіршення фінансового становища постачальника-експортера. На даний момент існує кілька можливостей залучення грошей при дефіциті оборотних коштів. По-перше, це традиційна форма кредитування, яка найбільш проста і зручна. При цьому задоволення потреб позичальника здійснюється не тільки за сумою і терміном, а й з урахуванням своєчасності, простоти і гарантованості здійснення кредитної угоди. Це найпоширеніший на сьогодні спосіб побудови взаємин з покупцями.

Другий спосіб - збільшення терміну або розміру кредиторської заборгованості за рахунок товарного кредиту від постачальника. Також можливо зменшити дебіторську заборгованість в результаті зміни кредитної політики фірми для зниження суми наданих товарних кредитів. У конкурентних галузях постачальник для утримання покупця змушений знизити ціни, здійснити безкоштовну доставку, застосувати бонуси, диверсифікувати товарну номенклатуру, забезпечити поліпшення якості товарів і послуг, пропонувати відстрочки.

Альтернативою традиційним формам кредитування при залученні коштів на короткострокові цілі служить факторинг як найбільш оптимальний спосіб скорочення витрат і управління дебіторською заборгованістю. До нетрадиційної форми кредитування експортерів вдаються тоді, коли контрагент-імпортер не може розрахуватися з постачальником товарів терміново або у повному обсязі та просить

відстрочити платіж. У такому разі є можливість скористатися договорами факторингу та переуступити право вимоги боргу іншій стороні за плату.

Аналіз останніх наукових досліджень. Факторингові послуги стали предметом досліджень таких зарубіжних вчених, як Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Дж. Гілберт, Ф. Селінджер, М. Бікерс, Ф. Салінберг, А. Івасенко, Є. Голікова. Серед наукових праць вітчизняних авторів, в яких досліджуються проблеми розвитку ринку факторингу, слід назвати Н. Внукову, О. Пальчук, Ю. Попова, В. Смачило, О. Остафіля, Є. Склепового. Разом з тим, наукові дослідження вітчизняного ринку факторингових послуг у переважній більшості праць носять здебільшого теоретичний характер, що зумовлює необхідність здійснення комплексного аналізу теоретико-практичних аспектів використання факторингових операцій в міжнародній економічній діяльності України.

Мета роботи полягає у розкритті теоретичних засад та практичних аспектів надання факторингових послуг у міжнародній економічній діяльності України.

Викладення основного матеріалу дослідження. Факторинг є новою та перспективною фінансовою послугою і на сьогодні єдиного визначення факторингових операцій не існує.

У загальному розумінні, факторинг — процес перевідступлення фактору (банку або факторинговій компанії) неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту.

Як правило, банк або факторингова компанія, які надають такі послуги, сплачують 80—90% вартості перевідступлених боргових вимог (рахунків-фактур), що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту, та одержує право на отримання платежу за ними. Це зумовлено низкою об'єктивних причин: насамперед необхідний деякий час для уникнення помилок і суперечливих питань у рахунках для того, щоб фактор міг компенсувати попередньо сплачені суми в разі порушення постачальником умов факторингової угоди.

Залишок (10—20% вартості) за мінусом плати за послугу та процентів за користування кредитними коштами виплачується постачальнику після стягнення заборгованості з покупця.

Загальна схема надання факторингових послуг наведена на рис. 1.

Згідно алгоритму реалізації, процес надання факторингових послуг відбувається в декілька етапів, а саме:

1. Експортер здійснює поставку продукції покупцю на умовах відстрочення платежу.

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

3. Після отримання документів про постачання продукції 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.

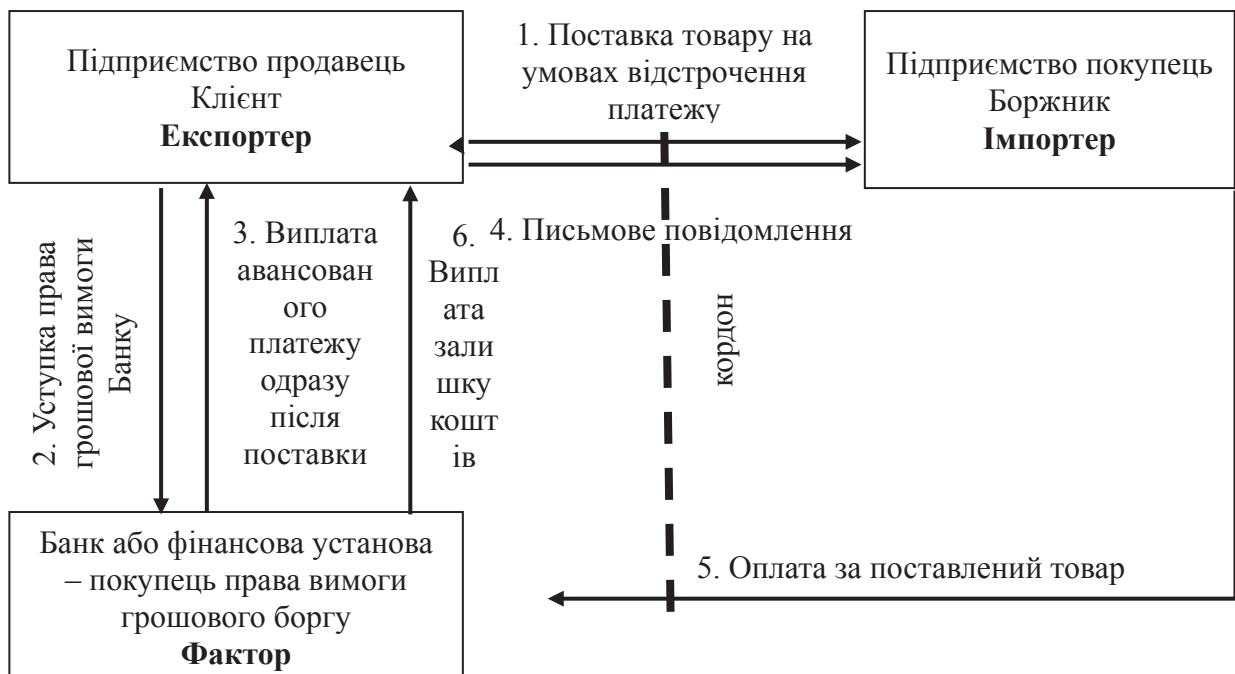


Рис. 1. Алгоритм надання факторингових послуг у міжнародній торговельній операції

Джерело: авторська розробка

4. Імпортер одержує від клієнта (перед першою операцією, надалі від банку) письмове повідомлення про відступлення права грошової вимоги банкові (телеграми, телекси і будь-які інші види телекомунікаційних повідомлень, які можна відтворити у формі документа).

5. Боржник сплачує за поставлену продукцію на умовах відстрочення платежу шляхом переказу коштів на спеціальний рахунок банку. Отримана сума йде на погашення відступленої клієнтом на користь банку заборгованості.

6. Банк залишок платежу направляє на рахунок клієнта.

Важливою характеристикою факторингової послуги є її комплексний характер, оскільки, крім кредитування поставок продукції, фактор виконує ще низку додаткових функцій, пов'язаних з обслуговуванням клієнта, які надаються відповідно до угоди про повне обслуговування. Ця угода передбачає:

— захист від виникнення сумнівних боргів і забезпечення гарантованого надходження грошових коштів;

— управління кредитом;

— облік реалізації продукції;

— кредитування у формі попередньої оплати (за бажанням постачальника) чи оплати суми перевідступлених боргових вимог (за мінусом витрат) на певну дату.

Факторинг можливо класифікувати за різними ознаками в залежності від [1]:

- повноти надання послуг (повний, частковий);

- місцезнаходження суб'єктів (внутрішній, міжнародний);

- повідомлення дебіторів (відкритий, закритий);

- ступеню прийняття ризику (з правом регресу, без права регресу).

Факторинг без права регресу використовують переважно за постійних і тривалих контактів між постачальником і фактором. За умов факторингу з правом регресу фактор не страхує кредитний ризик, на який наражається клієнт, тобто має право повернути постачальникові боргові вимоги на будь-яку суму, не оплачені клієнтами протягом певного строку (зазвичай протягом 90 днів від установленної дати платежу);

- порядку оплати розрахунків (фінансування у формі попередньої оплати, оплата вимог на визначену дату);

- кількості переуступлених боргів (повний, факультативний);

- каналів надання інформації (традиційний, е-факторинг);

- ініціатора підписання договору (класичний, реверсивний);

- згідно ведення адміністративного управління та отримання платежів (агентський, звичайний)

Для міжнародного факторингу характерним є переважання експортного факторингу, який передбачає продаж експортером банку-фактору короткострокових дебіторських заборгованостей (до 90 днів) з експорту. Це дозволяє експортерам надавати своїм закордонним покупцям відстрочку платежу, не турбуючись про власну ліквідність [2].

Однак, об'єктами факторингу можуть бути не тільки поставлені товари, але й надісланий аванс постачальнику, який не може виконати своїх зобов'язань з поставки, але не повертає коштів, тобто грошова вимога.

Під егідою Міжнародного інституту з уніфікації приватного права УНІДРУА прийнята Конвенція про міжнародний факторинг (1988) [3], відповідно до якої факторинг — це договір, укладений між постачальником і фактором, відповідно до якого:

1) постачальник відступає або може відступати фактору право грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів не для особистого використання, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками);

2) фактор має виконувати щонайменше дві з таких функцій:

— фінансування постачальника, у тому числі шляхом надання позики чи попередньої оплати;

— ведення рахунків (бухгалтерського обліку), пов'язаних з одержанням дебіторської заборгованості;

— пред'явлення до сплати грошових вимог;

— захист від несплати суми боргу дебіторам;

3) боржники повинні бути повідомлені про відступлення права грошової вимоги.

Незважаючи на те, що обсяг факторингових послуг щороку зростає, правове регулювання в Україні залишається на низькому рівні.

Серед переваг факторингу для постачальника виокремлюють: отримання додаткового фінансування, зростання ліквідності, економія обігового капіталу, збільшення товарообігу та отримання додаткового прибутку від збільшення обсягу продажу, спрощення планування грошового обігу, отримання конкурентних переваг на ринку, захист від втрати клієнтів унаслідок неможливості підтримання достатнього рівня асортименту у разі недостатності оборотних коштів та надання конкурентних термінів відстрочки платежу, зростання рентабельності та прибутку, захист від втрат у разі несплати або несвоєчасної оплати боргу дебіторами; економія на витратах на банківське кредитування, захист від валютних ризиків, покращення розрахунків з покупцями, захист від втрат, пов'язаних з відсутністю або недостатністю неупередженого контролю за продажами та платежами.

Для покупця перевагами факторингу є: більш вигідні умови оплати, які не потребують відволікання грошових коштів у разі передоплати; отримання відстрочки платежу; збільшення купівельної спроможності;

отримання знижок та пільгових цін за рахунок покращення платоспроможності постачальника; розширення асортименту товарів та послуг, що дозволяє отримати конкурентні переваги на ринку та приводить до зростання продаж та прибутків.

Факторинг не слід трактувати як відмову від прав на пред'явлення вимог, оскільки договір факторингу постає договором купівлі-продажу, завжди укладається на оплатній, багатосторонній, тривалій основі; є формою фінансування фактором боржника.

Досить часто факторинг порівнюють з кредитом. Однак факторинг і банківський кредит мають різну природу і забезпечують різні потреби постачальників. Відмінності між факторингом і кредитними продуктами наведено у табл. 1.

Таблиця 1 - Відмінності факторингу від кредитного продукту

Факторинг	Кредит
Фінансування під перевідступлення грошової вимоги	Фінансова позика, яка видається юридичній особі на визначений строк та під відповідний відсоток
Погашення відбувається з грошей дебіторів	Повертається клієнтом
Надається на термін відстрочки платежу (до 90 днів)	Надається на фіксований термін (обумовлений в угоді)
Видається в день поставки товарів	Виплачується в термін, зазначений в кредитному договорі
Не потрібний перехід на розрахунково-касове обслуговування в банку	Потрібен перехід на розрахунково-касове обслуговування в банку
Застава не вимагається	В основному надається під заставу
Розмір фінансування може збільшуватися залежно від обсягу продажів	Надається на зазначену в договорі суму
Оплачується в день оплати дебітором товарів	Виплачується в термін, зазначений в кредитному договорі
Супроводжується додатковими послугами (інформаційне забезпечення, покриття ризиків, управління дебіторською заборгованістю тощо)	Під час кредитування, крім надання коштів і розрахунково-касового обслуговування, інші послуги не надаються
Факторингове фінансування виплачується при наданні рахунку-фактури	Необхідність оформлення великої кількості документів
Факторингове фінансування може бути використано для збільшення обсягів закупівель	Кредит надається для покриття касових розривів або на певні цілі

Джерело: [4]

Предметом договору факторингу є не гроші, а право вимоги певної суми грошей. Прибутком фактора є різниця між сумою, яку він сплатив постачальникові і тією, яку він стягне з боржника. Факторингове фінансування не потребує, на відміну від кредиту, застави та не обмежене певними сумами. У кредитному договорі беруть участь дві сторони, у договорі факторингу – три.

Факторингове обслуговування найбільш ефективно для малих і середніх підприємств, які традиційно відчувають фінансові труднощі через несвоєчасне погашення дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування.

У світовій практиці факторингові операції стали широко використовуватись для обслуговування процесів реалізації продукції з другої половини ХХ ст. Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу протягом останніх років позитивна – щорічне зростання обсягів факторингових послуг складало близько 18% [5]. Проте у 2016 р. світовий ринок факторингу уперше сповільнився та зменшився з 2,37 млрд євро в 2015 р. до 2,36 млрд євро в 2016 р. [6]. На сьогодні обсяг послуг факторингу у країнах Європи становить до 10% ВВП. Наприклад, у Німеччині послугами факторингу користуються понад 2,5 тис. клієнтів, в Англії - близько 35 тис. клієнтів.

За даними Нацкомфінпослуг, станом на 01.01.2016 р. в Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 457 фінансові компанії, які мають право надавати факторингові послуги [7]. Проте реально на українському ринку факторингові послуги пропонують близько 34 банків та спеціалізованих факторингових/інвестиційних компаній. Обсяг наданих факторингових послуг на вітчизняному ринку динамічно зростає.

Зведення умов банківського факторингу в гривні для підприємств від банків та факторингових компаній в Україні наведено у табл. 2.

Щодо вартості факторингових послуг в Україні, то у банків-факторів відсоткова ставка коливається на рівні 26-28% річних, а у факторингових компаній – 25-35% річних. Додатково клієнт оплачує фактору різноманітні комісії від суми відступлених факторові вимог – за встановлення факторингового ліміту (на рівні 0,5 – 1%), за обслуговування (0,5 – 2%), за опрацювання документів, які стягуються у відсотках від суми накладних (0,1 – 0,2%). Фактично на сьогодні вартість факторингових послуг майже дорівнює вартості кредитів, однак, для отримання фінансування від фактора потрібно надати набагато менший пакет документів та не потрібно надавати забезпечення у формі іпотеки чи поруки.

Міжнародний факторинг є альтернативою іншим формам міжнародного торгівельного фінансування та поступово зменшує застосування акредитивних розрахунків у міжнародній торгівлі.

Розвиток факторингових послуг може значно допомогти експортерам у покращенні ліквідності та зниженні фінансового ризику при організації платежів. Крім того, факторинг можливо використовувати як інструмент стимулювання попиту всередині країни і поповнення оборотних коштів. З метою забезпечення його розвитку, державне регулювання ринку факторингових послуг в Україні має здійснюватися за такими напрямками, як законодавче регулювання, доступ до фінансування та розвиток інфраструктури.

Таблиця 2 - Умови факторингу деяких банків та компаній в Україні у 2016 р.

Фактор	Умови видачі факторингу	Максимальний обсяг фінансування, % від суми накладної	Мінімальна кількість дебіторів	Максимальний період відстрочки платежів	Мін. ставка, річних	Комісія за встановлення факторингового ліміту, % від суми ліміту	Комісія за обслуговування, % від суми накладної	Комісія за обробку документів, % від суми накладної
Банки-фактори								
Укресімбанк	для компаній, які працюють понад 1 рік, і дебіторів, які співпрацюють з компанією понад 6 міс.	85% мінус плата за факторинг	3	3 міс.	27%	Немає комісії	Немає комісії	0,20%
Райффайзен Банк Аваль	за умови переходу на обслуговування в банк. Тільки для компаній, дебіторів, які працюють понад 3 років, і дебіторів, які співпрацюють з компанією понад 3 міс., за які проведено 3 поставки	80% мінус плата за факторинг	5	3 міс.	26%	0,5%-1%	Диференційована від 0,21% (відстрочка до 2 нед.) до 0,63% (відстрочка до 2-3 міс.)	До 0,1%
UniCredit Bank	для прибуткових за останні місяці компаній. Тільки за умови переведення в банк всіх оборотів за контрактами, за якими здійснюється факторингове обслуговування	85% мінус плата за факторинг	3	4 міс.	26%	Немає комісії	1%-2%	Немає комісії
Південний	за умови переходу на обслуговування в банк. Тільки для дебіторів, які співпрацюють з компанією понад 6 міс. Тільки під заставу нерухомості або товару	50%-90%	1	4 міс.	28%	0,50%	0,50%	Немає комісії

Фактор	Умови видачі факторингу	Максимальний обсяг фінансування, % від суми накладної	Мінімальна кількість дебіторів	Максимальний період відстрочки платежів	Мін. ставка, річних	Комісія за встановлення факторингового ліміту, % від суми ліміту	Комісія за обслуговування, % від суми накладної	Комісія за обробку документів, % від суми накладної
Факторингові компанії								
ФК Факторинг		індивідуально	1	3 міс.	у середньому 30%	0,50%	Немає комісії	Немає комісії
Фактор Плюс	Для нових клієнтів – до 200 тис. грн. Дебітори – Ашан, Караван, банки.	80% мінус плага за факторинг	1	3 міс.	31%	2%	Немає комісії	Немає комісії
Факторинг Фінанс		індивідуально	1	3 міс.	От 25%	Немає комісії	0,50%	Немає комісії
Ритейл Кепітал	Дебітор – тільки Фуршет. Без регресу	До 100%	1	Без обмежень по терміну	35%	Немає комісії	Немає комісії	Немає комісії
Європейська Факторингова Компанія Розвитку	під заставу ліквідного майна	До 90%	1	4 міс.	35%	1%	0,50%	Немає комісії
Арма Факторинг		60%-90%	2	4 міс.	27%	Немає комісії	Немає комісії	Немає комісії

Джерело: складено за даними [8]

Висновки. У міжнародній економічній діяльності факторинг постає нетрадиційною формою кредитування, до якої найчастіше вдаються експортери. За економічним змістом факторинг відрізняється від традиційних форм кредитування та передбачає перевідступлення фактору неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації продукції на умовах комерційного кредиту. За таких умов операції з факторингу надають низку переваг як експортерам, так й імпортерам. Проте, результати аналізу ринку факторингових послуг в Україні виявили обмеженість доступу до такого інструменту за елементним складом та вартісними показниками. Це зумовлює необхідність удосконалення державного регулювання та оптимізації інституційно-організаційного механізму функціонування ринку факторингових послуг з врахуванням міжнародної практики.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Пальчук О. І. Факторинг на світовому ринку фінансових послуг в умовах економічної глобалізації: автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / О. І. Пальчук; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. — К., 2011. — 20 с.
2. Подлеснова А.Ю. Международный факторинг - эффективный инструмент стимулирования внешнеторговой деятельности малых и средних предприятий // Финансы и кредит. - 2012. - №14 (494). - С.66-72.
3. Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг про міжнародний факторинг / УНІДРУА; від 28.05.1988. - Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_210.
4. Надеждина С.Д. Факторинг как форма рефинансирования дебиторской задолженности сельхозтоваропроизводителей / Надеждина С.Д., Сандаков А.А. // Вестник Алтайского государственного аграрного университета. - 2015. - №7 (129). - С. 148-153.
5. Факторинг в Україні та світі. - Режим доступу: <https://www.eximb.com/ukr/corporate/factoring/place/>
6. Global factoring market slows down. - Режим доступу: <http://www.gtreview.com/global-factoring-volumes-slow-down/>
7. Стан та перспективи розвитку класичного факторингу в Україні. - Режим доступу: <http://ukrfactor.com/novina/?n=26>.
8. Кочевых О. Где получить факторинговое финансирование под 25% годовых: обзор условий банковского и небанковского факторинга на начало 2016 года. – Режим доступу: http://www.prostobiz.ua/finansy/factoring/stati/gde_poluchit_faktoringovoe_finansirovanie_pod_25_godovyh_obzor_usloviy_bankovskogo_i_nebankovskogo_faktoringa_na_nachalo_2016_goda.