

## ОСОБЛИВОСТІ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

*В.Л.Вакуленко, аспірант*

*Національний аграрний університет, м.Київ*

Факторингові операції дають можливість банкам, особливо великим, не тільки розширити свою клієнтуру в ряді галузей, але й надавати допомогу банкам-кореспондентам, клієнти котрих потребують послуг такого напрямку. В Україні такі послуги надають лише деякі комерційні банки і в дуже незначних обсягах. Становлення та розвиток ринку нетрадиційних банківських послуг — це тривалий процес, який лише розпочався в Україні [1]. Це перший крок, оскільки їх використання має чимало переваг як для клієнтів, так і для банківських установ.

Під час поглиблення суспільного розподілу праці і зростання потреби в забезпеченні його зовнішніх умов із матеріально-речового виробництва у самостійну сферу економіки виділилась інфраструктура. Дальший її розвиток відбувається в результаті виділення виробничих послуг із рамок підприємств-споживачів у спеціалізовані компанії. Галузі інфраструктури надають послуги, тобто створюють умови функціонування підприємств. За характером впливу на виробничий процес вони поділяються на 3 групи: по-перше — це екологічні умови економічного розвитку; по-друге — умови, які забезпечують відтворення робочої сили, збалансованість макроекономічних пропорцій суспільного відтворення; по-третє — умови, які забезпечують безпосередньо процес виробництва [3].

Сфера послуг, що включає консультаційне та інформаційне обслуговування, короткострокове кредитування страхування виробничих ризиків, інжинірингові послуги належить до виробничої інфраструктури. На сьогодні зростає попит на інформаційні, бухгалтерські, лізингові, консультаційні послуги із забезпечення оперативної перебудови системи управління виробництвом.

В Україні факторинг започатковано в 1990 році [4]. Розв'язання даної проблеми належить відомим сучасним вітчизняним та

зарубіжним вченим: Б.Едварду, А.Г.Івасенку, І.Краську, Б.Л.Луцїву, Г.Сингел Джоелю, А.І.Степаненку, К.Шим Джейю, які в своїх працях дуже добре дослідили основні проблеми даного питання. Вивчення факторингу започатковано і в публікаціях Бабицевої Ю.А., Бекларяна Л.А., Буровою Є. (Факторинг і форфейтинг), Жукового Є.Ф., в яких розкрито основи факторингу. На сьогодні проблема факторингу є дуже актуальною, проте не достатньо дослідженою. Тому у даній статті зосереджу увагу на факторинг саме в Україні.

Основними цілями статті є виділити особливості факторингових послуг в Україні, функції факторингу, його значення в сфері ділових послуг.

Факторинг, як послуга, займає значне місце в сфері ділових послуг. Він є різновидом кредитно-фінансової операції і забезпечує ефективний виробничий процес та реалізацію продукції. Ця послуга — нематеріальна і щоб скористатися нею, необхідний безпосередній контакт з тим, хто її надає (тобто банком), або із факторинговою компанією. Факторинг забезпечує не лише рух вартості, але й підтримує постачання підприємств необхідною сировиною та матеріалами, надає виробникам інформацію про стан і структуру попиту на їх продукцію, веде бухгалтерський облік постачальника. Головна функція факторингу в сучасних умовах полягає в розв'язанні кризи неплатежів і створенні стабільної системи фінансового забезпечення сфери матеріального виробництва.

У Європі факторинг є видом послуг у галузі фінансування для нових малих та середніх фірм, які зазнають фінансових труднощів через несвоєчасне погашення боргів кредиторами і обмеженість доступних для них джерел кредитування.

В цілому факторинг можна охарактеризувати як процес переуступлення факторинговій компанії або банку неоплачених рахунків-фактур чи векселів, тобто боргових вимог, які виникають між контрагентами в процесі реалізації продукції на умовах комплексного кредиту в поєднанні з бухгалтерським, страховим та юридичним обслуговуванням постачальника. Загалом таке трактування відповідає Конвенції про міжнародний факторинг, яка була прийнята у

травні 1988 року. Згідно з нею, операція вважається факторингом в тому випадку, якщо вона відповідає двом із зазначених ознак:

- ведення бухгалтерського обліку постачальника;
- наявності кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- інкасування його заборгованості;
- страхування постачальника від кредитного ризику;

У факторингових операціях беруть участь три сторони:

- факторингова компанія (Спеціалізована організація, яка купує рахунки-фактури у своїх клієнтів);
- промислове або торгове підприємство-постачальник, що уклало угоду з факторинговою компанією (клієнт);
- підприємство-покупець товару (позичальник).

Під час здійснення факторингових операцій дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти і може при потребі відразу ж використовуватись у виробничому процесі. Зазвичай факторингова компанія бере на себе додатковий ризик неплатоспроможності позичальника, а також приймає на себе ряд зобов'язань на користь клієнта, наприклад, ведення бухгалтерського обліку його дебіторської заборгованості. Перед укладанням договору факторингова компанія або відповідний відділ банку аналізує бухгалтерський звіт і баланс, фінансові результати діяльності клієнта, платоспроможність його боржників, а також кредитоспроможність самого клієнта. При цьому до уваги також приймається якість та конкурентоспроможність поставленої продукції.

Опісля факторингова компанія визначає граничну суму за операціями факторингу, в межах якої постачання продукції може здійснюватись без ризику неотримання платежу. У світовій практиці використовується в цілому три методи встановлення граничних сум. Це визначення загального ліміту, визначення щомісячних лімітів та страхування за окремими угодами. У першому випадку кожному клієнтові встановлюється загальний ліміт кредитування; у другому — сума, на яку протягом місяця може бути проведено відвантаження і оплачено рахунки одному клієнту. Третій метод використовується тоді, коли специфіка виробничої діяльності постачальника передбачає не серію поставок одним і тим же клієнтом, а

ряд окремих угод на значні суми. Страхування кредиту здійснюється на всю суму кожного замовлення з постачанням товарів протягом певного періоду часу.

Договір про фінансове обслуговування укладається між постачальником і факторинговою компанією (банком) на строк не менше одного року, можливе його продовження до чотирьох років. Він допускає тривале здійснення фінансових операцій банком в інтересах конкретного клієнта. Головною умовою таких договорів є зобов'язання банку оплачувати клієнту переуступлені йому вимоги незалежно від згоди на їх оплату контрагентами клієнта.

Факторинг є високоприбутковим банківським бізнесом. Комісійна плата, яку сплачує клієнт факторинговій компанії або банку, складається з двох елементів:

- по-перше, плати за кредит у вигляді банківської ставки за короткострокове кредитування клієнта на період факторингу. Для компенсації ризику звичайна ставка збільшується на 3-4%.
- по-друге, плати за ведення обліку, юридичне та інформаційне обслуговування, тобто за управління. В більшості країн розмір цієї плати знаходиться в межах 0,5-3%, в тому числі плата за облік рахунків-фактур становить 0,1-1% річного обороту постачальника.

У разі, коли факторингова компанія купує прострочену дебіторську заборгованість за товарними операціями, то розмір комісійної винагороди в 1,5-2 рази вищій, ніж при купівлі заборгованості за відвантажені товари, строк оплати яких не настав [2].

Прибуток від фінансових операцій визначається різницею між сумою доходу і затратами на їх проведення. Виходячи з різновидів фінансових операцій, буде різним склад валових витрат на їх проведення.

Таким чином, факторинг належить до ринкових банківських операцій, тому що є ризик невиконання зобов'язань. Це пояснюється тим, що ступінь ризику характеризується вірогідністю подій, що веде до втрати банком коштів за даною операцією, тому банк-кредитор або факторингова компанія повинні приймати рішення, виконуючи порівняння прогнозу ефективності даної угоди з ефективністю можливого безризикового вкладу. Іншим способом мінімі-

зації ризику є страхування постачальника від кредитного ризику. В разі погашення кредиту страховою компанією їй переуступаються несплачені боргові зобов'язання позичальника і за умовами абандону страхувальник повинен повернути страховику сплачену за нього суму і вступити в права володіння поставленим йому товаром.

При страхуванні факторингового ризику можливе виникнення кількох договорів залежно від невиконання зобов'язань постачальником з постачання товарів і покупцем — з вчасної оплати вимог банку або факторингової компанії. При цьому страхувальник страхує ризики, пов'язані з постачанням товару: ризик якості, транспортний ризик, а покупець страхує ризик неплатежу або в межах обсягу факторингової операції, або з врахуванням суми упушеного прибутку банком або факторинговою компанією.

Отже, з проведеного дослідження можна зробити висновки, що всі витрати із страхування ризику невиконання зобов'язань за фінансовим договором покупцем покладаються на нього ж. Він в свою чергу зобов'язаний надати докази здійснення страхування банку або факторинговій компанії протягом трьох днів з дня укладання договору. Страхування факторингу гарантує захист фінансових коштів банку, які розглядаються як такі, що можуть бути одержані. При генеральній угоді в договорі страхування на весь строк факторингу встановлюються ліміти в межах суми окремої угоди. В разі значного замовлення страхування проводиться не на строк факторингу, а в межах суми окремої угоди.

Таким чином, все вищезазначене переконливо показує ефективність факторингу та можливість подальшого його розвитку в Україні. Дослідження питань факторингового обслуговування суб'єктів господарювання є актуальним в умовах неплатежів.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. І. Красько. Договір факторингу. – Чернівці: Рута, 2002.- С. 189.
2. В.М.Попович, А.І.Степаненко. Управление кредитными рисками заемщика, кредитора, страховика. – К., 2000.- С. 89.
3. М.Форман, Дж.Гілберт. Фінанси і факторинг. – К.:Знання, 2003.- С. 45.
4. Н.М.Внукова. Факторинг: проблеми та шляхи розвитку в Україні // Банківська справа. – 1998. – №3. – с.36-39.