

Смачило В.В.,

кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки
Харківського державного технічного університету
будівництва та архітектури,

Дубровська Є.В.,

студентка економічного факультету
Харківського державного технічного університету
будівництва та архітектури

СУТНІСТЬ ФАКТОРИНГУ ТА ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ ПРИ УПРАВЛІННІ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ В УКРАЇНІ

У статті викладено результати досліджень сутності факторингу. Проаналізовано різні підходи щодо його тлумачення, які склалися в сучасній науковій думці. Це дало змогу згрупувати їх та дати більш повне визначення поняття “факторинг”.

The authors lay down the results of researches concerning the essence of factoring and analyze different approaches to its interpretation which have formed in modern scientific thought. This made it possible to group them together and give a fuller definition of “factoring” as a notion.

На сьогодні більшість вітчизняних підприємств перебувають на межі фінансової кризи. Основна причина виникнення кризових явищ полягає у низькому рівні менеджменту та нездатності підприємств ефективно та своєчасно управляти оборотними активами. Українські підприємства практично не мають можливості нормально функціонувати у зв'язку з наявністю дебіторської заборгованості, адже це відтягує кошти з обороту. За таких умов особливо зростає роль ефективного управління дебіторською заборгованістю, своєчасного її повернення та попередження виникнення безнадійних боргів. Саме тому одним з етапів розв'язання нагальної проблеми є застосування сучасної форми рефінансування — факторингу як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Вивчення спеціальної економічної літератури свідчить про необхідність приділяти більше уваги такому виду рефінансування, як факторинг, при управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Проблемі факторингу як фінансового інструмента при управлінні дебіторською заборгованістю присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних учених-економістів, що вивчали проблему управління дебіторською заборгованістю, а саме факторингу, слід виокремити таких авторів, як Ю.С. Скакальський, Т.Е. Беялов. Значний внесок у розвиток факторингу зробили такі сучасні економісти, як Л.В. Руденко, Ю.М. Лисенков, Б.З. Гвоздєв, Л.Ю. Білоусов.

Українські підприємства використовують факторинг як одну з найефективніших форм рефінансування рідко — у разі гострої потреби у кредиті й на

дуже короткий термін. Це пов'язано, насамперед, із тим, що в Україні поширена передоплата за товар і слабо розвинений комерційний (товарний) кредит як високоризиковий. До того ж факторинг у сучасному варіанті тільки-но з'явився на вітчизняному ринку. Тож можливості цього фінансового інструмента поки що недостатньо оцінені. У законодавстві досконало не визначено сутності факторингу та механізму його реалізації в сучасних умовах господарювання.

Головною метою є визначення сучасного розуміння поняття “факторинг” в Україні шляхом аналізу літературних джерел та законодавчо-нормативних актів; обґрунтування необхідності використання факторингу при управлінні дебіторською заборгованістю шляхом аналізу досвіду розвинених країн та сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні.

Дебіторська заборгованість — це складова оборотного капіталу, яка є комплексом вимог до фізичних чи юридичних осіб щодо оплати товарів, продукції, послуг¹.

Управління дебіторською заборгованістю на сучасному етапі є актуальною проблемою для багатьох вітчизняних підприємств. Про це свідчать наведені в таблиці 1 статистичні дані.

З огляду на дані таблиці 1 можна дійти висновку, що дебіторська заборгованість підприємств у нашій країні зменшується порівняно з попереднім роком, але її сума в оборотних активах все одно залишається дуже високою.

До низки питань, що мають бути уточнені і відіграють важливу роль в управлінні дебіторською заборгованістю, належить рефінансування дебіторської заборгованості, що являє собою систему фінансових операцій, які забезпечують прискорену трансформацію дебіторської заборгованості у грошові активи. Основними формами рефінансування дебіторської заборгованості, що застосовуються нині, є факторинг, форфейтинг, облік векселів². Вважаємо що до цього переліку необхідно внести уступку вимоги переведення боргу. Але ця операція не здійснюється в Україні насамперед через відсутність необхідної правової бази та методики обліку. Крім того, за сучасних вітчизняних умов ні форфейтинг, ні облік векселів практично не використовуються у зв'язку зі складністю їх реалізації. Однак факторинг сьогодні пропонує низка банків та факторингових компаній, і використовується він доволі успішно.

Незалежно від виду операції рефінансування її використання ґрунтується на таких засадах: по-перше, загальні витрати на фінансування не повинні перевищувати очікуваний прибуток від використання вивільнених коштів у господарському обороті. По-друге, витрати на фінансування не повинні перевищувати вартість короткострокових кредитів для підтримки платоспроможності підприємства

¹ Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / За ред. проф. Г.Г. Кірейцева. — К.: ЦУЛ, 2002. — 469 с.

² Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. — Чернівці: ЧДІЕУ, 2001. — 456 с.

Таблиця 1. Дебіторська заборгованість суб'єктів господарської діяльності всіх форм власності, крім малих підприємств та установ, що фінансуються з бюджету³

Поточна дебіторська заборгованість, млн грн	усього		з неї прострочена	
	на 1.12.2005	на 1.01.2006	на 1.12.2005	на 1.01.2006
Усього: (I+II)	335054,2	320601,3	72279,4	69312,1
I. Між підприємствами та установами України	317214,2	303329,5	70564,8	67591,7
у тому числі:				
за товари, роботи, послуги	169986,3	164023,5	41766,0	40126,5
за векселями	19164,5	17179,3	657,7	616,8
з бюджету	15701,4	15021,9	1122,7	998,9
із внутрішніх розрахунків	24072,7	22818,1	11466,4	11322,2
інша поточна заборгованість	88289,3	84286,7	15552,0	14527,3
II. Із суб'єктами господарської діяльності інших країн	17840,0	17271,8	1714,6	1720,4
Росія	4538,7	3814,1	909,3	935,0
Туркменістан	1049,3	1308,5	0,5	0,4

до інкасації дебіторської заборгованості. По-третє, витрати на фінансування не повинні перевищувати інфляційні витрати у разі затримки платежів⁴.

Зважаючи на вищевикладені засади, важливим моментом у процесі обґрунтування доцільності рефінансування дебіторської заборгованості є визначення загальних витрат або ціни рефінансування. Розглянемо особливості кожної з форм рефінансування.

Форфейтинг — це фінансова операція, що полягає у придбанні банком або іншою фінансовою установою (форфейтером) векселів, як правило, авальованих банком платника, без обороту на продавця.

Облік векселя (у разі якщо дебіторська заборгованість оформлена забезпеченим векселем) — продаж векселів банку з дисконтом, тобто знижкою з ціни⁵.

Використання факторингових послуг розпочалося у повоєнні роки у США. Вважається, що факторингові послуги вперше надано американським банком “Ферст Нешнл Бенк оф Бостон” у 1947 році. Також у 50-ті роки факторинг використав відомий банк “Бенк оф Америка”, а також “Траст компані оф Джорджія”. Однак офіційно факторингові послуги визнано в США 1963 року, коли урядова організація — контролер грошового обігу — ухвалила рішення, що факторингові операції є законним видом банківської діяльності. Згодом чимало банків замість відкриття факторингових відділів залучали спеціальні факторин-

³ www.ukrstat.gov.ua

⁴ Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова. — Чернівці: ЧДІЕУ, 2001. — 456 с.

⁵ Там само.

гові компанії, котрі мали досвід проведення операцій. З поширенням загальної інформації про факторинг він став інтенсивно впроваджуватися у різноманітних галузях промисловості, тому така ефективна послуга неминуче з'явилася і в Європі.

У Великій Британії першу факторингову компанію було відкрито 1960 року. Згодом їх виникло понад десяток, причому деякі з них надавали всі послуги факторингу “старої лінії”, а інші й далі займалися дисконтуванням рахунків, але під новою назвою “факторинг”.

Факторинговими операціями зацікавилися великі клірингові банки, і з 1970 року більшість основних банків Великої Британії було втягнуто у факторинг. 70-ті та 80-ті роки ХХ століття характеризувалися високими і стійкими темпами зростання факторингових операцій (40—50 %) практично в усіх розвинених країнах.

У Франції процедуру факторингу запроваджено з 1965 року. Вона відповідає англо-американським методам і є елементом рефінансування комерційних зобов'язань на короткий термін — менше 180 днів⁶.

У 1963 році в Німеччині Товариством загального кредитного страхування і DG-банком засновано ДГ Дисконт Банк, який накопичив солідний досвід проведення факторингових операцій і посідає провідне місце на європейському ринку з цього виду послуг.

У Західній Європі модель розвитку факторингу аналогічна британській, і в переважній більшості країн на сьогодні діють кілька факторингових компаній, значна кількість яких пов'язана з великими банками. Досі головне завдання в континентальній Європі полягало у фінансуванні дебіторської заборгованості та використанні регресного факторингу. Проте факторинг “старої лінії” стабільно завойовує популярність і є системним, хоча він здебільшого застосовується в міжнародних угодах.

У колишньому СРСР факторингові операції почали здійснюватися з 1 жовтня 1988 року лєнінградським Промбудбанком, а з 1989 року факторингові відділи почали створюватися в інших банках.

У квітні 1992 року НБУ прийняв Методичні рекомендації № 2 про надання комерційними банками факторингових послуг. Цього ж 1992 року Національним банком України видано факторинговий кредит комерційним банкам для викупу у підприємств несплачених розрахункових документів за продукцію, відправлену за межі України. Таке рішення було спричинене гострою платіжною кризою у системі міждержавних розрахунків.

У 1993-му і 1994 роках Міністерство зовнішніх економічних зв'язків України разом із німецьким банком “ДГ Дисконт Банк” вдалися до розроблення програми впровадження факторингових операцій в Україні. Було проведено два ши-

⁶ Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К.: Зовнішня торгівля, 2005. — 232 с.

рокомасштабних семінари у містах Хмельницькому та Харкові, в яких взяли участь підприємства, що постачають свою продукцію на експорт до Німеччини, з метою залучення німецького банку до розв'язання проблеми повернення валютної виручки в Україну⁷.

Таким чином, можна твердити, що факторинг у вітчизняній господарській діяльності з'явився небезпідставно. Для цього існували об'єктивні передумови — побільшало труднощів при розрахунках, бракувало “живих грошей”.

Для кращого розуміння факторингу треба визначитися з його сутністю. Факторинг, як і багато інших фінансових термінів, походить від англійського слова “factor” (фактор) — агент, посередник⁸.

Визначаючи поняття “факторинг”, звернемося до розділу 73 Цивільного кодексу України, чинного з 01.01.2004 року, який і дістав назву “Факторинг”. Відповідно до вимог статті 1077 Цивільного кодексу за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за платню, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)⁹.

Господарським кодексом України факторингові операції тлумачаться як банківське посередництво, яке здійснюється банком у формі банківських операцій.

Відповідно до Господарського кодексу факторингові послуги банку (факторингові операції) — це придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги і прийом платежів (факторинг). Це банківська операція, яка проводиться на комісійних умовах і на договірних засадах¹⁰.

Відповідно до частини 5 статті 350 Господарського кодексу загальні умови і порядок здійснення факторингових операцій визначаються не тільки Господарським, Цивільним кодексами, а й іншими законами, а також нормативно-правовими актами Національного банку України.

Платникам податків, які планують здійснювати факторингові операції, необхідно керуватися Законом України “Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг” від 12.07.2001 року № 2664-III¹¹.

Очевидно, що законодавча база організації факторингу досить різноманітна та неоднозначна, що ускладнює розвиток цього виду рефінансування.

⁷ Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К.: Зовнішня торгівля, 2005. — 232 с.

⁸ Білоусов Л.Ю. Гроші та кредит: Навч. посібник. — Х.: Прапор, 2004. — 296 с.

⁹ Цивільний кодекс України // www.rada.gov.ua

¹⁰ Господарський кодекс України // www.rada.gov.ua

¹¹ Закон України “Про фінансові послуги і державне регулювання ринку фінансових послуг” від 12.07.2001 року № 2664-III.

Аналіз економічної літератури щодо визначення сутності факторингу також засвідчує різноплановість поглядів. Так, Ю.М. Лисенков вважає, що факторинг — це фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові ресурси в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника)¹².

Дещо інакше підходить до визначення цього терміна Л.В. Руденко. Факторинг — це комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, послуги і, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто з інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами). Банк стає власником неоплачених платіжних вимог і бере на себе ризик їх несплати, хоча кредитоспроможність боржників попередньо перевіряється¹³.

Т.Е. Белялов дає найбільш повне визначення факторингу. Факторинг — купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду. Сутність факторингу полягає в тому, що факторингова компанія купує у своїх клієнтів платіжні вимоги до покупців на умовах негайної оплати 80—90 % вартості прямих поставок (за винятком комісійних) незалежно від терміну надходження виторгу від покупців¹⁴.

Крім того, факторинг¹⁵ — це комплекс послуг для постачальників товарів та послуг, що надають відстрочку платежу. По суті, це різновид фінансового посередництва, за якого банк чи факторингова компанія за певну плату отримує від підприємства права стягувати та направляти на його рахунок дебіторську заборгованість підприємства. Водночас посередник кредитує оборотний капітал клієнта та бере на себе кредитні ризики.

Аналіз визначень сутності поняття “факторинг” у спеціальній економічній літературі, а також у Цивільному та Господарському кодексах України свідчить про неоднакове його розуміння авторами. Різні підходи науковців до визначення сутності факторингу дають змогу поділити їх на три групи.

Перша група авторів. Автори-розробники Цивільного кодексу України та Ю.М. Лисенков, визначаючи поняття “факторинг”, вказують на передачу або виникнен-

¹² Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К.: Зовнішня торгівля, 2005. — 232 с.

¹³ Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. — К.: Лібра, 2002. — 304 с.

¹⁴ Белялов Т.Е. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9 (51). — С. 30—36.

¹⁵ Скакальський Ю.С. Факторинг як інструмент підвищення платоспроможності вітчизняних підприємств // Тези доповідей. — К.: УкрІНТЕІ, 2006. — 256 с.

ня зобов'язання передати грошові ресурси в розпорядження будь-якого фактора. Вважаємо такий підхід виправданим, тому що ці автори не обмежують коло осіб, які можуть бути факторами. Тому це визначення можна вважати найповнішим.

Друга група авторів. Автори-розробники Господарського кодексу України та Л.В. Руденко наголошують саме на придбанні банком грошової вимоги. На наш погляд, таке визначення не повне, оскільки фактором може бути не тільки банк, а й фінансова установа, а також фізична особа — суб'єкт підприємницької діяльності, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції. Також автори обмежують види грошових вимог, щодо яких можна здійснювати факторингові операції, обмежуючи їх грошовими вимогами з поставки товарів або надання послуг.

До третьої групи авторів належать Т.Е. Беялов та Ю.С. Скакальський, які під факторингом розуміють купівлю банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог.

Визначення другою та третьою групами авторів факторингу як придбання банком грошової вимоги або як купівлі банком чи спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог, з одного боку, майже тотожні, а з другого — такий підхід повністю не розкриває сутності поняття, і до того ж (про це йшлося вище) банк та спеціалізована фінансова установа — це не повний перелік тих осіб, що можуть бути факторами.

Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. В нашій країні негайно або через 2-3 дні постачальник одержує від факторингового відділу банку визначений відсоток від суми вимог.

Факторинг може виконувати також й інші функції, як-от: покриття ризиків, пов'язаних із своєчасним отриманням оплати, управління дебіторською заборгованістю клієнта, надання консалтингових послуг фактором власнику дебіторської заборгованості.

Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує потребу у відтягуванні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу та дає змогу постачальникові отримати кошти за рахунок своєї дебіторської заборгованості.

Таким чином, під факторингом пропонуємо розуміти операцію, сутність якої полягає в придбанні фактором у постачальника (продавця) права вимоги у грошовій формі на дебіторську заборгованість покупців за відвантажені їм товари (виконані роботи, надані послуги), з прийняттям ризику виконання такої вимоги, а також приймання платежів.

Схема факторингової операції досить проста. Після отримання документів про постачання товарів (послуг) банк або фінансова компанія (фактор), здебільшого після перевірки платоспроможності покупця, виплачує своєму клієнтові, як правило, від 60 % до 90 % суми платежу за поставлений товар або вартості на-

даної послуги. Інші 10—40 % суми боргу фактор тимчасово утримує у зв'язку з прийняттям ризику погашення боргу.

Здійсненню факторингової угоди передують серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія вивчає протягом 1–2 тижнів економічне й фінансове становище потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків. Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, то клієнт направляє факторинговій компанії всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. За кожним документом клієнт повинен дістати згоду на оплату (за аналогією з акцептом платіжних вимог). Факторингова компанія вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи при цьому платоспроможність покупців. Це триває від 24 годин до 2–3 днів. Факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання строку платежу або достроково. В останньому випадку вона виконує функції банку, тому що дострокове надання коштів клієнтові рівноцінне видачі йому кредиту. Найважливішою послугою тут є гарантія платежу клієнтові. Ця гарантія включає повний обсяг внутрішніх і міжнародних операцій: факторингова компанія зобов'язана оплатити клієнтові всі акцептовані рахунки-фактури, навіть у разі неплатоспроможності боржників.

Крім того, банк визначає максимальну суму за операціями факторингу, у межах якої постачання товару або надання послуг може проводитися без ризику неотримання платежу. У договорі на здійснення факторингових операцій має бути обумовлений засіб розрахунку обмежувальної суми й окреслені обставини, за яких факторинговий відділ зобов'язаний здійснювати платіж на користь постачальника.

Коли клієнт починає працювати з фактором, у клієнта з'являється незалежний контролер за дебіторською заборгованістю. Адміністрування дебіторської заборгованості фактором, як правило, включає перевірку платіжної дисципліни боржника; моніторинг дебіторської заборгованості; управління заборгованістю боржника та встановлення лімітів фінансування дебіторів.

У вартість факторингових послуг включається плата за обслуговування (комісія) і плата за надані в кредит кошти. Плата за обслуговування стягується за звільнення від необхідності вести облік, за страхування від появи сумнівних боргів і розраховується як певний відсоток від суми рахунків-фактур. Розмір цієї плати може варіюватися залежно від масштабів виробничої діяльності постачальника і надійності його контрактів, а також від експертної оцінки факторинговим відділом ступеня ризику неплатежу і складності стягнення коштів з покупців; у середньому на вітчизняному ринку комісію встановлено на рівні 0,5—3 % від вартості рахунків-фактур. Проте комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом за кожним договором, тому ставка плати за обслуговування може виявитися і вищою (5 % і більше). Розмір плати за обслуговування може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, а й шляхом встановлення фіксованої суми.

Як правило, вартість факторингу є трохи вищою порівняно з традиційним кредитуванням і складається з процентів, які клієнти платять за фінансові ресур-

си. Вони відповідають середньоринковим ставкам гривневого кредитування, тобто близько 20-22 % річних; а також з факторингової комісії.

Тариф в Укрсоцбанку становить від 0,5 % до 3 % обсягу обслуговуваних поставок (вартості товару). Вартість ресурсів, що надаються ТАС-Комерцбанком, — 16 % річних плюс оцінені ризики, які можуть становити 0,5—3 % і більше. Компанія “Арма Факторинг” пропонує факторинг за тарифом 0,1 % на день від суми наданого фінансування¹⁶.

Американські банки, що купують право на стягнення боргу, одержують винагороду у вигляді комісійних за послуги плюс позичковий процент із щоденного залишку виплаченого клієнтові авансу проти не інкасованих рахунків. Відсоток стягується з дня видачі авансу до дня погашення заборгованості. Комісійні залежать від торгового обороту клієнта, ступеня ризику й обсягу необхідної конторської роботи. На ступінь ризику, прийнятого на себе банками, впливає платоспроможність боржників клієнта, тоді як обсяг конторської роботи пов’язаний переважно із середнім розміром фактурних сум. І якщо, наприклад, ставка комісійної винагороди становить 1,5 %, а період оборотності дебіторських рахунків — 30 діб, то комісійні сягають 15 % річних від розміру заборгованості ($1,5 \% \times 12 \text{ міс.} = 18 \%$).

Існує низка причин, за яких факторинговому відділу не вигідно попередньо оплачувати повну вартість боргових зобов’язань. Насамперед можливі спірні моменти і помилки у рахунках. Якщо постачальник припиняє свою діяльність або з будь-яких причин порушує умови факторингового договору, то факторинговий відділ не має іншого страхового покриття попередньо оплачених сум, окрім самих платіжних вимог. Таким чином, різниця в 10—20 % вартості рахунків-фактур потрібна для того, щоб за потреби можна було компенсувати попередньо оплачені суми. Це цілком відповідає факторинговій практиці країн з розвинутою ринковою економікою.

Незважаючи на безліч переваг, факторинг не надається банками і не споживається компаніями масово. Особливо в Україні, де цей ринок майже не розвинутий. Одним із перших послуги з факторингових операцій в 2001 році почав надавати Укрсоцбанк. Сьогодні частка цього банку становить близько третини ринку факторингу в нашій країні. Ще третина українського ринку належить АКБ “ТАС-Комерцбанк”. Ринкова частка інших банків, з-поміж яких АТ “Індексбанк”, ВАБанк і ХФБ “Банк Україна”, не перевищує 1-2 %¹⁷.

Нині факторинг завойовує дедалі стабільніші позиції на вітчизняному грошовому ринку, що спричинено збільшенням банківського капіталу та розвитком фінансового ринку України взагалі. На українському ринку факторингові послуги пропонують близько 20 банків та спеціалізованих факторингових/інвестицій-

¹⁶ Богута Н. Факторинг — услуга для нетерпеливых // Эксперт. — 2005. — № 36. — С. 15—19.

¹⁷ Там само.

них компаній. З-поміж них можна виокремити АКБ “ТАС-Комерцбанк” та Укрсоцбанк, які є найбільшими операторами факторингових послуг, ЗАТ “Банк Петрокомерц—Україна”, АТ “Індекс-банк”, ВАТ “Укрексімбанк”, АБ “Факторіал-Банк”, “Надра”, “Фінанси та Кредит”, Кредитпромбанк та інші. За підсумками 2006 року сукупний оборот банку “Українська Фінансова Група” у сфері операцій внутрішнього й міжнародного факторингу перевищив 312 млн грн. З такими показниками банк упевнено посідає друге місце на українському ринку факторингових послуг, а перше місце належить Укрсоцбанку.

Крім банків факторинг надають інші фінансові установи, наприклад компанія “Арма Факторинг”. За підсумками 2006 року оборот цієї компанії за факторинговими операціями зріс на 30 % порівняно з 2005 роком і становить 465360 грн¹⁸.

Проте, незважаючи на очевидні переваги, за факторинговими схемами в Україні працюють сьогодні не більш як 250 підприємств. Це харчова промисловість (особливо кондитерська, ринки пива й води), ринок тари й упаковки, друкарська галузь, фармацевтика, підприємства освітньої галузі, сільського господарства, лізингові компанії. Алкогольні й тютюнові компанії не користуються факторингом, оскільки їхня продукція має високу рентабельність. Проте коли ринок буде насичений і обсяги продажу уповільняться, такі компанії також вдаватимуться до факторингу.

Сьогодні міжнародна факторингова індустрія активно розвивається. У світі існує близько 1000 факторингових компаній. Майже 66 % їх обороту припадає на Європу, 22 % — на США, 11 % — на країни Азії.

У світовій практиці факторингові операції почали широко використовуватися для обслуговування процесів реалізації продукції починаючи з 60-х років минулого століття. Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу протягом останніх 7 років позитивна: спостерігається щорічне зростання обсягів факторингових послуг близько 18 %. Обсяги факторингових операцій у країнах Європи за 2005 рік становлять 715 486 млн євро, Азії — 135 814 млн євро, Америки — 135 630 млн євро, в інших країнах — 29 617 млн євро. На сьогодні обсяги послуг факторингу у країнах Європи становлять до 10 % ВВП. Активно зростають обсяги факторингових послуг у країнах Балтії та Росії.

У Росії розвиток факторингу поки що відстає від світового. Проте найближчим часом ситуація може кардинально змінитися — динаміка зростання її факторингового ринку становить 200—300 % на рік.

Міжнародний досвід переконує, що на ринку однієї країни можуть успішно працювати 5—7 факторингових компаній. У Центральній і Східній Європі обсяги найбільших із них становлять 1,5—1,8 млрд доларів.

¹⁸ www.factor.org.ua

Потенційний попит російських підприємств на факторинг оцінюється приблизно в 10 млрд доларів на рік, але реально здійснюється операцій не більш ніж на 2 млрд.

У Німеччині послугами факторингу користуються понад 2,5 тис. клієнтів. В Англії, де починався розвиток європейського факторингу, його використовують близько 35 тис. клієнтів.

На Заході факторингові компанії, крім власне факторингу, надають ще й низку сервісних послуг, таких як ведення бухгалтерського обліку для підприємств-клієнтів, аудит, підготовка статистичних оглядів, зведень тощо. Факторингові компанії у країнах з розвинутою ринковою економікою найчастіше є дочірніми фірмами при великих банках.

Отже, факторинг — це особливо вигідна для підприємств малого й середнього бізнесу форма фінансування, що дає змогу керівництву і працівникам сконцентруватися на виробничих проблемах і максимізації прибутку. Це прискорює одержання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованості і знижує витрати з ведення рахунків. Факторинг дає гарантію платежу і рятує постачальників від необхідності брати додаткові й дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємств.

Оцінка визначень різними авторами факторингу свідчить як про найобґрунтованішу точку зору першої групи авторів, які вказують на передачу або виникнення зобов'язання передати грошові ресурси в розпорядження будь-якого фактора. Автори другої групи наголошують на прийнятті банком ризику виконання вимоги та отримання платежів. Щодо авторів третьої групи, то вони не вказують на необхідність прийняття ризику виконання вимоги фактором та отримання платежів, але у понятті договору факторингу йдеться про те, що грошова вимога передається у розпорядження фактора за плату.

З нашої точки зору, факторинг — це інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю для підприємств, які реалізують продукцію з відстрочкою платежу. Факторинг надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові ресурси і, як результат, ліквідувати дефіцит оборотних коштів та досягти балансу грошових потоків.

Враховуючи той факт, що факторинг в Україні з'явився нещодавно, можна припустити, що вже через кілька років популярність цього комплексу послуг істотно зросте, особливо якщо Україна збереже динаміку зростання і зможе поліпшити інвестиційний клімат. У свою чергу, факторинг сприятиме економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу.

Автори переконані, що використання факторингу не лише дасть змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й стане потужним поштовхом для його подальшого розвитку, отримання великих прибутків та збільшення ринкової вартості підприємства.