

Ступницький О.І.*

ВИКЛИК ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ: ФАКТОРИНГ ЯК ПАНАЦЕЯ?

У статті досліджуються шляхи розвитку ринку факторингу в умовах сучасних особливостей функціонування міжнародного фінансового ринку, аналізуються сценарії розвитку сучасної світової фінансової кризи.

This article investigates the ways of factoring market development in the condition of modern specialties' of international financial market, special analysis scenario's of modern world financial crisis development.

Постановка проблеми. Вітчизняні корпорації, що мають гострий дефіцит фінансових ресурсів, не можуть забезпечити свого стабільного економічного зростання без серйозного реформування своєї діяльності. Нині в умовах світової фінансової кризи переважна більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору — гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. У цих умовах потрібен пошук нових механізмів залучення коштів, адаптованих до конкретних умов господарювання. Проте, як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними. Зважаючи на те, що фінансове ресурсозабезпечення економічного розвитку в умовах функціонування ринкових відносин неможливе без використання сучасних форм та інструментів розрахунково-платіжних взаємозв'язків, аналіз перспектив розвитку факторингу в Україні сьогодні є надзвичайно важливим.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд економічної літератури свідчить про необхідність приділити більшу увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних вчених економістів, які займалися проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів як Т.Е.Белялов, Ю.С.Скакальський, Ю.М.Лисенко також Л.Ю.Белюсов, Б.З.Гвоздев, Л.В.Руденко, у дослідженнях яких розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.

Метою статті є аналіз міжнародного досвіду у фінансуванні суб'єктів господарювання за допомогою факторингу та перспектив використання портфелю факторингових послуг в умовах фінансової кризи та з врахуванням особливостей економічного розвитку України.

* кандидат економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

У літературі даються наступні визначення факторингу: «фінансова операція з переуступлення прав на справляння боргів», «універсальна система фінансового обслуговування клієнтів, до якої входить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками і покупцями, страхування, кредитування, представництво...», «Факторинг — це комплекс фінансових послуг, що надаються компаніям, — оптовим постачальникам товарів і послуг, котрий має безстроковий характер і стратегічний інтерес як для останніх, так і для сторони, що фінансує». Законодавством України факторинг віднесено до фінансових послуг. У Законі України «Про податок на додану вартість» дається наступне визначення: «Факторинг - операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.»[1]. Відповідно до Закону України «Про банки та банківську діяльність» факторинг — це «придбання права вимоги на виконання зобов'язань у грошовій формі за поставлені товари чи надані послуги із взяттям на себе виконання таких вимог і приймання платежів». [2]. Проте, до цього часу в Україні не розроблено достатньою мірою інструмент факторингу, оскільки існує неоднозначність розуміння самої суті факторингу та відсутня єдина законодавча база щодо регулювання факторингових операцій, які здійснюють українські банки та спеціалізовані факторингові компанії.

Зіткнувшись із проблемами браку обігових коштів при здійсненні комерційних операцій 20—30 років тому, компанії західноєвропейських країн знайшли вихід, використавши новий тоді фінансовий продукт, який дістав назву факторинг. Вже у 60-х рр. ХХ ст. факторингові операції почали поступово витіснити комерційний кредит на основі векселів. Особливо швидко факторинг розвивався у 80-х рр., коли за 10 років оборот за ним зріс в Італії у 74 рази, в Іспанії — в 14, Великобританії та Франції — у 7,5 рази. [3, с.22]. Нині факторинг — це поширена міжнародна посередницька послуга комерційних банків і спеціалізованих факторингових компаній. В Україні факторинг уперше був затверджений у новому Цивільному кодексі. Наразі, хоча факторинг завойовує все більш стійкі позиції на вітчизняному грошовому ринку, далеко не всі українські підприємства використовують в управлінні вже існуючою дебіторською заборгованістю факторинг. Це пов'язано насамперед із тим, що в Україні дуже поширена передоплата за товар і слабо розвинений комерційний кредит, як високо ризиковий. До того ж, факторинг у сучасному варіанті тільки-но починає з'являтися на вітчизняному ринку і можливості цього фінансового інструменту поки недостатньо оцінені.

Суть факторингу полягає у купівлі банком або спеціалізованою факторинговою компанією грошових вимог постачальника до покупця та їх інкасація за визначену винагороду. Факторингова компанія (фактор) 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 покупців [4, с.32-33]. Класичний механізм здійснення факторингових операцій можна представити у вигляді наступної схеми:

компанія укладає з фактором договір факторингу ↔ відгружає товари або надає послуги боржнику → передає факторові документи, які засвідчують виконання цих дій → фактор здійснює аналіз платоспроможності покупця → фактор здійснює авансоване фінансування в розмірі до 90% від суми дебіторської заборгованості → боржник розраховується із фактором → фактор передає решту грошових коштів клієнтові.

Тобто, факторинг — єдине джерело фінансування, яке зростає разом з продажами. При цьому компанії не обов'язково повинні відповідати вимогам, які виникають при наданні кредиту і не вимагається ніякої застави, заставою виступає дебіторська заборгованість сама по собі. Дещо по-іншому підходить до визначення цього терміна Ю. М. Лисенко. Факторинг — фінансова операція, за якою одна сторона (фактор) передає або зобов'язу-

ється 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) [5, с.11]. Метою ж факторингового обслуговування є негайне інкасування коштів (або одержання їх на визначену у факторинговому договорі дату) незалежно від платоспроможності платника. У нашій країні негайно, або через 2–3 дні, постачальник одержує від факторингового відділу банку визначений відсоток від суми вимог [6, с.31-32].

Факторинг може виконувати також й інші функції, зокрема покриття ризиків, пов'язаних зі своєчасним отриманням оплати, управлінням дебіторською заборгованістю клієнта, наданням консалтингових послуг фактором власнику дебіторської заборгованості. Факторинг дає змогу постачальникові мінімізувати ризики, пов'язані із відстроченням оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послуги та дає змогу постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість.

На сьогоднішній день існують досить великі міжнародні організації, які об'єднують безліч національних факторингових компаній і банків: International Factors Group S.C.(IFG), Heller International Group(HIG), Factors Chain International(FCI), Європейське об'єднання факторингових асоціацій (включає 16 національних об'єднань), Східноєвропейська факторингова асоціація (в яку входять компанії з Росії, України, Казахстану, Молдови, Вірменії). В міжнародній практиці велику частку факторингових операцій здійснюють дочірні компанії банків (наприклад, Bank of America Commercial Finance). Також існують факторингові компанії, що належать великим промисловим фірмам і транснаціональним корпораціям (General Motors Acceptance Corporation, General Electric Capital, Lloyds TSB Commercial Finance). У більшості країн ринок факторингових послуг є олігополістичним.

Статистичні дані, поширені FCI напередодні фінансової кризи 2007-2009 р. р., вказують на зростання обсягу світової факторингової індустрії у 2004-2006 р. р. на 13% при оцінці в євро і на 22% при оцінці в доларах США. Загалом, на початок 2007 р. оборот світового факторингового ринку склав 1 134 288 млн. євро. Аналіз свідчить, що за період 2000-2007 р. р. зберігалася тенденція щодо зростання обсягів надання факторингових послуг, проте вона не була сталою, і темпи приросту по роках іноді значно відрізнялися. Найбільш помірні зміни спостерігалися у Європі: у 2006 р. приріст був майже таким, як і у 2004 р. Порівняно нестабільним регіоном у цей період вважалася Африка, оскільки у 2005 р. лише у цьому регіоні спостерігалася негативне значення річного приросту [7]. Частка Європи в світовому обороті факторингу складає приблизно 71% (за даними FCI); за сумою майже рівні частки припадають на Азію і Північну та Південну Америки. У Європі лідируючі позиції займають Великобританія, Італія, Франція (рис.1).

Протягом останніх років спостерігається тенденція щодо більш швидкого зростання міжнародного факторингу порівняно з внутрішнім. До початку фінансової кризи 2007-2009 р. р. темпи зростання міжнародного факторингу були досить вражаючими – більше 40% в євро за даними 2004 р. та майже 20% у 2006 р. [8]. Проте розвитку факторингу наразі перешкоджає не тільки існування різних схем шахрайства (наприклад, переуступлення факторинговим компаніям фіктивних рахунків-фактур), а й більш складніші фінансові схеми, часто пов'язані з розбіжностями в законодавстві різних країн.

Механізму здійснення факторингової угоди передуює серйозна аналітична робота. Отримавши заявку від підприємства, факторингова компанія вивчає впродовж 1–2 тижнів економічне і фінансове становище потенційного клієнта, характер його ділових зв'язків. Якщо підприємство стало клієнтом факторингової компанії, то клієнт надає 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 платоспроможність покупців. Це триває від 24 годин до 2–3 днів. Факторингова компанія може оплатити рахунок у момент настання терміну 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 охоплює повний обсяг внутрішніх і міжнародних операцій: факторингова компанія зобов'язана оплатити клієнтові всі акцептовані рахунки-фактури, навіть у випадку неплатоспроможності боржників. Крім того, факторингова компанія 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 повинен бути зазначений засіб розрахунку обмежуючої суми й описані обставини, за яких факторинговий відділ зобов'язаний здійснювати платіж на користь постачальника [9, с.112].

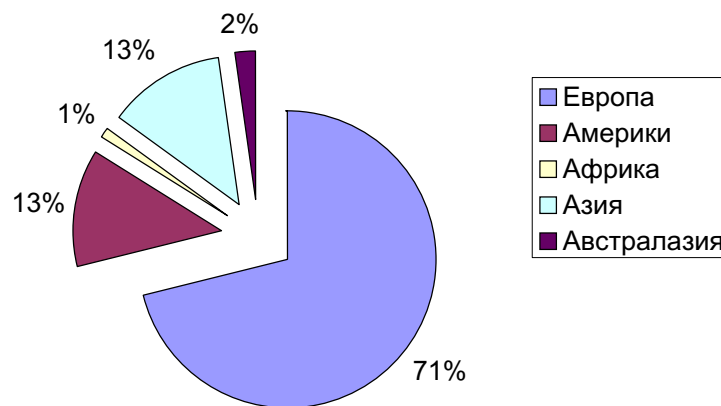


Рис. 1. Регіональна структура світового факторингу

Джерело: [16]

Коли клієнт починає працювати з факторинговою компанією, у клієнта з'являється незалежний контролер за дебіторською заборгованістю. Адміністрування нею дебіторської заборгованості, 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 ступеню ризику неплатежу і складності стягнення коштів з покупців; у середньому на вітчизняному ринку комісія встановилася на рівні 0,5–3% від вартості рахунків-фактур. Проте, оскільки комерційні банки, що надають факторингові послуги, визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом за кожним договором, тому ставка плати за обслуговування може виявитися вищою (5% і більше), ніж це прийнято у спеціалізованих факторингових компаніях. Крім того, розмір плати за обслуговування у банках може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, а й через встановлення фіксованої суми.

Існує низка причин, за яких факторинговій компанії 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 пору-

шує умови факторингового договору, то факторингова компанія не має іншого страхового покриття попередньо оплачених сум, окрім самих платіжних вимог. Тобто різниця 10–20% вартості рахунків-фактур потрібна для того, щоб за необхідності можна було компенсувати попередньо оплачені суми. Це цілком відповідає факторинговій практиці країн із розвиненою ринковою економікою [10, с.7-9].

Отже, факторинг — це особливо вигідна для підприємств дрібного і середнього бізнесу форма фінансування, що дає змогу керівництву і працівникам сконцентруватися на виробничих проблемах і максимізації прибутку, що 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 і дуже дорогі кредити в банку. Все це сприятливо впливає на фінансове становище підприємств, проте не слід вважати факторинг панацеєю від усіх проблем з дебіторською заборгованістю: наприклад, жоден банк не візьме на обслуговування прострочену або безнадійну дебіторську заборгованість. Зазвичай банки вимагають, щоб із покупцем продукції існували постійні зв'язки, тобто обслуговують лише надійних та перевічених дебіторів [11, с.72-74].

Основною метою використання факторингових продуктів у країнах ринкової трансформації є стимулювання продажів. Фактично, ці продукти перетворилися у важливий інструмент розвитку для багатьох компаній. Факторинговий бізнес у Росії розвивається темпами, що перевищують динаміку усіх інших фінансових послуг, і щорічно обсяги факторингових операцій подвоюються. За оцінками експертів, вже до кінця 2009 р. його об'єм зросте до 70-75 млрд. дол. Лише за останні чотири роки російський ринок факторингу збільшився у сім разів, а об'єм уступлених грошових вимог у країні склав понад 20 млрд. дол. Доля факторингових угод у ВВП Росії у 2004 р. склала 0,5%, (зріс у 5 разів у порівнянні з 2002 р. - 0,08% від ВВП), у 2005 г. - 0,9%, у 2006 р. — 1,1%, у передкризовому 2007 р. - 1,6%, і за «оптимістичними» прогнозами у 2010 р. складе 3% від ВВП. Однак, факторинг в сьогоденні розумінні почав формуватися в Росії лише шість років тому, а дійсно масштабно ця послуга почала розвиватися приблизно три роки тому. У зв'язку з цим російські компанії поки що мало знають про факторинг. Згідно статистиці, у 2007 р. лише 47% російських підприємців знали про те, що таке факторинг, а використовувало його лише 11% російських компаній. В країнах Східної Європи (Чехія, Угорщина і т.д.), де ринкові перетворення почалися на 5–6 років раніше, обсяг факторингових послуг вже сьогодні досягає 2,5-3,0% від ВВП країн. [12, с.54]. Щодо України, то обсяг портфеля факторингу в країні на 1 жовтня 2005 р., за оцінками експертів, склав лише 270 млн. грн. або близько 0,09% від ВВП.

Починаючи з 1997 р. в Україні цим видом діяльності займалися лише комерційні банки і у деяких з них питома вага факторингу в загальному обсязі операцій досягала 50%. Щоправда, ці операції були факторинговими тільки за назвою – насправді це був лише один із способів видачі беззаставних (і часто фактично безповоротних) кредитів, а не нормальний бізнес. Потім була накладена заборона на переуступлення боргів, що на декілька років повністю ліквідувало факторинг в Україні. [13]. Відродження факторингу відбулося після зняття законодавчих обмежень у 2002 р., а у 2004 р. Національний Банк України ввів правила факторингової діяльності для комерційних банків. Ці кроки були викликані підвищеною увагою банківського сектора до факторингових послуг. Обороти цього сектора, до цього незначний, лише за півроку він виріс на 73%. Проте, не дивлячись на те, що українські комерційні банки знову мають право надавати факторингові послуги, частка факторингу в їх балансі дуже мала і коливається в межах від 0,5 до 5%. Наразі на ринку факторингових послуг працює близько 10 зі 130 українських банків. Варто звернути

увагу на той факт, що після введення правил факторингової діяльності було зареєстровано 25 нових фінансових компаній [14], що надають послуги факторингу, тобто протягом двох років на Україні фактично кожного місяця з'являлася хоча б одна така компанія.

Цікавим є порівняльний аналіз українського і російського ринків факторингових послуг. На російському факторинговому ринку можна виділити дві основні групи учасників: перша - це банки, їх в рейтингах більшість, але для них факторинг є лише доповненням до лінійки класичних банківських продуктів; друга - це порівняно нечисленна група «класичних» факторингових компаній, що спеціалізуються виключно на факторинговому бізнесі (перш за все, це «Національна Факторингова Компанія» («НФК»)). Структура українського ринку дещо інша: велика частка ринку належить двом банкам (в сумі це близько 65% ринку), інша припадає на інших учасників (це близько 25 фінансових компаній, причому з них не більше 5 спеціалізуються виключно на факторинговому бізнесі, а інші надають послуги факторингу разом з іншими видами фінансових послуг).

На факторинговому ринку України на сьогоднішній день АКБ «Укрсоцбанк» займає позицію лідера. Його частка ринку оцінюється у 36% (рис. 2). Банк обслуговує заборгованість більш ніж 500 підприємств, надаючи широкий спектр послуг, пов'язаних з обслуговуванням дебіторської заборгованості.

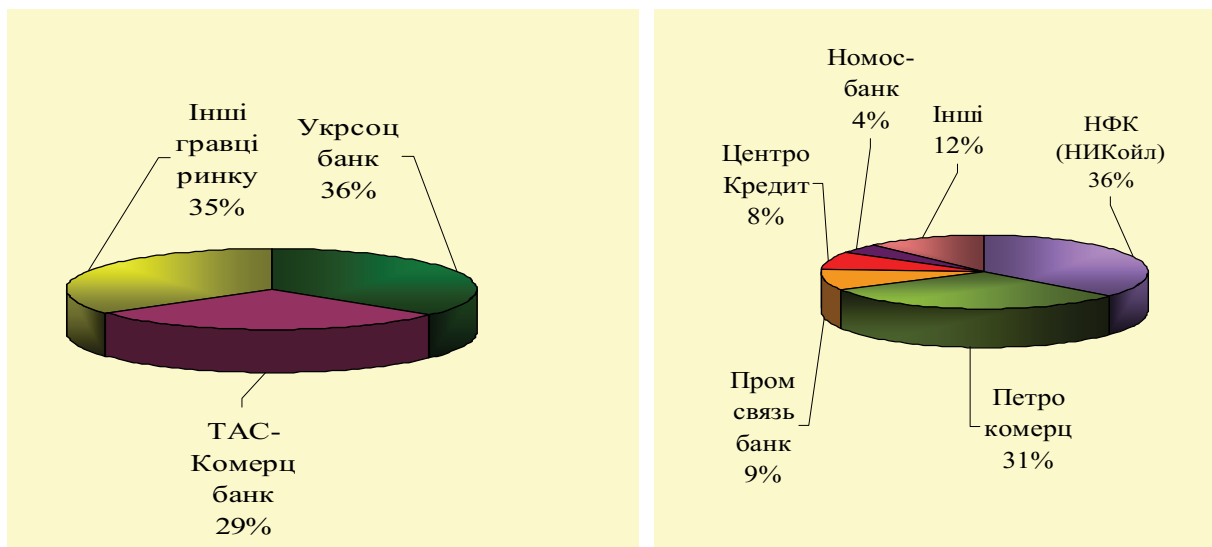


Рис.2. Ринки факторингу в Україні та Росії

Джерело: [15]

Якщо оцінювати вітчизняний ринок факторингу загалом, то впродовж останніх років він динамічно розвивався, виникали нові факторингові компанії, щоразу більше банків пропонували цю послугу. Серед них ВАТ «Укрексімбанк», АБ «Факторіал-Банк», АКБ «ТАС-Комерцбанк» та низка інших. Банками, що отримали статус партнера «IFG», є українські банки «Укрексімбанк» і «ТАС-Комерцбанк», причому серед банків частка останнього на національному ринку факторингових послуг складає 29%, обсяг придбання прав вимоги склав у 2006 р. понад 25 млн. дол. і із року у рік збільшується. Банк «АЖІО», який з 2005 р. входить до міжнародної банківської групи SEB (Skandinaviska Enskilda Banken AB), у перспективі планує зайняти відповідну частку ринку факторингових послуг, яка належить банкам групи SEB в інших країнах. Зокрема, «SEB Vilniaus Bankas» контролює не менш 30% ринку факторингу в Литві. В Росії безперечним лідером на ринку факторингових послуг є «НФК» — на її долю припадає приблизно 50% ринку і у 2005 р. її показник обороту вперше перевищив 1 млрд. дол.

Проблеми, що склалися, та певні глобальні тенденції значно впливають на перспективи та напрямки розвитку факторингових операцій в Україні. Розвитку факторингу в Україні (як і у Росії) перешкоджають в основному одні і ті ж самі проблеми: 1) нестача кваліфікованих фахівців, які могли б грамотно і професійно здійснювати факторингові операції; 2) дефіцит інформації – далеко не всі підприємства знають про факторинг і його вигоди; 3) невизначеність у законодавстві; 4) несприятливий імідж, що склався у факторингу раніше через підміну понять.

Найяскравіша наразі тенденція світового ринку факторингу — стандартизація продукту. До кінця ХХ ст. було дуже мало сітьових факторингових компаній. Зараз великі компанії почали скуповувати більш дрібні за кордоном і відкривати свої філії. Відповідно, вподовж за зарубіжною експансією з основних центрів розвитку факторингу відбувається розповсюдження знань та ноу-хау. Останніми роками відбувається активне просування іноземних банків та фінансових компаній на український фінансовий ринок. Деякі з них вже починають здійснювати на ньому факторингові операції, привносячи з собою добре відпрацьовані фінансові технології. Тому можна прогнозувати, що вони матимуть деякий час конкурентну перевагу порівняно з вітчизняними компаніями і банками, адже останні не поспішають пропонувати факторинг своїм клієнтам. Це відбувається через нестачу практичного досвіду та відсутність необхідних технологічних продуктів, досить високу вартість та складність впровадження факторингових операцій. Але у перспективі ситуація має вирівнятись, оскільки за рахунок збільшення учасників ринку вартість факторингу має знизитись. Разом з тим, існує певна загроза захоплення цього ринку іноземними компаніями, що може призвести до втрати українськими факторинговими компаніями великих потенційних прибутків. Тому необхідно розробити ряд заходів для того, щоб українські фінансові компанії більш активно почали надавати факторингові послуги.

Серед основних світових тенденцій слід виділити: 1) чітко виражений регіональний характер розвитку (особливо у Європі). Це обумовлено більш тісною взаємодією країн, що мають спільні кордони, схожістю традицій, обміном досвідом, та, як результат, створенням регіональних об'єднань та організацій; 2) призупинення темпів росту в країнах з найстарішою традицією. Це пояснюється наповненістю ринків та їх стабілізацією на існуючому рівні, хоча такі країни досі мають одні з найкращих показників; 3) переважання у деяких країнах міжнародного факторингу над внутрішнім. Така тенденція пов'язана з особливостями розвитку деяких країн та їхньою орієнтацією на зовнішньоторговельну діяльність, а також інтернаціоналізацією ринків, посиленням торгових зв'язків.

Перша фаза світової фінансової кризи (2007-2008 р.р.) у деякому сенсі навіть простимулювала зростання попиту на факторингові послуги із-за бажання компаній проводити більш жорстку політику з дебіторами і збільшувати обіговість портфелів. Модель бізнесу: «ми управляємо достатньо короткими активами, залучаючи довгострокові пасиви» надавала переваги і робила факторинговий бізнес більш-менш сталим. Проте, «кредитне вікно» згодом зачинилося і для факторингових компаній, в умовах подальшого погіршення кон'юнктури, попит почав згортатися, а коли у 2009 р. різко погіршилася платіжна дисципліна, факторингові компанії почали перетворюватися у колекторів. Якщо раніше великий портфель і активна політика запозичень забезпечували зростання, то наразі ці ж складові перетворилися у головну проблему і поставили під загрозу саме існування бізнесу. Стосовно дат платежів за контрактами, то процентні виплати за мезонінними траншами почали стрімко накопичуватися і відкладатися. Ця відстрочка була обумовлена порушеннями траггерів по дебетовому сальдо у книгах обліку заборгованості за основними сумами боргу, які роблять такі процентні виплати субординованими відповідно до погашення пріоритетних облігацій. Відкладені проценти не виплачувались до строків по-

гашення траншів. Крім того, виходячи з серйозного погіршення показників портфелю, факторингові компанії-емітенти почали допускати дефолти за виплатами основних сум боргу за даними траншами.

Тобто, у загальній масі непогашена заборгованість передбачає або подальше рефінансування, або бридж-фінансування, що надавалося в рамках запланованого залучення довгострокових фінансових ресурсів, а вимагання кредиторів дострокового погашення заборгованості перетворилося у тригер різкого погіршення фінансового становища факторингових компаній. Останні змушені направляти свої надходження від клієнтів не на подальше рефінансування їх бізнесу, як передбачає модель факторингового обслуговування, а на погашення своїх кредитних зобов'язань. Це вплинуло на зростання об'єму простроченої дебіторської заборгованості, порушило безперервність бізнесу клієнтів і їх дебіторів, а разом з загальною тяжкою ситуацією у реальному секторі економіки, вплинуло на наступне формування факторингового портфелю.

Загальною рисою українського і російського ринків факторингу є їх досить велика місткість і незаповненість, при чому друге у значній мірі стосується України. Як було зазначено раніше, ринок факторингових послуг найчастіше існує у вигляді олігополії. Виходячи з цього, можна очікувати, що протягом кількох найближчих років кількість компаній, що проводять факторингові операції, буде зростати. Але згодом Україна може повторити досвід США у період 1970-1990 рр., коли кількість провідних факторингових компаній скоротилася вдвічі: з 30 до 15 компаній. [16, р.37]. На сьогоднішній день, згідно з реєстром фінансових компаній, що здійснюють факторингові операції, переважна їх більшість знаходиться у Києві, і хоча для факторингу відсутні географічні обмеження, це може стати однією з передумов для подальшого їх злиття.

Підсумовуючи, варто зазначити, що цей фінансовий інструмент має значно більше плюсів, ніж мінусів, особливо це стосується торгових підприємств, де питання достатності оборотних коштів стоїть дуже гостро. Багато таких підприємств вирішує дилему: або залучення нових покупців, стимулюючи їх вигідними умовами товарного кредиту або підтримка оборотних коштів на належному рівні. У цій ситуації факторинг — оптимальне рішення. Це також стосується і потужних виробників, де проблема реалізації стоїть на першому плані. Серед перешкод поширення факторингу в нашій країні слід виділити: неврегульованість законодавчої та нормативної бази; відсутність єдиного законодавчого акту, який би регулював факторингову діяльність. У різних законодавчих актах тлумачення факторингу відрізняється, що призводить до небажання впроваджувати цю послугу. Подальше удосконалення нормативної бази у цій сфері може дати значний поштовх розвитку ринку факторингу в Україні, як це вже відбулося у 2004 р. після прийняття Цивільного та Господарського Кодексів. Запровадження факторингу утруднюється також і прийнятою практикою ведення торгово-збутових операцій, яка передбачає, як вже згадувалося, передплату та майже повну відсутність різновидів комерційного кредиту. Важливу роль відіграє й необізнаність менеджерів, економістів та керівників з факторингом як економічним інструментом. Крім того, серед причин недостатньої розвиненості факторингових послуг у нашій країні досить часто зазначають відсутність економічного аналізу розрахунку, дієвого контролю за якістю обслуговування та практичного досвіду ведення факторингових операцій [17, с.25-26].

Висновок. Факторинг - дієвий інструмент для стимулювання розвитку економіки, тому розв'язання існуючих проблем буде сприяти підвищенню ефективності фінансових систем країн з перехідною економікою, зокрема, України. 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 р. Україна

приєдналася до Конвенції УНІДРУА (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 розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства.

Література:

1. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.97р. № 168/97-ВР.
2. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000з. №2121-III.
3. Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент- М.: Из-во «Финансы и статистика», 2006 – 311 с.
4. 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.
5. Лисенко Ю.М. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібник. — К., 2005. — 179 с.
6. Руденко Л.В. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник. — К., 2002. — 258 с.
7. www.franklincapitalnetwork.com
8. www.factors-chain.com
9. Склеповий Є.В. Ринок факторингових послуг в Україні// Фінанси України. – 2005. - № 9. – с. 109-115
10. Внукова Н., Шапошникова К. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу// Фінансовий ринок України. – 2007. - №2(40) – с.6-11
11. Склеповий Є.В. Інструменти запобігання фінансовим ризикам при здійсненні факторингових операцій комерційними банками// Банківська справа. – 2005. - № 3. – с.70-75
12. Буценко І.М. Факторинг у міжнародній торгівлі// Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. - № 5. – с.53-55
13. www.securities.gov.ua - Библиотека «Ценные бумаги»
14. www.dfp.gov.ua
15. Покаместов И.Е., Табаев И.М. Современные способы финансирования коммерческого кредита. // Банковское кредитование. – 2007. - № 1. – с.11-23
16. McCarthy P. Factoring the future// Finance Director Europe - 2006. - January 1. – 34-41 pp
17. Биконя С. Інститут факторингу в умовах переходу до економічного зростання // Персонал. — 2006. — № 2. – с.22-27.