

## АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РЫНКА УСЛУГ ФАКТОРИНГА И ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЕГО РАЗВИТИЯ В УКРАИНЕ

*С.Н. Стабиас, Я.А. Шевцова*

*Резюме.* Проанализированы показатели состояния факторинговой отрасли в Украине и других странах. Раскрыта сущность реверсивного факторинга и обоснованы преимущества его применения в Украине. Выявлены особенности банковского и небанковского факторинга в Украине. Исследованы основные проблемы и предложены перспективные направления развития рынка факторинговых услуг в Украине.

*Ключевые слова:* факторинг, дебиторская задолженность, переуступка долга, финансовые посредники, банки.

На современном этапе глобализации экономики и усиления межгосударственных экономических связей обеспечение устойчивого социально-экономического развития и создание конкурентоспособной экономики являются на сегодняшний день самыми важными задачами украинского правительства. Хронический недостаток оборотных средств у реальном секторе экономики Украины влечет торможение развития инновационных технологий в сфере производства и снижает конкурентоспособность продукции отечественных производителей на внешних рынках [1]. Поэтому для украинской финансовой системы стало актуальным приведение различных качественных и количественных параметров отечественного рынка финансовых услуг к международным стандартам. Для развития в конкурентной рыночной среде компаниям недостаточно иметь качественную и конкурентоспособную продукцию или благоприятную рыночную среду. Катализатором любого бизнеса являются финансовые ресурсы. Комплексной услугой, способной предоставить денежные средства бизнесу и ослабить влияние вышеперечисленных факторов является факторинг. Позаимствованный из английского языка термин «факторинг» начал использоваться в активном отечественном коммерческом лексиконе 10-15 лет назад.

В Украине исследованиями в области факторинга занимались Н. Внукова, И. Бланк, О. Ляхова, А. Савченко, Ю. Скакальский, А. Ткаченко, Л. Матросова и другие ученые. Среди зарубежных исследователей, которые занимаются исследованиями теории и практики осуществления факторинговых операций, следует отметить работы А. Роуза, Е. Доллана, Б. Гвоздева, Е. Жукова, В. Пятановой и других.

Целью статьи является исследование текущего состояния рынка факторинга с целью определения проблем и предложения перспективных направлений факторингового финансирования для их решения.

Современный факторинг в странах с развитой финансовой системой – это не только переуступка долга, но и сложный финансовый инструмент, который отечественные посредники только начинают осваивать. В связи с недостаточным уровнем ликвидности и платежеспособности большого количества украинских предприятий, перспективы дальнейшего развития факторинга в Украине сейчас особенно актуальны. Очевидное преимущество факторинга заключается во влиянии на ускорение оборачиваемости оборотных средств предприятий, что повышает их ликвидность, финансовую устойчивость и конкурентоспособность.

Факторинг – уникальный финансовый инструмент, с помощью которого можно эффективно решать большое количество задач, которые стоят перед предприятиями любых сфер деятельности, в том числе: экономические, финансовые, маркетинговые и задания продаж (табл. 1).

Таблица 1

## Основные задачи предприятий, которые решаются с помощью факторинга [2]

Экономические задачи	Финансовые задачи	Задачи продаж	Маркетинговые задачи
Ускорение оборачиваемости оборотных средств и, как следствие уменьшение потребности в них	Получение долгосрочного, неограниченного, беззалогового финансирования	Решение проблемы взаимозависимости между получением денег продавцом и оплатой покупателем	Защита собственной доли рынка
Защита от потерь	Улучшение ликвидности баланса, уменьшение кредитной нагрузки	Снижение риска при продаже в кредит	Получение конкурентных преимуществ.
Защита от утраченной выгоды	Прогнозируемость и стабильность денежных поступлений	Передача контроля за платежной дисциплиной дебиторов факторинговой компании	Выведение на рынок новых продуктов

В Украине факторинг возник, как и в других странах мира, в условиях рыночной экономики при стремительных темпах экономического роста. Одним из первых услуги по факторинговым операциям в 2001 г. стал оказывать «Укрсоцбанк».

В Украине, как и в других странах, данную услугу оказывают банки и небанковские специализированные финансовые учреждения – факторинговые компании. Говоря о специализированных компаниях, которые имеют право предоставлять услуги факторинга, следует отметить, что на 01.01.2012 г. в Украине в Госреестр финансовых учреждений их внесено 110 [3]. Доля 10 крупнейших факторинговых компаний составляет 94,6% общего объема предоставленных услуг этим видом финансовых посредников.

До кризиса факторинг значился в продуктовом портфеле более чем 40 банков, тем не менее, на рынке его активно предлагали не более 15 банков. Во время кризиса факторы замораживали факторинговые программы или повышали по ним тарифы, т.к. не хотели брать на себя высокие риски, связанные с отсутствием обеспечения при оказании факторингового финансирования.

Пятерку лидеров рынка факторинга среди банковских учреждений в Украине формируют Укрэксимбанк, Укрсоцбанк, Сведбанк, Райффайзен Банк Аваль и банк Credit Agricole. На их долю приходится 87% от общего объема операций (при этом у крупнейшего оператора – Укрэксимбанка – почти половина). Большинство лидеров рынка предпочитают работать с крупными компаниями, которые позволяют заработать комиссии банкам на крупных объемах сделок, поэтому факторинг в Украине на данном этапе считается услугой для корпоративных клиентов. Новым клиентам факторинг готовы предоставить лишь ОТП Банк, ПриватБанк, Райффайзен Банк Аваль и Укрсоцбанк. Сегодня факторы внимательно оценивают мотивацию компаний, заинтересованных в факторинговом финансировании. На данный момент страхование невозврата дебиторской задолженности стало обязательным условием сотрудничества.

В целом по экономике Украины дебиторская задолженность за 2011 год увеличилась на 13,2%, а стоимость заключенных договоров факторинга за этот же период увеличилась на 6,8%. Такой опережающий рост совокупной стоимости дебиторской задолженности свидетельствует о недостаточной развитости отечественного факторинга.

В Украине спецификой является то, что на факторинг с регрессом (т.е. риск неуплаты долга принимает на себе предприятие-поставщик) приходится 98% соглашений. Факторы объясняют это предпочтение необходимостью твердой

уверенности клиента в своих дебиторах относительно возврата ими возникшей задолженности. Однако некоторые компании возвращают на рынок возможность безрегрессного факторинга. Стоимость такой услуги в среднем составляет 3% от суммы накладной. Общемировая тенденция свидетельствует о большей популярности факторинга без права регресса, но с незначительным перевесом (46% договоров – без кредитной защиты) [4].

Также спецификой отечественного факторинга является его индивидуальный характер: факторы изменяют условия для каждого клиента в зависимости от его кредитной истории, дебиторов и других характеристик.

На данный момент номинально увеличивается возможная предельная длительность договоров факторинга – до 9 месяцев или до 1 года. Минимальным сроком предоставления услуги в основном является 7 дней.

В отраслевой структуре заключенных договоров факторинга по итогам 2011 года преобладает группа «другие отрасли» с долей 60% (в 2010 г. – 72% рынка). Эта категория (другие отрасли) главным образом сформирована предприятиями торговой отрасли. Второе место в структуре занимает сфера услуг – 31% (в 2010 г. – 24%) [3].

Тарифные параметры имеют тенденцию к переводу годовых ставок в ежедневные проценты, что может свидетельствовать о сокращении объемов долгосрочного многомесячного факторинга и тенденции к массовому развитию 1-3 недельного финансирования. При небольших сроках следует учитывать, что единоразовые комиссии могут быть выше, чем выплаты по номинальной процентной ставке.

По срокам рассмотрения заявок факторинговые компании заметно выигрывают у банков, т.к. утверждают решение за 1-2 дня. Для банков срок рассмотрения заявок занимает более 3 дней.

Общий оборот отрасли факторинга в 2011 году составил €1 млрд. Факторинговые компании обеспечили 64,8% этого оборота. Годовой доход с одного клиента в Украине составил €1,6 млн., что в 2 раза ниже среднемирового показателя. Также в Украине в 3 раза ниже показатель годового оборота в расчете на одного сотрудника данной отрасли. В среднем в мире данный показатель достигает €41,8 млн., в Украине он равен €13,7 млн (табл. 2).

В мире в среднем доля факторинга в ВВП составляет 4,3%, в Соединенном Королевстве – больше 16% ВВП, в Украине – лишь немногим более 0,8%. Наибольшую долю в годовом факторинговом обороте занимает Соединенное Королевство с долей около 14%, меньшую долю имеют Франция, Италия и Германия (8,9%, 8,9% и 8,0% соответственно). На Украину приходится 0,05% мирового оборота факторинга (табл. 2).

Таблица 2

Показатели состояния отрасли факторинга за 2011 год [4]

Показатель	Соединенное Королевство	Франция	Италия	Германия	США	Украина	В целом
ВВП, млн €	1745727	2004784	1587703	2582974	10899395	119118	45657853
Годовой оборот отрасли факторинга, млн €	286430	174580	175182	157260	88300	1025	1961273
Количество компаний	70	18	45	25	1200	80	2715
Доля факторинга в ВВП	16,41%	8,71%	11,03%	6,09%	0,81%	0,86%	4,30%
Доля страны в общемировом обороте	14,60%	8,90%	8,93%	8,02%	4,50%	0,05%	-
Количество клиентов	41496	36943	19052	14600	13650	624	484530

Показатель	Соединенное Королевство	Франция	Италия	Германия	США	Украина	В целом
Количество дебиторов	1306585	796368	321785	717360	402791	4676	8441555
Количество работников	5000	2500	2429	1500	1490	75	37657
Оборот на одного работника, млн €	57,3	69,8	72,1	104,8	59,3	13,7	41,8
Оборот на одного клиента, млн €	5,5	4,1	7,5	9,1	6,5	1,6	3,2
Количество клиентов на одного работника	8,3	14,8	7,8	9,7	9,3	4,2	12,9

Перспективной формой финансирования в нынешних условиях может стать реверсивный факторинг. Основное отличие реверсивного факторинга от классического (full factoring) – его нацеленность на покупателя. Именно покупатель становится инициатором заключения сделки, при этом бремя выплаты комиссии фактору перекладывается с поставщика на покупателя. Более того, если в классический факторинг входит комплекс услуг по финансированию, управлению дебиторской задолженностью, ведению бухгалтерского учета, страхованию, консалтингу, администрированию задолженности и информационно-аналитическому обслуживанию, то основное в реверсивном факторинге – финансирование кредиторской задолженности, покрытие рисков поставщика и информационно-аналитическое обслуживание. Данный вид факторинга наиболее подходит компаниям, которые, по определенным причинам, ограничены в возможности получения от своих поставщиков отсрочки платежа закупаемый товар, либо желающих увеличить предоставляемые сроки отсрочки платежей или суммы заказов.

При реверсивном факторинге фактор принимает на себя обязательство по оплате покупателем поставок, производимых поставщиком на условиях отсрочки платежа. Предприятию (покупателю) устанавливается лимит, в пределах которого фактор гарантирует оплату поставщику отгруженных партий товара на условиях отсрочки платежа. Оплата производится в течение суток после предоставления отгрузочных документов. При этом никаких требований к финансовому состоянию поставщика фактор не предъявляет. По истечении отсрочки платежа покупатель расплачивается с фактором, погашая задолженность за поставленный товар, перечисляя причитающуюся финансовому агенту комиссию. Данный вид факторинга занимает около 10% в общемировом обороте.

В Украине реверсивный факторинг возможно применять при финансировании импортных операций, так как отечественные импортеры зачастую ограничены в возможностях получения отсрочки платежа в таких сделках.

Подводя итог, необходимо отметить, что среди проблем развития перспективного факторингового кредитования в Украине ключевыми являются:

- доминирование банков, для которых факторинг не является основным видом деятельности;
- использование банками при оценивании потенциального клиента схем, идентичных применяемым при кредитовании, без учета того, что факторинг не является аналогом кредита [5];

- осуществление банками факторинга лишь как финансирования без дополнительных услуг, что противоречит мировой практике;
- низкая платежная дисциплина отечественных компаний;
- качество услуг факторинга в стране не контролируется, в законодательстве не закреплены требования к стандартам их качества.
- нет специального закона, регулирующего факторинговую деятельность.

Таким образом, перспективными направлениями развития, которые могут дать толчок к выходу рынка факторинга на новый виток развития в Украине могут быть следующие:

- предоставление полноценной услуги факторинга в классическом ее понимании, то есть оказание клиенту комплекса услуг, который включает помимо финансирования также анализ и оценку покупателей, управление дебиторской задолженностью, защиту от риска неплатежа дебитора (при факторинге без регресса), взыскание просроченной задолженности;
- предоставление реверсивного факторинга (в том числе международного импортного).

#### СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Маціканич І. М. Проблеми управління та обліку дебіторської заборгованості / І. М. Маціканич, І. М. Погорелов [Електронний ресурс] // НТУ «ХПІ». Харків. 2011 р. Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2011\\_26/statiya/Mazikan.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/vcpi/TPtEV/2011_26/statiya/Mazikan.pdf)
2. Мороз Е. Г. Економічні особливості застосування факторингу в Україні / Е. Г. Мороз, І. В. Грисюк // [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/soc\\_gum/prvse/2010\\_3/5.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_3/5.pdf)
3. Официальный сайт Национальной комиссии, которая осуществляет государственное регулирование в сфере рынков финансовых услуг [Электронный ресурс]. Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/>
4. Сайт международной организации International Factors Group. Режим доступу: <http://www.ifgroup.com/>
5. Руснак М. А. Ринок факторингових послуг в Україні / М. А. Руснак, О. С. Ватаманюк // Збірник Чернівецького торговельно-економічного інституту [Електронний ресурс]. Режим доступу: [http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc\\_Gum/Vchtei/2012\\_2/2-2012-50.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_2/2-2012-50.pdf)

УДК 336.71:339.138(477)

### СУЧАСНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ БАНКІВСЬКОГО МАРКЕТИНГУ В УКРАЇНІ

*М.О. Стегніско, В.В. Волкова*

*Резюме.* У даному дослідженні виявлені основні напрямки еволюціонування банківського маркетингу. Встановлено зв'язок між ретельно розробленою маркетинговою стратегією банку та ефективністю діяльності банку.

*Ключові слова:* банківський маркетинг, івент-маркетинг, оцінка клієнта під кутом 360°, еквайрінг.

#### ВСТУП.

**Постановка проблеми.** Починаючи з отримання Україною незалежності сфера банківських послуг постійно зазнає змін. Це пов'язано зі зростанням конкуренції банків, яка викликає необхідність пошуку підвищення ефективності своєї діяльності, проводити пошук додаткових шляхів отримання конкурентних переваг, зокрема, шляхом впровадження інноваційних технологій обслуговування клієнтів, нових продуктів та послуг. І як наслідок – зростання ролі банківського маркетингу у боротьбі за цільові аудиторії споживачів банківських продуктів і послуг як тих, які вже співпрацюють з банком, так і тих, що є потенційними клієнтами для банківських