

АНАЛІЗ СПЕЦИФІКИ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ УКРАЇНСЬКИМИ БАНКАМИ

Анотація. Проаналізовано основні вимоги до факторингового обслуговування. Здійснено розрахунок категорії боржника клієнта. Визначено та охарактеризовано найважливіші етапи здійснення факторингової операції.

Ключові слова: банк-фактор, категорія боржника клієнта, коефіцієнт інтенсивності оплати, ліміт заборгованості, розмір авансу, факторинг

Shparhalo H.

ANALYSIS OF SPECIFIC IMPLEMENTATION FACTORING SERVICES BY UKRAINIAN BANKS

Summary. The basic requirements for factoring services. The calculation of category debtor client. Identified and characterized the major stages of factoring operations.

Keywords: bank-factor, category debtor client, intensity factor payments, debt limit, the amount of advance, factoring.

1. Вступ

Сьогодні переважна більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно здійснювати управління дебіторською заборгованістю, що завдає економічної шкоди підприємству-кредитору — гроші втрачають свою купівельну спроможність унаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. 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.

Факторингове фінансування, так або інакше, продовжує нести в собі значні ризики. Багато операторів ринку, банки, факторингові компанії вже зіткнулися з такими ризиками. З огляду на це важливим завданням є розробка моделей, за допомогою яких можна уникнути або знизити показники ризиків факторингового портфеля і навіть наблизити їх до європейських. На європейському факторинговому ринку ризики мінімальні, завдяки процедурам, функціям і моделям, які застосовуються для зниження рівня втрат за факторинговими операціями. Адаптація європейських моделей і факторингових схем до потреб українського ринку дозволить істотно знизити показники втрат, і тим самим – вирішити проблеми розвитку українського факторингового ринку.

Метою написання статті є: аналіз основних вимог до факторингового обслуговування в банку; розробка моделі обчислення коефіцієнта інтенсивності оплати боржником по контрактах; визначення розміру авансу за категорією боржників клієнта; аналіз процедури здійснення факторингових операцій.

2. Огляд літературних джерел

Огляд економічної літератури свідчить про необхідність приділити більшу увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Проблеми 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. Беялов, Ю. С. Скакальський, Ю. М. Лисенко [3, 4]. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л. Ю. Белоусов, Б. З. Гвоздев, Л. В. Руденко [6]. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні. Водночас сьогодні достатньою мірою не розроблено інструмент факторингу в Україні через неоднозначність розуміння самої суті факторингу та відсутності єдиної законодавчої бази щодо регулювання факторингових операцій, які здійснюють українські банки та факторингові компанії.

У літературі можна зустріти такі 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...", "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 таке його визначення: „Факторинг – операція з переуступки першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору.”.

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.

Поняття та предмет договору факторингу чітко визначені в Цивільному і Господарському Кодексах. Згідно зі ст. 1077 Цивільного Кодексу договір факторингу – це договір, згідно якого одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Згідно зі ст. 350 Господарського Кодексу факторинг – це придбання банком права вимоги в грошовій формі з поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги та прийом платежів.

3. Основні вимоги до факторингового обслуговування

У практиці українських комерційних банків при здійсненні факторингового обслуговування з метою мінімізації ризиків здебільшого встановлюється ряд обмежень, найбільш вживані з яких:

- на момент придбання банком (фактором) права вимоги коштів по договору факторингового обслуговування, дата платежу за даним договором повинна бути вказана не менше, ніж за п'ять календарних днів від дати придбання;
- не приймають участь у факторинговому обслуговуванні клієнта такі боржники, які є одночасно покупцями і продавцями клієнта;
- не переводяться на факторингове обслуговування клієнти, які є пов'язаними особами зі своїми боржниками [7, 8].

Не маючи відповідного досвіду роботи на ринку факторингу, українські комерційні банки ставлять досить високі вимоги до клієнтів, які б хотіли користуватися послугою факторингу. Зокрема клієнт повинен відповідати таким вимогам:

- тривалість неперервної господарської діяльності на ринку повинна становити не менше двох років;
- клієнт має поточний рахунок, відкритий у банку (фактора), або зобов'язаний його відкрити до моменту підписання генерального договору факторингового обслуговування;
- клієнт має не менше п'яти діючих боржників, які відповідають вимогам банку (фактора) для встановлення ліміту на боржника;
- поставка товарів боржнику здійснюється на умовах фіксованого строку відтермінування платежу, який обумовлюється клієнтом та боржником в контракті та не може бути меншим чотирьох календарних днів і більшим, ніж дев'яносто календарних днів;
- позитивна кредитна історія (тобто відсутність фактів порушень умов відповідних кредитних договорів, у тому числі в частині повного і своєчасного виконання зобов'язань перед банками) впродовж останніх 12 місяців;
- відсутність обтяжень на контракт клієнта, який задіяний при факторинговому обслуговуванні протягом останніх 18 місяців;
- відсутність податкових обтяжень на активи клієнта [1, 2].

В свою чергу боржники клієнта, тобто компанії, які купляють товари чи послуги клієнта, права вимоги грошових коштів, до яких є предметом операції факторингу, повинні відповідати таким вимогам:

- термін проведення господарської діяльності (з дати реєстрації у Державних органах виконавчої влади) не менше одного року;
- максимальний строк прострочення боржником платежу клієнтові за поставку товарів не перевищує тридцять календарних днів за розрахунковий період згідно картки 361 бухгалтерського рахунку клієнта;
- термін співпраці боржника з клієнтом становить не менше трьох місяців, за який боржник отримав та оплатив не менше трьох поставок товарів (виконаних робіт, наданих послуг) згідно картки 361 бухгалтерського рахунку клієнта [5].

Всі ці обмеження суттєво впливають на розвиток ринку факторингу в Україні, штучно звужують клієнтську базу банків, що в свою чергу сприяє незначним обсягам факторингових операцій в українській економіці.

4. Методика визначення розміру авансу за категорією боржника клієнта

Одним з основних параметрів факторингового обслуговування є розмір авансу в залежності від категорії боржника клієнта.

Для встановлення розміру авансу визначається категорія боржника клієнта. На підставі оборотно-сальдової відомості та картки боржника по 361 бухгалтерському рахунку клієнта визначаються наступні показники:

- кількість угод (поставок), сплачених боржником по контракту на поточний рахунок клієнта за розрахунковий період;
- термін прострочки оплати по кожній з угод (поставок) контракту у розрахунковий період (календарні дні).

На базі визначених показників обчислюється коефіцієнт інтенсивності оплати боржником по контрактах відповідно до таблиці 1 та формули (1).

Таблиця 1

Методика обчислення коефіцієнта інтенсивності оплати боржником по контрактах

Показники	термін прострочки (днів)				
	0	1-7	8-14	15-21	22-30
Кількість угод (поставок) оплачених боржником по контракту на поточний рахунок клієнта за розрахунковий період в розрізі термінів прострочення	P ₀	P ₁	P ₂	P ₃	P ₄
кількість балів	P ₀ *0	P ₁ *1	P ₂ *2	P ₃ *3	P ₄ *4

$$K = \left(1 - \frac{\sum_{i=0}^4 P_i \times i}{4 \times \sum_{i=0}^4 P_i}\right) \times 100, \quad (1)$$

де K – коефіцієнт інтенсивності оплати, в %

P₀ – кількість угод (поставок) оплачених боржником вчасно (без прострочки), в шт

P₁ – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою до 7 днів, в шт

P₂ – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою від 8 до 14 днів, в шт

P₃ – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою від 15 до 21 дня, в шт

P₄ – кількість угод (поставок) оплачених боржником з прострочкою від 22 до 30 днів, в шт

i – термін прострочки, в днях.

Виходячи зі значення коефіцієнта інтенсивності оплати встановлюється категорія боржника клієнта (табл.2).

Таблиця 2

Методика визначення категорії боржника в залежності від значення коефіцієнта інтенсивності оплати

Коефіцієнт інтенсивності оплати (K)	0<=K<=25%	25%<K<=50%	50%<K<=75%	75%<K<=100%
Категорія боржника	D	C	B	A

Категорія боржника клієнта надає можливість прогнозувати якість факторингової операції вцілому, тобто чим вищі категорії боржників, з якими співпрацює клієнт, тим вища ймовірність вчасного повернення коштів у межах факторингового обслуговування, і навпаки. Тому саме від категорії боржника залежить основний показник факторингу – розмір авансу, тобто та сума коштів, що надається банком (фактором) клієнту відповідно до генерального договору факторингового обслуговування. На підставі визначеної категорії вибирається значення розміру авансу по кожному боржнику клієнта (табл. 3).

Таблиця 3

Методика визначення розміру авансу за категорією боржників клієнта

Категорія боржника	Розмір авансу
A	95% від повної суми операції
B	85% від повної суми операції
C	75% від повної суми операції
D	65% від повної суми операції

5. Основні акценти при здійсненні факторингової операції

Процедура здійснення факторингової операції включає шість основних складових:

1. На підставі підписаного клієнтом і банком (фактором) реєстру переданих документів по угоді (поставці), банк (фактор) не пізніше наступного дня від дати підписання, перераховує на поточний рахунок клієнта аванс.

2. Банк (фактор) надає клієнту додатковий термін на строк 30 календарних днів. Додатковий термін починається на наступний день після дати платежу по кожній угоді (поставці) згідно контракту. Під час додаткового терміну банк (фактор) не звертається до клієнта з вимогою виконання зобов'язань, як до поручителя. Період дії додаткового терміну фіксується сторонами в реєстрі переданих документів по угоді (поставці).

3. При отриманні банком (фактором) від боржника платежу по угоді (поставці) в період відстрочки платежу у розмірі повної суми, банк (фактор), не пізніше наступного банківського дня, перераховує на поточний рахунок клієнта кошти, розмір яких дорівнює різниці між повною сумою та авансом.

4. Не пізніше ніж за десять банківських днів до закінчення трьохмісячного періоду факторингового обслуговування, працівник банку здійснює перегляд параметрів факторингового обслуговування та готує оцінку клієнта. Відповідні параметри переглядаються за розрахунковий період, тривалість якого складає дванадцять останніх місяців співпраці клієнта з боржником. Якщо загальний період їхньої співпраці є менший, включаючи період дії генерального договору факторингового обслуговування, тоді розрахунковий період відповідає фактичному періоду співпраці боржника та клієнта.

5. У випадку, коли параметри факторингового обслуговування (ліміт на клієнта та розмір авансу) змінилися в бік збільшення, пропонується включення нового боржника до переліку боржників, уповноважений працівник банку готує інформацію на зміну умов факторингового обслуговування корпоративного клієнта.

Оновлені перелік боржників та параметри факторингового обслуговування підписуються клієнтом та банком (фактором).

6. Банк (фактор) відмовляє у придбанні у клієнта прав вимоги грошових коштів до боржника, якщо дата оплати по угоді (поставці) з врахуванням додаткового терміну настає після закінчення дії генерального договору факторингового обслуговування [5, 7].

За несвоєчасне виконання грошових зобов'язань за генеральним договором факторингового обслуговування клієнт, на вимогу банку, сплачує йому штрафні санкції відповідно до чинного законодавства України.

6. Висновки

Отже, факторинг має ряд переваг для продавця, а саме:

- можливість значного збільшення об'ємів поставок і ринкової долі, а відповідно і прибутку компанії,
- можливість планування своїх фінансових ресурсів без врахування платіжної дисципліни покупців,
- можливість здійснювати закупівлю товарів за більш низькими цінами, маючи оборотні кошти,
- покращення ділового іміджу і платоспроможності завдяки можливості здійснювати своєчасні розрахунки зі своїми кредиторами.

Використання факторингу не лише дає змогу підприємству уникнути кризових явищ, а й сприяє подальшому розвитку підприємства, отриманню великих прибутків та збільшенню ринкової вартості підприємства.

Важливо знати і розуміти, що факторинг – самостійний напрямок економіки, скерований на надання комплексних послуг, що сприяють зростанню обсягу продаж торгових і виробничих компаній. Він не належить до якогось виду економічної діяльності і важливий сам по собі.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Господарський Кодекс України: Відомості Верховної Ради, 2003. № 18, № 19-20, № 21-22: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
2. Цивільний Кодекс України: Відомості Верховної Ради, 2003. №№ 40-44: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
3. Аналіз форм і методів управління дебіторською заборгованістю у складі оперативних фінансових активів корпорації / Беялов Т. Е. // Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 9 (51). — С. 30–36.
4. Валютно-фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. Посібник / Лисенко Ю. М. — К., 2005. — С. 141 – 145.
5. Оцінка результативності впровадження факторингу на підприємстві / Внукова Н. // Економіка розвитку. – 2007. – № 1. — С. 12 – 14.
6. Розрахункові та кредитні операції у зовнішньоекономічній діяльності підприємства: Підручник / Руденко Л. В. — К., 2002. — С. 19 – 22.
7. Факторинг і його використання в управлінні дебіторською заборгованістю підприємства / Загородна О. М. // Наукові записки. Тернопіль, 2004. Вип.13, ч.1. — С. 8 – 10.
8. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Левченко Н.М., Кравченко Г.В. // Економічний простір. – 2009. – №23/2. — С. 11 – 13.