

ОСНОВНЫЕ ПРЕДПОСЫЛКИ РАЗВИТИЯ ОТЕЧЕСТВЕННОГО РЫНКА ФАКТОРИНГА

На современном этапе глобализации и интернационализации мирохозяйственных связей для украинской банковской системы стало актуальным повышение эффективности предоставления финансовых услуг в условиях дальнейшего внедрения Украины в мировое конкурентное сообщество. Внедрение новых финансовых технологий, развитие небанковских финансово-кредитных учреждений в рыночных трансформациях Украины необходимы для улучшения финансового состояния предприятий, поддержки и обеспечения их экономического роста. К основным проблемам развития факторинга относятся:

1. Неготовность многих отечественных кредитных организаций к развитию факторингового обслуживания. Основная проблема здесь чисто методологическая: факторинг относят то к кредитным, то к дисконтным, то к иным банковским операциям.
2. Неготовность значительной части банков страны к среднесрочным инвестициям в новую для них область деятельности. Основным препятствием здесь является не само факторинговое финансирование, а достаточно длительный и относительно затратный «нулевой цикл», связанный с постановкой дела, который даже при наличии профессиональной команды исполнителей занимает от 6 до 12 месяцев.
3. Недостаточно подготовленная законодательная база. Факторинговый бизнес требует серьезных инвестиций, к которым в Украине пока еще мало кто готов. Учитывая то, что финансовое ресурсообеспечение экономического развития невозможно без использования современных форм и инструментов расчетно-платежных отношений, анализ перспектив развития факторинга в Украине сегодня чрезвычайно актуален.

Таким образом, целью статьи является исследование теоретических и практических аспектов факторинга, выявление преимуществ его использования предприятиями и разработка предложений относительно внедрения факторинговых услуг в деятельность украинских субъектов хозяйствования.

На данном этапе исследованию рынка факторинга уделяется особое внимание. Теоретические концепции методологических и институциональных аспектов развития рынка факторинговых услуг и исследование перспектив их внедрения в банковской практике в Украине отражены в работе Склепового Е.В. [1, с. 109-115]. Савельев М.В. считает, что «руководство большинства предприятий считает факторинговое обслуживание обычным кредитом, а такие важные составляющие производства, как реализация продукции, поддержка снабжения предприятия сырьем и материалами, предоставление информации о ситуации на рынке, ведение бухгалтерского учета дебиторской задолженности, рассматриваются как посягательство на экономическую независимость» [2, с. 48].

Хотя законодательство о факторинге в Украине появилось еще в середине 90-х гг. XX в., такая финансовая услуга пока еще используется недостаточно. По мнению Склепового Е.В., раньше ее практиковали только специальные подразделения банков [1, с. 109]. Но в последнее время в Украине появляются первые факторинговые компании, что является свидетельством востребованности и своевременности научно-практических исследований этого сегмента рынка факторинговых услуг.

Факторинг – это операция, которая объединяет в себе ряд посредническо-комиссионных услуг с кредитованием оборотного капитала субъекта хозяйствования. Факторинговые операции, кроме купли права по требованию долга, включают:

- кредитование в виде предыдущей оплаты долговых требований;
- ведение бухгалтерского учета поставщика, в частности реализации продукции (работы, услуг);
- инкассирование дебиторской задолженности поставщика;
- страхование поставщика от кредитного риска.

Участниками факторинговой операции могут быть: посредник (фактор), то есть коммерческий банк или факторинговая компания; поставщик товаров (работ, услуг); покупатель. Отношения между субъектами факторинга регулируются договором, который составляется в письменном виде между фактором и поставщиком.

Факторинговая услуга может предоставляться банком как в объединении с финансированием, так и без него. При факторинге без финансирования клиент предоставляет фактору документы, которые подтверждают отгрузку товара, а фактор обязуется получить на пользу клиента денежные средства. Факторинг с финансированием состоит в том, что фактор покупает счета-фактуры клиента и выплачивает ему денежные средства в размере 80-90 % от суммы долга. Остатки 10-20 %, которые

остались, банк получает как компенсацию риска до погашения долга. После погашения долга банк возвращает полученную сумму клиенту.

В Украине факторинговые услуги предоставляют «Приватбанк», «Укрсоцбанк», банки «Демарк», «Аваль», «Правексбанк» и другие. В нашей стране факторинговые услуги могут предоставлять финансовые учреждения- банки, кредитные общества, исключительным видом деятельности которых является предоставление финансовых услуг, к которым и принадлежит факторинг.

Поскольку факторинг – это комплекс факторинговых услуг, то его цель состоит в предоставлении факторинговой компанией таких трех основных услуг:

1. Финансирование поставок товаров с отсрочкой платежа - после поставки товара поставщик немедленно или по удобному для него графику получает от банка или компании значительную часть суммы поставки.
2. Страхование рисков, связанных с поставкой товаров и отсрочкой платежа.
3. Административное управление дебиторской задолженностью [3, с. 366-368].

За осуществление факторинговых операций фактор взимает с поставщика соответствующую плату. Размер платы зависит от вида факторинга, кредитоспособности поставщика, размера процентной ставки за кредит, уровня рисков, которые несет фактор, а также от срока пребывания ресурсов фактора в расчетах с покупателем [4, с. 27]. Плата за факторинговое обслуживание включает: комиссию за услуги в размере определенного договором процента от общей суммы приобретенных фактором долговых требований процент за кредит, предоставленный фактором поставщику. В Украине на 01.01.2005г. сумма первого авансового платежа составляла 80-85%, иногда до 90% от суммы поставки [2, с. 49].

Сегодня в факторинге нуждается прежде всего торговля с отсрочкой платежа, в частности - сетевая торговля. Например, реализаторам пива, сигарет, сладостей необходимо, чтобы банк оплатил поставки заранее, чтобы рассчитаться с оптовыми поставщиками. Впоследствии - на протяжении нескольких месяцев - они возвращают эти долги [5, с. 60-62]. Таким образом, осуществление факторинговых операций дает возможность фактору улучшить обслуживание клиентов, привлечь новых и увеличить источники доходов.

Для эффективного развития факторингового механизма в Украине можно порекомендовать:

- банковским структурам, инвестиционно-финансовым компаниям и их филиалам на местах апробировать создание фактор-фирм, фактор-банков по обеспечению факторинговыми услугами, в первую очередь, малых и средних предприятий;
- шире практиковать развитие факторинговых структур при коммерческих банках с использованием универсальной системы финансового обслуживания клиентов, при которой фактор-банк должен принять на себя не только кредитование до возврата долга и получение самого долга, но и бухгалтерское, сбытовое, рекламное, страховое и кредитное обслуживание клиента.

С целью развития в нашей стране факторинга предлагаем:

1. Принять специальный закон "О факторинге" аналогичный закону "О лизинге".
2. Создать крупные факторинговые компании, способные успешно конкурировать с иностранными, которые с увеличением спроса будут стремиться на отечественный рынок.
3. Создать отраслевые или корпоративные факторинговые компании.

Факторинг играет важную роль во время организации продажи среди предприятий, внутри промышленных и финансово-промышленных групп, дилерской сети одной и той же компании путем создания отраслевой факторинговой компании по финансированию продажи в кредит.

Создание такой отраслевой факторинговой компании целесообразно и в торговле. Именно использование факторинговой технологии в финансово-хозяйственной деятельности торговых организаций может быстро дать позитивный результат.

Литература

1. Склеповой Е.В. Рынок факторинговых услуг в Украине // Финансы Украины.-2005.-№9.-С. 109-115.
2. Савельев В.М. Факторинг- форма обслуживания малого и среднего бизнеса // Финансы.- 2004.-№2.- С.48-50.
3. Банковские операции // Под редакцией А.М. Мороза- 2-е издание. - К., 2002.- 598 с.
4. Полищук О. Теневой фактор: запрет факторинга в Украине - одна из причин, почему деньги бегают в тени // Бизнес.-2005.-№50.- С. 27.
5. Биконя С. Институт факторинга в условиях перехода к экономическому росту // Персонал.- 2006.-№2. – С. 60-64.