

Лопушинський Іван Петрович

завідувач кафедри державного управління і місцевого самоврядування Херсонського національного технічного університету, доктор наук з державного управління, кандидат педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України

Савченко Аліна Анатоліївна

бакалавр Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету (м.Київ)

**МЕХАНІЗМ УДОСКОНАЛЕННЯ РЕГУЛЮВАННЯ
ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ**

***Анотація.** У статті досліджено наявну систему регулювання факторингових послуг в Україні, а також зарубіжний досвід у цій сфері; проаналізовано перспективи розвитку факторингу з урахуванням особливостей економіки України; розроблено пропозиції щодо вдосконалення механізму регулювання розвитку факторингових послуг в Україні.*

***Ключові слова:** факторинг, факторингові послуги, фактор-компанія, дебіторська заборгованість.*

Лопушинський І.П., Савченко А.А. Механизмы усовершенствования регулирования факторинговых услуг в Украине

***Аннотация.** В статье исследована существующая система регулирования факторинговых услуг в Украине, а также иностранный опыт в этой сфере, проанализированы перспективы развития факторинга с учетом особенностей экономики Украины; разработаны предложения по усовершенствованию механизмов регулирования развития факторинговых услуг в Украине.*

***Ключевые слова:** факторинг, факторинговые услуги, фактор-компания, дебиторская задолженность.*

Lopushinskiy I.P., Savchenko A.A. Mechanisms to improve regulation of factoring services in Ukraine

***Annotation.** The paper studies the existing system of regulation of factoring services in Ukraine, as well as international experience in this field examined the future development of factoring into account the peculiarities of Ukrainian economy, developed proposals for improving the regulatory mechanisms of factoring services in Ukraine.*

***Keywords:** factoring, factoring services, the factor company receivables.*

Постановка проблеми у загальному вигляді У сучасних умовах економічного розвитку вітчизняні підприємства стикаються з багатьма проблемами, пов'язаними з гострим дефіцитом фінансових ресурсів, що не дозволяє їм забезпечити стабільне зростання та підвищити свою конкурентоспроможність. Так, досить серйозною на сьогодні є проблема

несвоєчасної та недобросовісної оплати за господарськими операціями, що спричиняє нестачу обігових коштів підприємства та не може бути вирішена за допомогою банківського кредитування через його важку доступність, потребу в заставі та ризику втрати майна. У зв'язку з конкуренцією на ринках товарів і послуг постачальник змушений іти на більш гнучкі взаємовідносини із покупцем шляхом зниження рівня цін, поліпшення якості товарів і послуг, розширення товарної номенклатури, організації безоплатної доставки. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення коштів, які були б адаптовані до конкретних умов господарювання.

Сьогодні з'являються нові фінансові послуги та інструменти, завдяки яким учасники фінансового ринку виходять на новий рівень взаємовідносин. За таких умов одним із найбільш сучасних і перспективних механізмів фінансування бізнесу є факторинг. Уходження України в глобальний економічний простір зумовлює потребу дослідження та запровадження фінансових послуг, поширених на світовому ринку. Факторинг почав використовуватися в Україні після здобуття незалежності і ще недостатньо підкріплений нормативними документами. Сучасний факторинг – досить складний фінансовий інструмент, який вітчизняні банки та інші фінансові установи нашої держави лише починають поступово освоювати. Через швидкий розвиток таких відносин виникла гостра потреба дослідження факторингу з метою його розвитку і широкого використання в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Факторингу присвячено низку наукових праць. Зокрема, серед іноземних дослідників виділимо праці Б. Гапа, У. Томаса, М. Формана, Дж. Гілберта, Ф. Селінджера. Серед небагатьох вітчизняних авторів, що розглядали проблеми розвитку ринку факторингу, слід назвати Н. Внукову, Ю. Попова, В. Смачило, О. Остафіля, Є. Склепового.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак вивчення проблеми показало, що українськими науковцями не досліджувався механізм вдосконалення факторингу на теренах України.

Формулювання цілей статті. Мета нашої статті – дослідити наявну систему регулювання факторингових послуг в Україні, зарубіжний досвід у цій сфері; проаналізувати перспективи розвитку факторингу з урахуванням особливостей економіки України; розробити пропозиції щодо вдосконалення механізму регулювання розвитку факторингових послуг в Україні.

Виклад основного матеріалу. Термін *факторинг* походить від слова *фактор* (англ. «посередник, маклер»). Аналіз наявних підходів до визначення факторингу дозволяє запропонувати таке його тлумачення: це діяльність, пов'язана з кредитуванням підприємств шляхом викупу їх дебіторської заборгованості фінансовим посередником – фактором (банком, страховою компанією, спеціалізованою фірмою), що супроводжується елементами інформаційного, страхового, юридичного та бухгалтерського обслуговування.

Механізм здійснення факторингу можна подати у вигляді такої блок-схеми (див. рис. 1):

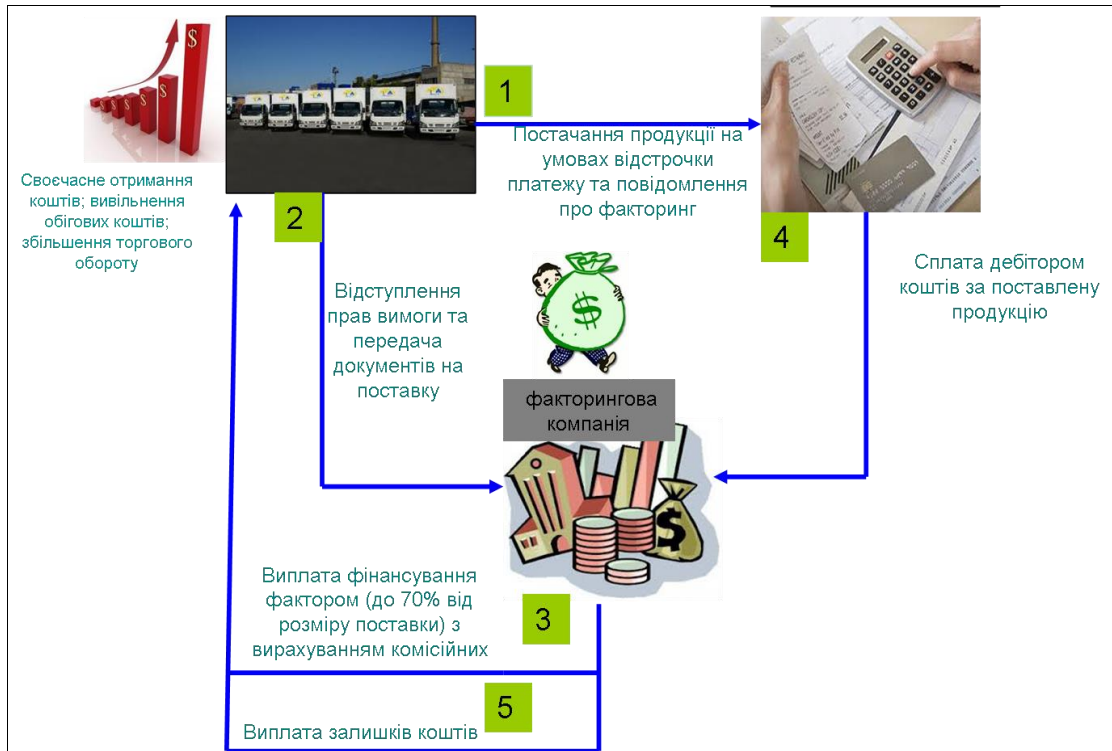


Рис. 1. Схема надання факторингової послуги.
Джерело: Розроблено авторами.

Отже, як видно з наведеної схеми, фактор купує в підприємства право вимоги до боржника, стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється.

Факторингові послуги як форма кредитування використовуються у світі досить давно. У США чимало факторингових компаній виникло наприкінці XIX століття. У Європі факторинг набув розвитку, починаючи з 50-х рр. XX століття. На сьогодні на ринку факторингу працюють близько тисячі компаній у Північній і Південній Америці, Європі, Азії, Австралії й Африці.

Щодо України, то станом на 30.09.2012 р. у Державному реєстрі фінансових установ міститься інформація про 128 фінансових компаній, що мають право надавати послуги факторингу. Упродовж 9 місяців 2012 року фінансові компанії уклали 14 908 договорів факторингу загальним обсягом 7 266,6 млн. грн. і виконали 13 829 договорів на суму 7 738,9 млн. грн.

Чинними за станом на 30.09.2012 р. залишилися 4 970 договорів факторингу. За експертними оцінками, обіг факторингу в Україні 2012 року був на досить низькому рівні, унаслідок чого більшість факторів або повністю припинили надання факторингових послуг, або серйозно посилили свої вимоги як до клієнтів, так і до їх дебіторів, а також підвищили кредитні ставки та комісійні [1].

Першу п'ятірку лідерів з надання факторингових послуг в Україні формують Укрексімбанк, Укрсоцбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль та Індексбанк. На їх частку припадає 87% від загального обсягу операцій (при цьому в найбільшого оператора – Укрексімбанку – майже половина) [2]. На сьогодні новим клієнтам факторингові послуги готові надати лише ПлюсБанк, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль і Укрсоцбанк. Усі інші банки надають послугу лише добре перевіреним клієнтам, що належать до фінансового класу «А». У середньому сплата за фінансування для клієнта може становити від 20 до 23% річних.

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. Тобто можемо говорити про унікальність цього фінансового інструмента, який не тільки виконує функції кредиту, але й вирішує цілий спектр завдань і проблем, що стоять перед підприємством, зокрема економічні, маркетингові, фінансові тощо.

Так, до економічних завдань належать такі:

- одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягів продажу;
- збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них;

- потік готівки виникає негайно, при цьому не потрібні проекти чи бізнес-плани, процедура надання факторингової послуг набагато простіша, ніж процедура надання кредиту [3, с. 18-19].

Серед маркетингових завдань можна виокремити такі:

- утримання свого ринку й недопущення на нього конкурентів;
- виведення на ринок нових продуктів, торговельних марок;
- поліпшення іміджу в свого постачальника завдяки регулярності та точності в розрахунках.

Фінансові завдання включають:

- зменшення дефіциту й вартості обігових коштів;
- гарантування сплати коштів від покупців у визначений термін;
- збільшення прибутковості та скорочення обсягів дебіторської заборгованості, поліпшення її обліку та контролю.

Основними перевагами факторингового фінансування для клієнта є:

1) відсутність впливу суми фінансування на заборгованість за кредитами в балансі клієнта за зменшення обсягу дебіторської заборгованості;

2) своєчасне одержання коштів клієнтом унаслідок передачі дебіторської заборгованості;

3) поєднання фінансування з сервісом, який включає кредитний менеджмент, бухгалтерський облік, захист від ризиків і консалтинг;

4) відсутність потреби в наданні заставного забезпечення [4, с. 493].

На нашу думку, факторинг є одним із раціональних шляхів, який може широко використовуватися в Україні для фінансування розвитку виробництва та кредитування інвестиційної діяльності національної економіки. Можливість одержання грошей за несплаченими вимогами й рахунками-фактурами є особливо важливим для малих і середніх підприємств. Оскільки сьогодні в Україні запроваджуються програми для підтримки малого і середнього бізнесу, факторинг може зайняти почесне

місце в системі інструментів ефективного державного регулювання підприємницької діяльності. Однією з причин недостатньої популярності факторингових послуг є недостатня інформованість про його можливості, проте світовий досвід доводить потребу розвитку й ефективність цього виду фінансового обслуговування.

Отже, на українському ринку факторинг залишається екзотичним фінансовим інструментом, оскільки існує чимало перешкод для його поширення. Серед них насамперед – недосконалість законодавчої бази, а саме відсутність єдиного законодавчого акта у сфері факторингової діяльності. Існує потреба розробки Закону про факторингову діяльність, який буде сприяти розвитку цього фінансового інструмента. Наприклад, варто створити норми, за яких зміна кредитора в зобов'язанні не призводила б до погіршення становища боржника. Слід сказати, що цей принцип є загальноновизнаним у світі.

Окремої уваги слід надати управлінню дебіторською заборгованістю. Коли в компанії 3-5 дебіторів, управління заборгованістю не викликає особливих проблем, з цим цілком може впоратися один співробітник. Коли ж рахунок покупців іде вже на тисячі – штат співробітників і витрати істотно зростають. Аналізуючи можливі джерела фінансування обігових коштів на ринку факторингових послуг, можна додати ще одну позитивну рису факторингу: підприємство, що користується такими послугами, позбавлене потреби залучати додатковий персонал для моніторингу дебіторів і стягнення боргів. Також немає потреби в створенні певної додаткової системи управління дебіторською заборгованістю – такі повноваження покладаються на факторингову компанію.

Важливою особливістю факторингу є те, що це не просто додаткове фінансування обігових коштів, а комплекс послуг, що включає також покриття ризиків неплатежів дебіторів. Будь-який суб'єкт господарювання усвідомлює, що набагато краще платити періодично порівняно невелику

суму грошей і бути впевненим, що з якихось причин не позбудеться великої (критичної для себе) суми.

Виходячи з вищесказаного, можна запропонувати створити в Україні фактор-компанії. Кожна з них буде працювати лише в певному секторі економіки України, тобто вони будуть мати вузьку спеціалізацію, що дозволить добре орієнтуватися в потребах своїх клієнтів. Створення спеціалізованих факторингових компаній дозволить здійснювати факторинг як комплексну операцію, тобто здійснювати фінансування, інформаційно-аналітичне обслуговування, проводити роботу з дебіторами клієнта, яка буде направлена на дотримання умов договору щодо термінів оплати за рахунок кваліфікованих кадрів з питань факторингу та професійного спрямування таких установ. Крім того, банкам, страховим і фінансовим інститутам, які вже існують, можна надати можливість виконувати факторингові послуги на підставі вже наявних дозволів на ведення операцій у межах предмета своєї діяльності. Механізм організації та розвитку факторингових послуг в Україні можна подати в такому вигляді (див. рис. 2):



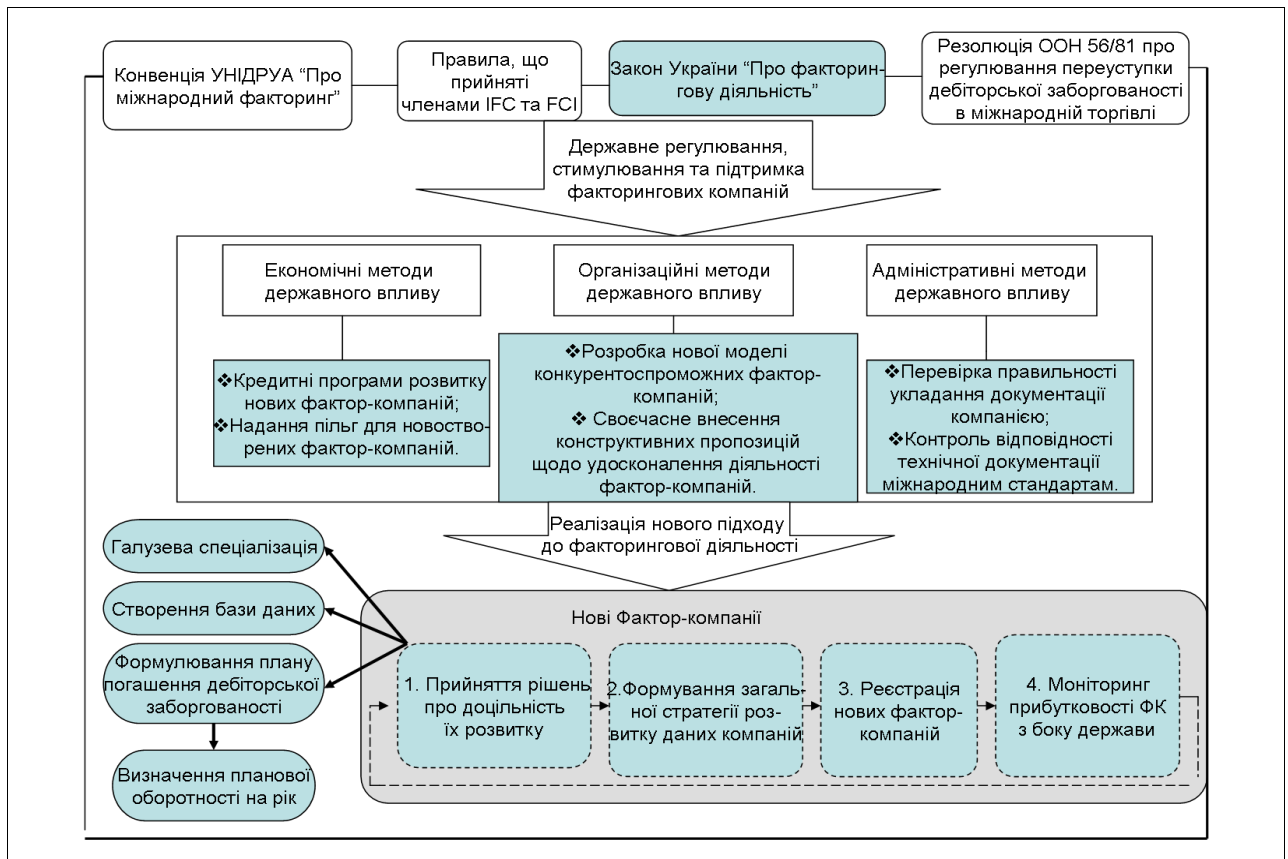


Рис. 2. Механізм регулювання розвитку факторингових послуг в Україні.

Джерело: Розроблено авторами.

Аналіз сучасного стану ринку факторингових послуг дозволяє сформулювати основні критерії успішності модернізованих фактор-компаній в Україні, що включатимуть високі вимоги до роботи з клієнтами (див. рис. 3).



Рис. 3. Критерії ефективної діяльності фактор-компанії.

Джерело: Розроблено авторами.

Висновки з даного дослідження. Отже, проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що факторинг – це ефективний і надійний інструмент фінансової підтримки суб'єктів господарювання. Використання цього фінансового інструменту надасть широкі можливості для зміцнення ринкових позицій вітчизняних підприємств.

Перспективи подальших розвідок. Факторинг слід популяризувати в Україні. Постійна й кропітка робота з підвищення рівня обізнаності про такі послуги і поліпшення іміджу факторингу повинні дати непогані результати. Поступово негативне ставлення до факторингу як до кредитора «останньої інстанції» зійде нанівець, і факторинг стане сприйматися бізнес-спільнотою як зручний фінансовий інструмент для ефективного розвитку компаній. Слід розробити довгострокову програму розвитку факторингу, що включатиме в себе як пряму рекламу таких послуг, проведення конференцій для представників бізнесу та журналістів, так і співпрацю з вишами країни для підготовки майбутніх кадрів для факторингових компаній.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
2. Алексеев А. ФАКТОРинг роста [Электронный ресурс] / А. Алексеев // Зеркало недели. Украина. – 2011. – № 8. – Режим доступу: http://zn.ua/ECONOMICS/factoring_rosta-81347.html
3. Пашко Д. Факторинг в Україні / Пашко Д. // Вісник НБУ. – 2004. – № 10. – С. 18-19.
4. Левченко Н. М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Н. М. Левченко, Г. В. Кравченко // Економічний простір. – 2009. – №23/2. – С. 242-251.