

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВІДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Технічний прогрес докорінно змінює як попит, так і позиції. Величезні внески капіталу в НДДКР (науково–дослідницькі та дослідно–конструкторські роботи) дали ефект у вигляді народження безлічі галузей, заснованих на нових технологіях, але в той же час привели інші галузі до старіння.

Таким чином, соціально–політичні зв'язки підприємства з його оточенням, що в індустріальну епоху не могли навіть розкритися, стають для підприємств джерелом життєзабезпечення. Інє значення зростає тому, що через цей канал надходить інформація і з'ясовуються орієнтири для пошуку нових видів комерційної діяльності, доходять нові соціальні вимоги і сигнали про небезпечні обмеження для підприємництва.

Висновки

Розвиток впливу зовнішнього середовища на діяльність підприємств пройшов ряд послідовних етапів, на кожному з яких змінювались умови їх функціонування по стадіях: формування виробництва, його структурний та технологічний розвиток (виробничий переворот), масове виробництво, масовий збут. Змінювалися ключові параметри успіху, і увага менеджерів послідовно переходила від колишніх пріоритетів до нових. Це стало можливим унаслідок поширення та поширення впливу зовнішніх факторів виробництва.

В останні роки відбулося значне нарощання мінливості умов, в яких протікає підприємницька діяльність.

Ефективність роботи підприємств сьогодення залежить від швидкості пристосування до змін у середовищі, мінливості прогнозування цих змін та визначення відповідної стратегії. Під впливом інтернаціоналізації підприємницької діяльності, недостачі ресурсів і прискореного технічного відновлення конкуренція не слабшає, а посилюється. Проблеми виробництва і збути продукції нарстають і ускладнюються,

і на них накладаються інші складності технологічні прориви, старіння, зміни у структурі економіки і ринку, відносини між підприємством і державою, підприємством і суспільством.

Список використаних джерел

1. Джордж де Мені, Вінг Тай Ву. Вступ до обговорення ситуації в Україні / Уроки реформ: за матеріалами міжнародної конференції / Пер. з англ. – К.: Основи, 1995. – 219 с.
2. Менеджмент: Учебник для вузов / Под ред. М.М. Максимцова, А.В. Игнатьевой. – М., 2001, 342 с.
3. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности: Пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 262 с.
4. Самуельсон П. Економіка: Підручник. – Львів. Світ. 1993. – 496 с.
5. Сміт А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Эксмо, 2007. – 539 с.
6. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика. – 1998. – 519 с.
7. Форд Генрі. Моя життя мої досягнення. – Л.: Время, 1924 (Перевод под редакцией инженера–технолого В.А. Зоргенфрея. Электронная версия: © НиТ. Раритетные издания, 1998.
8. Фредерік Тейлор. Принципы научного менеджмента (монография, 1911).
9. Джордж Стейнер. Планирование маркетинга / Сборник: Внутрифирменное планирование в США. – М.: Прогресс. – 1972. – 390 с.
10. Акофф Р. Акофф о менеджменте. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.
11. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Пер. с англ. проф. Н.Н. Любимова; под ред. д.э.н., проф. Л.П. Куракова. – М.: Гелиос АРВ, 2002.
12. Белл Д., Иноземцев В. Эпоха разобщенности. – М.: Центр исследований постиндустриального общества, 2007. – 304 с.
13. Дракер Питер. Классические работы по менеджменту = Classic Drucker. – М.: «Альпина Бизнес Букс», 2008. – 220 с.

УДК [339.178.3+338.46](477)

О.Ю. БІЛА,

асpirантка, Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана

Факторингові послуги в Україні: стан і розвиток

Розкривається сутність факторингових послуг, значення факторингу в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Досліджено основні тенденції та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, дебіторська заборгованість, прямий та опосередкований факторинг, конвенційний та конфіденційний факторинг, факторинг з правом регресу, факторинг без права регресу.

О.Ю. БЕЛАЯ,

аспирантка, Киевский национальный экономический университет им. Вадима Гетьмана

Факторинговые услуги в Украине: состояние и развитие

Раскрываются суть факторинговых услуг, значение факторинга в управлении дебиторской задолженностью предприятий. Изучены основные тенденции и перспективы развития рынка факторинговых услуг в Украине.

Ключевые слова: факторинг, факторинговые операции, дебиторская задолженность, прямой и опосредованный факторинг, конвенционный и конфиденциальный факторинг, факторинг с правом регресса, факторинг без права регресса.

О. БІЛА,

postgraduate of the finance department Kiev National Economic University named after Vadym Hetmane

Factoring services in Ukraine: state and development

This article reveals the essence of factoring services and the value of factoring in the management of accounts receivables of the companies. The main trends and market prospects of factoring services in Ukraine are also studied.

Keywords: factoring, factoring, receivables factoring, direct and indirect, conventional and confidential factoring, factoring with recourse, factoring without recourse.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВІДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Постановка проблеми. На сучасному етапі перед підприємствами України гостро постало питання неплатежів, нестачі обігових коштів, про що свідчить питома вага дебіторської заборгованості у структурі балансу. В той самий час на українському ринку фінансових послуг склалася така ситуація, в рамках якої, з одного боку, конкуренція між фінансовими компаніями та банками посилюється і застосовуються останні досягнення у сфері високих технологій, значні покращення традиційних фінансових систем та моделей, з іншого – компаніям – споживачам фінансових послуг необхідні нові, більш ефективні та комплексні інструменти фінансування. В цій ситуації необхідні фінансові інструменти, які спроможні в повній мірі задовольняти фінансові та управлінські потреби учасників підприємницької діяльності. Одним з подібних інструментів є факторинг. Дослідження сутності і механізмів факторингових послуг зумовлено новизною цієї фінансової послуги в Україні, а також недостатністю, а в багатьох аспектах відсутністю теоретичних та прикладних досліджень у цій галузі.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Дослідженням сутності поняття «факторинг» приділили увагу вчені, які досліджували управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу та перспективи його запровадження в Україні. Серед наукових праць, в яких досліджуються факторингові послуги, необхідно відзначити роботи таких зарубіжних вчених, як Б. Гап, У. Томас, М. Форман, Ф. Селінджер, М. Бікерс, Ф. Салінберг, П. Біско, Дж. Гілберт, Л. Клеппер, А. Кокс, К. Мерішті. Серед небагатьох вітчизняних авторів, що розглядали проблеми розвитку ринку факторингу, слід назвати таких як Т.Е. Белялов, Л. Гутко, І. Наумця, Ю. Лисенко, О. Остафіля, В. Смачило, Є. Склепового, А. Солтана, Я. Чубарова. Утім проблема факторингу в Україні відноситься все ще до числа недостатньо розроблених, і у вітчизняній фінансово-економічній літературі відсутні ґрутові наукові дослідження щодо ринку факторингових послуг.

Дослідження сутності факторингу та його використання як перспективного механізму зменшення дебіторської заборгованості, налагодження взаєморозрахунків.

Мета статті полягає в удосконаленні і обґрунтуванні впровадження факторингу на фінансовому ринку України як дієвого інструменту короткострокового фінансування підприємств.

Виклад основного матеріалу. Факторинг (від англ. Factoring – посередник) – фінансова комісійна операція, при якій клієнт переуступає дебіторську заборгованість факторинговій компанії з метою:

- миттєвого отримання більшої частини платежу;
- гарантії повного погашення заборгованості;
- зниження витрат по веденню рахунків.

Дослідженням проблем використання факторингу присвячено низку наукових праць.

Факторингове обслуговування, як відомо, в загальному вигляді можна охарактеризувати як процес переуступки факторинговій компанії (банку) неоплачених довгострокових вимог (рахунків-фактур та векселів), які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту, в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника.

Факторинг є симбіозом фінансових, страхових і інформаційних послуг, направлених на підтримку зростання об'ємів продажу товарів, робіт, послуг. Факторинг є операцією, орієнтованою на конкурючий сегмент ринку: якщо на ринку є конкуренти, це свідчить, що підприємствам потрібна ця послуга. Насамперед факторинг вигідний виробників продукції, який шукає ринок збуту і поспішає отримати оплату за товар з тим, щоб пустити ці кошти в обіг. По-друге, факторинг вигідний великим оптовим торговим компаніям, які, реалізовуючи свій товар, не можуть чекати оплати за цей товар, оскільки їм необхідно щонайшвидше купити товар у виробника.

Компанія або банк (фактор) звичайно надає постачальникові до 60–90% від суми дебіторської заборгованості відразу після відвантаження товару (до настання терміну платежу). Фактор відшкодовує собі це фінансування з наступних надходжень від покупців. Частина дебіторської заборгованості, що залишилася, тобто 10–40%, за винятком комісії фактора, виплачується постачальникові відразу після того, як покупець зробив оплату.

Факторинг є різновидом торгово-комісійної операції та містить елементи традиційного короткострокового кредитування і вексельного кредитування, проте відрізняється від них. Так, вексельна форма кредитування на відміну від факторингу не дає гарантії у своєчасній оплаті, а примусове виконання вексельних обов'язків потребує додаткових видатків. У випадку із традиційним кредитуванням увеся ризик неплатежу, а відповідно й повернення кредиту, лягає на постачальника.

За даними Державного комітету статистики України, сукупна дебіторська заборгованості українських підприємств у 2010 році становила 1374,81 млн. грн., а в 2012 році – 1701,40 млн. грн. За період 2010–2012 років її сукупна зросла на 326,59 млн. грн., або на 23,76%. Одночасно спостерігалося і зростання кредиторської заборгованості. Якщо в 2010 році кредиторська заборгованість підприємств економіки України становила 1596,04 млн. грн., то в 2012 році – 2065,07 млн. грн., або зросла на 29,37% [9]. Значні обсяги дебіторської заборгованості негативно впливають на фінансовий стан суб'єктів господарювання. Одним з інструментів її зменшення виступає факторинг. Обороти факторингу в Україні в 2013 році становили 1340 млн. євро [2012 рік – 1233 млн. євро, 2011 рік – 955 млн. євро, 2010 рік – 540 млн. євро]¹. Але ця тенденція до зростання і обсягу факторингових послуг є незначними в порівнянні із загальносвітовим оборотом факторингової індустрії².

Відносини факторингу лежать в основі порівняно нового для нашого правопорядку договору фінансування під відступлення грошової вимоги.

Відповідно до статті 1077 Цивільного кодексу України за договором фінансування під відступлення грошової вимоги одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати другій стороні (клієнту) кошти в рахунок грошової вимоги клієнта (кредитора) до третьої особи (боржника), що випливає з наданням клієнтом товарів, виконанням робіт або наданням послуг третьій особі, а клієнт відступає або зобов'язується відступити

¹ Відповідно до опублікованих даних Factors Chain International, електронний ресурс <http://www.fci.nl> – глобальна мережа провідних факторингових компаній.

² Загальносвітовий оборот факторингової індустрії в 2012 році становив 2132 трлн. євро. Майже 2/3 загальносвітового показника припадає на Європу (63,4%), далі йдуть Азія (22%) та американські континенти (11%).

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Визначення сутності факторингу різними авторами

№ п/п	Автор	Визначення факторингу
1	I.B. Багрова	Фінансова операція, згідно з якою одна сторона (фактор) передає або бере на себе зобов'язання передати кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта), а клієнт відступає або бере на себе зобов'язання відступити факторові ту свою грошову вимогу до третьої особи, яка випливає з відносин клієнта (кредитора) з цією третьою стороною, особою (боржником)
2	I.T. Балабанов	Різновид торговельно-комісійної операції, пов'язаної з кредитуванням оборотних коштів. Інкасування дебіторської заборгованості покупця та специфічний різновид короткотермінового кредитування та посередницької діяльності
3	Т.П. Басюк	Система фінансування, за умовами якої підприємство – постачальник продукції перевідступає короткотривалі вимоги за торговельними операціями банківської установі (факторингової компанії)
4	Т.Е. Белялов	Купівля банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця за їх інкасація за визначену винагороду.
5	О. Береславська	Метод кредитування експорту; і розглядає як продаж права щодо вимоги торговельних боргів
6	М. Байкерс, англійський економіст	Довготриваля угода між факторинговою компанією та постачальником, який продає свої товари на умовах товарного кредиту, в якій фактор зобов'язується купувати рахунки до отримання і додатково залежно від угоди надавати такі послуги, як ведення книги дебіторів та адміністрування дебіторської заборгованості, інкасування боргів, захист від втрат за наявності поганих боргів, що можуть виникнути при банкрутстві покупців.
7	I.O. Бланк	Фінансова операція, що полягає у поступці підприємством – продавцем права отримання грошових коштів по платіжних документах за поставлену продукцію на користь банку або спеціалізованою компанією – «фактор компанії», які беруть на себе всі кредитні ризики щодо інкасації боргу.
8	В.В. Бочаров	Продаж дебіторської заборгованості підприємства (зі скідкою) спеціальному агенту – фактору
9	Л.С. Васильєва	Фінансовий інструмент – продаж дебіторської заборгованості банку або факторингової компанії
10	Н.М. Внукова	Різновид торгово-комісійної операції, поєднаної з кредитуванням обігового капіталу клієнта, включає інкасування дебіторської заборгованості клієнта, кредитування і гарантію від кредитних та валютних ризиків.
11	А.М. Герасимович	Комісійно-посередницька діяльність, пов'язана з поступкою банкові клієнтом – постачальником неоплачених платіжних вимог (рахунків-фактур) за поставленими товарами, виконаними роботами, послугами і, відповідно, права одержання платежу по них, тобто за інкасування дебіторської заборгованості клієнта.
12	Н.П. Гусаков	Операція, пов'язана з переуступкою банку (факторингової компанії) клієнтом – постачальником неоплачених платежів (рахунків-фактур) за відвантажені товари, виконані роботи, надані послуги і відповідно – права отримання платежів по них
13	А.Г. Загородній, Г.О. Паргин	Система фінансування, за умовами якої банк (чи фактор-фірма) скуповує права вимоги щодо виплат за фінансовими зобов'язаннями, придбаними у різних осіб. Здебільшого банк купує дебіторські рахунки (рахунки-фактури) на поставлені товари чи надані послуги». Згідно з факторинговою угодою підприємство – постачальник поступається банкові – посереднику правом отримання платежів від платників за поставлені товари чи надані послуги
14	I.O. Карлова, T.O. Кривошеєва	Операція, що виконується на договірних засадах фінансовою установою щодо фінансування оборотного капіталу підприємства (клієнта), управління дебіторською заборгованістю, страхуванням ризиків та інкасування боргів
15	Р. Коцювська	Це придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, що виникли між контрагентами в процесі реалізації продукції (товарів, робіт, послуг)
16	В.В. Козик	Придбання банком або спеціалізованою факторинговою компанією права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями здебільшого у формі дебіторських рахунків за поставлені товари чи надані послуги
17	О. Ковалюк	Придбання права на стягнення боргів, передпродаж товару і послуг з подальшим одержанням платежів за ними. Інакше кажучи, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за якої фірма – посередник (факторингова компанія) за певну плату одержує від підприємства право стягувати і зараховувати належні йому суми грошей від покупців на його рахунок (право інкасувати дебіторську заборгованість). Водночас посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитний та валютний ризики
18	M.I. Крупка	Доволі складна і багатоцільова операція, яка є інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта з виплатою суми рахунків
19	Ю.М. Лисенко	Фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження іншої сторони (клієнта) за плату, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника)
20	Мороз А. М.	Операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням обігового капіталу суб'єкта господарювання.
21	В. Остафіль	Перевідступлення боргових прав підприємства іншому суб'єкту, який гарантує платіж, звільнене постачальника від необхідності брати додаткові кредити в банку.
22	O.I. Пальчук	Процес перевідступлення банку або фінансової компанії неоплачених боргових зобов'язань, які виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту та супроводжуються елементами юридичного, страхового, інформаційного та бухгалтерського обслуговування постачальника
23	Л.В. Руденко	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
24	В. Скалка	Кредитно-фінансова операція, що передбачає продаж підприємством – позичальником своїх прав на відвантажені товари (вироблену продукцію), виконані роботи або надані послуги банку – фактору
25	Є.В. Склеповий	Фінансування постачань з відстороненням платежу, страхування ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу, а також управління дебіторською заборгованістю
26	О.С. Стоянова	Діяльність спеціалізованої установи (факторингової компанії чи факторингового відділу банку) щодо стягнення грошових коштів з боржників свого клієнта (промислові чи торгові компанії) і управління його борговими вимогами
27	Н.С. Струк	Операція, яка об'єднує в собі ряд посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є переуступка першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості такого боргу першому кредитору
28	Словник сучасної економіки Макміллана	Метод для того, щоб позбутися торговельних боргів шляхом продажу цих боргів фінансовому інституту
29	М. Форман, Дж. Гілберт, Ф. Селінджер	Відкрита угода про повне обслуговування, до якої належать фінансування, страхування кредитних ризиків, стягнення боргів та інші послуги без права регресу
30	В. Ходаківська	Це переуступка фактор-фірмі неоплачених боргових зобов'язань, рахунків-фактур та векселів, які виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту в спільноті із елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного та іншого обслуговування постачальника

Джерело: складено автором.

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВІДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

факторові своє право грошової вимоги. Таким чином, за свою суттю даний договір є оплатним і двостороннім. Сторонами цього договору виступають клієнт і фінансовий агент.

Принципово важливо підкреслити, що у вітчизняній юридичній літературі договір фінансування під відступлення грошової вимоги і договір факторингу, як правило, трактуються як рівнозначні поняття. Багато в чому це пояснюється тим, що за своєю конструкцією договір фінансування під відступлення грошової вимоги в Цивільному кодексі України близький (хоча і не ідентичний) до конструкції контракту (договору) з факторингових операцій в тому вигляді, в якому його визначає Конвенція УНІДРУА про міжнародний факторинг.

Відповідно до українського законодавства договір факторингу може передбачати як передачу грошей фінансовим агентом клієнту на умовах договору позики, так і зобов'язання передати їх на умовах кредитного договору. Точно так і клієнт залежно від умов конкретного договору або поступається факторові певну грошову вимогу, або зобов'язується його поступитися.

Економічною метою даного договору є фінансування клієнта фінансовим агентом під відступлення грошової вимоги до дебітора.

Предметом договору факторингу може бути:

- передача (відступлення) клієнтом факторові грошової вимоги до боржника в обмін на надання фінансовим агентом клієнту коштів у формі кредиту або позики;
- поступка клієнтом факторові грошової вимоги до боржника як способу забезпечення вже наявного свого зобов'язання перед фінансовим агентом (наприклад, за кредитним договором фінансового агента з клієнтом).

Слід сказати, що в останньому випадку грошове вимога може перейти до фінансового агента лише за умови невиконання клієнтом свого зобов'язання за кредитним договором. Як бачимо, в договорі факторингу фінансовий агент, по суті, так чи інакше, кредитує свого клієнта, отримуючи натомість право грошової вимоги за деякими його зобов'язаннями в якості повернення або забезпечення свого кредиту.

Станом на 31.12.2013 у Державному реєстрі фінансових установ містилася інформація про 163 фінансових компа-

ній, які мають право надавати послуги факторингу. Протягом 2013 року фінансові компанії уклали 70 819 договорів факторингу загальним обсягом 10 039,59 млн. грн. і виконали 60 524 договори на суму 9 167,8 млн. грн. [11].

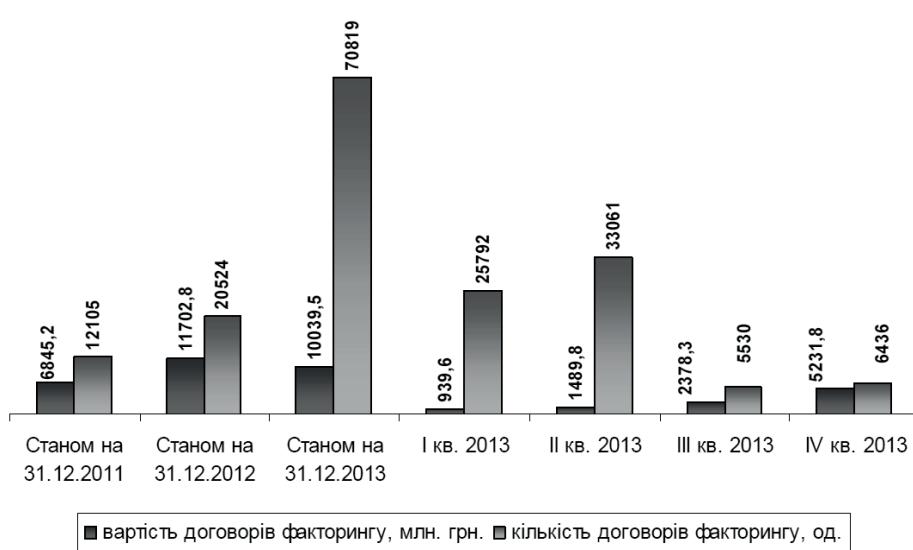
Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах наведена на рисунку.

За 2013 рік порівняно з аналогічним періодом 2012 року відбулося загальне зменшення суми договорів факторингу на 14,2% (1663,3 млн. грн.). Значно скоротилися укладені договори за такими галузями, як сфера послуг – на 89,7% (–1326,7 млн. грн.), машинобудування – на 99,9% (252,7 млн. грн.), харчова промисловість – на 61,1% (–180,7 млн. грн.). У той же час укладено договори факторингу за галузями, по яких протягом 2011–2012 років не укладалися договори, а саме: сільське господарство – 17,5 млн. грн., транспортна сфера – 1,7 млн. грн., хімічна промисловість – 2,1 млн. грн.

Факторингові операції вигідні для юридичних осіб у зв'язку з появою можливості зменшити витрати на адміністрування проблемних боргових зобов'язань та наростили свої активи.

Протягом останніх чотирьох десятиліть використання факторингу в розвитих країнах Західної Європи, Америки й Азії зростає вражаючими темпами. За даними міжнародної факторингової асоціації International Factors Group S.C., у 2013 році загальносвітовий оборот факторингових операцій виріс у порівнянні з 2012 роком більш ніж на 4,6%. У структурі світового факторингу близько 82% приходилося на внутрішній факторинг і 18% – на міжнародний [2].

У міжнародному факторингу істотна роль належить експортуному факторингові, що являє собою продаж експортером своєму факторові короткострокових дебіторських заборгованостей (звичайно до 60–90 днів) по експорту. Обслуговуючи своїх клієнтів – експортерів, факторингові компанії (експорти–фактори) часто діють разом з іноземними факторинговими компаніями, що функціонують у країнах імпорту (імпорти–фактори). Імпорти–фактори допомагають експортерам–факторам одержувати інформацію про існуючого або потенційного дебітора у своїй країні, забезпечувати страхування ризику неплатежу іноземного дебітора, стягувати дебіторську заборгованість тощо.



Динаміка кількості та вартості укладених фінансовими компаніями договорів факторингу по кварталах

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Для цілей вищевказаної взаємодії факторингові компанії з різних країн укладають міжфакторні угоди або вступають у міжнародні факторингові асоціації і групи. Наприкінці 50-х – початку 60-х років створені три найбільші міжнародні факторингові групи: Heller International Group, International Factors Group S.C. та Factors Chain International.

У даний час виділяють декілька видів факторингових операцій:

– прямий (бере участь лише один фактор) та опосередкований (беруть участь два фактори);

– розкритий (операція, в якій покупцеві повідомляється про факторингову угоду) та нерозкритий (покупцеві не повідомляється про операцію);

– конвенційний (комплексна система фінансового обслуговування, яка містить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками, страхове кредитування, представництво тощо) та конфіденційний (обмежується виконанням тільки деяких операцій);

– факторинг без фінансування (роль фактора зводиться до інкасування фінансових документів) та факторинг із фінансуванням (викуп рахунків – фактури клієнта і виплата йому грошових кошти у розмірі 80–90% від суми боргу);

– з правом регресу, тобто зворотної вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму та без права регресу.

Для вітчизняного банківського бізнесу характерним є використання класичної схеми факторингу з регресом до постачальника, яка передбачає наявність ліквідного забезпечення у формі застави або ж поручительства. Також одним із розповсюджених способів ведення факторингових операцій є прямий. Коли клієнт банку та дебітор є стабільними, платоспроможними, фінансово стійкими компаніями, із бездоганною діловою репутацією, довготривалими партнерськими відносинами та значним досвідом роботи на ринку, то в такому разі банк може запропонувати факторингове обслуговування без права регресу та без забезпечення. Проте послуга факторингу на зазначених умовах є більш ризиковою для банківської установи. При цьому оферентами можуть висуватися умови або страхування ризику невиконання зобов'язань з боку клієнта і його дебітора, або оформлення забезпечення у вигляді застав, поручительств. Тому вартість факторингового обслуговування для клієнта буде значно вищою, а факторинг без права регресу та без забезпечення практично не використовується в Україні.

Слід наголосити, що, незважаючи на наявність ринкових та кредитних 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 із відстроченням платежу. Окрім того, перспективність розвитку факторингу в Україні обумовлюється такими обставинами:

– по-перше, факторинг є більш ефективним засобом, ніж короткострокове кредитування, оскільки фінансування оборотного капіталу суб'єктів господарювання дозволяє банкам розширити клієнтську базу і збільшити прибуток, а їхнім клієнтам – знизити ризик при здійсненні розрахунків, підвищити ліквідність активів, платоспроможність і рентабельність;

– по-друге, наявність достатньо високого попиту на цю послугу. Так, в умовах, що склалися у вітчизняній економіці, більшість підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, зросла кількість боргових зобов'язань та погіршився стан розрахунків за ними. Тому суб'єкти господарської діяльності з метою поліпшення власного балансу, забезпечення ліквідності та пошуку небайдужих грошових коштів переорієнтовуються із класичного банківського кредитування на факторингове обслуговування;

– по-третє, використання факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю є вигідним для кожної сторони факторингового договору.

Факторинг зможе швидко розвиватись в Україні, якщо він буде працювати в рамках спеціалізованих компаній. Теперішня ситуація підтверджує даний тезис: лідерами ринку є спеціалізовані компанії, які представляють «klassичний» факторинг.

Отже, переваги факторингу є суттєвими, оскільки його використання позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, дозволяє підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви та збільшити оборотний капітал, застрахувати ризики пов'язані з наданням відстрочення платежу покупцям, розширити свою частку на ринку. Головним недоліком факторингу є висока плата за його використання порівняно з отриманням кредиту. Серед проблем розвитку ринку факторингу в Україні можна виділити ключові:

– домінування банків, для яких факторинг займає лише частину портфелю серед інших послуг, у той час як для спеціалізованої факторингової компанії цей вид операцій є профільним;

– використання банком при оцінюванні потенційного клієнта факторингу схеми, ідентичної при кредитуванні, неврахування того, що факторинг не є аналогом кредиту та спрямований на зростання продажів та рентабельності;

– здійснення банками факторингу лише як фінансування без додаткових послуг, що суперечить світовій практиці та сутності факторингу;

– якість послуг факторингу в Україні не контролюється, у законодавстві не закріплено вимоги щодо стандартів якості факторингових послуг фінансових установ.

Стримуючим фактором для розвитку факторингових послуг в Україні є високі відсотки, які застосовують вітчизняні банки у тарифах за обслуговування. У розвинених країнах вартість факторингу становить у середньому близько 1,5–2% від суми постачання. В Україні середньозважений відсоток для ринку становить 40–50% від зазначененої суми.

Ще однією причиною, яка стримує розвиток факторингу в нашій країні, є високі витрати. Факторингова операція трудомістка і, головне, дорога з точки зору собівартості на відміну від комерційного банківського бізнесу, наприклад кредитування. Основні витрати на факторинг – не операційні, тобто пов'язані з вартістю грошових ресурсів. Це витрати на техніку, персонал і оренду. Окупитися вони можуть тільки за умов дуже великого обороту. Відповідно дрібні факторингові компанії завжди будуть збитковими, тому відбувається концентрація бізнесу у великих банків і небагатьох факторингових компаній. Можна відмітити, що для України може стати пріоритетним створення могутньої фінансово-інвестиційної групи на основі низки ведучих банківських та інших фінансово-кредитних установ, яка б змогла взяти на себе вирішальну роль

ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ГАЛУЗЕЙ ТА ВІДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

з приводу просування факторингу на український ринок. Такі заходи дадуть змогу, використовуючи накопичений досвід у проведенні інших фінансових операцій, успішно розвиватися і в перспективі розширювати свої інтереси за рахунок вступу до впливової міжнародної факторингової асоціації.

Одна з основних проблем, з якою стикаються банки, – нестача професіоналів, адже з точки зору реалізації факторинг – це процедура складна. Щоб надавати такі послуги, потрібні кваліфіковані спеціалісти і юристи, які б знали тонкощі різних видів виробництва. В іншому випадку факторинговий бізнес може виявиться збитковим, тому що в ньому дуже розвинене шахрайство.

Основним чинником, який стримує розвиток факторингу в Україні, залишається відсутність відповідного законодавчого забезпечення. Прийняття необхідних нормативних документів створило б умови для ефективного функціонування ринку факторингових послуг як одного з перспективних джерел фінансування діяльності суб'єктів господарювання, тому що це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких послуг.

Отже, для використання переваг факторингу в Україні важливо на державному рівні вирішити правові суперечки – що саме вважати факторингом і які установи мають право на здійснення цих операцій. З розвитком факторингу в Україні такі послуги стануть привабливішими для суб'єктів господарювання не лише як форма захисту від ризиків, а й засобом оптимізації фінансових потоків банку та клієнта, що є запорукою розвитку вітчизняного ринку факторингових послуг.

Висновки

У даний час розвиток бізнесу в різних галузях вітчизняної економіки призводить до підвищення конкуренції на ринку. У цих умовах підприємства, що прагнуть до розвитку свого бізнесу, повинні знаходити ефективні методи позитивного впливу на споживачів (покупців) своїх товарів, робіт і послуг. Вони змушені дотримуватися гнучкої цінової політики, надавати відстрочки платежу на тривалий термін і на вигідних, для своїх контрагентів, умовах, що призводить до браку власних оборотних коштів. Для подолання проблем, які при цьому виникають, багато підприємств використовують зовнішні джерела для поповнення оборотних коштів. І серед них одним із найбільш ефективних є факторинг.

Факторинг – дієвий інструмент для стимулювання розвитку економіки, тому розв’язання існуючих проблем буде сприяти підвищенню ефективності фінансових систем країн із перехідною економікою.

Як свідчить зарубіжний досвід, факторинг є ефективним методом покращення діяльності підприємств та стимулювання попиту всередині країни, являє собою ефективну альтернативу іншим формам торгівельного фінансування, є найкращим способом поповнення обігових коштів клієнтів та найбільш ефективним для малих та середніх підприємств, які традиційно стикаються з фінансовими труднощами через несвоєчасне погашення боргів дебіторами та обмеженість доступних для них джерел кредитування, а також покриває значну частину валютних, кредитних, ліквідних та процентних ризиків постачальника. В практичному сенсі впровадження факторингу сприятиме вирішенню проблем заборгованості й фінансування малого та середнього бізнесу.

Факторингові операції як гнучкий інструмент у розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що на ньому спеціалізуються, так і для їх клієнтів. У 2006 році Україна приєдналася до Конвенції ЮНІДРУА (Міжнародний інститут з уніфікації приватного права) про міжнародний факторинг, яка регулює питання застосування договорів факторингу і переуступлення права грошової вимоги, що дійсно полегшує ухвалення законів щодо регулювання надання факторингових послуг. Це є також достатньою мотивацією розвитку національного ринку факторингових продуктів. Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвиткові підприємства, отриманню великих прибутків та збільшення ринкової вартості підприємства.

Факторинг як комплекс послуг продовжить розвиватися. Зараз слабкий попит пояснюється тим, що послуга дорога. Крім того, в Україні ще недостатньо розвинених середніх бізнесів, якій зазвичай має найвищу динаміку розвитку (останнє означає найвищу потребу в оборотних коштах). Компанія, яка користується факторингом, стабільна, упевнена в собі і розвивається не спонтанно, ривками, а поступово.

Факторинг доцільно розглядати як гнучкий інструмент у розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансово-кредитних інституцій, що ним займаються, так і для їхніх клієнтів.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про приєднання України до Конвенції ЮНІДРУА про міжнародний факторинг» від 11.01.2006 // Відомості Верховної Ради України [ВВР]. – 2006. – № 16. – С. 139.
2. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435–IV [зі змінами і доповненнями].
3. Дубровська Є., Смачило В. Сутність та роль факторингу в сучасних умовах // Персонал. – 2007. – № 4. – С. 75–78.
4. Домбровська А. Фінансування під відступлення права грошової вимоги / А. Домбровська // Юридичний вісник України. – 2004. – № 2. – С. 22–27.
5. Лисенков Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності / Ю.М. Лисенков: Навч. посібник. – К.: Зовнішня торгівля, 2005. – 232 с.
6. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства / Л.В. Руденко: Підручник. – К.: Лібра, 2002. – 304 с.
7. Покаместов І.Є. Факторинг – комплексне рішення для росту Вашого бізнесу / І.Є. Покаместов // Фінансовий менеджмент. – 2001. – № 2. – С. 29–34.
8. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – № 7.
9. Офіційний сайт Державної комісії з ринків фінансових послуг України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
11. Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електрон. ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nfp.gov.ua>