

3. Кутовий Т. Первинне розміщення акцій у практиці українських компаній [Електронний ресурс] / Т. Кутовий. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=663>
4. Карпенко М. IPO зі знаком мінус [Електронний ресурс] / М. Карпенко. – Режим доступу: [http://www.avantcapital.biz/articles/ipo\\_so\\_znakom\\_minus.htm](http://www.avantcapital.biz/articles/ipo_so_znakom_minus.htm)
5. Огляд IPO українських компаній з 2005 р. по серпень 2013 р. [Електронний ресурс]: звіт Price Waterhouse Coopers. – Режим доступу: [http://www.pwc.com/en\\_UA/ua/services/capitalmarkets/assets/an\\_overview\\_of\\_ukrainian\\_ipos\\_rus.pdf.pdf](http://www.pwc.com/en_UA/ua/services/capitalmarkets/assets/an_overview_of_ukrainian_ipos_rus.pdf.pdf)
6. Шелехов К. Переваги первинного публічного розміщення акцій (IPO) як інвестиційного інструменту залучення капіталу виробничим підприємством [Електронний ресурс] / К. Шелехов // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1019>
7. Шкарпова Е. Спецпроект «Корпоративні фінанси»: Життя після IPO [Електронний ресурс] / Е. Шкарпова. – Режим доступу: <http://archive.kontrakty.ua/gc/2007/3-4/19-e-dani.html>.

Y. Hrabovska

## EXPERIENCE OF THE UKRAINIAN COMPANIES ON IPO

*Advantages of IPO over other methods of financing business are investigated; IPO of Ukrainian companies from 2005 to 2013 are analyzed; the main factors affecting the success of the initial public offering are formed.*

**Keywords:** initial public offering, IPO, listing, emission.

*Матеріал надійшов 04.02.2014*

УДК 336.719

Казакова М. О.

## ФАКТОРИНГОВІ ПОСЛУГИ НА РИНКУ КОРОТКОСТРОКОВОГО КРЕДИТУВАННЯ УКРАЇНИ

*У статті проаналізовано такий фінансовий інструмент, як факторинг, його переваги та недоліки порівняно з іншими видами короткострокового кредитування. Визначено сучасний стан ринку факторингових послуг в Україні та наведено деякі міркування щодо майбутнього цього виду послуг.*

**Ключові слова:** короткострокове кредитування, факторинг, національний ринок факторингових послуг.

За умов надання відстрочки оплати товарів, робіт або послуг постачальники перетворюються на кредиторів своїх покупців, разом із цим вони отримують цілу низку проблем, серед яких обмеження обігових коштів, зниження ліквідності, погіршення кредитоспроможності, необхідність контролю за поверненням коштів покупцями, ризик несвоєчасної сплати або ж узагалі несплати покупцями коштів за вже отримані товари чи послуги. Сприяння розвитку бізнесу

може забезпечити нестандартний фінансовий механізм послуги факторингу, яка сприяє збільшенню обсягів продажу за рахунок вирішення проблеми нестачі обігових коштів та надає підприємству цілий комплекс конкурентних переваг.

Методологічні проблеми просування факторингових послуг стали актуальними у контексті виходу зі світової фінансової кризи, змін «правил гри» у відносинах «держава – бізнес».

Світовий досвід свідчить: для зростаючої фірми, яка прагне зайняти своє місце на ринку, партнерство з відомою факторинговою компанією – надійний шлях до успіху. Унікальний фінансовий механізм факторингу надає можливість виробнику профінансувати виробництво товару, а покупцеві – його купівлю, дозволяє продавцеві та покупцеві запропонувати один одному кращі умови договору.

**Метою цієї статті** є аналіз факторингу як перспективного механізму фінансування підприємницької діяльності та характеристика сучасного факторингового ринку України.

Факторинг – це унікальний фінансовий інструмент, який може ефективно вирішувати велику кількість завдань та проблем, що стоять перед підприємством: економічні, фінансові, продажу та маркетингові. Факторинг – це різновид посередницької діяльності, за допомогою якої посередник за певну плату одержує від підприємства право стягнути і зарахувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей [1].

Викупуваючи заборгованість дебіторів клієнта, фактор надає йому комплекс взаємопов'язаних послуг, які можна поділити на три напрями застосування:

1. Фінансування операцій з відстроченням платежу. Так, після відвантаження товару клієнт фактора (продавець) практично відразу отримує значну частину від суми поставки у формі авансу, не очікуючи оплати від свого боржника (покупця).
2. Покриття ризиків. За відповідну винагороду фактор приймає на себе ризики підприємства, пов'язані з постачанням товарів із відстрочкою платежів, які за інших обставин могли б призвести до нестачі коштів у самого підприємства для розрахунків з його постачальниками:
  - а) кредитні – ризики несплати покупцями за поставлені клієнтом товари;
  - б) ліквідні – ризики несвоєчасної оплати поставок покупцями;
  - в) процентні – ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів;
  - г) валютні – ризики зміни валютного курсу в період відстрочення платежу за поставлені товари.
3. Управління дебіторською заборгованістю та інформаційне обслуговування клієнта. Ця функція включає в себе контроль за своєчасною оплатою покупцями проданих товарів, прогнозування термінів інкасації, відповідні процедури нагадування у разі

затримки платежів, а також регулярні звіти фактора про стан дебіторської заборгованості, здійснені клієнтом поставки та платежі його покупців. Кінцевою метою управління є поліпшення фінансового стану клієнта завдяки зміцненню платіжної дисципліни покупців, прискоренню товарообігу, зменшенню термінів обігу дебіторської заборгованості і зрештою – скороченню обсягу дебіторської заборгованості [5].

Унікальність такого кредитного інструменту, як факторинг, полягає у таких його перевагах:

1. Факторинг – це інструмент, що сприяє розширенню частки компанії на ринку. Після отримання необхідних оборотних коштів з'являється можливість збільшити обсяги продажів.
2. Отримання додаткового прибутку. Поповнення оборотних коштів і збільшення обсягу продажів відповідно буде сприяти збільшенню прибутку.
3. Доступність і прозорість процедури. При факторингу, на відміну від банківського кредитування, фінансування не вимагає заставного забезпечення, а також відкриття додаткового поточного рахунку та переведення оборотів.
4. Нові конкурентні переваги. Компанія отримує можливість надавати клієнтам конкурентні відстрочки платежу, підтримуючи при цьому необхідний асортимент товарів на складі за рахунок додаткових оборотних коштів.
5. Подолання проблеми касових розривів. Індивідуальний графік проведення операцій з фінансування дозволить отримати гроші в будь-який момент після відвантаження товару. Фінансування, що надається, поступово збільшується в міру зростання продажів, при цьому в компанії залишається можливість використання кредитних лімітів у банку.
6. Поліпшення фінансових показників. Факторинг без регресу дає можливість істотно поліпшити фінансові показники за рахунок скорочення дебіторської заборгованості [3].

Проте перед використанням таких факторингових послуг слід пам'ятати про те, що:

- вартість факторингових послуг значно дорожча від кредиту (якщо в 2012 р. середня вартість кредиту становила 20–25 %, то вартість ресурсів факторингових компаній становить 27–36 %);

- чітких рекомендацій щодо вираження факторингових операцій у бухгалтерському обліку немає;
- існують протиріччя в нормативних актах щодо податкових зборів з факторингових операцій в Україні;
- фінансування на кожного дебітора на основі проведеного фінансового аналізу діяльності клієнта та дебітора обмежується.

Факторингові операції неоднорідні і мають певні відмінності. Наявність різних видів факторингу дозволяє максимально гнучко використовувати цей механізм відповідно до потреб клієнта. Зокрема, розрізняють банківський та небанківський факторинг (див. таблицю).

ланди. Найбільші факторингові компанії Європи: Royal Bank of Scotland, Lloyds TSB Intesa Mediofactoring, Ifitalia, Factorit Eurofactor, GE Factofrance [2].

Пікового росту своїх портфелів фактори досягли в 2008 р., проте світова економічна криза відчутно вдарила по економіці України, у тому числі по ринку факторингових послуг. Згідно з інформацією Міністерства економіки України, ВВП України за 2009 р. у порівнянні з 2008 р. скоротився на 15,1 %. Загальний спад економіки України значно вплинув на очікування на ринку факторингових послуг, так, за прогнозами експертів очікувалося зниження темпів зростання ринку до 8–10 % за 2009 р. Однак за

Таблиця. Переваги та недоліки банківського та небанківського факторингу

	<i>Банк</i>		<i>Спеціалізована факторингова компанія</i>	
	<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>	<b>Переваги</b>	<b>Недоліки</b>
Ресурси	Широкий доступ до ресурсів	Ресурси надаються тільки після ретельної перевірки	Ресурси надаються клієнтам, які отримали відмову в банку	Обмежений доступ до ресурсів
Ризики	Професійний аналіз кредитних та юридичних ризиків	Ретельна оцінка ризиків збільшує термін розгляду заявки	Фактор приймає на себе більше ризиків, ніж банк	Більш ризикований портфель операцій, що збільшує ризик банкрутства фактора
Оперативність	Можливість оперативного контролю за рухом коштів	Тривалий термін розгляду заявки	Технологічний і мобільний бізнес, вища швидкість прийняття рішень	Відсутність оперативного контролю за рухом коштів
Інфраструктура, персонал	Використання банківської інфраструктури для обслуговування факторингових операцій, юридична служба, безпека, бухгалтерія	Можливий конфлікт інтересів: внутрішня конкуренція між факторинговим і кредитним підрозділом	Факторинг – профільний бізнес. Внутрішня конкуренція відсутня. Усі підрозділи працюють над досягненням спільної мети	Необхідність наявності у штаті додаткового персоналу, який надає клієнтам додаткові послуги, які входять у повний факторинг
Послуги	Окрім факторингових, клієнти можуть скористатися іншими банківськими послугами	Обмежене коло факторингових послуг (як правило, тільки фінансування)	Надання послуг, які за своїми характеристиками не відповідають вимогам банків	Відсутність повного комплексу банківських послуг

Як банківський, так і небанківський факторинг має свої переваги і недоліки. Тому обидва види займають приблизно однакову частку в структурі фінансових операцій України та світу [4].

Безумовний лідер на світовому ринку факторингу – Велика Британія, яка ще в XIV ст. стала його родоначальницею. Тут налічується близько 100 факторингових компаній, діяльність яких не підлягає ліцензуванню, що дозволяє їм безперешкодно розвиватися. Окрім Великої Британії, солідними гравцями на світовому ринку факторингу є інші країни ЄС – Італія, Франція, Німеччина, Іспанія, Ірландія, Нідер-

ландії. Підсумками 2009 р. ринок зріс на 10 % у порівнянні з 2008 р. Вартість 2600 укладених договорів факторингу становила 1594,9 млн грн. Обсяг ринку факторингових послуг у 2012 р. оцінюється у 12–14 млрд грн. Найбільшою популярністю ця послуга користується в компанії нафтогазової, гірничодобувної, транспортної, аграрної та харчової галузей. Як правило, це великі підприємства з великими обсягами продажів.

Наразі головною проблемою, з якою зустрічаються українські фактори, є невелика кількість якісних дебіторів, під заборгованість яких можна видавати фінансування. Через цю саму

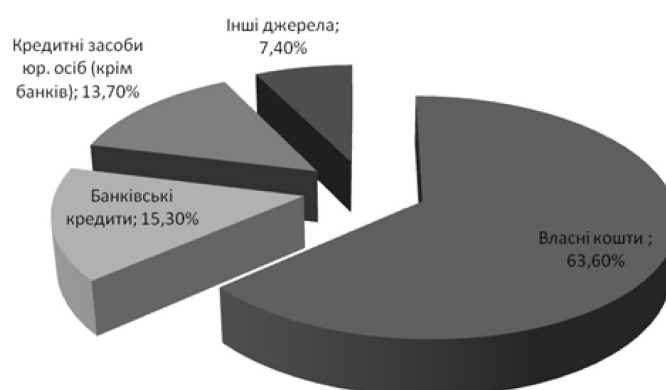


Рис. 1. Фінансування факторингових операцій станом на 01.09.2012

проблему класичний факторинг в Україні займає лише 10 % ринку. Решта належить операціям із перевідступлення прав вимоги до боржників [6].

З рисунка 1 видно, що основними джерелами факторингового фінансування в 2012 р. залишилися власні кошти та банківські кредити, причому частка останнього джерела збільшилася вдвічі порівняно з аналогічним періодом 2011 р. За даними Держфінпослуг, ще в 2010 р. дві третини ресурсів факторингових компаній становили гроші юридичних осіб і банківські кредити. Фактори, що використовують власний капітал – це, як правило, компанії, афілійовані з банками. Незалежні факторингові компанії найчастіше беруть гроші або від самих боржників, або від інвесторів, або ж у банках [7].

Гравці ринку визнають, що зараз український факторинг змінює свій формат. Підсумки попередніх років вказують на те, що кількість угод у цій сфері збільшується, а їхні обсяги стають меншими. Так, наприклад, якщо у 3 кварталі 2010 р. одна угода в середньому укладалася на мільйон гривень, то в 2011 р. – лише на 500 тис. гривень. Такий процес пояснюється декількома причинами. По-перше, послугою почали користуватися менші компанії, які мають труднощі

з традиційним кредитуванням. По-друге, фактори все частіше потребують додаткового забезпечення, що частково обмежує розмір угод для деяких постачальників, а також намагаються не видавати дуже великі суми. Простіше вибавати борги в сотні маленьких компаній, ніж у декількох великих. Оптимальним розміром факторингової угоди називають 100 тис. доларів [8].

Проте факторинг усе ще залишається одним із тих фінансових інструментів, який є малозрозумілим українським компаніям. Частково в цьому є провина гравців факторингового ринку. У класичному розумінні фактори – це фінансові посередники між тими, хто поставляє товар, і покупцем. Але в Україні «факторингом» називають і багато інших операцій, які проводять через договори факторингу. Найчастіше до них відносять проблемні кредитні договори. Далеко не всі розуміють вигоди, які можна отримати, скориставшись послугами факторингу, як, наприклад, гнучкіші умови, швидке прийняття рішень, відсутність боргу. Отже, факторинг залишається не вивченим до кінця фінансовим інструментом в Україні, а значить, частка факторингових послуг має зростати в міру ознайомлення з цією процедурою українських компаній.

#### Список літератури

1. Аналіз банківської діяльності : підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексєєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін. ; за ред. А. М. Герасимовича. – К. : КНЕУ, 2004. – 599 с.
2. Веб-сайт факторингової компанії «AV GROUP» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.fcavgroup.com>
3. Веб-сайт ТОВ «Арма Факторинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.factor.org.ua>.
4. Івасенко А. Г. Факторинг : навч. посібник / А. Г. Івасенко, Я. І. Ніконова. – М. : «КноРус», 2009. – 220 с.
5. Костюченко В. М. Факторингові операції в системі фінансово-правового забезпечення зовнішньоторговельної діяльності / В. М. Костюченко // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – № 3 (18). – С. 138–144.
6. Павлюченко Т. І. Медиаторы. Как растет украинский рынок факторинговых услуг / Т. И. Павлюченко // Инвестгазета. – 2013. – № 13.
7. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Фінансовий портал «Finforum» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finforum.org>.

*M. Kazakova*

## FACTORING SERVICES IN THE MARKET OF SHORT-TERM LENDING IN UKRAINE

*This article analyzes such a financial instrument as factoring, defines its advantages and disadvantages compared to other types of short-term loans. It is defined a modern state of the market of factoring services in Ukraine and provided some considerations about the future of this type of service.*

**Keywords:** short-term lending, factoring, national market of factoring services.

*Матеріал надійшов 03.02.2014*

УДК 338.43.432:658

*Карасьова Н. А.*

## СВІТОВА ПРОДОВОЛЬЧА КРИЗА ТА ПЕРСПЕКТИВИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

*У статті досліджено основні тенденції світових цін на продовольчі товари та фактори розвитку продовольчої інфляції. Окреслено перспективи розвитку експорту аграрної продукції з урахуванням глобальної проблеми забезпечення продовольчої безпеки.*

**Ключові слова:** продуктова інфляція, зростаючий попит, експорт сільськогосподарської продукції.

Декілька років тому у світі вибухнула продовольча криза, а синергетичний ефект від фінансової та енергетичної кризи вплинув на загострення проблеми волатильності цін. Саме через це в кінці 2008 р. ціни на продукти харчування та сільськогосподарську сировину були найвищими в історії минулих десятиліть. Стрімке підвищення цін та скорочення обсягів виробництва продуктів харчування ставить перед людством проблему першочергового вирішення – забезпечення продовольчої безпеки країн. З урахуванням глобальних тенденцій та потужного аграрного потенціалу Україна може значно розширити свою експансію на світові ринки продовольства. Експорт сільськогосподарської продукції та продуктів харчування повинен скласти основу міжнародної спеціалізації нашої держави в найближчий період.

Проблемам, пов'язаним із розгортанням світової продовольчої кризи, аналізу причин її виникнення та наслідкам приділяли значну увагу вітчизняні вчені: В. Власов, Е. Ковальов, О. Резнікова, О. Собкевич, Я. Жаліло, а також закордонні спеціалісти: Д. Дейбу, Ж. Діуф, С. Деверукс, С. Фароук та інші. До питань продуктової інфляції у роботах, присвячених продовольчій безпеці, звертались А. Бабенко, О. Білорус, В. Курило, В. Єрмоленко, І. Лукінов, П. Саблук, О. Скидан. Крім того, значну увагу дослідженню особливостей зовнішньоекономічної діяльності в аграрному секторі приділили такі вчені: О. Бородіна, Т. Зінчук, М. Дудченко, С. Кваша, А. Кредісов, Д. Лук'яненко та інші. Однак широка проблематика та динамічні зміни зовнішніх умов вимагають здійснення постійних досліджень щодо формування пріоритетів та визна-