

УДК 336.719

Глуценко С. В.

ФАКТОРИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ОТРИМАННЯ КОРОТКОСТРОКОВИХ КАПІТАЛІВ

У статті розглядаються переваги факторингу як інструмента отримання короткострокових капіталів, а також визначаються ризики та умови розвитку факторингових послуг в Україні.

Актуальність

Суб'єкти підприємницької діяльності, а особливо представники середнього і малого бізнесу, часто стикаються з проблемою залучення оборотних фінансових ресурсів. У сучасних умо-

вах комерційні банки надають послуги короткострокового кредитування під відсотки, виплата яких «з'їдає» весь прибуток, а розмір заставних зобов'язань іноді дорівнює обороту підприємства. За таких умов підприємці стають заручни-

ками кредиту. Розв'язанню суперечності між постійно існуючими потребами у короткостроковому капіталі та високою вартістю короткострокових кредитів сприяє використання послуги факторингу. Це обумовлює актуальність обраної теми.

Дослідженість питання

Питання розвитку фінансово-кредитних відносин, зокрема послуг факторингу, досліджуються українськими і російськими фахівцями. Так, у роботах М. Васильєва, В. Кузьміна, К. Покровського, О. Кабатової, В. Міщенко, О. Луб'яницького, Н. Внукової, М. Трейвиша, Т. Панкевича, Б. Луціва, А. Смирнова, С. Дрейслера та інших фахівців висвітлюються переваги послуг факторингу порівняно з іншими формами короткострокового фінансування; відображаються особливості надання факторингових послуг різними фінансовими установами; розглядається правове поле послуг факторингу тощо [1—4].

Разом з тим, на нашу думку, поза увагою залишається питання щодо визначення необхідних умов, за наявності яких буде можливий активний розвиток послуг факторингу в Україні. Який, у свою чергу, сприятиме збільшенню про-

позиції короткострокових фінансових ресурсів та полегшенню фінансових умов функціонування вітчизняних підприємств.

З огляду на викладене, метою написання цієї статті є узагальнення переваг факторингу як інструмента отримання короткострокових капіталів, а також визначення ризиків та умов розвитку факторингових послуг в Україні.

Факторинг — одна з популярних форм фінансування оборотного капіталу підприємств. Він дає змогу постачальнику, що відвантажив товар з відстрочкою платежу, одержати оплату, не чекаючи виконання з боку покупця, і тим самим вивільнити свої оборотні кошти.

Факторинг — це фінансова комісійна операція з придбання банком або факторинговою компанією (фактором) у клієнта-постачальника права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців (боржників) за відвантаженим товари (виконані роботи, послуги) з прийняттям на себе виконання ризику такої вимоги [5, 6].

Порівняно з послугами короткострокового кредитування, що можуть надаватися банками чи іншими фінансово-кредитними установами, факторинг характеризується такими конкурентними перевагами (табл. 1).

Таблиця 1. Конкурентні переваги факторингу порівняно з короткостроковим кредитуванням [3, 4]

Факторинг	Короткостроковий кредит
1. Використання факторингу сприяє зростанню обсягу продаж і збільшенню обороту у користувача послугою, оскільки з'являється можливість надавати покупцям конкурентні відстрочки платежу, підтримуючи при цьому необхідний асортимент товарів на складах завдяки додатковим оборотним коштам	1. Короткострокове кредитування дає змогу отримати позичкові кошти на певний термін і не дає можливості отримувати в постійному режимі і «суцільним потоком» короткострокове фінансування
2. Угоду на користування послугами компанії-фактора може бути підписано на невизначений термін. Клієнт і компанія-фактор є партнерами. Параметри співпраці встановлюються один раз, а потім у разі потреби вносяться доповнення та зміни	2. Для кожного кредиту необхідно оформлювати новий пакет документів
3. Сприяє поліпшенню структури балансу: сума фінансування не збільшує заборгованість за кредитами при одночасному зменшенні обсягу дебіторської заборгованості	3. Погіршує структуру балансу, оскільки сума фінансування збільшує заборгованість позичальника за кредитами у пасиві балансу
4. Отримане постачальником продукції фінансування повертається з коштів, що надходять від дебіторів	4. Отримане фінансування повертається з коштів позичальника
5. Фінансування супроводжується додатковим сервісом: — управління ризиками; — управління дебіторською заборгованістю; — консультаційні послуги	5. Крім надання коштів, позичальник не отримує ніяких додаткових послуг. Додаткові послуги надаються за додаткову оплату
6. Фінансування не потребує застави, і відповідно не супроводжується додатковими витратами при оформленні застави	6. Вимоги щодо застави, витрати на оформлення застави і страхування предмета застави
7. Фінансування надається на строк фактичної відстрочки платежу	7. Кредит надається на фіксований строк
8. Розмір фінансування може збільшуватись у міру росту обсягів продаж постачальника	8. Кредит надається на певну, заздалегідь обумовлену суму

Закінчення таблиці 1

Факторинг	Короткостроковий кредит
9. Сприяє збільшенню прибутку завдяки збільшенню обсягу продаж, оборотності оборотних коштів, зменшенню дебіторської заборгованості	9. Призводить до зниження ліквідності та інших фінансових показників, рентабельності внаслідок сплати процентних і комісійних платежів за кредитом, виплати основної суми боргу протягом строку користування

Незважаючи на вказані переваги, в Україні факторинг широкого розповсюдження не отримав. Хоча коло банків і небанківських фінансових установ, що надають факторингові послуги, розширюється, загальний обсяг факторингових операцій залишається незначним, особливо порівняно з обсягами банківського кредитування.

На вітчизняному ринку працює близько 30 компаній і банків, що надають послуги факто-

рингу. Оборот факторингових компаній в Україні у 2006 р. становив 600 млн євро за внутрішніми операціями і 20 млн євро за зовнішніми. Порівняно з іншими європейськими країнами, це 8-ме місце з кінця серед 35 європейських країн [7].

Динаміку кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах наведено на рис. 1.

До проблем, що стримують активізацію фак-



Рис. 1. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу протягом 2005-2006 рр. в Україні [8]

торингових послуг в Україні, належать відсутність необхідного правового регулювання та чітко визначеного механізму оподаткування послуг факторингу. Подібна ситуація вносить додаткові ризики в практику застосування цього фінансового інструмента.

Зокрема фахівці-практики виділяють такі податкові та фінансові ризики факторингу в Україні.

По-перше, це *суперечності оподаткування прибутку компанії-фактора*.

Набуваючи права вимоги у клієнта, компанія-фактор розраховує або отримати задоволення цієї вимоги у боржника, або продати це право вимоги третій особі. В обох випадках постає питання оподаткування коштів, що надходять компанії-фактору від боржника або від третьої особи - покупця права вимоги.

У цій ситуації, з одного боку, при наданні послуги компанія-фактор отримує прибуток тільки у разі, якщо витрати, яких вона зазнала, будуть менші від суми коштів, отриманих від боржника або виручки від продажу права вимоги. Відповідно, тільки різниця між витратами компанії-фактора і отриманими нею коштами має підлягати оподаткуванню на прибуток підприємств.

З іншого боку, українське податкове законодавство в цьому аспекті неоднозначне. Оскільки Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств» спеціальних правил оподаткування факторингових операцій не містить, то компанія-фактор мусить керуватися загальними правилами. А загальні правила передбачають, що всі суми, які надходять до компанії-фактора, мають бути визнані її валовим (оподатковуваним)

доходом, якщо до цього виду доходів не встановлено відступ від правил. Для факторингу жодних винятків законодавством не передбачено.

Другим ризиком надання послуг факторингу є *суперечності у визначенні структури валових витрат компанії-фактора*.

Оскільки факторинг є формою фінансування клієнта, то за надання такого фінансування клієнт сплачує компанії-фактору грошову винагороду. Таку винагороду може бути надано у вигляді дисконту від вартості переуступки права вимоги. Тобто номінальна вартість права вимоги, яку компанія-фактор сплачує клієнту, зменшується на суму, що становить плату за фінансування.

Водночас вітчизняне податкове законодавство не містить спеціальної норми, що дозволяє віднести дисконт до тієї або іншої категорії витрат.

Згідно з українськими правовими нормами дисконт по факторинговій операції не є компенсацією вартості товарів (робіт, послуг), що набуваються клієнтом, і не може бути визнаний відсотками по кредиту. Тому з формальної точки зору віднести його до складу валових витрат проблематично.

Як наслідок, клієнт компанії-фактора змушений сплачувати витрати на надання фінансування в рамках факторингової операції з чистого прибутку. Це суттєво зменшує привабливість факторингу порівняно з банківським кредитом, де клієнт має право віднести відсотки до складу валових витрат у повному обсязі.

Для уникнення подібних ризиків і суперечностей на практиці до вирішення цієї проблеми підходять таким чином. Компанія-фактор купує права вимоги у клієнта за номінальною вартістю (без будь-якого дисконту), клієнт виплачує компанії-фактору окрему грошову винагороду за надання фінансування, яка розглядається клієнтом як плата за послуги, що набуваються для використання в господарській діяльності, і включається ним до складу валових витрат на загальних засадах [9].

Крім суперечностей в оподаткуванні та у визначенні структури валових витрат компанії-фактора, третьою проблемою є *формування страхових резервів фінансовими компаніями, які надають факторингові послуги в Україні*. Так, при факторинговій операції існує ризик невиконання боржником перед компанією-фактором переуступленої вимоги. Тому банк або небанківська фінансова установа, яка виступає в ролі компанії-фактора, зобов'язана формувати резерви для відшкодування можливих витрат по факторингових операціях.

Закон України «Про оподаткування прибутку

підприємств» передбачає створення страхового резерву, обсяги якого банки і небанківські фінансові установи можуть включати до складу валових витрат у певних межах. Страхові резерви можуть формуватися як по кредитах, так і по інших активних банківських операціях, до яких можна віднести і факторинг. Але максимальний розмір страхового резерву для банків обмежений 10 % від сукупної заборгованості по кредитах, гарантіях і поручительстві, виставлених на кінець звітного періоду. Оскільки факторинг з метою оподаткування не є кредитом, то факторинговий портфель банку не братиметься до уваги при розрахунку вказаного обмеження. У результаті банк, що має значний факторинговий портфель, може виявитися неспроможним віднести до складу валових витрат всю суму сформованого страхового резерву через перевищення вказаного обмеження.

На відміну від банків, небанківські фінансові установи знаходяться у вигіднішій позиції. Граничний розмір страхового резерву, який ці установи можуть формувати коштом валових витрат, обмежений 15 % від суми сукупних зобов'язань дебіторів фінансової установи на кінець звітного періоду. Оскільки після придбання права вимоги у компанії-фактора утворюється дебіторська заборгованість, він отримує право врахувати її при розрахунку максимального розміру резерву [9].

Слід наголосити, що, незважаючи на наявність податкових та фінансових ризиків у частині пропозиції послуг факторингу, необхідність їх подальшого розвитку обумовлена наявністю попиту на подібний інструмент отримання короткострокових капіталів з боку суб'єктів підприємницької діяльності. Зокрема потенціал розвитку факторингових послуг - це весь ринок відстрочених платежів, а потенційні клієнти - це суб'єкти, що використовують продаж товарів і послуг з відстрочкою платежу. В Україні станом на 20.02.2008 р., за даними Єдиного державного реєстру юридичних та фізичних осіб, зареєстровано 752 000 юридичних осіб та 2 150 000 фізичних осіб-підприємців, які мають дебіторську заборгованість у структурі своїх активів. А поточна дебіторська заборгованість між підприємствами та установами України за товари, роботи, послуги на початок жовтня 2007 р. дорівнювала 230 870,5 млн грн, зокрема 38 435,0 млн грн - прострочена поточна дебіторська заборгованість [10].

З огляду на наявність потенціалу активізації послуг факторингу в Україні з позицій попиту на них, виділимо необхідні *умови розвитку фак-*

торингових послуг з позицій нарощування їх пропозиції.

По-перше. *Необхідна розробка системи оцінки ризиків компаній, що беруться на обслуговування компанією-фактором.*

Факторингові компанії, надаючи свої послуги, беруть на себе кредитні ризики і ризики ліквідності. Оскільки кредитні бюро поки що не працюють, факторингові компанії вимушені самі оцінювати надійність компаній, з якими їм належить працювати, а також вести бази даних по клієнтській статистиці (бази даних по торговельних та торговельно-виробничих компаніях).

По-друге. Для успішної роботи на ринку факторингу необхідно *впровадити програмне забезпечення для обробки великої кількості угод* (операційної бази). Вітчизняні інформаційно-технологічні компанії поки що не пропонують гідного вирішення цього завдання. А придбання іноземного програмного продукту супроводжується значними витратами, до яких не всі фінансові установи, що надають послуги факторингу, матеріально і морально готові.

По-третє. Потребує розвитку та інвестицій *система розгалуженої мережі дистрибуції послуг факторингу*, яка має включати:

- наявність мережі філій у компаній, що надають послуги факторингу;
- електронізацію послуг факторингу.

Факторинг - це масовий продукт, і для його масового продажу необхідна широка мережа. Основне завдання мережі філій - це просування факторингу і залучення клієнтів.

Електронний факторинг - перша і поки що єдина високотехнологічна система електронного документообороту, що надає можливість перевести документообіг при факторинговому обслуговуванні повністю в електронну форму. Система дає змогу скорочувати час між відвантаженням товару клієнтові й отриманням фінансування завдяки виключенню необхідності регулярної доставки документів у офіс чинника і очікування підпису документів видаленими депітарами. Отже, вирішується завдання з обслуговування клієнтів, що працюють у найвіддаленіших куточках країни.

По-четверте. *Пошук джерел отримання*

фінансових ресурсів для самої факторингової компанії.

По суті, факторинговий бізнес дуже близький до звичайного торгового бізнесу, тільки, на відміну від останнього, основним товаром факторингової компанії є гроші. Відповідно для того, щоб мати міцні ринкові позиції, компанії-фактору необхідно мати джерела постачання коштів, у ролі яких, як правило, використовуються кошти комерційних банків, позики зі світових ринків у різних формах.

Висновки

1. Факторинг є поєднанням фінансових, страхових та інформаційних послуг, що дають змогу розширити можливості суб'єктів господарювання в отриманні короткострокових оборотних капіталів та спрямовані на підтримку зростання обсягів продажу товарів, робіт, послуг підприємницьких структур.

2. Законодавчі суперечності в податковому та фінансовому регулюванні факторингу, що існують нині в українській практиці, суттєво знижують конкурентоспроможність факторингу порівняно з іншими видами фінансування.

3. Активізація пропозиції послуг факторингу з боку банківських і небанківських фінансових установ можлива за умов:

- удосконалення правових основ надання послуг факторингу. Зокрема внесення змін до податкового законодавства та визначення факторингових операцій як одного з видів фінансування, а також внесення уточнень до законодавчого врегулювання порядку формування страхових резервів комерційних банків;

- розвитку інфраструктури (організаційної, технічної, технологічної, програмної) надання послуг факторингу. Зокрема розробки системи оцінки ризиків компаній, що беруться на обслуговування компанією-фактором; впровадження програмного забезпечення для обробки великої кількості факторингових угод; розвитку компаніями-факторами розгалужених мереж дистрибуції послуг факторингу;

- диверсифікації структури джерел отримання фінансових ресурсів для нарощування капіталізації факторингових компаній.

1. Луців Б. Л. Лізинг і факторинг як альтернативне джерело кредитування та інструмент збуту. - К.: ІС БО, 2003. - 72 с.
2. Дрейслер С. Й., Дзеніс О. О. Факторингові операції як засіб збільшення підприємством обсягів виробництва та реалізації продукції // Научно-технический сборник. Коммунальное хозяйство городов. - 2005. - № 62. - С. 231-236.

3. Самієв П. Фактор нашого часу // Приложение к газете «Коммерсантъ» № 100 (3676) от 13.06.2007. - www.kommersant.ru
4. Панкевич Т. Застосування факторингу в Україні: порівняння з традиційними формами кредитування // Наукові записки ТНЕУ. - 2006. - Вип. 16. - www.library.tane.edu.ua
5. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV //

- Відомості Верховної Ради (ВВР). - 2003. - № 18-22. - Ст. 144.
6. Закон Верховної Ради України «Про податок на додану вартість» ВІД 03.04.1997 № 168/97-ВР // Відомості Верховної Ради (ВВР). - 1997. - № 21. - Ст. 156.
7. Гришина О. Оборот факторингових компаній на мировому ринку в 2006 году // Приложение к газете «Коммерсантъ» № 100 (3676) от 13.06.2007. - www.kommersant.ru
8. Поточний стан справ у діяльності фінансових компаній, лізингодавців та ломбардів (за підсумками 2006 року) // Матеріали Державної Комісії з регулювання ринків фінансових послуг. - 2006. - www.dfp.gov.ua
9. Чуфаров И. Налоговые риски факторинга // Финансист. - 2007. - № 8. - С. 42-46.
10. Матеріали Державного комітету статистики України. - www.ukrstat.gov.ua

S. Glushchenko

FACTORING AS AN INSTRUMENT OF SHORT-TERM FUNDING

The article covers advantages of factoring as an instrument of short-term financing and defines risks and development prospective of factoring services in Ukraine.