

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА

Серія "Міжнародний бізнес"

**О. І. Ступницький
В. М. Коверда**

**СУЧАСНИЙ ФАКТОРИНГ:
ЕФЕКТИВНІСТЬ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ
ТА УПРАВЛІННЯ
КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ**

Навчальний посібник



УДК 339.5(075.8)
ББК 65.584.3я73
С 88

Рецензенти:
д-р екон. наук, проф. А. І. Кредісов,
д-р екон. наук, проф. А. П. Румянцев

*Рекомендовано до друку
вченою радою Інституту міжнародних відносин
(протокол № 8 від 24 березня 2010 року)*

Ступницький, О. І.

С 88 Сучасний факторинг: ефективність торговельних операцій та управління корпоративними фінансами : навчальний посібник / О. І. Ступницький, В. М. Коверда. – К. : Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет", 2010. – 255 с.

ISBN 978-966-439-309-3

Охарактеризовано сучасний ринок факторингу, розкрито основні поняття, категорії і форми факторингової бізнес-діяльності, досліджено практику управління факторинговими операціями, корпоративними фінансами, показано особливості комерційної ефективності реалізації факторингових послуг та проаналізовано економіко-правове забезпечення договорів факторингу в Україні.

Для студентів і викладачів економічних факультетів.

УДК 339.5(075.8)
ББК 65.584.3я73

ISBN 978-966-439-309-3

© Ступницький О. І., Коверда В. М., 2010
Київський національний університет імені Тараса Шевченка,
ВПЦ "Київський університет", 2010

ВСТУП

Наразі у діяльності підприємств України, зокрема торговельної сфери, постійне зростання дебіторської заборгованості, недисциплінованості покупців, які щораз затримують розрахунки, переростають у серйозну проблему. Звісно, товарні кредити вилучають кошти з обігу та сповільнюють розвиток, проте партнери наполягають на можливості працювати з відстроченням платежів, а втрачати налагоджені зв'язки не хотілося б. Вільних коштів стає дедалі менше... У такій ситуації зазвичай звертаються до банку з приводу кредиту, проте сума навряд чи буде достатньою, адже основних засобів для застави обмаль і все до останньої копійки вкладено в обігові активи. Саме для вирішення таких проблем і призначений факторинг. Крім того, із появою грошей з'явилися боржники та кредитори. Коли і перших, й інших стало чимало, то виник попит на купівлю боргів – із дисконтом, за особливою схемою реалізації. Економісти називають цю операцію *факторингом*.

Факторинг – це придбання права на стягування боргів, на перепродаж товарів і послуг з подальшим отриманням платежів за ними. Зазвичай ідеться про короткотермінові вимоги. Іншими словами, інститут факторингу є різновидом посередницької діяльності, при якій фірма-посередник за певну плату отримує від підприємства право стягувати і класти на її рахунок належну йому суму грошей від покупців (право інкасувати дебіторську заборгованість). Фінансові інститути, які надають факторингові послуги, називаються *фактор-фірмами*, їх створюють потужні банки (або самі банки виконують функції фактор-фірм), що забезпечує високу надійність факторингових угод і мінімальні витрати для клієнтів. У різних країнах розгалужену мережу спеціалізованих філіалів для факторингового обслуговування підприємств створили транснаціональні корпорації.

Ще недавно розвиток факторингу обмежувався на законодавчому рівні. Нині – це ліцензована послуга і право на її здійснення мають організації фінансового сектора (спеціалізовані факторингові фірми, банки, інвестиційні компанії), які позиціонують себе на ринку як продавці факторингових послуг. Ними надаються як

додаткові послуги окремим клієнтам, так і розробляються комплексні широко анонсовані ринкові програми. Нині в Україні попит на факторинг і пропозиція ще не стали масштабними, хоч і постійно зростають. Як свідчить світова практика, стрімкий розвиток факторингових послуг притаманний економічним системам у стадії стабільного зростання, з постійним приростом купівельної спроможності населення, збільшенням виробництва і реалізації продукції. Тож, ураховуючи незмінно позитивні прогнози економічного розвитку нашої держави, уже найближчим часом нам слід очікувати значної активізації ринку факторингу. Основна цінність факторингу полягає в його комплексності. Це не просто фінансування певних витрат, а саме сукупність рівноцінних для підприємства фінансово-посередницьких послуг.

Значимо, що в Україні термін *факторинг* не завжди вживають доречно. Наприклад, якщо банк змушує клієнта і дебіторів перейти на свої рахунки, то це аж ніяк не стосується факторингу, так само як і викуп одноразових або прострочених боргів підприємства з великою знижкою. І найбільш неправильний синонім, який вживається щодо факторингу – це кредит. Факторинг – це не кредит, оскільки може надаватися без фінансування, що в принципі неможливо, коли ідеться про кредит. Звідси висновок: співпраця з банком у межах факторингового обслуговування не зобов'язує компанію до відкриття поточного рахунку і переходу на повне банківське обслуговування в цьому банку. Крім того, фінансування, що надається, не залежить від розмірів уже отриманих кредитів.

Нині факторинг – найдинамічніша послуга на фінансовому ринку України. Прискорення оборотності капіталу дає можливість підприємству збільшувати дохідність. Отримана вигода перевищує суму комісії за факторингове фінансування, тобто витрати на факторинг окуповуються. Факторингове фінансування для підприємства виявляється не тільки вигіднішим, але й набагато доступнішим, ніж кредит, що позбавляє фірму безлічі витрат, які існують у кредитній схемі. І, насамкінець, іще одне спостереження з бізнесової практики: факторинг – це комплекс послуг, який чітко зорієнтований на конкуруючий сегмент ринку. Іншими словами, якщо є конкуренти, то підприємствам конче потрібна ця послуга; у разі ж відсутності конкуренції – доцільніше використовувати традиційні продукти кредитування.

РОЗДІЛ 1

ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ ЯК СФЕРА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ

1.1. Історія виникнення й еволюція факторингових операцій

Сучасні товарні відносини не можуть існувати без кредиту. Виникає грошове зобов'язання, з огляду на яке кредитор має можливість придбати відповідну вимогу про сплату грошових коштів після закінчення встановленого терміну. При невиконанні боржником грошової вимоги кредитор має можливість задовольнити свій інтерес за допомогою майна боржника. Право кредитора набуває самостійної цінності: воно може бути передано іншій особі, бути самостійним об'єктом різних угод. Для цілей прискорення обороту кредитор зацікавлений у якнайшвидшому одержанні коштів, а збереження їх замороженими у комерційних кредитах у формі відстрочення платежу є недозволеним розкішшю для підприємця. Торговельна практика об'єктивно вимагає створення механізмів залучення грошової заборгованості в обіг, що викликає виникнення багатьох правових інститутів. Вексель, наприклад, є ні чим іншим, як інструментом залучення в обіг комерційної заборгованості. Будучи виданим покупцем продавцеві на підтвердження обов'язку оплатити товар у певний термін, вексель може бути проданий продавцем-векселеутримувачем або переданий контрагенту продавця в оплату за отримані від нього товари, роботи або послуги. Закріплене в цінному папері (векселі) право вимагати сплати коштів

починає жити самостійним життям. Потреба в правовому забезпеченні обігу векселів зумовила виникнення вексельного права.

Звичайно, вексель є не єдиним інструментом, що дозволяє залучити в обіг права вимоги про сплату грошей – таке завдання виконували чеки, облігації тощо. Однак у сучасних умовах цінні папери як інструмент забезпечення прискорення обігу прав практично втратили своє значення. Якщо раніше передача паперового документа замість повноцінних металевих грошей дійсно полегшувала та прискорювала обіг й усувала ризики, пов'язані з переміщенням активів, то при наявності електронних засобів передачі інформації паперовий документ багато в чому став перешкодою. Нині дедалі розповсюдженішого характеру набувають відносини, спрямовані на залучення в обіг прав вимоги сплати грошей (дебіторської заборгованості) безпосередньо, без закріплення їх у цінному папері. Однією з найпоширеніших у комерційній практиці форм використання майнових активів у вигляді прав вимоги є угоди фінансування під відступлення грошової вимоги або факторинг.

Світова практика знає сотні банківських операцій. Наразі, з одного боку, більшість банків в Україні освоїли в найкращому випадку один-два десятки. З іншого – практично всі українські банки прагнуть здійснювати будь-які відомі їм операції, не віддаючи жодним з них явної переваги. У підсумку – немає ні дійсно універсальних, ні раціонально спеціалізованих банків і кредитних установ. Відсутність спеціалізованих кредитних установ унеможлиблює надання на високому рівні багатьох банківських послуг, до яких можна віднести й факторинг.

Факторинг – одна з найдавніших форм торговельного кредитування, історія факторингової діяльності – це історія розвитку та становлення бізнес-відносин і конкурентних переваг.

З розвитком ринкових відносин неминуче виникає боротьба продавців за покупців. Конкуренція й бажання постачальника зайняти гідну нішу на ринку та бути успішним з економічного погляду змушує виробників винаходити методи, умови та способи розвитку бізнесу, щоб саме їхня продукція користувалася попитом у покупця. Як свідчить практика, клієнта можна зацікавити широким асортиментним рядом, високою якістю проду-

кції, що виготовляється, демпінговими цінами. Ціна – це та кількість грошей, яку покупець згоден заплатити продавцеві, і за яку продавець згоден свій товар продати. Жоден виробник не буде працювати собі у збиток, отже, настає момент, коли зменшувати вартість товару стає не вигідним. І єдиним виходом для продавця, щоб зберегти свою конкурентну перевагу, стає можливість продавати свій товар з відстроченням платежу і при цьому збільшувати свої обсяги реалізації.

Історія факторингу дослідниками трактується по-різному. Деякі вчені вважають, що він виник лише у 30-х рр. нашого сторіччя в США, інші виявляють сліди факторингу в Древньому Вавилоні і Месопотамії. Ряд істориків дійшли висновку, що перші окремі риси операцій факторингу можна виявити ще 4 тис. років тому у часи правління Хаммурапі – царя Месопотамії. Жителі Месопотамії першими розвинули писемність, упорядкували правила ведення бізнесу й урядове регулювання, і запропонували концепцію факторингу. Після зникнення цивілізації Хаммурапі факторинг "перекочував" до Древньоримської імперії: саме римляни першими продали вексель зі знижкою. Фінікійці, греки й римляни встановлювали уздовж Середземного моря намети, що належали спеціалізованим комерсантам (першим факторам), які приймали, зберігали та продавали товар, і використовували факторинг для врегулювання своїх торговельних боргів.

Проте коректнішою думкою є та, що факторинг – це економічне явище, що виникло шляхом зміни традиційного англійського інституту торговельного посередництва середньовіччя на сучасний факторинг у США.

В історії розвитку факторингових операцій можна виділити кілька основних етапів, що мали найбільше значення у становленні факторингу в його сучасному вигляді.

Початок XVI ст. Зародження факторингу. З'явився термін *фактор*, що був синонімом *агента*, *комісіонера* в англійській торгівлі з колоніями. До функцій факторів входила реалізація товарів, виготовлених принципалом, а також надання йому грошових авансів і кредитування його виробництва. Комісіонер продавав товари та виставляв рахунки від свого імені, не зазначаючи ім'я принципала. Якщо він продавав у кредит, то брав і

ризик, надаючи за додаткову винагороду гарантію одержання платежу (делькредере). Використання таких агентів було необхідним через великі відстані між виробниками й кінцевими покупцями та відсутність інформації про їхню платоспроможність.

З розвитком текстильної промисловості в Англії в XIV – XV ст. роль факторів збільшилася. У цей період факторами були комісійні (торговельні) агенти. І до моменту відкриття Колумбом Америки, у 1492 р., фактори еволюціонували від здійснення однієї функції маркетингового агента, до здійснення подвійної функції: фінансового й маркетингового агента. Велика Британія, що активно торгувала зі своїми колоніями, увозила в Північну Америку текстиль, а вивозила деревину й хутро. Однак через недостатньо розвинені комунікації й повільне транспортування товарів, складнощі з пошуком покупців, контролем за своєю платоспроможністю, а також існуючі політичні, адміністративні й митні бар'єри, з'являються агенти-посередники. Цими агентами були пілігрими й, відповідно до контракту вони значилися як "агенти-фактори". Саме такий "колоніальний тип" факторингу історики називають попередником сучасних факторингових операцій.

XVII–XVIII ст. Трансформація факторингу в інструмент фінансування. На пізнішому історичному етапі деякі комісійні агенти відмовилися від комерційних функцій і зосередилися на фінансових сторонах обслуговування клієнтів. Поступово фактори перейшли до прямої покупки у постачальника його платіжних вимог (виставлених покупцям рахунків-фактур). В Англії в торгівлі зі Східною Індією з'явилися фактори, до обов'язків яких входило не тільки надання посередництва, але й одержання авансів у рахунок майбутніх поставок товарів з Англії. В Англії на хвилі бурхливого розвитку факторингової діяльності був створений "Будинок факторів" (House of Factors), що і поклав початок факторинговим операціям. Перед фактором, який знав товарний ринок, платоспроможність покупців, закони й торговельні порядки даної країни, ставилися завдання пошуку надійних покупців, зберігання та збут товару, а також інкасування торговельного виторгу.

Середина XIX ст. Розвиток факторингу в США. У XIX ст. зі здобуттям незалежності економіка США починає розвиватися бурхливими темпами. Націленість на внутрішнє вдосконалення та

процвітання зумовила появу нового прошарку агентів-факторів, які були не тільки довіреними особами, що здійснюють продаж і зберігання товарів, але й агентами "делькредере", які гарантували оплату всіх товарів, що вони продають від імені свого постачальника, якщо клієнт виявиться неплатоспроможним. Як компенсацію ризику неплатежу вони стягували додаткову комісійну винагороду. Факторинг розвивався в США особливо інтенсивно, чому сприяли великі відстані між населеними пунктами, а також суттєві відмінності у законодавствах штатів. Характерним для американських факторингових компаній того часу було те, що вони не тільки зберігали запаси (в основному текстилю, одягу й пов'язаних з ними товарів) для європейських принципалів і продавали їх від імені й за доручення останніх, але й були агентами "делькредере" (брали на себе ризик неплатежу).

Кінець XIX ст. – 20-ті рр. XX ст. Перетворення факторів (агентів-посередників) у фінансові інститути. Бурхливий розвиток факторингової діяльності спостерігався в Північній Америці у другій половині XIX ст. При цьому спочатку американські фактори лише брали у виробників товар для реалізації. Особливо яскраво це проявлялося у сфері торгівлі текстилем. Проте згодом, у зв'язку з уведенням у Європі високих мит на текстиль, виробники почали створювати власні системи збуту своєї продукції на європейському ринку, які містили в собі й елементи виробництва. Внаслідок цього американські фактори змушені були змінити форму своєї діяльності, перетворившись з посередників при продажу товарів (agent factoring) в інститути, що фінансують виробників товарів (credit factoring). Вони розробили також своє ноу-хау способу фінансування клієнтів, що включало дисконт і виконання одержуваних від клієнтів грошових вимог, а також узяття на себе фінансових ризиків. До сфери своєї діяльності фактори включали також ведення бухгалтерії виробників, внесення грошових авансів у рахунок майбутніх надходжень від контрагентів і надання кредитів для закупівлі сировини та фінансування виробництва. Таким чином, американські фактори почали здійснювати діяльність, типову для банківських організацій. Така схема так прижилася в США, що в той час 90 % виробників текстилю використовували саме її.

Кредитні організації США перетворилися в активних учасників факторингових операцій. У 1889 р. в США з'явився перший в історії "Закон про фактори", що визнавав цю діяльність легітимною та сформулював основні принципи проведення факторингових операцій. Однак під терміном фактор цей закон розумів агента в найширшому змісті цього слова – сюди входили консигнаційний агент, що реалізує товар на умовах відстрочення платежу, брокер, агент з виключними правами, аукціонник, соліситор (адвокат, що спеціалізується на самостійному веденні справ у судах), агент у справах продажу нерухомості й інші посередники. Таким чином, закон охоплював інститут класичного представництва, до якого сучасний факторинг жодного відношення не має.

У 1890 р. у США був уведений митний тариф Маккінлі, що передбачав захисні мита на текстиль у розмірі 49,5 % для стримування його імпорту з Європи. Агентам, що спеціалізувалися на імпортному товарному факторингу, довелося переорієнтуватися винятково на внутрішній ринок і відмовитися від зовнішньоторговельних операцій. Різке скорочення сфери діяльності агентів на початку ХХ ст., а також можливість встановлення прямих зв'язків між виробниками, зміцнення матеріальної бази призвели до скорочення до мінімуму кількості факторингових компаній у США. З огляду на це американські факторингові компанії змінили форму своєї діяльності. Вони перетворилися з посередників при продажі товарів в установи, що фінансують виробників товарів (credit factoring). Із прийняттям "Factor's Lien Act" факторинг вступив у нову фазу розвитку. Відповідно до цього акту боржник відповідав своїми товарними запасами й майбутніми товарними запасами перед факторинговою компанією. Було розроблено спосіб фінансування, що містив у собі:

- дисконт і виконання грошових вимог від клієнтів;
- узяття на себе фінансових ризиків;
- ведення бухгалтерії виробників;
- внесення грошових авансів у рахунок майбутніх надходжень від контрактів;
- надання кредитів для купівлі сировини й фінансування виробництва.

Отже, можна зробити висновок, що на початку ХХ ст. було розроблено комплекс послуг, що послужив прообразом сучасного повного факторингового обслуговування.

30-ті рр. ХХ ст. Визнання факторингових операцій видом банківської діяльності. На початку ХХ ст. факторингова діяльність обмежувалася сферою торгівлі текстилем, а із 30-х рр. вона поширилася на меблеву, паперову промисловість, підприємства з виробництва електротоварів. Особливо важливо наголосити, що галуззю-родоначальницею для виникнення як товарного, так і фінансового факторингу, була саме легка промисловість. Дана галузь зручна з погляду факторингового обслуговування тим, що терміни комерційного кредиту, надаваного покупцям, не перевищують 180 днів. Широкий розвиток факторингу на початку ХХ ст. було викликано низкою об'єктивних причин, серед яких і посилення інфляційних процесів після Першої світової війни та в період Світової економічної кризи з 1929 р. по 1933 р. Це вимагало прискорення реалізації продукції та переведення капіталу з товарної у грошову форму, що стало однією із причин витіснення факторингом комерційного кредиту у вексельній формі. Подібні операції, що здійснювалися в основному великими банками ("Bank of America", "First National Bank of Boston"), найбільшого поширення одержали в США в 50-х рр. Однак офіційно ці операції були визнані в США в 1963 р., коли урядовий орган з контролю над грошовим обігом визнав факторингові операції законним видом банківської діяльності.

Накопичення капіталу і розвиток факторингових послуг призвів до того, що у факторів з'явилася можливість достроково, до сплати боргів покупцем, здійснювати виплати на користь своїх принципалів. Факторингова компанія перетворювалася у єдиного надійного боржника постачальника замість розрізнених покупців з невизначеною платоспроможністю. З удосконаленням комунікацій у виробника відпала необхідність посилати товари торговельному агенту на консигнацію: товари могли бути продані за зразком, що перебував в агента, і відвантажені безпосередньо покупцю. Однак принципали як і раніше покладалися на своїх агентів, які були їм добре відомі, користувалися їхньою довірою й оплачували товари відразу після їхнього відванта-

ження. Внаслідок цього принципали були зацікавлені у збереженні даного виду агентського обслуговування. Так було закладено основу факторингу в його сучасному розумінні.

Факторингові послуги в їх сучасному вигляді вперше були розроблені американським банком "First National Bank of Boston" у 1947 р., однак офіційно вони були визнані в США в 1963 р., коли урядова організація – контролер грошового обігу ухвалила, що факторингові операції є законним видом банківської діяльності.

Кінець ХХ ст. Створення міжнародних факторингових асоціацій, розвиток факторингу в Західній Європі, а потім і в усьому світі. У Європі факторинг почав поширюватися із 50-х рр. ХХ ст. Саме в цей період підприємства дедалі активніше застосовують відстрочення платежу при поставках товарів своїм контрагентам. Така практика була зумовлена двома основними причинами. З одного боку, поступово щодо низки товарних груп почав формуватися стійкий "ринок покупця", де покупці визначали основні умови торговельних угод, наполягаючи на використанні відстрочення платежу. З іншого боку, багато покупців у той час відчували дефіцит вільних коштів і воліли спочатку продати товар кінцевому споживачу (або перетворити закуплену продукцію в кінцевий продукт), а потім уже розплачуватися із власними постачальниками.

При цьому постачальники самі відчували дефіцит обігових коштів і часто були фінансово не здатні надати розстрочення платежу. Факторинг став своєчасним помічником у веденні бізнесу. Фінансування постачальників відразу після відвантаження товару дозволяло постачальникам надавати своїм покупцям значні розстрочення платежу, не турбуючись про власну ліквідність. Зі зростанням попиту на продукцію постачальників, що торгували із відстроченням, зростали продажі, що одночасно позначалося на збільшенні фінансування постачальників.

Даний етап характеризується приходом американських факторингових компаній у Західну Європу та створенням міжнародних факторингових організацій: International Factors Group, Heller International Group, Factors Chain International, Credit Factoring. Величезну роль у розвитку факторингу у світі відігра-

ли дві з них: International Factors Group і Factors Chain International. У Європі факторингові операції почали здійснюватися у 60-ті рр., й одержали найбільше поширення наприкінці 80-х рр. ХХ ст. Піонерами в цій сфері були англійські банки. У Великій Британії перша факторингова компанія була відкрита в 1960 р. У Франції процедуру факторингу було введено з 1965 р. У Німеччині в 1963 р. Товариством загального кредитного страхування й Дойче Банком був заснований Дисконтбанк, що нагромадив значний досвід проведення факторингових операцій і в той час зайняв провідне місце на європейському ринку даного виду послуг. Factors Chain International сприяла поширенню факторингу в таких країнах, як Сингапур, Гонконг, Філіппіни й інших державах Південно-Східної Азії та Латинської Америки, а також у країнах Східної Європи: Польщі, Угорщині, Чехії.

Із середини ХХ ст. також почав розвиватися міжнародний факторинг. Програма страхового заохочення експорту, проведена президентом Дж. Кеннеді в 1961 р., підштовхнула американські банки до дослідження європейського ринку, внаслідок чого "First National Bank of Boston" створив холдингову компанію у Швейцарії "International Factors Group" (IFG), метою якої був розвиток національних факторингових компаній. Діяльність асоціації зосередилася у сфері організації проведення міжнародних факторингових операцій для різних компаній в усьому світі. Наразі до складу IFG входить близько 89 факторів і 13 компаній на правах спонсорів, які здійснюють свою діяльність у понад 50 країнах світу. У межах асоціації було розроблено електронну систему передачі інформації між факторинговими компаніями, що використовується і нині для дуже швидкої оцінки кредитоспроможності дебіторів в усьому світі, для встановлення кредитних лімітів і моніторингу за станом поставок та платіжною дисципліною покупців. Так у 60-х рр. ХХ ст. факторингові операції почали поступово витісняти комерційний кредит на основі векселів. Особливо швидко факторинг розвивався у 80-х рр., коли за 10 років оборот за ним зріс в Італії в 74 рази, в Іспанії – у 14, Великій Британії та Франції – у 7,5 рази.

У 1968 р. з метою захисту інтересів незалежних факторингових компаній в усьому світі було організовано Factors Chain

International (FCI), яка стала найбільшою у світі факторинговою асоціацією, що об'єднує нині 216 факторингових компаній із 62 країн світу. FCI покликана сприяти зростанню міжнародної торгівлі за допомогою розвитку факторингу. Як і IFG, вона розробила свою систему передачі даних. Фактично, наприкінці 50-х – початку 60-х рр., у світі було створено три найбільші міжнародні факторингові групи: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International, які активно функціонують і зараз (рис. 1):

а) **HellerEhrman**LLP



Where Open Account
Meets Open Mind

б)



в)

Рис. 1. Логотипи міжнародних факторингових груп

Розглянемо процес створення міжнародних факторингових асоціацій докладніше. Найважливішим кроком у напрямі поширення факторингу в Західній Європі було створення в 1961 р. американським First National Bank of Boston з Commercial Bank of M. Samwalson&Co. і Confirming House of Tower Kemsly&Milbourne Ltd. (Велика Британія) спільної факторингової компанії International Factors Ltd. – першої подібної компанії у Великій Британії й за межами Північної Америки. Визначальними факторами у виборі Великої Британії як країни місцезнаходження першої "неамериканської" факторингової компанії послужили такі обставини, як необхідність обслуговування зна-

чного обсягу взаємної торгівлі між Сполученими Штатами й даною країною, а також прагнення впровадити факторинг у країні, правова система якої найбільш близька до американської.

Проте через кілька років виявилось, що переважну більшість операцій компанія проводила на внутрішньому ринку країни, а організація міжнародного факторингу зіштовхнулася з низкою складностей. З огляду на це First National Bank of Boston, використовуючи ту ж схему, створив аналогічні спільні компанії з назвою "International Factors" в інших західноєвропейських країнах. Подібні компанії мали спеціалізуватися на обслуговуванні зовнішньої торгівлі не тільки із США, але й з іншими західноєвропейськими партнерами. Ці національні факторингові компанії зі змішаним капіталом на чолі з First National Bank of Boston утворили в 1963 р. International Factors Group – перше міжнародне угруповання в даній галузі.

First National Bank of Boston мав незначну частку в капіталі компаній – членів угруповання – вона перебувала в межах 5–25 %. Крім того, низка членів групи повністю належить місцевим кредитно-фінансовим інститутам і поточне управління угрупованням здійснювалося вже не в Бостоні (США), а в Брюсселі (Бельгія) Координаційним бюро. Завданням останнього є врегулювання протиріч між компаніями-членами та сприяння уніфікації правил проведення факторингових операцій, а також стимулювання розвитку зовнішньоторговельного факторингу й освоєння нових ринків. Крім Координаційного бюро, були засновані постійний Фінансовий комітет, Комітет з реклами, Комітет зі стандартизації комп'ютерних систем тощо.

Наразі угруповання фактично контролюється Lloyds Bank (Велика Британія). Принцип "один учасник з однієї країни" з 1987 р. був відмінений, зараз в асоціацію входять 117 компаній із 55 країни.

На ринок, відкритий International Factors Group, потрапили національні фінансово-кредитні установи західноєвропейських країн, насамперед комерційні банки та страхові компанії. За відсутності необхідних міжнародних зв'язків створювані ними фак-

торингові компанії орієнтувалися насамперед на внутрішні факторингові операції.

Приблизно в цей же час помітну роль на західноєвропейському ринку стала відігравати Walter Heller – чиказька компанія, що здійснює факторинг, лізинг, кредитування споживачів й інші фінансові послуги. Walter Heller пішла шляхом First National Bank of Boston, запропонувавши національним європейським банкам свій досвід і методику здійснення факторингу в обмін на значну частку в капіталі спільних компаній. Таким чином, сформувалося друге міжнародне угруповання – Heller International Group, завдання якого, за задумом материнської компанії, полягало в розвитку прибуткових дочірніх відділень. Дане угруповання спочатку контролювалося компанією Walter Heller Overseas Corporation, що, у свою чергу, є відділенням Walter Heller International Corporation (США).

Перша закордонна компанія Heller була заснована в Майнці (ФРН) в 1964 р. і повністю належала материнській компанії. У створених невдовзі компаніях участь Heller і місцевих банків становила 50 : 50. Особливістю компаній цього угруповання (з представництвами в 16 країнах світу) є те, що практично всі вони спеціалізуються на внутрішньому факторингу, розглядаючи міжнародний факторинг, на відміну від International Factors Group і Factors Chain International, як другорядний.

Третє угруповання – Factors Chain International (FCI) – сформувалося в 1964 р. на базі угоди про співпрацю й обслуговування товарообміну між скандинавськими країнами та Великою Британією, укладеної Svensk Factoring (Стокгольм) і Shield Factors (Лондон). Штаб-квартира FCI спочатку знаходилася в Амстердамі. У 1968 р., що вважається роком створення угруповання, до двох компаній приєдналися ще 19, які підписали стандартну угоду про співпрацю. У перші роки існування FCI до нього входили практично тільки американські й західноєвропейські компанії. Останнім часом розширюються контакти з Азіатсько-Тихоокеанським регіоном, Південною Америкою, Австралією. Наразі членами FCI є 235 факторингових компаній, розташованих у 63 країнах світу.

Особливістю цього найбільшого угруповання є відсутність єдиного акціонера або домінуючого члена. Його завданнями є:

- сприяти зростанню обсягів міжнародних факторингових операцій,
- розробляти однакову методичку їхнього проведення,
- надавати допомогу у вирішенні правових і технічних проблем, що виникають (прямо або побічно) у зв'язку з факторингом.

Основна ідея даного угруповання полягає у відкритості й вільній конкуренції у сфері надаваних послуг і цін на них, що сприяє її стабільному функціонуванню. Секретаріат угруповання знаходиться в Амстердамі (Нідерланди) і відповідає за поточне управління, координацію діяльності різноманітних технічних комітетів, залучення нових членів і їхню перевірку, організацію щорічних зустрічей, семінарів, сесій і конференцій у різних країнах світу. Угруповання також сприяє поширенню факторингового "ноу-хау" у світі за допомогою навчання персоналу компаній – членів Factors Chain International на міжнародних заочних курсах.

Незважаючи на організаційні складнощі, властиві будь-якій асоціації незалежних компаній з добровільним членством, групі вдалося розробити однакові правила міжнародних факторингових операцій. Необхідно наголосити, що в галузі внутрішнього факторингу члени угруповання абсолютно незалежні. Крім того, правовий комітет угруповання бере безпосередню участь у підготовці міжнародних правових документів, що уніфікують правила проведення факторингових операцій.

Крім цього, FCI має кредитні відносини із City Bank (США), Barclays Bank (Велика Британія) і Дойче Банк (Німеччина), що дозволяє розширити її фінансову базу й надавати кредитну допомогу своїм членам при виникненні проблем, пов'язаних із проведенням факторингових послуг.

У 1971 р. утворилося четверте угруповання, що істотно відрізняється від перших трьох. National Westminster Bank (Велика Британія) через свою дочірню компанію Credit Factoring Ltd. заснував мінівідділення в ряді країн, приєднавши їх до єдиного центра обробки даних Credit Factoring у Великій Британії. Мета створення угруповання полягала в обслуговуванні зовнішньої

торгівлі країни. Зазначена група є найбільш централізованою із найбільших світових угруповань. Її діяльність фактично зведена до обслуговування внутрішнього факторингу у Великій Британії, експорту з Великої Британії в країни Європи й експорту зі США у Велику Британію.

XXI ст. Етап зростання. Даний етап характеризується стійким зростанням галузі, незважаючи на різні негативні тенденції у світовій економіці. Так, кількість факторингових компаній у світі з 1998 по 2008 рр. збільшилася приблизно на тисячу, а обсяги факторингових операцій за цей же період зросли на 160 % і досягли в абсолютному значенні 1 299 млн євро. Причинами стрімкого розвитку факторингу на даному етапі є процеси глобалізації, активна діяльність факторингових асоціацій, пошук банками й компаніями нових фінансових інструментів.

Аналізуючи етапи розвитку факторингу, можна зазначити, що на початкових етапах факторинг використовувався як інструмент страхування від ризику неплатежу за продукцію, що поставляється, й інкасування боргів, потім додалася функція фінансування під перевідступлення права вимоги та додаткові послуги: ведення бухгалтерського обліку дебіторської заборгованості, контроль відвантажень покупцям, консалтингові послуги.

Усі ці зміни функцій факторингу відбувалися під впливом вимог часу, зовнішніх економічних і політичних факторів. Стан суспільства в будь-який проміжок часу визначається сукупністю суспільних потреб, які й спричиняли розвиток і зміну факторингу.

Основними причинами розвитку факторингових операцій у світі на початку XXI ст. стали:

➤ Активне застосування відстрочення платежу при поставках контрагентам товарів. Це пов'язано зі зростанням конкуренції на товарних ринках, розширенням товарної номенклатури, формуванням стійкого "ринку покупця" на низку товарів і дефіцитом коштів у постачальників та покупців (дистриб'юторів).

➤ Надання переваги покупцями (дистриб'юторами) комерційним (товарним) кредитам, а не банківським. Одержання банківського кредиту пов'язане з більшою кількістю формальностей, які необхідно проходити при кожному запиті кредиту. Бан-

ківський кредит характеризується терміновістю, умовою якого є повернення кредиту в повному обсязі в певний момент.

➤ Захист від появи прострочених боргів. "Погані" борги – невід'ємна частина торгівлі на умовах комерційного кредиту, які можуть призвести до банкрутства постачальника, тому що він не може розплатитися за своїми зобов'язаннями.

➤ Доступність факторингового обслуговування для компаній, яким банківський кредит недоступний. Ідеться про щойно створені молоді компанії або компанії, що не мають достатнього забезпечення для одержання кредиту або кредитної історії.

➤ Створення міжнародних факторингових асоціацій, що сприяють інтенсивному розвитку факторингу у світі.

Факторингові операції набули широкого поширення на міжнародному ринку, однак учасники торговельних відносин зіштовхнулися із ситуацією відсутності правового регулювання відносин щодо факторингового обслуговування. У цих умовах чітко визначилася потреба в розробці правових норм, що регулюють міжнародні операції з фінансування під відступлення грошової вимоги.

28 травня 1988 р. в Оттаві було підписано Конвенцію УНИДРУА (Міжнародного інституту з уніфікації приватного права) з міжнародних факторингових операцій, що встановила загальні юридичні рамки операцій, контроль за рівновагою інтересів різних учасників при здійсненні факторингових операцій. Розробка і висновок даної міжнародної угоди з'явилися першим серйозним кроком у створенні нормативної бази для відносин, що стосуються міжнародного факторингу, оскільки в даний час у національно-правовому плані цей вид договору законодавчо урегульований у досить незначній кількості країн. У даній конвенції прописані уніфіковані матеріально-правові норми, що регулюють міжнародні факторингові операції і забезпечують баланс інтересів усіх її учасників.

Стаття друга Конвенції визначає сферу її застосування: у випадках, коли грошові вимоги, будучи відступленими за факторинговим контрактом, впливають з контракту купівлі-продажу товарів між постачальником і боржником, що здійснюють підприємницьку діяльність на території різних держав. Такі держави і

держава, де здійснює свою діяльність фінансовий агент, є Договірними державами; або контракт купівлі-продажу товарів і факторинговий контракт регулюються правом держави-учасника.

Якщо яка-небудь зі сторін договору факторингу має більш ніж одне місце здійснення бізнесу, то у відповідній статті ідеться про місце діяльності, що має найтісніший зв'язок з факторинговим контрактом і його виконанням з урахуванням обставин, відомих або приблизно відомих сторонам у будь-який час перед виконанням або при виконанні цього контракту.

Такий факторинг називається *міжнародний*, на відміну від внутрішнього факторингу, при якому сторони договору купівлі-продажу, а також факторингова компанія знаходяться в одній і тій самій країні.

Важливо зазначити, що норми Конвенції мають диспозитивний характер, тобто сторони можуть домовитися про те, що вони виключають для своїх договірних відносин дію конвенційних положень. Однак якщо застосування Конвенції виключається, то таке виключення має стосуватися всієї Конвенції (ст. 3).

Уніфіковані матеріально-правові норми, укладені в договорі міжнародного факторингу, можуть не охоплювати всіх аспектів, регульованих Конвенцією відносин. Пункт 2 ст. 4 передбачає: питання, що належать до сфери діяльності Конвенції, але нею спеціально не регламентовані, підлягають дозволу на основі загальних принципів цього документа, а у випадку відсутності таких – регулюються законом, що застосовується на підставі колізійних норм. Таким чином, національне право, установлене відповідно до належного колізійними принципами закріплення, у визначених випадках застосовується субсидіарно. Відповідно до положень даної конвенції *операція вважається факторингом* у тому випадку, якщо вона задовольняє як мінімум дві із чотирьох ознак:

- наявність кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника, насамперед обліку реалізації;
- інкасування його заборгованості;
- страхування постачальника від кредитного ризику.

Конвенція була підписана 14 державами, ратифікована Італією, Нігерією та Францією й набула чинності в 1995 р. Положення, закріплені в ній, використовуються законодавцями багатьох країн як основа при розробці спеціального правового регулювання цього виду договорів.

31 січня 2001 р. Генеральна Асамблея ООН ухвалила резолюцію № 56/81 про регулювання перевідступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі. Чинна Конвенція застосовується:

➤ до відступлення міжнародної дебіторської заборгованості й міжнародних відступлень дебіторської заборгованості, якщо в момент укладання договору відступлення резидент перебуває в Договірній державі;

➤ до подальших відступлень дебіторської заборгованості за умови, що будь-яке попереднє відступлення регулюється даною Конвенцією.

Крім того, діяльність у межах міжнародного факторингу також регулюється "Правилами міжнародної факторингової діяльності" (General Rules for International Factoring – GRIF), які прийняті членами FCI і IFG.

Загалом сучасний світовий ринок факторингу умовно розвивається двома шляхами: на базі *американської* та *європейської* моделей.

Європейська модель припускає створення великих, але вузькоспеціалізованих компаній-факторів, які зазвичай мають банківське походження. Ці компанії були створені наприкінці 1950-х рр. дочірніми структурами банків, а згодом вони відокремилися від материнських структур і набули повної незалежності.

В американській моделі все навпаки: факторингові компанії створювалися у 1960-ті рр. приватними підприємцями без участі банків. Банки незабаром зацікавилися новим бізнесом і придбали деякі факторингові компанії в управління або власність, розширивши, таким чином, свій банківський портфель. Проте на американському ринку як і раніше зберігається безліч порівняно невеликих факторингових компаній.

Історія розвитку факторингу колишнього СРСР і нинішньої Росії нараховує понад 20 років, з яких лише 5 останніх можна дійсно вважати роками розвитку ринку.

Перші спроби впровадити факторинг були розпочаті "Промстройбанком" і "Жилсоцбанком" в 1988 р. Зміст факторингових операцій у ті роки був далекий від міжнародної практики й від того продукту, що, наприклад, надається на російському ринку навіть зараз. Факторинговим відділам перевідступалася тільки прострочена дебіторська заборгованість, угода укладалася як з постачальником, так і з покупцем, причому постачальнику гарантувалися платежі шляхом кредитування покупця. Факторингове обслуговування мало характер разових угод. Однак слабка підготовка працівників, відсутність відповідної довідкової й наукової літератури та практичного досвіду здійснення факторингових операцій, а також необхідність виконання плану реалізації, плану прибутку від реалізації зумовили підміну факторингу банківською гарантією, що призвело до хибного розуміння його суті.

Згодом факторингові операції почали здійснювати й комерційні банки. Слід зазначити, що спочатку вони зіштовхнулися з цілковитою відсутністю цивілізованих факторингових технологій й огидною платіжною дисципліною дебіторів, що спричиняло значні втрати. Однак уже в 1994 р., набравшись досвіду, деякі банки спробували вийти на ринок міжнародного факторингу. Першим російським банком, що був прийнятий до Factors Chain International, став "Тверьуніверсалбанк", згодом "Мосбизнесбанк". Упродовж кількох років факторингом у Росії займалися АКБ "Менатеп", і "Международный московський банк", що є членом International Factors Group і дотепер. Через низку об'єктивних і суб'єктивних причин жодна з перерахованих вище спроб не закінчилася успіхом.

З 1 липня 1992 р. "Промстройбанк СРСР" припинив практику факторингових операцій. Прагнення впровадити на ринок факторинг стало поштовхом до появи листа "Держбанку СРСР" № 252 від 12 грудня 1989 р. "Про порядок здійснення операцій щодо відступлення постачальниками банку права одержання платежу за платіжними вимогами за поставлені товари, виконані роботи й надані пос-

луги", що і стало першим нормативним документом, який встановив порядок здійснення факторингових операцій. Цей лист охоплював лише випадки перевідступлення прострочених вимог – відступлення здійснювалося лише після одержання постачальником від банку платника повідомлення про розміщення платіжних вимог у картотеці № 2 (розрахункові документи, не оплачені вчасно). У 1992 р. Федеральним законом "Про банки й банківську діяльність" факторинг був внесений до складу банківських операцій і угод. На рівні закону відносини за договором фінансування під відступлення грошової вимоги вперше були врегульовані частиною другою Цивільного кодексу Російської Федерації, що набула чинності з 1 березня 1996 р. Про цей договір ідеться у положеннях розд. 43 ЦК РФ.

Безумовним лідером ринку тоді був "Международный московский банк" з обсягом факторингових угод 70 млн дол США на рік. Після кризи 1998 р. відбулося певне зростання операцій факторингу, оскільки з'явилося дуже багато проблемних боргів, які перевідступалися банкам з більшим дисконтом. Починаючи з кінця 1999 р., факторинг почали впроваджувати дедалі більше банків, однак згідно зі статистикою ЦБ РФ рахунок № 47803 (право вимоги за договорами фінансування під відступлення грошових вимог) був використаний лише 110 банками, а ще менша їх частина використовувала поняття факторингу при веденні даних рахунків. Джерелом розвитку ринку факторингу стала поява на ринку нових гравців – західних банків і компаній: Банк "Сосьете Женераль Схід" (БСЖВ) став першим західним гравцем на російському ринку факторингу.

Однак активно ринок факторингу в Росії став розвиватися на початку 2000-х рр. Зростаючий інтерес до послуги фінансування під відступлення дебіторської заборгованості був викликаний загальною позитивною динамікою розвитку економіки країни, а також посиленням конкурентної боротьби на ринках. У червні 2001 р. було створено Східно-Європейську факторингову асоціацію (СЄФА). Асоціація є добровільною, некомерційною організацією, основною метою якої є сприяння зростанню факторингового ринку на території країн СНД і Східної Європи та підвищенню привабливості регіону на "факторинговій карті світу".

Одним із ключових завдань діяльності Асоціації є впровадження єдиної нормативної бази для здійснення міжфакторного бізнесу, що, безсумнівно, забезпечить украй необхідну правову основу для діяльності учасників міжнародного ринку факторингових послуг, створюючи в такий спосіб сприятливі умови для їхньої господарської діяльності й полегшуючи взаємодію факторингових банків і компаній різних країн. Нещодавно СЄФА прийняла новий напрям у своєму стратегічному розвитку – об'єднання національних факторингових асоціацій (підрозділів СЄФА – EEFA's Chapters) і надання їм допомоги в розвитку їхнього місцевого ринку факторингових послуг.

Знаковою подією для ринку факторингу в Росії стала реєстрація 27 липня 2007 р. Асоціації факторингових компаній. Метою створення Асоціації є сприяння розвитку ринку факторингу загалом, а також захист інтересів членів Асоціації, формування нормативно-правової бази та правил поведінки на ринку, сприяння розвитку міжнародного факторингу, надання інформаційних послуг. Ініціаторами її створення стали найбільші гравці ринку факторингу: ЗАТ Банк "Національна факторингова компанія" і ЗАТ "Міжрегіональна факторингова компанія "ТРАСТ".

Російський ринок факторингу розвивається стрімкими темпами, його потенційна ємність досить висока: до нього входить практично весь обсяг ринку товарних кредитів і відстрочення платежу, які постачальники зможуть запропонувати тільки завдяки використанню факторингового фінансування. Однак суперечливість законодавства та відсутність спеціальних норм відносно регулювання даної діяльності викликають складності у взаємодії учасників ринку й державних органів. Основною проблемою є не так відсутність визначення факторингу в законодавстві, як плутанина в ліцензуванні даної діяльності. У січні 2008 р. набув чинності Федеральний закон № 275-ФЗ «Про внесення змін у статті 5 і 7 Федерального закону 115-ФЗ "Про протидію легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму"». Відповідно до даного закону до переліку організацій, що підпадають під визначення фінансових установ, які здійснюють операції з коштами або іншим майном, що перевіряються

у сфері боротьби з корупцією, належать і комерційні організації, що здійснюють фінансування під відступлення грошової вимоги.

Український ринок факторингу нині рухається європейським шляхом: у більшості випадків факторингові компанії з'являються як підрозділи банків і банківських структур. При написанні монографії були широко використані положення Конвенції ООН "Про міжнародний факторинг", оскільки Україна є її учасницею. Факторинг – високотехнологічна послуга, якою не можуть займатися фактори, що не мають достатнього досвіду, технологій і кваліфікації, нею не можна займатися спонтанно. Це і є стримуючим чинником: зі 160 банків в Україні факторингом займаються 6–7. Так, найбільшими операторами факторингових послуг серед банківського сектора є "ТАС-Комерцбанк" (наразі "Сведбанк"), Укрсоцбанк, "Фінанси та Кредит", "БІГ-Енергія", "Індекс-банк", Кредитпромбанк. Факторинг необхідний тільки тим підприємствам, які працюють у конкурентному середовищі, динамічно і постійно розвиваються. Якщо підприємство досягло певного зростання і зупинилося, то факторинг не для нього.

1.2. Економічна сутність, види та класифікація факторингової діяльності

Термін *факторинг* є українською транскрипцією англійського слова *factoring*, що означає різновид агентування. Відповідно *фактор* (*factor*) – *фінансовий агент, комісіонер*. Крім факторингу, прийнято виділяти також *форфейтинг* (від франц. *foifaif* або від англ. *forfeit*), що по своїй суті дуже близький до першого й перекладається як *фінансовий агент* (покупець векселя, або "форфейтер") прав за векселем.

Слід зазначити, що суперечка про сутність факторингу має далеко не такий абстрактно-теоретичний характер, як може здатися на перший погляд. У середовищі російських учених і фахівців у галузі факторингу склалися різні думки щодо визначення терміна факторингу.

Так, професор Т. Маслюкова вважає, що терміном *факторинг* визначають цілу низку комісійно-посередницьких операцій, пов'язаних із перевідступленням банку клієнтом (виробником, постачальником, продавцем, експортером тощо) неоплачених рахунків за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги й, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (іншими словами, одержанням коштів за платіжними документами).

І. Носков під визначенням факторингу розуміє "комісійно-посередницьку діяльність, пов'язану з перевідступленням банку клієнтом-постачальником неоплачених платежів-вимог (рахунків-фактур) за поставлені товари, виконані роботи, надані послуги й, відповідно, права одержання платежу за ними, тобто інкасуванням дебіторської заборгованості клієнта (одержанням коштів за платіжними документами)".

Г. Гамиров висловлює думку, що факторинг – "придбання права на стягнення боргів, на перепродаж товарів і послуг з наступним одержанням платежів за ними. При цьому ідеться зазвичай про короткотермінові вимоги. Інакше кажучи, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за якої фірма-посередник (факторингова компанія) за певну плату одержує від підприємства право стягувати й зараховувати на його рахунок суми грошей від покупців, що йому належать (право інкасувати дебіторську заборгованість). Одночасно із цим посередник кредитує оборотний капітал клієнта й бере на себе його кредитний і валютний ризики".

Професор Е. Халевинська стверджує, що "факторинг є відносно молодою галуззю фінансової індустрії і різновидом комісійної операції, що перекликається із кредитуванням обігового капіталу постачальника із малих і середніх підприємств, і пов'язаний з перевідступленням факторингової компанії неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур і векселів), що виникають між контрагентами при реалізації товарів і послуг".

Банкіри стосовно кредитних організацій переконані, що "в основі факторингової (факторської) операції лежить купівля

банком рахунків-фактур (платіжних вимог) постачальника на відвантажену продукцію й передача постачальником банку права вимоги платежу з покупця продукції. Тому факторингові операції називають також кредитуванням продажів постачальника або наданням факторингового кредиту постачальнику".

Професор В. Уоскін визначає факторинг не як заставу, а як продаж рахунків фірмі-фактору, у ролі якої можуть бути комерційний банк, фінансова компанія, спеціалізована факторна фірма.

Перевідступлення факторинговій компанії неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур і векселів), що виникають між контрагентами у процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту, у сполученні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, юридичного й іншого обслуговування постачальника також називається факторингом.

В. Гончарів переконаний, що "факторинг – гнучке знаряддя маркетингу. Він входить до складу тих банківських нововведень, які дозволяють запропонувати клієнтам нові фінансові послуги, що більше характерні процесам еволюції ринку й економіки. Реалізований під девізом "фактура – гроші", і тим самим, сприяючи руху грошової маси, факторинг дає можливість перетворити продаж з відстроченим платежем у продаж за готівку".

Перелік подібних оцінок може бути значно розширений з огляду на те, що історично факторинг розвивався одночасно й у США і в Європі, тому в різних правових системах склалися різні норми законодавства та практика.

Згідно з Конвенцією про міжнародний факторинг під "*факторинговим контрактом*" розуміється контракт, укладений між однією стороною (постачальником) й іншою стороною (фінансовим агентом), відповідно до якого:

➤ постачальник повинен або може відступати фінансовому агенту грошові вимоги, що випливають із контрактів купівлі-продажу товарів, які укладаються між постачальником і його покупцями (боржниками), за винятком контрактів, що стосу-

ються товарів, які купуються переважно для особистого, сімейного й домашнього використання;

➤ фінансовий агент виконує, щонайменше, дві з таких функцій: фінансування постачальника, включаючи позику й попередній платіж; ведення обліку (бухгалтерських книг) за належними сумами; пред'явлення до оплати грошових вимог; захист від неплатоспроможності боржників;

➤ боржники повинні бути сповіщені про відступлення вимоги, що відбулася.

Завдяки ухваленню даної Конвенції було уніфіковане поняття факторингу, що надало можливості розширенню застосування його у світі.

Проте у трактуванні особливостей факторингового обслуговування, зокрема сукупності операцій, що включаються в таке поняття, дотепер є розходження у його тлумаченні в окремих країнах. Наприклад, у США до нього відносять операції, що включають у себе адміністративне обслуговування постачальника – управління заборгованістю щодо наданого їм комерційного кредиту (ведення обліку продажів, своєчасне інкасування дебіторської заборгованості); страхування від кредитного ризику (відсутність права регресу); кредитування у формі попередньої оплати.

Відповідно до ст. 1 Конвенції УНИДРУА постачальник повинен або може відступити фінансовому агенту грошову вимогу, що випливає з контрактів купівлі-продажу, укладених між постачальником і його покупцями, за винятком контрактів щодо товарів, які використовуються переважно для особистого, сімейного й домашнього споживання. Із цього випливає, що боржником (покупцем) товару не може бути фізична особа.

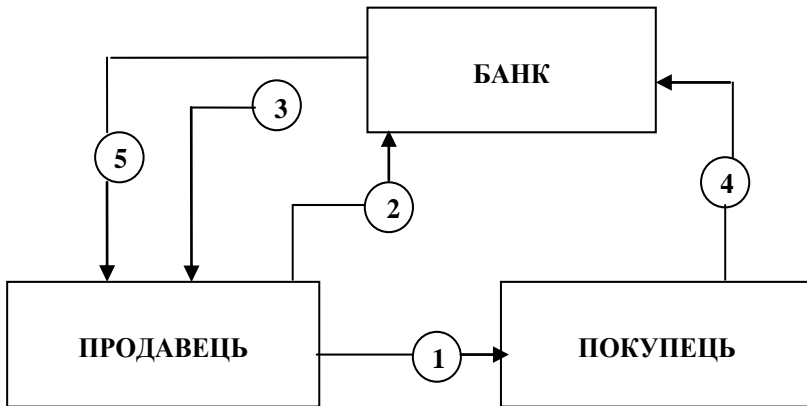
Серед *основних вимог до постачальника (клієнта)*, що бажає одержати факторингове обслуговування, можна виділити такі:

➤ поставки мають здійснюватися на умовах відстрочення платежу;

➤ форма оплати – безготівковий розрахунок;

- термін відстрочки, що надається покупцем, не повинен перевищувати 90 днів;
- компанія повинна мати високі темпи зростання та вважати їх одним з головних стратегічних напрямів своєї діяльності (для цього фактори проводять аналіз бухгалтерської звітності компанії, динаміки фінансових показників, договорів на заплановані поставки).

Схема факторингу досить проста і є взаємодією трьох сторін (рис. 2).



- 1 – поставка товару на умовах відстрочення платежу;
- 2 – відступлення права вимоги боргу за поставкою банку;
- 3 – виплата дострокового платежу (до 90 % від суми поставленого товару) відразу після надання рахунку-фактури, накладної;
- 4 – оплата за поставлений товар;
- 5 – виплата залишку коштів за мінусом комісії.

Рис. 2. Схема факторингової операції

Послідовність здійснення факторингової операції можна зобразити так (рис. 3).

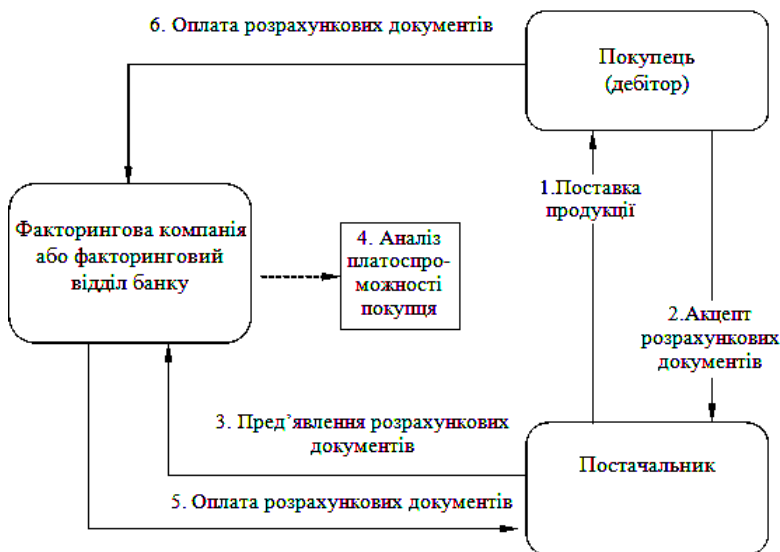


Рис. 3. Етапи здійснення факторингової операції

Постачальник відвантажує продукцію покупцю на умовах відстрочення платежу. Накладні передаються постачальником у факторингову компанію (відділ управління факторинговими операціями в банку). Фактор у свою чергу платить компанії-постачальнику за накладними за відвантажений товар до 90 % боргу покупця (розмір цієї суми залежить від величини угоди, тривалості відстрочки оплати, ризиків, пов'язаних з роботою клієнта, і кількості товару, що відвантажується). Згодом покупець переводить на рахунок факторингової компанії гроші в розмірі вартості товарів, що відвантажені компанією на умовах відстрочення платежу. Після цього факторингова компанія переводить залишок суми постачальнику, за винятком факторингової комісії.

Клієнтами факторингових компаній можуть бути підприємства з різних галузей економіки й сегментів ринку, однак найбільшим попитом користуються послуги факторингу в Україні серед виробників харчової продукції, при цьому понад половини – це виробники алкогольної продукції.

Зараз в усьому світі факторингові операції зазвичай здійснюють спеціалізовані фірми. Засновників таких фірм можна поділити на чотири категорії:

- банки;
- страхові компанії, тому що факторинговий бізнес тісно пов'язаний з оцінкою ризиків і включає їхнє страхування;
- великі промислові холдинги. У цьому випадку факторингові компанії з'являються з так званого внутрішньофірмового факторингу, що служить одним із способів оптимізації внутрішньофірмових оборотів. Наприклад, є великий концерн з виробництва автомобілів, у який входить безліч компаній, що виробляють комплектуючі. Ці компанії постачають одна одній деталі на принципах товарного кредиту – з'являється необхідність створення невеликої внутрішньофірмової компанії, що фінансує цю діяльність, тобто фактично здійснює факторингові операції усередині групи. Потім такі компанії виходять на ринок. Так виникла, наприклад, факторингова фірма, що належить концерну FIAT;
- приватні особи, що характерно, наприклад, для Туреччини.

На сучасному етапі факторинг розвивається в універсальну систему обслуговування постачальника, що включає послуги бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхового, кредитного і юридичного характеру. Завдяки факторингу для постачальника створюються оптимальні умови для концентрації зусиль на основній, виробничій діяльності, прискорення обігу капіталу й відповідно збільшення прибутку. Зменшується сума балансу й поліпшується його структура за рахунок збільшення показника співвідношення власного й залученого капіталу.

Факторинг є різновидом торгово-комісійної операції, що поєднується із кредитуванням обігового капіталу клієнта, пов'язаний з перевідступленням клієнтом-постачальником фактору неоплачених платіжних вимог за поставлену продукцію, виконані роботи, надані послуги й, відповідно, права одержання платежу за ними.

У світовій практиці під факторингом розуміється цілий ряд комісійно-посередницьких послуг, надаваних фактором клієнту-постачальнику у процесі здійснення останнім розрахунків за товари і послуги й що поєднується зазвичай із кредитуванням

його обігового капіталу. Факторинг – це один з видів послуг у сфері фінансування, який здійснюють спеціальні **факторингові компанії**, тісно пов'язані з банками або їхніми дочірніми компаніями, або самі банки. І хоча факторингова діяльність пов'язана з певним ризиком, вона, у свою чергу, є високоприбутковим бізнесом, ефективною зброєю банківського маркетингу, однією з форм інтегрування банківських операцій, які найбільш пристосовані до сучасних умов економіки.

За своєю суттю, факторинг є альтернативною формою кредитування на поповнення обігових коштів, але, на відміну від кредитування, факторинг не вимагає застави й оформлення великого комплексу документів. Надаючи послуги з договору факторингу, фактор сам управляє дебіторською заборгованістю, звільняючи клієнта від копіткої аналітичної роботи. При проведенні операції факторингу фактор працює винятково із клієнтом (постачальником), при цьому взаємодія з дебіторами (покупцями) обмежується тільки їхнім повідомленням про зміну реквізитів для оплати виставлених рахунків. Сама вимога, що відступається, також має характер кредитних відносин, тому що завжди пов'язана з відстроченням (розстроченням платежу), наданим клієнтом своєму боржнику.

Серед нетрадиційних форм кредитування виділяють короткотермінові й довготермінові кредити, поновлювані позики, вексельний кредит, гарантійні кредитні операції тощо. Крім перерахованих форм кредитування, у факторній практиці одержали широке поширення кредитні операції, які з правового погляду за загальною ознакою не є договорами позики. Серед них можна виділити облік векселів, лізинг, форфейтинг і факторинг. Фактично, фірмовий кредит, вексельний кредит, овердрафт, факторинг – це різновид комерційного кредиту.

У факторингу беруть участь три сторони:

➤ **фактор** – фірма (посередник). Зазвичай фактором можуть бути: спеціалізовані фінансові організації, комерційний банк або його дочірня компанія;

Існує п'ять груп факторів:

- дочірні організації приватних спеціалізованих фінансових організацій або банків;

- дочірні організації державних банків;
 - афілійовані факторингові банки, засновники яких належать до когорти великих страхових компаній або банків;
 - банки великих транснаціональних міжнародних корпорацій;
 - спеціалізовані факторингові організації й банки, що перебувають у власності великих профспілок.
- **дебітор (боржник)** – це покупець продукції, зобов'язаний оплатити платіжну вимогу постачальника;
- **безпосередньо клієнт (постачальник)** – в основній своїй масі факторинг спрямований на малий і середній торговельний бізнес, він допомагає компаніям збільшити свій обіг за рахунок покриття касового розриву. При залученні клієнтів на факторинг має першорядне значення фінансовий стан клієнта й обсяги його операцій.

Вид діяльності клієнта не має значення для фактора, але *факторинг не може функціонувати* в таких напрямках бізнесу:

- торгівля при здійсненні зустрічних поставок;
- торговельні угоди, що мають сезонний характер;
- підприємства із численною кількістю дебіторів, заборгованість кожного з яких виражається незначною сумою;
- підприємства, що виготовляють нестандартну продукцію або вузькоспеціалізовану;
- підприємства, що спеціалізуються на будівництві, а також інші підприємства, які працюють із субпідрядниками;
- підприємства, які реалізують свою продукцію на умовах післяпродажного обслуговування, що практикують компенсаційні (бартерні) угоди;
- підприємства, які укладають зі своїми клієнтами довготермінові контракти й виставляють рахунки після завершення певних етапів робіт або до здійснення поставок (авансові платежі).

Факторингова діяльність не здійснюється за борговими зобов'язаннями фізичних осіб, філій або відділень підприємства. Дані обмеження зумовлені тим, що в зазначених вище випадках факторинговій компанії досить важко та проблемно оцінити кредитний ризик або не вигідно брати на себе підвищений обсяг

робіт, а також додатковий ризик, що виникає при перевідступленні таких вимог, оплата яких може бути не здійснена вчасно через невиконання постачальником яких-небудь своїх договірних зобов'язань.

Також постачальник (виробник) повинен виготовляти товари або надавати послуги високої якості, мати гарні перспективи в розширенні виробництва та збільшенні свого прибутку (саме в цьому випадку підприємству буде вигідно сплачувати досить високу вартість послуг факторингової компанії).

Сутність факторингових операцій полягає в тому, що постачальник (клієнт) відступає фактору своє право вимагати гроші від своїх контрагентів за відвантажену їм продукцію й надані послуги. При відступленні фактору грошової вимоги до боржника воно може мати майбутній характер щодо відвантажень, термін оплати яких ще не настав, або бути вже існуючим, тобто з терміном виконання, що настав, і відображеним у балансі постачальника як дебіторська заборгованість. Гроші, які банк перераховує постачальнику, є з погляду банку кредитом, що виданий на період від покупки в постачальника платіжного доручення до одержання грошей від боржника. В основі факторингу лежить купівля факторинговою компанією рахунків-фактур клієнта на умовах оплати частини вартості (70–90 %) відфактурованих поставок й оплати іншої частини (за мінусом відсотка за кредит) у строго обумовлений термін незалежно від надходження виторгу від дебіторів. Слід зауважити, що факторингові операції називають також *кредитуванням продажів* постачальника або наданням *факторингового кредиту* постачальнику.

Перераховані обмеження виправдані тим, що в даних випадках факторинговій компанії важко оцінити кредитний ризик або невігідно виконувати підвищений обсяг робіт.

Залежно від видів факторингового обслуговування складаються певні відносини між постачальником, факторинговою компанією й покупцем. Зазвичай **факторингові операції здійснюються за такою схемою:**

1. Постачальник укладає з факторинговою компанією договір факторингового обслуговування.

2. Постачальник інформує покупця про укладання договору факторингу й підписує з ним додаток до договору продажу/поставки, у якому обидві сторони підтверджують, що оплата за товар буде надходити на рахунок факторингової компанії.

3. Постачальник відправляє товар покупцю, оформляючи поставку транспортним або товарно-транспортним рахунком.

4. Постачальник передає факторинговій компанії оригінали відвантажувальних документів до повного розрахунку покупця із факторинговою компанією.

5. Факторингова компанія здійснює перший (факторинговий) платіж постачальнику.

6. Покупець у встановлений термін розраховується за куплений товар, перераховуючи кошти на рахунок факторингової компанії.

7. Факторингова компанія виплачує постачальнику суму, що залишилася (за мінусом комісійних).

Факторинг "перетворює" дебіторську заборгованість у "живі гроші", тим самим дозволяючи збільшити обігові кошти та скоротити касові розриви. Використання постачальниками послуг факторингу дає можливість значно зміцнити бізнес і підвищити конкурентоспроможність пропонованих товарів, робіт і послуг, забезпечуючи таку систему взаємин з покупцями, за якої постачальник міг би надавати конкурентні відстрочення платежу своїм клієнтам, не відчуваючи при цьому дефіциту в обігових коштах. Усе це дозволяє постачальнику розв'язати такі насувні проблеми, як збільшення обсягів продажів, асортименту продукції, вихід на нові ринки збуту, розширення клієнтської бази й частки компанії на ринку тощо.

Таким чином, *факторинг спрямований на розв'язання таких важливих для постачальника проблем, як:*

- недостатність обігових коштів,
- прискорення обіговості коштів,
- нарощування обсягів продажів,
- перетворення дебіторської заборгованості в гроші,
- одержання додаткового фінансування,
- ліквідація касового розриву.

Факторинг, по суті, є комбінацією **чотирьох видів послуг**.

Перша послуга полягає у фінансуванні постачальників товарів і послуг. Для цього фактор, з яким постачальник укладає договір про факторингове обслуговування, бере на себе зобов'язання щоразу, коли постачальник відвантажує товар, давати товарний кредит покупцю, виплачуючи йому більшу частину вартості поставки. Причому факторинговий договір укладають на невизначений термін. Таким чином, якщо компанія націлена на збільшення обсягу продажів, то вона має можливість постійно пускати гроші в обіг і при цьому конкурувати з іншими постачальниками за клієнтів, надаючи відстрочення платежу. Також постачальник, уклавши договір факторингу, заздалегідь знає, у який день гроші надійдуть на його рахунок.

Друга послуга – це надання фактором інформаційного забезпечення діяльності постачальника, ведення обліку стану його дебіторської заборгованості.

Третя послуга – це хеджування (страхування) ризиків постачальника. Укладаючи договір факторингу, компанії одержують можливість виключити ризики, пов'язані з поставкою товарів у кредит: ризики несвоєчасної або неповної оплати поставок покупцями, знецінення вартості відвантажених товарів за рахунок інфляції й девальвації валюти.

Четверта послуга – це адміністративне управління дебіторською заборгованістю, що включає контроль своєчасності оплати поставок, роботу з дебіторами, організацію для постачальника кредитного менеджменту, у тому числі встановлення лімітів на кожний з його покупців. Постачальнику регулярно надаються звіти за станом дебіторської заборгованості: про поставки, зареєстровані за певний період; про переведення коштів постачальнику; про надходження коштів від дебіторів; про статистику платежів щодо кожного дебітора; про стан простроченої заборгованості. Також у випадку безрегресного факторингу фактор бере на себе турботу про стягнення боргів з дебіторів, що особливо актуально для невеликих компаній, які не володіють власними ресурсами для інкасації. Це дозволяє їм заощаджувати трудові й фінансові ресурси.

Для фінансування поставок з відстроченням платежу банківський кредит не підходить. Нині в Україні більшість кредитів ви-

даються на термін до року, що й призводить до подібних ситуацій. Факторинг наразі є єдиним безстроковим пасивом в українській економіці й дозволяє планувати програму розвитку на багато років уперед. Факторинг, порівняно з іншими формами кредитування, має свої особливості, переваги й відмінності, тому що вони різні за природою та спрямовані на задоволення різних потреб постачальників. Важливою відмінністю факторингу, кредиту й овердрафта є те, що як кредит, так й овердрафт орієнтовані на успіхи компанії в минулому, тобто на активи, які були зароблені вчора, факторинг же орієнтований на майбутні успіхи в продажах. Навіть якщо продажі зростуть у кілька разів, то це не буде обмеженням для фінансування в рамках факторингу.

При факторинговому обслуговуванні перевагою є й те, що не вимагається забезпечення й оформлення безлічі документів. Кредит вимагає його повернення постачальником у певний термін, а для цього часто необхідно докласти серйозних зусиль з акумулювання коштів. Факторинг має на увазі фінансування на реальний термін товарного кредиту, повернення якого здійснюється покупцями. Крім того, постачальник має можливість безпосередньо стежити за фінансуванням, платежами покупців, станом простроченої заборгованості за допомогою звітів, наданих йому банком. При одержанні фінансування в рамках факторингу обсяги кредиторської заборгованості клієнта не зростають. Залишаючись "вільним" від боргів, підприємство за необхідності може сміливо претендувати на додаткове фінансування, наприклад, у формі кредитної лінії або овердрафта банку. Устаткування, товари, запаси сировини й інші активи зберігають функцію потенційної застави для забезпечення цих кредитів.

Позитивні сторони факторингу як інструмента фінансового менеджменту для українських підприємств полягають у такому:

- факторинг ефективно допомагає розширенню експортних операцій;
- підприємство може залучити нових покупців і запропонувати їм пільгові умови купівлі;
- є можливість закупити товари у своїх постачальників за нижчими цінами через відмову відстрочення платежу з їх боку;

- перетворити продаж з відстроченням платежу в продаж з негайною оплатою;
- факторинг є важливою передумовою забезпечення фінансової стабільності підприємств;
- факторинг істотно підсилює взаємну відповідальність сторін – клієнта та фінансового агента;
- факторинг сприяє ліквідації касових розривів. Чітке планування надходження коштів і сплати власної заборгованості. Постачальник може побудувати план виплати факторингового фінансування "під свою компанію": одержувати гроші саме в той день, коли йому необхідно й саме в тому обсязі, який потрібно на даний момент;
- факторинг є важливим елементом у системі страхування бізнесу, тому що до його орбіти входять інкасування дебіторської заборгованості постачальника, надання гарантій від кредитних ризиків і від виникнення сумнівних боргів;
- досить перспективною сферою використання факторингу є малі й середні підприємства, що відчують недостачу коштів не тільки через несвочасне повернення боргів дебіторами, але й проблеми, зумовлені особливостями виробничого циклу. До того ж власні ресурси малого бізнесу вкрай обмежені.

*Використання факторингу дозволяє клієнту відмовитися від банківського кредиту – і йому вже не буде потрібно ніякого забезпечення, а отже, він уже не матиме витрат, пов'язаних з оформленням кредиту, і не буде переплачувати за користування коштами банку, тому що при кредитуванні він змушений закладати в термін кредиту час на закупівлю сировини й виробництво товару. Ще одна найважливіша складова – у рамках факторингового обслуговування компанія надає факторинговий сервіс, де передбачені **такі види послуг**:*

- *ефективна робота с дебіторською заборгованістю*: починаючи працювати з факторинговою компанією, у постачальника з'являється незалежний контролер, що дозволяє звести втрати від продажів у кредит до мінімальних показників. Організація збуту продукції, при якій менеджер з продаж відповідає й за продажі, і за своєчасне одержання грошей на розрахунковий рахунок містить у собі протиріччя. Відповідно, передаючи фун-

кції контролю за платежами факторинговій компанії, постачальник одержує можливість незалежного контролю за станом своєї дебіторської заборгованості й може зосередитися на основних завданнях бізнесу: виробництві й реалізації продукції. Практика свідчить, що ті покупці, хто споконвічно налаштований на обман постачальника, відмовляються від переходу на факторингове обслуговування, ті ж покупці, хто оплачує свої поставки відповідно до договірних умов, у більшості випадків і не помічають присутності факторингової компанії. Таким чином, *адміністративне управління* дебіторською заборгованістю містить у собі:

- перевірку платіжної дисципліни й ділової репутації діючих і потенційних покупців постачальника;
 - щоденний моніторинг стану дебіторської заборгованості;
 - управління заборгованістю покупців;
 - установку й відновлення лімітів фінансування дебіторів (рекомендаційні ліміти відвантажень).
- *страхування ризиків, пов'язаних з відстроченням платежу.* Укладаючи договір факторингу, компанії одержують можливість виключити ризики, пов'язані з поставкою товарів у кредит:
- ризик неотримання платежу від покупця вчасно;
 - ризик несплати товару;
 - ризик різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів;
 - ризик зміни курсу долара в період відстрочення платежу за поставкою.
- *інформаційно-аналітичне обслуговування:* щоденна звітність про рух грошових коштів; аналітика стану дебіторської заборгованості (відвантаження, платежі та ін.); інформація про платіжну дисципліну покупців; автоматизація бухгалтерського обліку факторингових операцій;
- *консалтинг:* навчання співробітників здійсненню факторингу в компанії, а також взаємодії з дебіторами при наданні відстрочень платежу:
- рекомендації з бухгалтерського обліку факторингових операцій;

- рекомендації з управління ризиками при товарному кредитуванні;
 - консультації щодо інформаційних технологій у рамках факторингового обслуговування.
- *спільні проекти*: рекламні кампанії й ПР-акції, у тому числі проведення спільних семінарів і конференцій, публікації статей, посібників, довідкових матеріалів тощо.

У комерційному аспекті ефективність факторингу виражається також у тому, що факторингова компанія сприяє клієнту у кредитному менеджменті. Вона контролює своєчасність оплати поставок покупцями, перевіряє платіжну дисципліну й ділову репутацію покупців, ефективно управляє дебіторською заборгованістю. Фактор у рамках факторингу дозволяє клієнту управляти своїми ризиками, уникати відвантажень несумлінним покупцям, грамотно будувати лімітну й тарифну політику при здійсненні товарного кредитування.

Неважко помітити, що й виробники-постачальники, і покупці товарів і послуг, і факторингові компанії, як організатори процесу факторингу, мають свої важливі вигоди. Усе це дає можливість констатувати, що при регулярному застосуванні факторинг може служити дуже багатограним, вискооефективним інструментом підйому економіки, удосконалення управління грошовими потоками підприємства, а також сприяє оперативнішому й гнучкішому управлінню фінансовими потоками з метою мінімізації витрат і зростання продажів. Факторинг дозволяє підвищити ліквідність активів підприємства, а також обіговість капіталу й тим самим рентабельність діяльності підприємців й у цьому проявляється його економічна сторона.

За оцінками західних фахівців, найбільшу актуальність це має для невеликих і середніх підприємств. У багатьох випадках використання факторингу дозволяє підприємствам знизити видатки на утримання і функціонування спеціальних фінансових служб, тим самим підвищивши ефективність фінансового обслуговування за рахунок передачі цих функцій спеціалізованим компаніям (факторам), де така діяльність зазвичай ефективніша з огляду на високий ступінь раціоналізації. Оцінюючи факторинг із погляду можливостей, що ним надаються, то в сучасних

умовах в широкому сенсі його прийнято вважати важливим інструментом сучасного менеджменту, сучасного розуміння концепції фінансування й управління підприємством, а також його ризиками. Отже, **основними функціями факторингу є:**

- здійснення контролю над виданим комерційним кредитом, включаючи одержання виторгу з боржника;
- захист інтересів постачальника шляхом фінансування його поточної діяльності;
- ведення відповідних бухгалтерських операцій;
- захист від кредитних ризиків (у випадку використання факторингу без регресу).

Контроль над наданим комерційним кредитом, включаючи одержання виторгу з боржника, здійснюють комерційні банки. Використання факторингу в багатьох випадках дозволяє підприємствам *підвищити ефективність фінансового обслуговування* за рахунок передачі їхніх функцій факторам, а також знизити свої видатки на утримання особливих фінансових підрозділів. Факторинг дозволяє підвищити ліквідність активів підприємства й обіговість його капіталу й у цьому проявляється *функція захисту інтересів постачальника*. У більшості випадків постачальник дуже зацікавлений у скороченні касових розривів, викликаних поставками на умовах відкритого рахунку. Факторингове обслуговування – найкоротший шлях розв'язання цієї проблеми, тому що фактор має можливість виплачувати авансовий платіж у розмірі до 90 % від суми акцептованого рахунку-фактури в день передачі йому документів щодо здійсненої поставки.

Функція ведення відповідних бухгалтерських операцій дає можливість клієнту факторингової операції сконцентруватися на проблемах ведення й розвитку бізнесу, дозволяє скоротити постійні витрати з обліку продажів, обслуговування та своєчасного інкасування дебіторської заборгованості або повністю звільнитися від них.

Функція захисту від кредитних ризиків (у випадку факторингу без обороту) є важливою частиною факторингу, і стає актуальною при виборі виду факторингу – факторингу з регресом або без нього.

У світовій практиці з розвитком виробництва й ринкових відносин з'явилися певні види факторингового обслуговування. Деякі фахівці обмежують факторинг винятково покупкою прав вимог, що, у свою чергу, звужує різноманіття цих фінансових відносин. У низці посібників факторинг представлено як перевідступлення банку неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур і векселів), що виникають між покупцями й постачальниками у процесі реалізації товарів і послуг на умовах комерційного кредиту, у сполученні з елементами інформаційного, бухгалтерського, страхового, юридичного, збутового й іншого обслуговування постачальника. Таким чином, у літературі немає єдиного підходу до визначення видів факторингових операцій – кожен автор надає свою класифікацію. Системний аналіз, на наш погляд, свідчить, що можна говорити про таку **класифікацію факторингових операцій**:

- *з правом регресу й без права;*
- *відкриті, напіввідкриті та закриті;*
- *внутрішні й міжнародні;*
- *факторинг постачальника і факторинг покупця.*

Розглянемо кожний з видів факторингових операцій докладніше.

За обсягом прийнятих фактором на себе ризиків виділяють факторинг із правом регресу на клієнта й факторинг без права регресу на клієнта. При укладанні факторингової угоди із правом регресу постачальник продовжує нести певний кредитний ризик щодо боргових вимог, які були продані ним фактору. Фактор може скористатися правом регресу й при бажанні продати постачальнику будь-яку неоплачену боргову вимогу у випадку відмови клієнта від платежу (його неплатоспроможності). Дана умова передбачається у випадку, якщо постачальники впевнені, що в них не можуть з'явитися сумнівні боргові зобов'язання, або що вони досить ретельно оцінюють кредитоспроможність своїх клієнтів, розробивши власну ефективну систему захисту від кредитних ризиків, або з огляду на специфіку своїх клієнтів. І в тому, і в іншому випадках постачальник не вважає потрібним оплачувати послуги зі страхування кредитних ризиків. Однак гарантоване для постачальника своєчасне надходження коштів може забезпечува-

тися тільки при укладанні угоди без права регресу. Необхідно зазначити, що якщо боргова вимога визнана недійсною (наприклад, якщо постачальник відвантажив клієнту не замовлений ним товар), то фактор у будь-якому разі має право регресу до постачальника. Безрегресний факторинг – це фінансування клієнта під відступлення ним права грошової вимоги до третьої особи (боржника). У випадку невиконання третьою особою (боржником) зобов'язань за контрактом у встановлений термін, фактор не повертає право грошової вимоги клієнту. Застосовується в налагоджених схемах для перевірених і стабільних клієнтів і їх VIP-контрагентів. На Заході тільки 30 % угод укладаються з регресом. При цьому ризик несплати грошових вимог факторинговій компанії зазвичай передають страховикам. Однак в Україні практично не розвинене страхування кредитних ризиків. При укладанні таких договорів факторингу фактор надає фінансування й управління дебіторською заборгованістю, а страхова компанія бере на себе ризики за неповну оплату й несплату профінансованої поставки дебіторів у сумі фінансування. Щоправда, за профінансованими поставками комісія банку зростає на 1–2 % за рахунок комісії та страхової компанії.

Необхідно наголосити, що головною причиною нерозвиненості безрегресного факторингу на українському ринку є поки що невисокий інтерес до цього продукту з боку самих факторів. Надійність покупців клієнта фактори не завжди можуть оцінити й тому вони не готові брати на себе кредитний ризик. У тому випадку, якщо і банк, і постачальник упевнені в платоспроможності покупця, постачальнику стає не вигідно укладати договір безрегресного обслуговування, оскільки безрегресний факторинг зазвичай коштує дорожче.

Факторингові операції можуть бути таких видів:

➤ *конвенційний або відкритий факторинг* – коли боржник сповіщений про участь в угоді фактора. Повідомлення боржника при відкритому факторингу здійснюється шляхом відповідного запису на рахунку-фактурі, що підтверджує: правонаступником за виникаючим боргом є фактор і платежі мають здійснюватися на його користь. У цьому випадку застосовується тристороння форма договору.

➤ *напіввідкритий факторинг* – коли постачальник і фактор повідомляють покупця про оплату отриманих товарів не в момент укладання факторингового договору, а в момент пред'явлення платіжних рахунків постачальником покупцю;

➤ *закритий або конфіденційний факторинг* – коли фактор, купивши дебіторські рахунки постачальника, здійснює операції з покупцями від імені постачальника. При закритому факторингу дебітору не повідомляється про наявність договору факторингового обслуговування. Він продовжує здійснювати платежі постачальнику, який надсилає їх на користь фактора.

Загалом, під *конвенційним факторингом* розуміють систему фінансового обслуговування клієнта, що включає бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками й покупцями, страхування, кредитування, представництво. За клієнтом зберігається тільки виробнича функція. При цьому виді факторингу постачальники можуть відмовитися від збереження власного штату співробітників, що виконують функції, які бере на себе факторингова компанія. Таке факторингове обслуговування поєднується з дисконтуванням рахунків-фактур. Суть його полягає в тому, що факторингова компанія купує у свого клієнта право на одержання грошей від покупців, при цьому зараховує йому на рахунок близько 80 % вартості відвантаженого товару негайно, а іншу суму – в обумовлений термін, незалежно від надходження грошей від боржника.

Конфіденційний факторинг передбачає обмежений перелік послуг:

➤ придбання в організацій-постачальників права на одержання платежу щодо товарних операцій від певного боржника;

➤ купівля в постачальників дебіторської заборгованості за товарами, відвантаженими (наданими послугами), але не оплаченими вчасно (прострочена дебіторська заборгованість);

➤ покупка векселів.

Таким чином, суть конфіденційних факторингових послуг полягає в тому, що факторингова компанія за рахунок своїх коштів гарантує постачальнику негайну оплату виставлених ним платіжних вимог, доручень на певних боржників. У свою чергу, постачальник передає фактору право наступного одержання належних йому платежів від цих покупців. Дострокова (до одержання пла-

тежу безпосередньо від покупця) оплата платіжних вимог-доручень постачальника фактично означає надання йому факторинговою компанією кредиту, що ліквідує ризик несвоєчасного надходження постачальнику платежу, що виключає залежність його фінансового становища від платоспроможності покупців. Постачальник, беручи участь у факторинговій операції, має можливість прискорити одержання грошей на свій рахунок і без затримки розрахуватися з постачальниками, що сприяє прискоренню розрахунків та скороченню простроченої дебіторсько-кредиторської заборгованості. При конфіденційному факторингу ніхто з контрагентів постачальника не обізнаний про кредитування його продажів. У такому випадку платник зараховує всі гроші на рахунок постачальника, які автоматично перераховуються й на рахунок фактору, що є, по суті, сплатою кредиту.

В Україні наразі частка угод відкритого характеру переважає, оскільки застосування закритого факторингу в українських умовах призводить до різкого збільшення ризиків фактора.

За географією діяльності розрізняють **внутрішній і міжнародний факторинг**. Між собою вони відрізняються лише місцем знаходження постачальника й клієнта – в одній країні або в різних країнах.

У міжнародній практиці існує чотири види факторингових продуктів:

- класичний (повний) факторинг,
- реверсивний факторинг,
- spot factoring,
- invoice discounting.

Класичний факторинг – це комплекс послуг, що надаються фінансовим агентом клієнту (постачальнику) з його ініціативи. Відповідно до класичного факторингу фактор обов'язково перевіряє фінансовий стан, репутацію клієнта, його дебіторів, і, крім фінансування, надає супутні послуги: страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості й роботу з дебіторами щодо своєчасної оплати (адміністративне управління дебіторською заборгованістю), інформаційно-аналітичне обслуговування, а також консалтингові послуги.

Реверсивний факторинг спрямований на дебітора (покупця). Саме покупець є ініціатором укладання угоди, й усі ризики, пов'язані з неплатоспроможністю покупця, а також тягар виплати премії фактору перекладаються з постачальника на покупця. Дана послуга надається компаніям, які з певних причин обмежені в можливості одержання відстрочення платежу на закуповуваний товар від своїх постачальників, або бажають збільшити терміни відстрочки платежів або суми замовлень. Зазвичай при реверсивному факторингу фактор бере на себе зобов'язання з оплати поставок, що надаються покупцю на умовах відстрочення платежу. Підприємству встановлюється ліміт, у межах якого факторингова компанія гарантує постачальникам підприємства оплату відвантажених на умовах відстрочення платежу партій товару. Оплата здійснюється протягом дня з моменту подання відвантажувальних документів. При цьому жодних вимог до фінансового стану постачальника фактор не пред'являє. Після закінчення відстрочення платежу підприємство розплачується з факторинговою компанією. Крім того, якщо в класичний факторинг входить комплекс послуг з фінансування, управління дебіторською заборгованістю, ведення бухгалтерського обліку, страхування, консалтингу, адміністрування заборгованості й інформаційно-аналітичних послуг, то основним у реверсивному факторингу є фінансування кредиторської заборгованості, покриття ризиків постачальника й інформаційно-аналітичне обслуговування.

Спот-факторинг (spot factoring) – це послуга, що надається для компаній-початківців та індивідуальних підприємців, яким для розвитку бізнесу необхідно тільки фінансування. Відповідно до даного продукту, фактор перевіряє надійність, платоспроможність, репутацію на ринку не клієнта (постачальника), а його покупця (дебітора). Зазвичай такі угоди укладаються не більше ніж на два роки.

Факторинг типу інвойс-дискаунтинг (*invoice discounting*) необхідний тим компаніям, що працюють із величезною кількістю покупців, і для ефективного розвитку бізнесу їм необхідно тільки фінансування. Перевірка кожного дебітора недоцільна, тому що банкрутство одного або кількох покупців відчутно не вплине на фінансове становище клієнта.

В основному, усі факторингові операції можна класифікувати за трьома основними ознаками:

- за місцем проведення угоди,
- за рівнем ризикованості,
- за типом взаємодії з покупцем.

Якщо розглядати факторинг як форму кредитування зовнішньої торгівлі, зокрема експортних угод, то сутність факторингу щодо експорту зводиться до того, що факторингова компанія погоджується звільнити експортера від фінансового тягаря експортної угоди. Особливо від стягнення платіжної суми із закордонних покупців, для того, щоб експортер міг зосередитися на своїй основній діяльності: продажу й маркетингу своїх товарів. При даному факторингу досягається поділ функцій: вивезення, що передбачає відправку товарів, документування й передачу транспортних документів здійснює експортер (постачальник), кредитування в погоджених межах є обов'язком факторингової компанії.

Факторинг у сучасній експортній торгівлі має велике значення. Він спрощує одержання готівки в ході операцій експортера (постачальника), що важливо, оскільки в переважній більшості експортних угод є елемент кредитування, і якщо кредитування відбувається на безоборотній основі, то факторинг забезпечує захист безнадійних боргів. Факторингове кредитування відрізняється від комерційного кредитування експортера. У випадку факторингових операцій експортер одержує за проданий товар платіж готівкою, а у випадку комерційного кредиту – вексель, що потім акцептує в банку, де обслуговується експортер. При цьому сума, отримана експортером при дисконті векселя, буде меншою, ніж при продажу рахунку-фактури факторинговій компанії.

Факторинг так само має свої переваги при використанні традиційних форм кредитування та страхування експорту, наприкладі акредитива. Так, на відміну від використання акредитивів, де основну частку видатків бере на себе імпортер, при проведенні факторингової операції більшу частину видатків несе експортер, хоча в остаточному підсумку він прагне перекласти їх на імпортера, включивши свої витрати в суму контракту. При оцінці порівняльної ефективності операцій міжнародного факторингу, страхування кредитних ризиків і виставлення акредитивів

для експортера важливий порівняльний аналіз витрат, яких знають клієнти, що користуються даними фінансовими послугами. Необхідно мати на увазі значні розходження в структурі витрат кожного з перерахованих видів фінансових операцій. Якщо у випадку факторингу практично всі види витрат ураховуються одноразово шляхом відрахування із суми виторгу, то у випадку операцій страхування кредитних ризиків і виставлення акредитива використовується багаторазове обчислення комісій та інших платежів щодо кожного виду послуг, що супроводжують ці операції. При здійсненні останніх двох операцій, що конкурують із факторингом, висока частка комісії припадає на додаткові платежі, пов'язані зі змінами в умовах акредитивів, підтвердженням, проведенням кредитного аналізу банків-кореспондентів тощо. З урахуванням цього операції факторингу є дещо дешевшими порівняно з операціями зі страхування кредитних ризиків і виставлення акредитивів.

Об'єднавши в собі основні переваги операцій з виставлення акредитивів і страхування кредитних ризиків, факторинг є привабливою альтернативою цим операціям, тому що вирішує проблеми не тільки експортерів, але й їхніх контрагентів за кордоном. Міжнародний факторинг пропонує малим і середнім підприємствам практичну й ефективну стратегію проникнення на світовий ринок. Надаючи необхідний захист експортерам, а також збільшуючи можливості розрахунків за відкритим рахунком для їхніх партнерів-імпортерів, факторинг створює солідну основу розвитку торговельних відносин.

Незначне використання міжнародного факторингу в Україні можна пояснити поки що нерозвиненістю нашого ринку, з одного боку, і перевагою сировинної складової в українському експорті. Традиційними секторами для факторингу є галузі, що характеризуються вищим ступенем переробки: хімічна, фармацевтична, приладобудування (побутова техніка й комп'ютери), харчова галузь. Крім того, компанії-експортери зазвичай можуть користуватися послугами закордонних фінансових інститутів. Сутність міжнародного факторингу практично не відрізняється від сутності внутрішнього факторингу, різниця полягає лише в тому, що в межах міжнародного факторингу обслуговуються

поставки товарів, у яких продавцями й покупцями є резиденти різних держав. При обслуговуванні таких поставок у більшості випадків використовується схема *непрямого факторингу*, за якого відбувається розподіл обов'язків між двома факторинговими компаніями: фактор у країні продавця бере на себе фінансування експортера, а фактор у країні покупця – кредитні ризики й береться за інкасування дебіторської заборгованості.

Коли експорт здійснюється в одну або дві країни, має сенс використовувати імпорнтний факторинг. Якщо експортер має контрагентів у багатьох країнах, то укладання однієї угоди з банком своєї країни буде зручнішим, ніж більша кількість прямих угод з банками інших держав. У випадку імпортного факторингу фактор-фірма країни-імпортера укладає угоду з експортером про перевідступлення їй боргових вимог щодо даної країни, здійснюючи страхування кредитного ризику, облік й інкасування вимог, що є для факторів внутрішніми. Разом з тим кредитування закордонного експортера в іноземній для фактора валюті досить складне, й умова про попередню оплату зустрічається в подібних угодах надзвичайно рідко. Таким чином, імпорнтний факторинг може становити інтерес для фірм, яким не потрібно негайне фінансування під перевідступлені вимоги.

При експортному факторингу не потрібно підключення факторингової фірми в країні імпортера. При цьому факторингова компанія зіштовхується зі значними складнощами в оцінці кредитоспроможності іноземних клієнтів й інкасуванні вимог. Для перестрашування або для оцінки ризику експорт-фактор може скористатися послугами страхової компанії зі страхування кредитів у країні імпортера або підстрахувати себе гарантіями відповідної державної організації. При використанні цього варіанта факторингу при покритті ризиків з боку державної страхової компанії можна одержати вигідні умови фінансування експортних поставок.

Залежно від наявності функції фінансування постачальника факторингове обслуговування поділяється на:

➤ *факторинг зі сплатою* (with service factoring), що включає одержання заборгованості, прийняття на себе ризику неплатежів і передачу коштів у міру того, як вони виплачуються покупцем. В українській практиці це називається адміністратив-

ним управлінням дебіторською заборгованістю. У цьому випадку комісійна винагорода факторингової компанії становить певний відсоток від обороту постачальника, переданого на факторингове обслуговування;

➤ *факторинг зі сплатою й фінансуванням* (with service plus finance factoring) включає виплату постачальнику відразу після поставки товарів до 90 % їхньої продажної ціни, при наявності акцепту з боку покупця про приймання товару за кількістю і якістю. Залишок виплачується після сплати боргу. У цьому випадку факторингова компанія встановлює винагороду за ризик при авансуванні як фінансовий відсоток від суми боргу. Постачальник також виплачує факторинговій компанії плату за використання грошових ресурсів.

У світі застосовуються **три моделі міжнародного факторингу**.

- двофакторна модель,
- прями́й імпор́тний факторинг,
- прями́й експор́тний факторинг.

Двофакторна модель дозволяє розділити функції й ризики між імпортом-фактором, розташованим у країні імпортера, й експортом-фактором, розташованим у країні експортера. Головна мета цієї моделі – забезпечити фінансування до 100 % і зменшити накладні видатки в адміністративній сфері.

Класична двофакторна схема складається з таких *етапів*:

1. запит ліміту / забезпечення ризиків,
2. поставка / розсилання фактури,
3. фінансування,
4. оплата.

На *першому етапі* експортер замовляє у свого експорт-фактора суму, що підлягає забезпеченню. Експорт-фактор замовляє в імпорту-фактора необхідний ліміт. Імпорту-фактор перевіряє імпортера й надає експорт-фактору гарантії. Потім експорт-фактор дає експортеру дозвіл на ліміт, після чого здійснюється продаж документів.

На *другому етапі* експортер поставляє товар або послугу й передає копію рахунку експорт-фактору, а той посилає її імпорту-фактору. Одночасно з товаром експортер надсилає імпортеру рахунок з позначками про перевідступлення.

На *третьому етапі*, після поставки товару або послуги, експорт-фактор фінансує експортера в межах 70–90 % повної первинної фактурної ціни, заявленої в документах на поставку.

На *четвертому етапі* імпортер здійснює 100-відсотковий платіж імпорт-фактору, а той перераховує отриману суму експорт-фактору. Нарешті, експорт-фактор переводить експортерові непрофінансовану частину вимог (10–30 %) за вирахуванням вартості факторингових послуг.

Якщо терміни платежу не дотримуються, то імпорт-фактор надсилає імпортеру нагадування-попередження. Якщо після двох трьох нагадувань вимоги не оплачуються, то імпорт-фактор вживає необхідні правові заходи. Імпорт-фактор бере на себе ризики імпортера, перевіряє його платоспроможність і гарантує експорт-фактору оплату товару, що поставляється експортером. Якщо імпортер не оплачує товар, то імпорт-фактор платить за нього. Експорт-фактор бере на себе ризики, пов'язані з поставкою товару експортером і за необхідності кредитує експортера, не чекаючи одержання оплати від імпортера або імпорт-фактора.

Перевага двофакторного факторингу полягає в тому, що для компанії, яка обслуговує імпортера, боргові вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми, як для фактора-експортера. Разом з тим схема двофакторного міжнародного факторингу досить складна й припускає високі вимоги до сторін, особливо це стосується професіоналізму експорт-фактора й надійності імпорт-фактора, і більший розмір адміністративних витрат у зв'язку із застосуванням міжнародних розрахунків.

Друга модель міжнародного факторингу – **прямий імпортний факторинг**. Його головна мета – забезпечення платежів. Схема прямого імпортного факторингу складається з таких *етапів*:

1. запит ліміту / забезпечення ризиків,
2. поставка / розсилання фактури,
3. оплата.

Прямий імпортний факторинг має сенс лише в тому випадку, коли експорт здійснюється в одну або дві країни. Якщо експортер має контрагентів у багатьох країнах, то укладання однієї угоди з фактором своєї країни буде зручнішим, ніж більшої кількості прямих угод із факторами інших держав. У випадку прямого ім-

портного факторингу фактор-фірма країни-імпортера укладає угоду з експортером про перевідступлення їй боргових вимог у даній країні, здійснюючи страхування кредитного ризику, облік й інкасування вимог, що є для фактора внутрішніми. Разом з тим кредитування закордонного експортера в іноземній валюті для фактора досить складне, й умова про попередню оплату зустрічається в подібних угодах надзвичайно рідко. Таким чином, прямий імпорнтний факторинг може становити інтерес для фірм, яким не потрібне негайне фінансування під перевідступлені вимоги.

Третя модель міжнародних факторингових операцій – **прямий експортний факторинг**. При прямому експортному факторингу не потрібно підключення фактора в країні імпортера. Основні *етапи прямого експортного факторингу* такі:

1. запит ліміту / забезпечення ризику,
2. поставка / розсилання фактури,
3. фінансування,
4. оплата.

При цьому фактор зіштовхується зі значними складнощами в оцінці кредитоспроможності іноземних клієнтів й інкасуванні вимог. Для оцінки ризику або для перестраховування експорт-фактор може підключити товариство зі страхування кредитів у країні імпортера або підстрахувати себе гарантіями відповідної державної організації. При використанні цього варіанта факторингу можна одержати вигідні умови фінансування експортних поставок при покритті з боку державної страхової компанії.

Особливістю зовнішньоторговельного факторингу є його завжди відкритий характер, а також відсутність права регресу до постачальника на експорт. Останнє зумовлене тим, що основою факторингового обслуговування експортера є зазвичай захист експортера від кредитного ризику. Обслуговування всього товарообігу, що передбачається при операціях усередині країни, зустрічається при факторинговому обслуговуванні зовнішньоторговельних операцій набагато рідше, фактори в більшості випадків спеціалізуються на обслуговуванні ринку однієї країни або ринку певної продукції.

Міжнародний факторинг дозволяє імпортеру на постійній основі одержувати товар з відстроченням платежу (зазвичай до трьох місяців). Зобов'язання оплати лягає на імпортера після

приймання товарної поставки за якістю й кількістю. Факторинг відкриває унікальні можливості для підприємств, що імпортують товари в Україну, будучи ні чим іншим, як товарним кредитом.

При одержанні міжнародного статусу "фактор" український фактор стає для іноземних факторів гарантом безпеки й надійності бізнесу, беручи на себе зобов'язання оплати іноземній компанії за відвантажений в Україну товар. При імпорті товарів і послуг в Україну факторингова угода здійснюється в кілька етапів.

1. Український імпортер й іноземний експортер погоджують умови роботи з факторингу й укладають контракт.

2. Іноземний експортер, одержавши від експорт-фактора підтвердження фактора-банку про надійність українського імпортера, відвантажує товар або надає послуги.

3. Іноземний експортер перевідступає рахунки-фактури. Якщо іноземний експортер має потребу в поповненні оборотних коштів, то на четвертому етапі фактор-фірма авансом оплачує експортерові вартість товару або наданих послуг.

4. Український імпортер при настанні терміну платежу оплачує товар або надані послуги.

5. Український фактор після одержання коштів від імпортера платить іноземному фактору (а у випадку несплати імпортером при настанні терміну платежу, платить зі своїх коштів).

Основними клієнтами щодо факторингу можуть бути українські імпортери, які змушені робити передоплату, відкривати акредитив або надавати платіжні гарантії за товар, що поставляється, чи надані послуги. Для таких імпортерів факторинг – спосіб уникнути дорогого кредитування й підвищити ефективність використання власних коштів.

Залежно від виду заборгованості розрізняють **факторинг постачальника** і **факторинг покупця**. Предметом факторингу постачальника є дебіторська заборгованість за розрахунками з його покупцями. Це найпопулярніша форма факторингу. Купівля боргових зобов'язань у постачальника дозволяє йому розв'язати проблему з дефіцитом коштів для здійснення фінансово-господарської діяльності, раціоналізувати структуру його балансу, знизити ризики неплатежу, прискорити грошовий обіг. Виробник товару поставляє свою продукцію в торговельні магазини, аптеки

тощо з відстроченням платежу. На період, поки гроші магазином не оплачені, банк надає виробнику кредит. Після того, як товар проданий, у магазинів з'являються гроші, які вони перераховують фактору для сплати цього кредиту. За таких факторингових операцій розробляється стандартна схема факторингу, а *процес факторингового фінансування можна розбити на такі етапи:*

➤ перший етап полягає в поставці товару (наданні послуг) на умовах відстрочення платежу;

➤ на другому етапі постачальник передає фактору оригінали товарно-транспортного рахунку (рахунку-фактури), документи, що підтверджують дебіторську заборгованість покупця, тобто відбувається відступлення права вимоги боргу за поставкою фактору;

➤ на третьому етапі відбувається виплата дострокового платежу з регресом або без регресу (до 90 % від суми поставки) залежно від вибору продукту: у день поставки, за графіком, в останній день відстрочки (факторинг-гарант);

➤ на четвертому етапі покупець у встановлений раніше договором купівлі-продажу товарів (робіт, послуг) термін провадить фактору повну оплату вартості поставлених йому раніше товарів (виконаних робіт, наданих послуг);

➤ на п'ятому етапі фактор-фірма виплачує постачальнику суму, що залишилася (після оплати покупцем) товарно-транспортного рахунку (рахунку-фактури) за винятком своєї комісійної винагороди.

Найбільшим попитом користується цей інструмент у невеликих і середніх підприємств, у сфері виробництва й дистрибуції продуктів харчування, алкоголю, товарів народного споживання, фармацевтики, поліграфічної й пакувальної продукції, канцелярських товарів, побутової хімії й косметики, будівельних матеріалів, а також комп'ютерів і побутової електроніки. Постійне зростання конкуренції змушує постачальників іти на гнучкіші взаємини з покупцями, збільшуючи асортимент пільг при обслуговуванні. У цих умовах відстрочення платежу за проданий товар поряд зі зниженням цін і наданням знижок здобуває вирішальне значення в боротьбі за втримання покупця і збільшення збуту, а останнім часом для багатьох компаній є єдиною

перевагою на ринку. У той же час, вигідна з одного боку відстрочка може призвести до збільшення витрат, касових розривів, до недостачі оборотних коштів, які здатні пригальмувати розвиток бізнесу й послабити присутність на ринку. За таких обставин тривалий товарний кредит фірма найчастіше не може собі дозволити, у той час як фактор зовсім безболісно надає дебіторові свого клієнта відстрочку в два-три місяці. Зазначимо також, що факторинг може бути застосований і в будь-яких інших галузях, де практикується відстрочення платежу, безготівковий розрахунок й існують постійні торговельні зв'язки.

Нині значно збільшилася кількість корпоративних клієнтів, що поставляють свою продукцію в регіони. Таким чином, виникло завдання побудови надійної системи збирання платежів у регіонах. У Росії, наприклад, зараз така система функціонує через московські й регіональні банки, що мають міжбанківські угоди з міжрегіонального факторингу. Основний момент операції – клієнт (дистриб'ютор, виробник), одержавши замовлення на купівлю товарів з відстроченням платежу з інших регіонів, може одержати від свого банку гарантію платежу за покупців, а покупці через свій банк у регіоні – одержати гарантію поставки товару з відстроченням платежу під гарантію свого банку. Відносини між банком продавця й банком покупця регулюються спеціальним міжбанківським договором, а клієнти працюють кожен зі своїм банком, якому довіряють.

За рис. 4 операція факторингу складається з таких *etapiv*:

- перший етап полягає в укладанні договору поставки на умовах відстрочення платежу;
- на другому етапі гарантується своєчасна оплата поставки покупцем;
- на третьому етапі відбувається укладання спеціального міжбанківського договору;
- четвертий етап полягає в укладанні договору факторингу між постачальником і банком (фактор постачальника);
- на п'ятому етапі здійснюється виплата авансового платежу (до 90 % від суми товару за поставкою);

- шостий етап полягає в тому, що покупець здійснює фактору повну оплату вартості поставлених йому раніше товарів (виконаних робіт, наданих послуг);
- на сьомому етапі фактор-фірма виплачує постачальнику суму, що залишилася (після оплати покупцем) товарно-транспортного рахунку (рахунку-фактури) за винятком своєї комісійної винагороди.

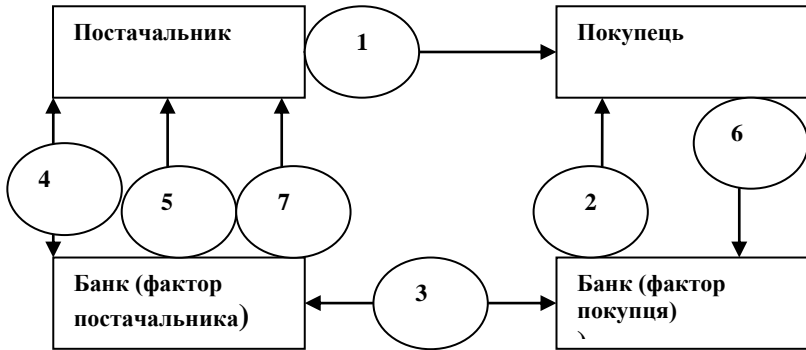


Рис. 4. Докладна схема факторингової операції

В основі **факторингу покупця** лежить кредиторська заборгованість. Договір укладається з підприємством-платником про обов'язкову оплату фактором у точно призначений день усіх або спеціально обумовлених грошових претензій до нього. Зміст даної операції полягає в тому, що відсутність кредиторської заборгованості перед постачальниками сприяє безперервному відвантаженню необхідної сировини, палива й інших елементів, необхідних для виробництва. Заборгованість, що з'явилася внаслідок цих витрат, перед фактором сплачується шляхом переведення коштів за рахунок коштів платника. Наприклад: виробник товару поставляє свою продукцію в торговельні мережі-магазини з відстроченням платежу, а на період, поки гроші магазином не сплачені, факторингова компанія надає виробнику кредит і тільки після того, як товар проданий, гроші перераховуються факторинговій компанії для сплати цього кредиту. Слід зазначити, що порівняно з факторингом постачальника факто-

ринг покупця є ризикованішою операцією, тому розмір комісійних, що стягується за здійснення операції, вищий. Порядок здійснення таких операцій зображено на рис. 5:

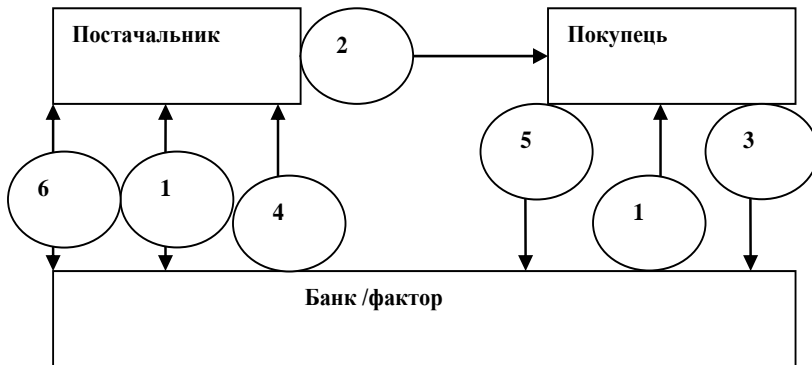


Рис. 5. Факторингові операції для покупців

Для покупців факторингові операції здійснюються так:

➤ на першому етапі відбувається укладання тристороннього договору фінансування під відступлення грошової вимоги між постачальником, покупцем і фактором. Договором передбачається, що фактор надає фінансування постачальнику на противагу відвантаження товару покупцю на умовах відстрочення платежу та збирає платежі покупця за даною поставкою;

➤ другий етап полягає в тому, що постачальник, відвантаживши продукцію, надає фактору оригінал контракту та справжні відвантажувальні документи (товарно-транспортні накладні, рахунки-фактури тощо);

➤ на третьому етапі покупець надає фактору повідомлення про те, що товар ним отриманий у відповідній якості, кількості й асортименті;

➤ четвертий етап полягає в тому, що фактор, одержавши всі ці документи, перераховує передбачену договором суму фінансування на розрахунковий рахунок постачальника;

➤ на п'ятому етапі в період дії договору фактор збирає платежі покупця в оплату цієї поставки, направляючи їх на його

відкритий рахунок. Платежі за домовленістю з покупцем можуть перераховуватися ним на відкритий рахунок частинами, або однією сумою при настанні терміну платежу;

➤ на шостому етапі після того, як фактор акумулював усю належну постачальнику суму, за мінусом авансу й оплати своїх послуг, інша сума перераховується на рахунок постачальника.

При факторингу фактор бере на себе значну частину ризиків свого клієнта, зокрема ризики ліквідності та кредитні ризики. Під *кредитними ризиками при факторингу* розуміється ризик несплати покупцем здійсненої поставки внаслідок шахрайських дій щодо постачальника, фінансової неспроможності покупця або серйозної кризи його бізнесу, а також через обставини непереборної сили. *Ліквідні ризики при факторингу* є ризиками не своєчасної оплати дебіторської заборгованості, що призводять до дефіциту коштів у постачальника для покриття поточних витрат. При факторингу постачальник одержує фінансові ресурси від фактора практично в момент поставки, тому ліквідні ризики постачальника стають клопотом фактора.

Переваги факторингу можна коротко об'єднати в три групи:

- відсутність застави,
- зниження ризиків компанії-постачальника,
- управління дебіторською заборгованістю.

Відсутність застави. При укладанні договору факторингу факторингова компанія не вимагає надання застави, відкриття розрахункових рахунків постачальника і його дебіторів в одному зі своїх відділень, а також не проводить тривалої перевірки платоспроможності клієнта. Боржниками факторингової компанії при факторинговому обслуговуванні постачальника стають його дебітори, а не підприємство-постачальник. При кредитуванні факторингові компанії за допомогою застави страхуються від можливості неповернення своїх коштів. При факторингу аналогічним страхувальним заходом для факторингової компанії є розподіл кредитного ризику між більшою кількістю дебіторів постачальника. За рахунок цього знижується ймовірність того, що сума коштів, яка видана факторинговою компанією постачальнику, не буде повернута повністю.

Зниження ризиків компанії-постачальника. При факторингу факторингова компанія бере на себе значну частину ризиків свого клієнта, зокрема ризики ліквідності, кредитні, валютні й відсоткові ризики. Під кредитними ризиками при факторингу розуміється можливість несплати дебіторами поставок з відстроченням платежу. Після укладання факторингового договору й надання фінансування підприємству-клієнту факторингова компанія повністю несе всі збитки, пов'язані з ненадходженням плати від дебіторів. Постачальник же може таких збитків уникнути, тому що вже одержав від банку 60–90 % від вартості контракту.

Іноді факторингова компанія, прагнучи убезпечити себе від кредитних ризиків, укладає договір факторингу з регресом. Відповідно до цього договору при несплаті поставки протягом певного періоду факторингова компанія має право здійснити зворотне перевідступлення грошової вимоги постачальнику (щодо одного або кількох дебіторів) і зажадати від нього суму заборгованості щодо цих дебіторів. Вартість факторингу при цьому нижча.

Зниження валютних ризиків означає можливість негайно конвертувати у валюту кошти, отримані від факторингової компанії. Цей аспект факторингових послуг важливий для компаній, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Факторинг дозволяє уникнути відсоткових ризиків. Вони виникають у випадку, коли компанія за рахунок залучення кредитів намагається заповнити дефіцит обігових коштів, викликаний відстрочкою платежів. Через те, що відсоткова ставка за короткотерміновими кредитами насамперед залежить від ситуації на ринку позикових коштів, тому підприємства не застраховані від різкого здорожчання кредитних ресурсів.

При укладанні ж безстрокового договору факторингу факторингова компанія гарантує постачальнику, що вартість надаваних грошових ресурсів буде залишатися незмінною протягом досить тривалого періоду часу (наприклад, протягом півроку або року). Цей аспект факторингового обслуговування є додатковим стабілізуючим фактором для бізнесу постачальника.

Управління дебіторською заборгованістю. Важливою особливістю факторингу є те, що факторингова компанія не тільки

здійснює фінансування поставок у кредит, але й управляє дебіторською заборгованістю клієнта. Постачальнику регулярно надаються регулярні звіти щодо стану дебіторської заборгованості: про поставки, зареєстровані за певний період; про рух коштів постачальнику; про надходження коштів від дебіторів; про статистику платежів щодо кожного дебітора; про стан простроченої заборгованості.

Крім того, за необхідністю факторингова компанія зв'язується з покупцями (наприклад, якщо терміни оплати товару минули). Таким чином, факторингова компанія звільняє клієнта від роботи з відстеження своєї дебіторської заборгованості.

Докладніше порівняння фінансування при факторингу з іншими кредитними продуктами представлено в табл. 1.

Таблиця 1. Відмінність факторингу від інших кредитних продуктів

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Факторингове фінансування сплачується із грошей, що надходять від дебіторів клієнта	Вертається банку позичальником	Вертається банку позичальником
Факторингове фінансування виплачується на термін фактичного відстрочення платежу (до 90 календарних днів)	Видається на фіксований термін, зазвичай до одного року	Встановлюються чіткі терміни користування траншем, що зазвичай не перевищують 30 днів
Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару	Виплачується в обумовлений кредитним договором день	Термін дії договору за поновлюваною кредитною лінією не може перевищувати три-шість місяців
При факторингу перехід компанії на розрахунково-касове обслуговування в Банк не потрібний	Передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банк	Передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банк

Продовження табл. 1

Факторинг	Кредит	Овердрафт
Для факторингового фінансування ніякого забезпечення не потрібно	Зазвичай видається під заставу й передбачає обороти за розрахунковим рахунком, адекватні сумі позики	Передбачено підтримку певного обороту (5 : 1) за розрахунковим рахунком. Забезпечення у вигляді застави не потрібне
Обсяг фактичного фінансування не обмежений і може безмежно збільшуватися зі зростанням обсягу продажів клієнта	Видається на заздалегідь обумовлену суму	Ліміт овердрафта встановлюється з розрахунку 15–30 % від місячних кредитових надходжень на розрахунковий рахунок позичальника
Факторингове фінансування сплачується в день фактичної оплати дебітором поставленого товару	Сплачується в заздалегідь обумовлений день	Усі кредитні надходження автоматично списуються з розрахункового рахунку на сплату овердрафта й відсотків за ним
Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної й рахунку-фактури	Для одержання необхідно оформляти величезну кількість документів	Для одержання необхідно оформляти велику кількість документів
Факторингове фінансування триває безстроково	Сплата не гарантує одержання нового	Сплата не гарантує одержання нового
Факторингове фінансування супроводжується сервісом, що містить у собі: управління дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, пов'язаних з поставками на умовах відстрочення платежу, консалтинг тощо	При кредитуванні, крім надання коштів клієнтові й РКО, банк не робить позичальнику яких-небудь додаткових послуг	При овердрафті, крім надання коштів клієнтові й РКО, Банк не робить позичальнику яких-небудь додаткових послуг

У здійсненні факторингових операцій так само можна виділити й *переваги для покупців*:

- одержання товарного кредиту (відстрочення платежу);
- усунення ризику придбання товарів низької якості, тому що з'являється можливість повернення неякісного товару постачальнику до його оплати;
- збільшення обсягу закупівель у зв'язку з одержанням більш пільгових умов оплати;
- краще використання оборотних коштів у зв'язку з наданою відстрочкою оплати товарів (робіт, послуг);
- зміцнення позицій на ринку.

Таким чином, факторинг дає масу переваг усім учасникам факторингових операцій, дозволяючи при цьому проводити гнучку політику стосовно кожної сторони.

Незважаючи на велику кількість переваг, факторинг не є універсальним виходом при кредитуванні товарних угод, через те, що головний недолік факторингу полягає в тому, що його використання обходиться підприємству дорожче, ніж залучення кредиту.

Вартість факторингового обслуговування висока через комплексний характер послуг фактора й підвищених ризиків у випадку безобігового факторингу. Вона складається з:

- відсотка за користування кредитом (вище ринкової ставки за кредитами відповідної терміновості на два-три відсоткових пункти);
- плати за обслуговування (бухгалтерія, інкасування боргу й інші послуги): стягується як відсоток від суми рахунку-фактури зазвичай у межах 0, 5–3 % від суми перевідступлених рахунків;
- при безобіговому факторингу – спеціальної надбавки за ризик у розмірі 0, 2–0,5 % від суми кредитування.

У рамках надання факторингових послуг фактор перевіряє кредитоспроможність і ділову репутацію торговельних партнерів постачальника, допомагає визначити їх сильні та слабкі сторони ще до початку торговельних операцій. Одночасно факторингове фінансування супроводжується сервісом, що містить у собі: юридичний супровід діяльності клієнта, страхування фі-

нансових і кредитних ризиків, адміністративне управління й інкасування дебіторської заборгованості, сюрвейнг (організація контролю приймання товару), леджеринг (організація обліку продажів і дебіторської заборгованості), кредитний менеджмент.

Клієнт сам може вибрати необхідний його бізнесу комплекс послуг, що супроводжує фінансування, і цей вибір прямо впливає на вартість факторингового обслуговування, тобто на розмір комісійної винагороди. Структура **факторингової комісії** зазвичай має такий вигляд:

➤ *Разові витрати (початкові):*

- підписання договору на факторингове обслуговування;
- встановлення й налаштування модулів програмного забезпечення (при електронному факторингу).

➤ *Фіксований збір за обробку документів.*

➤ *Фіксований відсоток від обороту постачальника за адміністрування факторингу.* Більший розмір цієї частини комісії є оплатою наданих фактором послуг, а саме:

- контроль своєчасної оплати товарів дебіторами;
- робота з дебіторами при затримках платежів (тільки для факторингу без регресу);
- облік поточного стану дебіторської заборгованості й надання постачальнику відповідних звітів;
- інкасація платіжних вимог.

Комісія містить у собі премію за взяті на себе фактором ризики:

- несвоечасної оплати поставок (ліквідний ризик);
- неплатоспроможності дебіторів (кредитний ризик);
- різкої зміни вартості кредитних ресурсів (відсотковий ризик);
- банкрутства продавця.

➤ *Вартість кредитних ресурсів, необхідних для фінансування постачальника* (у практиці прийнятий щоденний розрахунок даного відсотка, зазвичай цей відсоток на два-три відсотки перевищує ставки за короткотерміновими кредитами банків, що пов'язане з підвищеними ризиками, узяними на себе фактором, а також з наявністю супутніх послуг).

Вартість факторингового обслуговування для кожного клієнта різна, і її розмір залежить не тільки від галузі, у якій працює клієнт, сезонності його бізнесу, але й від обсягу та якості дебіторської заборгованості, переданої на факторингове обслуговування, а також ділової репутації клієнта і його фінансового стану.

Утім, при укладанні договору на факторингові послуги факторингова компанія зазвичай готова враховувати індивідуальні особливості своїх клієнтів. Так, на розмір комісії впливають кількість дебіторів у підприємства й сума обороту в межах факторингових послуг. За таких обставин використання факторингу найефективніше для невеликих і середніх підприємств, що розширюють обсяги продажів або тих, хто виходить на нові ринки, а також для новостворюваних компаній, які відчувають дефіцит коштів через несвоєчасність надходження платежів від дебіторів, наявність надмірних запасів, складнощі в організації виробничого процесу. Факторинг дає можливість експортеру прискорити обіг капіталу. Часто зазначені фірми мають несприятливу структуру балансу, через що їхній кредитний статус не дозволяє одержувати доступ до банківського кредиту. Посередництво факторів у цьому випадку дозволяє вирішити проблему короткотермінового кредитування й фінансування поточної обігової діяльності підприємства.

З'ясовуючи переваги й недоліки факторингових операцій у зовнішньоторговельній сфері, необхідно враховувати той момент, що у схемі факторингу беруть участь представники іноземних держав. З огляду на це до переваг і недоліків класичного факторингу додаються й специфічні сторони ведення зовнішньоекономічної діяльності.

Перевагами міжнародного факторингу є те, що:

- факторингова компанія імпортера здійснює професійну експертизу ринку покупця і його фінансового стану, що дозволяє експортеру відслідковувати стан справ партнера й відповідно уникати можливих фінансових проблем;
- робота з імпортером ведеться його рідною мовою, у його власному часовому поясі, відповідно до сформованої в цій країні ділової практики та правил ведення бізнесу;

➤ факторингова компанія імпортера має доступ до місцевих джерел фінансової інформації; її власний досвід заснований на історії портфеля дебіторської заборгованості, який нею обслуговується;

➤ експортер може запропонувати своїм контрагентам найвигідніші для них умови платежу за відкритим рахунком, тому що розраховує на те, що кредитний ризик буде якісно визначений й інкасування виторгу також буде здійснюватися найефективнішим способом;

➤ факторингові компанії – члени міжнародних факторингових мереж здійснюють обмін інформацією й розрахунки в режимі реального часу за допомогою спеціальних комунікаційних систем;

➤ факторингові компанії імпортера можуть надати допомогу у розв'язанні спірних питань між контрагентами;

➤ існує значна конкуренція між факторинговими компаніями, що дозволяє експортерам вигравати на узгодженні цінових умов пропонованих послуг.

До **недоліків операцій міжнародного факторингу** належить таке:

➤ асоціації факторингових компаній охоплюють далеко не всі країни світу;

➤ факторингові компанії імпортера часто проявляють занадто консервативний підхід при прийнятті рішень про встановлення кредитних ліній;

➤ участь додаткових посередників (двох факторингових компаній) призводить до затримок у розрахунках;

➤ не гарантується однаковий рівень обслуговування в різних факторингових компаніях-кореспондентах;

➤ складність системи розрахунків.

Коротка систематизація позитивних і негативних сторін операцій міжнародного факторингу підтверджує загальний висновок про те, що вони можуть бути досить ефективними в умовах обслуговування великого обсягу дебіторської заборгованості фінансово стійких підприємств-експортерів, що діють в умовах розвинених торговельних ринків, а також при сприятливому стані економіки тих країн, де здійснюються ці операції.

Операції міжнародного факторингу можуть мати відносні переваги порівняно з іншими, відомішими у світі видами фінансово-розрахункових операцій, як, наприклад, операціями зі страхування кредитних ризиків, виставляння акредитивів і банківських гарантій, а також порівняно з такими кредитними операціями, як кредитні лінії, овердрафти, разові позики тощо. При цьому очевидним є радше "нецінова" ефективність здійснення операцій міжнародного факторингу, тому що витрати їхнього здійснення для клієнтів вищі, ніж при здійсненні інших банківських операцій.

При оцінці ефективності важливо враховувати такі основні "нецінові" переваги операцій факторингу, як максимальне покриття ризиків неплатежу дебітора, ефективна взаємодія з дебітором (єдина мова, знання законодавства країни дебітора, а також відповідної комерційної практики) і можлива повна відмова клієнта від адміністрування грошових потоків на користь факторів.

Не всі розглянуті вище переваги проведення операцій міжнародного факторингу в економічно розвинених країнах можуть відігравати позитивну роль в операціях на українському ринку. Законодавчі норми й комерційна практика, що склалася нині в Україні, навпаки, збільшують недоліки операцій міжнародного факторингу щодо обслуговування клієнтів комерційних банків. Разом з тим переваги факторингу чітко простежуються при укладанні контрактів й виконанні експортних операцій. Загалом міжнародний факторинг є ефективним конкурентним механізмом фінансування торгівлі й забезпечення розрахунків.

РОЗДІЛ 2

ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ Й УПРАВЛІННЯ ФАКТОРИНГОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ

2.1. Організаційні основи факторингових операцій

Організація факторингових операцій є багатоетапним процесом, кожна стадія якого має своє призначення. У даному процесі доцільно виділити три етапи:

- попередня робота,
- робота з оформлення документів,
- моніторинг факторингової угоди.

Необхідність попередньої роботи й моніторингу зумовлена проблемою ризику неплатежу з боку боржників, що гостро постає в Україні при проведенні факторингових операцій. Пов'язано це з тим, що дебітори зазвичай не обслуговуються в банку – фінансовому агенті, а в останнього немає доступу до їхньої фінансової звітності. Розглянемо особливості кожного блоку.

Попередня робота пов'язана з тим, що відбувається формування окремих завдань факторингового проекту фактора, бюджету, величина якого надалі може збільшуватися за рахунок прибутку від операцій. До складу власних коштів фактора також належить і резервний (страховий) фонд, призначений для екстреного відшкодування потреби в коштах за операціями або для компенсації втрат внаслідок зростання ризику операцій. Крім

того, фактор залучає кошти юридичних і фізичних осіб, позики, отримані в "рідному" банку або інших комерційних банках. У штаті фактора мають бути різнобічні фахівці: економісти, фахівці з кредиту, бухгалтери, фахівці з галузевих ринків, економіки підприємства, а також працівники служби безпеки фактора.

Процес проведення факторингових операцій припускає взаємозалежну роботу різних підрозділів фактора: відділу факторингових операцій, юридичної служби, відділу бухгалтерського обліку, операційного відділу, служби безпеки. Така кількість учасників пояснюється важливістю, складністю й відповідальністю попередньої процедури. Це також основний спосіб розв'язання проблеми неплатежу – ретельний відбір дебіторської заборгованості клієнта на стадії ухвалення рішення про можливість його факторингового обслуговування. Однак ухваленню рішення передують значна попередня робота фінансового агента, що містить у собі кілька етапів. Здійсненню факторингової операції передують серйозна аналітична робота. Одержавши заявку підприємства, фактор уважно вивчає економічне й фінансове становище потенційного клієнта, сферу його діяльності, вид реалізованої продукції, кон'юнктуру ринку.

Особливість факторингових операцій на даній стадії – необхідність збору фінансовим агентом максимуму інформації не тільки про його клієнта, але й про дебіторів клієнта. Аналізуються також баланси підприємства за останні роки та звіти про фінансові результати. Особливу увагу звертають на кількість покупців і характер ділових зв'язків підприємства, які можуть мати постійний або випадковий характер. Інформаційною базою для проведення аналізу фінансового стану клієнтів і дебіторів та якості виконання їхніх зобов'язань одного перед одним може служити анкета клієнта, що містить у собі різноманітні пункти, у тому числі й наявність реклаमाцій і їх причини. Складовою частиною анкети має бути розділ, інформація якого характеризує дебіторів того або іншого клієнта. Результатом проведеного аналізу буде ухвалення позитивного або негативного рішення про факторингове обслуговування дебіторської заборгованості того або іншого покупця відповідного клієнта. Критерії відбору кожний фінансовий агент визначає самостійно залежно від його факторингової політики, фінансових й інших можливостей.

Фактор розробляє вимоги до клієнтів. Зокрема, при факторингу постачальника клієнт має відповідати таким критеріям: його продукція або послуги, види робіт повинні бути високої якості й користуватися стійким попитом на ринку; виробництво повинне динамічно зростати й мати гарні перспективи; він повинен мати досвідчений управлінський персонал; гарну організацію бухгалтерського обліку й звітності; постійних торговельних партнерів на основі договорів; важлива також відсутність надмірної дебіторської та кредиторської заборгованості, у тому числі перед бюджетом і банками.

Визначаються характерні ознаки осіб і види заборгованостей, за наявності яких фактор від подальшої роботи може відмовитися. До них належать:

- клієнти з низькою плато- і кредитоспроможністю;
- клієнти, що здійснюють компенсаційні або бартерні угоди;
- підприємства з великою кількістю дрібних дебіторів або високим рівнем простроченої дебіторської заборгованості;
- клієнти, що пропонують як предмет факторингу боргові зобов'язання фізичних осіб або вимоги до бюджетних організацій;
- підприємства, що виробляють вузькоспеціалізовану продукцію.

В усіх перерахованих випадках ризик фактора різко зростає й не може бути компенсований навіть підвищеною комісійною винагородою.

Потім здійснюється **робота з оформлення документів**, яка є результатом ухвалення позитивного рішення про факторингове обслуговування. Основним документом, у межах якого здійснюються факторингові операції з конкретним клієнтом, є договір факторингу. У договорі обумовлюються умови угоди із клієнтом:

- вид факторингу;
- термін угоди;
- вид боргових зобов'язань як предмет договору;
- умови припинення договору (за взаємною згодою сторін, при неплатоспроможності клієнта, за бажанням однієї зі сторін).

Облік у договорі всіх юридичних аспектів деякою мірою сприяє ефективному здійсненню факторингових операцій з юридичного погляду.

Потім здійснюється **моніторинг** факторингової угоди, який є сукупністю дій, спрямованих на контроль над виконанням клієнтами й боржниками своїх зобов'язань перед фактором. Це важливий етап організації факторингових операцій, що має неодмінно супроводжувати весь процес факторингового обслуговування клієнта. Моніторинг факторингових операцій ґрунтується на таких принципах:

- постійна оцінка відповідності активів, розміщених у рамках договорів факторингу, вимогам й умовам фактора, описаним у внутрішньому положенні фактора про факторингові операції, а також діючим стандартам, розробленим фактором, що регулюють факторингову діяльність.

- оцінка поточного фінансового становища клієнтів, а також фінансового становища та платіжної дисципліни боржників.

- приділення особливої уваги контролю над угодами, клієнтами або боржниками проблемних галузей економіки.

Моніторинг факторингових операцій можна класифікувати так:

- *внутрішній*, що пов'язаний з періодичним (щомісячним, поквартальним) аналізом фінансової звітності й боржників (за наявності доступу до їхньої фінансової звітності), і клієнтів (за договором факторингу з регресом), у постійному відстеженні можливого відхилення терміну сплати заборгованості від максимального періоду відстрочення платежу у бік збільшення, у регулярному коректуванні величини резерву на можливі втрати за факторинговими операціями залежно від зміни суми боргу, групи ризику. Дохідні рахунки за факторинговими операціями піддаються докладному аналізу. У розрізі кожної конкретної угоди здійснюється детальніший аналіз. Оскільки ці операції належать до високоризикових активних операцій, то в даному випадку особливу увагу слід звернути на своєчасність оплати рахунків-фактур покупцями продукції, виділити частку прострочених платежів щодо кожної з аналізованих операцій і провести аналіз їх за тривалістю і щодо одержувачів цих послуг, також варто розглянути структуру платежів. Такий аналіз дозволяє оцінити перспективи подальшого розвитку операцій. При оцінці прибутковості необхідно зіставити витрати щодо прове-

деного фінансування з отриманими доходами та провести аналіз структури комісії з факторингу.

➤ *зовнішній*, тобто оцінка ситуації у відповідних галузях економіки, наприклад спад виробництва, погіршення платіжної дисципліни у галузі загалом. Моніторинг галузевої структури також проявляється при диверсифікації ризику, хоча на прикладі міжнародної практики навіть за нинішньою ситуацією можна виділити кілька галузей народного господарства, фінансування підприємств яких може постійно проводитися без зростання ризику неплатежів. Це, зокрема, такі галузі, як харчова, а також компанії, що надають деякі види послуг (рекламні, туристичні тощо). Результати зовнішнього моніторингу впливають на частоту здійснення внутрішнього моніторингу. Так, за належністю того або іншого клієнта чи боржника до проблемної галузі фінансовий аналіз доцільно здійснювати щомісяця.

Базою моніторингу факторингових операцій служить так зване факторингове досьє, у якому має бути зосереджена вся необхідна документація щодо факторингової угоди й усі необхідні відомості про клієнта й боржників: юридичні, фінансові документи, переписка тощо. Фахівці пропонують формувати комплексне факторингове досьє. Це дозволяє, з одного боку, мати інформацію про сукупний обсяг авансування конкретному клієнту, що особливо важливо при договорі факторингу з регресом. З іншого боку, такий спосіб ведення досьє робить зручнішим процес відстеження порядку виконання кожним боржником своїх зобов'язань, дозволяє уникнути можливості повторного відступлення однієї й тієї ж заборгованості.

Від кваліфікації й досвіду співробітників і його відповідних підрозділів, що здійснюють послуги з факторингових операцій, з одного боку, і від прагнення клієнтів та боржників до обопільної співпраці з фінансовим агентом, з іншого, залежить якість проведення фактором попередньої роботи, а також якість подальшої роботи із клієнтами й ефективність факторингового обслуговування.

Якщо підприємство стало клієнтом фактора, то співпраця між ними здійснюється в такий спосіб. Клієнт надсилає всі рахунки-фактури, виставлені на покупців. Щодо кожного документа клієнт має дістати згоду на оплату (аналогічно акцепту пла-

тіжних вимог). Фактор вивчає всі рахунки-фактури, визначаючи при цьому платоспроможність покупців. На це дається термін від 24 год до 2–3 днів. Фактор може оплатити рахунок у момент настання терміну платежу або достроково. Найважливішою послугою тут є гарантія платежу клієнту.

Якщо говорити про терміни факторингового фінансування, то в 44 випадках зі 100 факторингове обслуговування щодо однієї угоди у 2005 р. надавалося українським фактором на термін 31–60 днів.

На цей час покупець одержував відстрочення платежу, після закінчення якого мав перевести гроші на рахунок фактора. На термін до 90 днів було укладено понад 80 % усіх угод. Необхідно зауважити, що сам договір факторингу між постачальником і фактором зазвичай має безстроковий характер. У межах договору постачальник, у тих випадках, коли йому необхідно одержати фінансування відразу після відвантаження товару, відступає фактору права грошових вимог до своїх покупців. Питання, пов'язані з визначенням вартості факторингових операцій нормативно не врегульовані, ніде не сказано, як варто стягувати плату за факторингові послуги. Однак на практиці у вартість факторингових операцій включається плата за обслуговування (комісія) і плата за надані 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 й надійності його контрактів, а також від експертної оцінки фактором ступеня ризику неплатежу та складнощів стягнення коштів з покупців; у середньому на українському ринку комісія встановилася на рівні 0,5–3 % від вартості рахунків-фактур. Однак комерційні банки визначають розмір плати за домовленістю з конкретним клієнтом за кожним договором, тому ставка плати за обслуговування може виявитися й вищою (5 % і більше). Розмір плати за обслуговування може визначатися не тільки у відсотках від суми платіжних вимог, але й шляхом встановлення фіксованої суми.

Якщо проводиться попередня оплата, то розмір плати за **надані у кредит кошти** розраховується за період між викупом платіжної вимоги й датою інкасування. Плата за кредит в Україні, як і в інших країнах, зазвичай на кілька відсоткових пунктів перевищує ставки, що застосовуються банками при короткотерміновому кредитуванні підприємств. Це пов'язане з необхідністю компенсації додаткових витрат і ризику фактора.

При визначенні конкретного розміру оплати послуги враховуються ставки банківського відсотка, середній термін оборотності коштів постачальника в незавершених розрахунках за товарами, що відвантажені, і розмір комісійних за послуги. Наприклад, якщо відсоток за кредит прийняти за 36 % річних, середній термін оборотності коштів у розрахунках за 16 днів, а розмір комісійної винагороди – 1,5 %, то оплата за послуги складе: $(36 \% \cdot 16 \text{ днів})/360 \text{ днів} + 1,5 \% = 3,1 \%$. Припустімо, що постачальник пред'являє фактору платіжні вимоги на 8000 грн. Із цієї суми фактор утримує на свою користь 248 грн ($8000 \text{ руб} \cdot 3,1 \%$). У зв'язку із цим основними елементами доходу фактора є:

- відсоток за фінансування (тут факторинг практично нічим не відрізняється від звичайного кредиту);
- відсотки від обороту (зазвичай залежать від величини дебіторської заборгованості, переданої на факторинг: чим більший її розмір, тим нижча комісія);
- факторингові комісії за пакет послуг (інкасо, ведення бухгалтерії, нагадування) у відсотках від загальної вартості врахованих рахунків-фактур і залежно від торговельного обороту клієнта, ступеня ризику й обсягу робіт, пов'язаних з веденням книг бухгалтерського обліку.

У світовій практиці вартість факторингових послуг складається також із двох елементів: комісії й відсотків, що стягуються при достроковій оплаті наданих документів. Комісія встановлюється у відсотках від суми рахунку-фактури (зазвичай на рівні 1,5–2,5 %). Відповідно, зі збільшенням обсягу угоди зростає й сума комісії. Відсоткова ставка за кредит у вигляді дострокової оплати зазвичай на 1–2 % вища ставок грошового ринку (ринку короткотермінових кредитів).

Для ведення факторингових операцій фактор встановлює граничні суми (ліміти):

➤ *ліміт фінансування.* Для кожного платника встановлюється періодичний поновлюваний ліміт фінансування, у межах якого фактор несе відповідальність. У випадку перевищення платником ліміту фактор має право повернути йому всі додаткові рахунки, а у випадку неплатоспроможності платника, усі платежі на його користь надходять фактору до повної сплати відповідного боргу;

➤ *ліміт відвантаження.* Встановлюється сума, на яку упродовж місяця може бути відвантажена продукція на адресу одного платника. Ліміт також може встановлюватися на тиждень, квартал тощо;

➤ *ліміт страхування окремих угод.* Страхування використовується, якщо передбачається не серія поставок, а низка окремих угод на великі суми. Граничною є вся сума замовлення на поставку товару протягом певного проміжку часу.

Однією із проблем факторингових операцій нині залишається дорожнеча даних послуг порівняно з банківськими кредитами й овердрафтом. Наскільки виправдані витрати на факторинг, кожний виробник вирішує для себе сам, виходячи з конкретних даних. Хоча тенденція до зниження ставок за факторинговими операціями присутня, вона поки не підкріплена високою якістю обслуговування. Деякі банки намагаються конкурувати за допомогою нижчих ставок. Усе ж у підсумку виявляється, що вони не можуть забезпечити належний рівень сервісу, оперативність і запас міцності, тому ліміти зазвичай збільшуються лише до \$ 50–100 тис.

2.2. Механізм застосування факторингу як інструмента управління дебіторською заборгованістю

Нині найперспективнішим сегментом є надання послуг факторингу молодим підприємствам малого й середнього бізнесу, що гостро відчують потребу в оборотному капіталі. Більшість із них не мають можливості одержати традиційне фінансування в банку з причини "непрозорості" бухгалтерії, відсутності заста-

вного забезпечення, молодості підприємства. Фінанси малого підприємства мають більшу маневреність, ніж фінанси великої промислової компанії. Фінансовий цикл таких підприємств зазвичай досить короткий, тому оцінити ефективність фінансування можна протягом звітного року. Для оцінки застосування факторингу на підприємстві доцільно використовувати досвід саме малого підприємства через об'єктивну обмеженість його можливостей у використанні інших інструментів фінансування й управління дебіторською заборгованістю. Розглянемо передумови використання факторингу на підприємстві як інструменту управління дебіторською заборгованістю.

Спочатку необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість за окремо визначений проміжок часу (наприклад за півроку). Тривалість одного обороту дебіторської заборгованості можна розрахувати за формулами:

$$\text{Тодз} = \text{П/Кодз}, \quad (1)$$

$$\text{Кодз} = \text{В/ДЗср}, \quad (2)$$

де Тодз – тривалість одного обороту дебіторської заборгованості,

П – кількість днів розглянутого періоду,

Кодз – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості,

В – виторг за оплатою,

ДЗср – середнє значення дебіторської заборгованості за розглянутий період.

Із цих формул можна розрахувати коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості за шість місяців і середнє значення дебіторської заборгованості.

Дебіторська заборгованість є основним активом підприємства, тому від ефективності управління нею залежить підсумковий фінансовий результат. Можливу суму оборотного капіталу, що направляється на дебіторську заборгованість за окремий рік, розраховують за такою формулою:

$$\text{ОК}_{\text{ДЗ}} = (\text{ОР}_{\text{к}} \cdot \text{К}_{\text{С/Ц}} \cdot (\text{ППК} + \text{ПР}))/360, \quad (3)$$

де $\text{ОР}_{\text{к}}$ – обсяг реалізації в кредит, що планується;

K_{CD} – коефіцієнт співвідношення собівартості й ціни продукції;
ППК – середній період надання кредиту покупцям, у днях;
ПР – середній період прострочення платежів за наданим кредитом у днях.

При роботі з постачальниками на умовах повної передоплати й відсутності власних джерел фінансування отримана сума визначить дефіцит фінансових ресурсів на підприємстві, його річні фінансові потреби.

Таким чином, основними завданнями у сфері управління дебіторською заборгованістю для підприємства є:

➤ Оптимізація структури і якості дебіторської заборгованості (робота з реальними дебіторами щодо поліпшення платіжної дисципліни, залучення нових клієнтів на умовах меншого відстрочення платежу, збільшення поставок на адресу дебіторів, які працюють на умовах передоплати, прискорення її оборотності, диверсифікація заборгованості за сумами і термінами тощо).

➤ Залучення додаткових фінансових ресурсів для покриття поточних фінансових потреб і збільшення обороту у спланованому розмірі.

Застосування системи знижок при достроковій оплаті (спонтанне фінансування) не є ефективним інструментом управління, оскільки не буде сприяти зростанню обсягу продажів, а навпаки, у підприємства виникне загроза втратити реальних клієнтів, які будуть шукати зручніші умови у конкурентів.

Для підприємств малого й середнього бізнесу неможливість скористатися стандартною формою кредитування на поповнення оборотних коштів зумовлюється такими причинами:

➤ Молодість підприємства (фактично, господарська діяльність ведеться 6–8 місяців, а за стандартними методиками більшості банків обов'язковою умовою видачі кредиту є функціонування підприємства протягом року).

➤ Відсутність заставного забезпечення на суму кредиту.

➤ Непрозорість балансу (кредиторська заборгованість повністю покриває дебіторську, немає видимої необхідності в залученні зовнішнього фінансування).

У зв'язку із цим як інструмент управління дебіторською заборгованістю залучається факторинг, укладається договір про факторингове обслуговування у формі відкритого регресного факторингу з фінансуванням на певну розраховану суму щодо основних дебіторів підприємства. Фінансування щодо дебіторів встановлюється за стандартом у розмірі 90 % від суми поставки.

Аналіз ефективності використання факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю доцільно здійснювати за такими напрямками:

- Аналіз впливу факторингу на динаміку й рівень дебіторської заборгованості.

- Аналіз впливу факторингу на фінансові результати діяльності підприємства.

- Аналіз ефективності факторингу порівняно з альтернативними джерелами фінансування й управління дебіторською заборгованістю.

Аналіз впливу факторингу на динаміку й рівень дебіторської заборгованості. У межах аналізу здійснюється оцінка рівня та складу поточної дебіторської заборгованості підприємства.

Проведений аналіз дасть можливість визначити частку й динаміку дебіторської заборгованості в загальному обсязі оборотних активів, збільшилася або зменшилася іммобілізація (тобто відволікання з господарського обороту обігових коштів підприємства), чи вдалося за допомогою факторингу "визволити" додаткові фінансові ресурси й у якому обсязі.

Узагальненим показником повернення заборгованості є оборотність, що розраховується як відношення обсягу продажів за окремий період до середньої величини дебіторської заборгованості за той же період і показує, скільки разів заборгованість утвориться й надійде в організацію за досліджуваний період. Прискорення оборотності в динаміці розглядається як позитивна тенденція. Розраховується також період сплати дебіторської заборгованості як відношення кількості днів у періоді до коефіцієнта оборотності. Цей показник відображає середню кількість днів, необхідних для її повернення.

Далі розраховується динаміка середньої дебіторської заборгованості й виторгу за оплатою. Показники виторгу й дебіторсь-

кої заборгованості можуть зростати нерівномірно, що пов'язано як із сезонними коливаннями бізнесу (найбільше відвантаження відбувається у весняно-літній період), так і з молодістю та нестабільністю бізнесу.

Потім розраховується динаміка оборотності дебіторської заборгованості (у днях за певний період). Розраховані показники оборотності можуть бути точнішими, якщо брати точніші середні значення дебіторської заборгованості (наприклад, як середнє хронологічне щотижневих, щоденних залишків за рахунком за період, що розглядається), а не як середнє арифметичне значення за місяцями. Або можна скласти статистичну таблицю за всіма поставками за рік і розрахувати період обороту дебіторської заборгованості як середньозважені значення періодів сплати. У цьому випадку нівелюється похибка, пов'язана з усередненням дебіторської заборгованості.

Для здійснення факторного аналізу з метою встановлення кількісного впливу факторингу на динаміку середньої дебіторської заборгованості й показників її оборотності необхідно виділити у структурі виторгу за оплатою надходження від факторингу, а в структурі дебіторської заборгованості середні залишки за дебетом спеціального рахунку клієнтів, які передані на факторинг та інших клієнтів. Після перетворення відповідних показників отримаємо:

$$B = \text{Ноф} + \text{Нінш}, \quad (4)$$

де B – виторг за оплатою,
Ноф – надходження від факторингової компанії,
Нінш – інші надходження від дебіторів.

$$DЗсз = DЗф + DЗінш, \quad (5)$$

де $DЗсз$ – середнє значення дебіторської заборгованості;
 $DЗф$ – середня заборгованість клієнтів, що передані на факторинг;
 $DЗінш$ – середня дебіторська заборгованість інших клієнтів.

Розрахунки дадуть можливість проаналізувати зміну основних показників під впливом змін показників щодо факторингових клієнтів й інших клієнтів, використовуючи *адитивну факторну модель*. Зміни середнього виторгу та скорочення середньої дебіторської заборгованості є позитивними показниками динаміки.

Іноді середня дебіторська заборгованість клієнтів, які передані на факторингове обслуговування, не зникає повністю. Це пов'язане з тим, що, по-перше, фінансування за факторингом здійснюється лише в розмірі 90 % від суми поставки й тільки в межах ліміту фінансування клієнта. Дебіторська заборгованість при цьому може бути більшою.

Залежність загального коефіцієнта оборотності дебіторської заборгованості від коефіцієнтів оборотності клієнтів, що передані на факторингове обслуговування, й інших клієнтів виражають формулою:

$$\text{Кодз} = d_1 \cdot \text{Кодзф} + d_2 \cdot \text{Кодзінш}, \quad (6)$$

де d_1 – частка середньої дебіторської заборгованості факторингових клієнтів у загальній дебіторській заборгованості;

d_2 – частка середньої дебіторської заборгованості інших клієнтів у загальній дебіторській заборгованості;

Кодзф – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості щодо факторингових клієнтів;

Кодзінш – коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості щодо інших клієнтів.

Іноді середня оборотність змінюється більшою мірою за рахунок збільшення частки інших клієнтів у структурі дебіторської заборгованості. Показник тривалості одного обороту дебіторської заборгованості обернено пропорційний оборотності. Виникає ситуація, коли щодо факторингових клієнтів вдається скоротити період обороту (у днях), а щодо інших клієнтів він збільшується. Для ефективнішого управління варто скорочувати період обігу й щодо інших клієнтів шляхом передачі їх на факторингове обслуговування.

Крім динаміки й показників оборотності дебіторської заборгованості, доцільно розглянути і її структуру.

Аналіз впливу факторингу на фінансові показники діяльності підприємства. Для забезпечення порівняльності даних, виторг і прибуток необхідно брати не накопиченим підсумком, а за квартал. Особливий наголос в аналізі необхідно зробити на позаобігових активах і частці запасів та коштів у структурі оборотних активів, а також на динаміці умовно-постійних видатків, зростання яких зазвичай сповільнює темп зростання чистого прибутку.

Порівняння середньої рентабельності продажів за певний період із сумою фінансування за факторингом (закупівля товару та збільшення відвантажень) дає можливість розрахувати валовий прибуток від використання фінансових ресурсів. Тобто, для оцінки ефективності факторингу як інструмента фінансування доцільно порівняти суму додаткового виторгу з витратами щодо використання факторингу і якщо кожна гривня витрат за факторингом надасть організації, як мінімум, 6 грн валового доходу, то природно даний показник ефективності доцільно порівняти з аналогічними показниками альтернативних форм фінансування.

Отже, необхідно розрахувати фінансовий результат кожної поставки з урахуванням використання факторингу й без нього, маючи на увазі індекс цін, інфляцію, середній відсоток за факторинговим фінансуванням, середню рентабельність продажів, співвідношення валового прибутку й собівартості.

Аналіз ефективності факторингу порівняно з альтернативними джерелами фінансування й інструментами управління дебіторською заборгованістю. Можливими альтернативними інструментами управління дебіторською заборгованістю на підприємстві є облік векселів і використання короткотермінового комерційного кредиту або овердрафта. Проведемо порівняння використання факторингу із цими інструментами.

Розглянемо дисконт векселя, як можливу форму фінансування. Схема має такий вигляд: після відвантаження товару дебітор випишує вексель із номіналом, що дорівнює сумі поставки. Термін пред'явлення векселя – період відстрочки за договором. Початальник пред'являє вексель до обліку банку, який зберігає

свій дисконт і виплачує постачальнику суму векселя "мінус" дисконт.

$$Д = Н - В, \quad (7)$$

де Д – сума дисконту;

Н – номінал векселя;

В – сума виплати банком клієнту.

Величина дисконту прямо пропорційна кількості днів, що залишаються від дня обліку векселя до терміну платежу за ним, номіналу векселя й розміру банківської облікової ставки:

$$Д = (Н \cdot П \cdot К) / 100 \% \cdot 360, \quad (8)$$

де Д – величина дисконту;

Н – номінал векселя;

П – кількість днів від дати обліку до платежу за векселем;

К – дисконтна (облікова) ставка банку, у %.

Чим більша номінальна вартість векселя, тим більшу суму зберігає банк у вигляді дисконту. Разом з тим, чим менше днів залишається до терміну платежу за векселем, тим менший дисконт належить банку.

Дисконтна (облікова) ставка банку за векселем буде більшою ставки за короткотерміною позицією на цей термін, тому що банк закладе ризик неповернення коштів. Зазвичай банки враховують лише високоліквідні векселі великих підприємств і сторонніх фінансових установ, чия платоспроможність і ділова репутація не викликають сумніву. За таких обставин облік векселів, як метод фінансування дебіторської заборгованості для клієнтів-підприємств малого й середнього бізнесу, є малоймовірним або занадто витратним (річна дисконтна ставка може перевищити 30 %).

Тепер розглянемо можливість застосування короткотермінового кредиту або овердрафта, як методу фінансування дебіторської заборгованості. У ролі параметрів кредиту скористаємося

поточними параметрами середнього українського банку, виходячи з того, що вони збігаються із середньоринковими.

Овердрафт надається компаніям у розмірі до 20 % від середньомісячних надходжень за рахунком за три останніх місяці, на термін до 22 робочих днів або 30 календарних днів за ставкою 14,5 % річних з можливістю чергового використання коштів з моменту сплати заборгованості. Не передбачає заставного забезпечення, укладання договору, а реалізується, практично, у вигляді поточного негативного залишку на розрахунковому рахунку клієнта в банку. Таким чином, відповідно до розрахункової методики, підприємство має можливість одержати в банку овердрафт у розмірі у 2,2 рази меншому, ніж йому необхідно. Тобто, одержання овердрафта не ліквідує дефіцит обігових коштів, тому що термін сплати овердрафта менший середнього терміну оборотності дебіторської заборгованості.

Одержання триваліших за термінами кредитних продуктів пов'язане з наявністю заставного забезпечення у вигляді основних коштів, що теж не є можливим і доцільним. З огляду на це підприємству варто розглянути варіанти оптимізації діючих умов факторингу: ліміт фінансування стосовно суми дебіторської заборгованості, кількість і склад клієнтів, що передані на факторинг, ліміти щодо конкретних дебіторів, комісії за факторингове обслуговування. Таким чином, єдиним можливим інструментом фінансування дебіторської заборгованості підприємства є дійсно факторинг.

У процесі оптимізації використання факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю мають бути вирішені такі завдання:

➤ З'ясувати оптимальний розмір фінансування за факторингом. При цьому варто порівняти економічний доход від його застосування з витратами на його обслуговування.

➤ Визначити чинники, що впливають на зниження витрат за факторингом.

Найоптимальнішим є такий ліміт фінансування за факторингом, при якому дебіторська заборгованість мінімальна або відсутня. Це означає, що оборотність більша, ніж кількість днів звітного періоду, а період обороту наближається до 0. Такий ва-

ріант можливий, коли підприємство одержує гроші за відвантажену продукцію за фактом або передоплатою. Скорочення оборотності дебіторської заборгованості за інших рівних умов сприяє скороченню фінансового циклу, формує додатковий грошовий потік і, таким чином, сприяє максимізації валового прибутку у звітному періоді.

Суму додаткового грошового потоку (ГПдод) за рахунок прискорення оборотності можна розрахувати за такою формулою:

$$\text{ГПдод} = (\text{ДЗ} - \text{СД}) \cdot \text{Ргп} \cdot (\text{Тмах} - \text{Тск})/360, \quad (9)$$

де (ДЗ - СД) – зміни заборгованості з урахуванням знижки за скорочення терміну оплати;

Ргп – рентабельність оборотного капіталу за грошовим потоком; (Тмах - Тск)/360 – зміна періоду кредитування в частинах року.

Формула (9) свідчить про пряму залежність між скороченням періоду обороту дебіторської заборгованості й одержанням додаткових грошових надходжень.

Однак зростання ліміту фінансування за факторингом завжди буде відставати від зростання дебіторської заборгованості. Це пов'язане з наявністю у підприємства власних обігових коштів, які авансуються на збільшення обороту. Крім того, знову створена дебіторська заборгованість буде відрізнятися від суми фінансування на величину торговельної націнки.

Якою ж має бути частка фінансування поточної дебіторської заборгованості і відсоток за користування факторингом, щоб валовий прибуток у поточному періоді був максимальним?

Валовий прибуток при використанні факторингу розраховують за такою формулою:

$$\text{ВПф} = \text{Рп} \cdot \text{СП} + \text{ДФ} \cdot \text{СП} \cdot \text{Квп/с} - \text{Зд} \cdot \text{СП}, \quad (10)$$

де ВПф – валовий прибуток;

Рп – рентабельність продажів;

СП – сума поставки або виторг з відвантаження;

ДФ – розмір фінансування за факторингом у частинах;

Квп/с – коефіцієнт, що відображає відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції (у даній формулі доцільно застосувати саме цей коефіцієнт, а не рентабельність продажів, оскільки надходження авансу за факторингом ще не є доходом, а стане таким, після того, як буде закуплено нову партію товару і поставлено її клієнту);

Зд – ставка комісії з факторингу в частинах.

Приймаючи, що R_p і $K_{вп/с}$ є константами, а $СП$ – змінна величина, визначаються найоптимальніші значення L_d і Z_d . Очевидно, що валовий прибуток буде збільшуватися при зростанні L_d і зменшенні Z_d .

Відповідно до стандартних умов обслуговування розмір фінансування не може перевищувати 90 % від суми поставки. Таким чином, підприємству вигідно мати максимальний ліміт фінансування від суми поставки. Для цього необхідно намагатися переводити на факторингове обслуговування максимальну кількість клієнтів і прагнути, щоб ліміт фінансування щодо них становив максимально можливу частку, тобто 90 %.

За регресної схеми перехід 100 % дебіторів на факторингове обслуговування доцільний тільки у випадку впевненості в платоспроможності покупців. У протилежному випадку необхідно оцінити ймовірність виникнення прострочення, що буде більший періоду очікування, а отже, регресу, і порівняти розрахований додатковий доход із сумою видатків у випадку регресу. Перехід на факторингове обслуговування 100 % клієнтів є обґрунтованим, як і використання регресної факторингової схеми, тому що вона дешевша безрегресної.

Поточну потребу в збільшенні фінансування за даною схемою можна прорахувувати щомісяця або частіше залежно від динаміки зростання дебіторської заборгованості. Діючі методики визначення й коректування ліміту щодо факторингу дозволяють переглядати його на вимогу клієнта. Для цього підприємство має надати статистику щодо оборотності заборгованості за новими дебіторами і копію договору поставки. Оцінивши кредитоспроможність дебіторів на підставі даних статистики та внутрішньої бази, фактор ухвалює рішення про встановлення ліміту на нових контрагентів або збіль-

шення суми фінансування щодо діючих покупців. Слід зазначити, що розрахунок потреби у фінансуванні за даною схемою оптимальний у випадку, коли у підприємства немає можливості покрити суму дебіторської заборгованості кредиторською.

Особливістю одержання фінансування за факторингом є тверда прив'язка до розміру дебіторської заборгованості, тобто відвантаження завжди передують одержанню коштів.

Таким чином, оптимальний ліміт фінансування за факторингом для клієнта, що використовує факторинг, визначають за формулою:

$$\text{Лопт} = (\text{Лн} - \text{ДЗзал} - \text{Кзп}) \cdot \text{ДФтах} + \text{Лд}, \quad (11)$$

де Лопт – оптимальний ліміт фінансування за факторингом;

Лн – невикористаний ліміт фінансування за факторингом;

ДЗзал – залишок профінансованої дебіторської заборгованості;

Кзп – поточна кредиторська заборгованість;

ДФтах – максимальна частка фінансування поставки (зазвичай 90 %);

Лд – діючий ліміт фінансування за факторингом.

Для компаній, що ще не використовують факторинг, ліміт можна розрахувати за формулою:

$$\text{Лопт} = (\text{Дзп} - \text{Кзп}) \cdot \text{ДФтах} \quad (12)$$

де Дзп – поточна дебіторська заборгованість;

При цьому має дотримуватися нерівність:

$$\Delta \text{ВПф} > \text{Зф}, \quad (13)$$

де Впф – приріст валового прибутку за рахунок одержання фінансування за факторингом;

Зф – загальні витрати на факторинг.

Тепер розглянемо, яким чином можна знизити витрати на факторинг і тим самим підвищити ефективність його використання. Розмір комісії залежить від оборотності за перевідступленими поставками і крім того, якщо розмір перевідступленої

заборгованості перевищує ліміт, то клієнту пропонується дешевший тарифний план.

При аналізі структури комісії відомо, що найбільшу частку у її складі займає плата за надання фінансування (понад 50 % від суми комісії). Її розмір залежить від середньозваженої оборотності, суми поставки й фактичного терміну фінансування. Оскільки в інтересах клієнта є збільшення сум поставок, а отже й обсягу продажів, то основним чинником, яким можна керувати, є оборотність. Незважаючи на те, що робота з адміністративного управління дебіторською заборгованістю щодо перевідступлених клієнтів передається фактору, підприємству-клієнту вигідно, щоб дебітори сплатили заборгованість раніше терміну. За незмінних сум поставок і їхній кількості, це буде зменшувати витрати на факторингове обслуговування. У середньотерміновій перспективі підприємству вигідно нарощувати обсяг перевідступленої дебіторської заборгованості (незважаючи на пропорційне зростання витрат), тому що при цьому з'являється можливість перейти на дешевший тарифний план.

Таким чином, для оптимізації витрат на факторингове обслуговування підприємству-клієнту в поточному періоді варто стежити за платіжною дисципліною дебіторів і стимулювати дострокову сплату заборгованості, тобто, разом з фактором займатися адміністративним управлінням дебіторською заборгованістю, а в середньотерміновій перспективі підприємству вигідно збільшувати суму поставок і ліміт фінансування за факторингом.

Прогноз очікуваних результатів підвищення ефективності використання факторингу доцільно здійснити у кілька етапів:

1. Розрахунок прогнозного обсягу дебіторської заборгованості на рік на основі планового показника щодо обсягу продажів.

2. Визначення оптимального обсягу фінансування за факторингом для одержання додаткового грошового потоку й валового прибутку.

3. З'ясування валового прибутку з урахуванням використання факторингу.

4. Визначення планової оборотності на рік.

5. Окреслення планового періоду сплати дебіторської заборгованості на рік.

6. Визначення оборотності для необхідного приросту оплаченого валового виторгу підприємства.

7. З'ясування терміну обороту для необхідного приросту оплаченого валового виторгу.

8. Визначення терміну скорочення оборотності статті дебіторської заборгованості за рахунок одержання додаткового фінансування за факторингом.

Вище наводилися розрахункові формули, які можуть бути застосовані для етапів 1–5. Для етапу 6 необхідний приріст оплаченого валового виторгу досягається за рахунок одержання фінансування за факторингом.

$$\text{Кодз}_{\text{дод}} = \text{Вв} / \text{Пдк}, \quad (14)$$

де $\text{Кодз}_{\text{дод}}$ – оборотність з урахуванням одержання додаткових коштів.

Вв – валовий виторг,

Пдк – приріст коштів.

Для визначення терміну обороту для необхідного приросту оплаченого валового виторгу підприємства (етап 7) застосовують формулу:

$$\text{Подз}_{\text{дод}} = \text{П} / \text{Кодз}_{\text{дод}}, \quad (15)$$

Для етапу 8 застосовують формулу:

$$\text{Кодз}_{\text{скор}} = \text{Кодз}_{\text{пл}} - \text{Подз}_{\text{дод}} \quad (16)$$

Доцільність й ефективність застосування факторингу визначається умовами функціонування господарюючих суб'єктів. Для підприємства, що продає грошові вимоги, факторинг є способом прискорення обігу коштів шляхом одержання дострокової оплати за поставлені товари (роботи, послуги). Низька інформованість керівників підприємств про сутність факторингу й методи аналізу його ефективності та доцільності, відсутність достатньої кількості наукової літератури з даної теми свідчать про те, що мета розробки рекомендацій із застосування факторингу є досить важливою.

Отже, підприємству необхідно обрати факторинг як інструмент управління дебіторською заборгованістю, у випадках, коли:

- значна частка оборотних коштів "заморожена" у дебіторській заборгованості підприємства;

- термін розрахунку з постачальниками менший терміну розрахунку з покупцями;

- у підприємства відсутня достатня кількість власних коштів для покриття поточних фінансових потреб і немає можливості скористатися товарним кредитом у постачальника;

- відсутня можливість застосувати дешевші інструменти управління дебіторською заборгованістю: комплексну кредитну політику; методи спонтанного фінансування; короткотермінове кредитування для поповнення обігових коштів у необхідному обсязі;

- видатки на утримання дебіторської заборгованості у вигляді упущеної вигоди перевищують видатки на факторингове обслуговування. При розрахунку упущеної вигоди (прихованих витрат) варто враховувати: дохід від альтернативного вкладення капіталу; втрати від інфляції; знижки у постачальника при достроковій оплаті.

- у підприємства існує можливість використовувати отримані ресурси з рентабельністю, що перевищує ставку витрат на факторингове обслуговування, тобто приріст валового прибутку має покривати видатки:

$$\Delta \text{ВПф} > \text{Рф}, \quad (17)$$

де Впф – приріст валового прибутку за рахунок факторингу;

Рф – сукупні видатки з факторингу.

Приріст валового прибутку визначають за формулою:

$$\Delta \text{ВПф} = d \cdot \text{СП} \cdot \text{Квп/с}, \quad (18)$$

де СП – сума поставки або виторг з відвантаження;

d – розмір фінансування за факторингом у частинах;

Квп/с – коефіцієнт, що відображає відношення валового прибутку до собівартості реалізованої продукції.

При цьому оптимальний ліміт фінансування визначають за формулою:

$$\text{Лопт} = (\text{Дп} - \text{Кп}) \cdot \text{dmax}, \quad (19)$$

де Дп – поточна дебіторська заборгованість,
Кп – поточна кредиторська заборгованість,
dmax – максимально можливий обсяг фінансування за факторингом.

Дана модель досить проста й дозволяє швидко розрахувати економічний результат упровадження факторингу на підприємстві (приріст валового прибутку).

З іншого боку, вона не враховує ті зміни, які відбуваються на підприємстві, а саме – зниження кредиторської й дебіторської заборгованості, прискорення обіговості оборотних коштів, підвищення рентабельності, платоспроможності й ліквідності підприємства. Таким чином, дана модель є корисною для первинної оцінки ефективності від упровадження факторингу, а для глибшого аналізу необхідно врахувати в моделі динамічну сутність відповідних показників і коефіцієнтів (ліквідності, оборотності, фінансової стабільності).

➤ втрати внаслідок ймовірного прострочення дебіторів (виникнення безнадійних боргів) можуть бути порівняні з витрогом підприємства. При використанні класичного факторингу з регресом у випадку значного прострочення (понад період очікування) борг дебітора сплатить клієнт. Відповідно, у нього має бути можливість покрити прострочення за рахунок інших грошових надходжень. За високої ймовірності безнадійних (сумнівних) боргів доцільно використовувати факторинг без регресу або поручительство за дебіторів.

➤ додаткові послуги, що надаються факторинговою компанією, крім фінансування, можуть значно підвищити ефективність діяльності підприємства. При цьому варто розрахувати вигоди за рахунок делегування функції управління дебіторською заборгованістю фактору; одержання послуг з аналізу платоспроможності дебіторів і страхування ризиків. Зазвичай дані

послуги вигідні великим підприємствам, де роботою з дебіторами займаються цілі відділи.

➤ короткотермінове кредитування є дорожчим продуктом і менш гнучким порівняно з факторингом.

Зазначені рекомендації є універсальними й підходять для визначення потреби в класичному факторингу з фінансуванням і регресом. Якщо підприємство займається зовнішньою торгівлею, то йому підійде зовнішній факторинг (імпортний або експортний). При виявленій потребі у факторингу й неможливості підписати повідомлення про перевідступлення в дебітора, підприємству можна рекомендувати прихований факторинг. Для страхування ризику неплатежу щодо нових дебіторів підходить форма поручительства за дебітора. Окремими факторинговими послугами можуть бути адміністративне управління дебіторською заборгованістю й колекшн (колекторські послуги з повернення боргів). Таким чином, маючи на увазі особливості бізнесу й потреби в оптимізації роботи з дебіторською заборгованістю, кожний господарюючий суб'єкт може ухвалити власне рішення щодо застосування факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю й обсягом продажів.

Як інструмент ухвалення рішення щодо факторингу може бути використаний SWOT-аналіз, що передбачає аналіз сильних і слабких сторін, можливостей і загроз. Зазвичай результати SWOT-аналізу розміщуються у вигляді матриці, в окремих "вікнах" якої розташовані основні чинники, здатні вплинути на становище компанії або результат ухвалення рішення.

Для підприємства, що вже використовує факторинг, можна рекомендувати регулярно проводити аналіз його ефективності за допомогою таких методів:

➤ розрахунок і порівняння показників, рівня, динаміки й оборотності дебіторської заборгованості з використанням факторного аналізу для виявлення впливу факторингу на їхню зміну;

➤ аналіз зміни фінансового результату діяльності фірми в динаміці, а також із застосуванням факторного аналізу;

➤ періодичне порівняння використання факторингу й альтернативних інструментів управління дебіторською

заборгованістю: можливого впровадження системи знижок для покупців; одержання товарного кредиту у постачальника або короткотермінового фінансування в банку. При цьому варто віддати перевагу тому інструменту, який надасть більший ефект за менших витрат.

- динамічний і факторний аналіз показників рентабельності, ліквідності та фінансової стабільності.

- аналіз зміни податкового навантаження внаслідок застосування факторингу.

Окремо варто виділити умови для реального отримання факторингу у факторингової компанії (сформовані на основі аналізу загальних вимог факторів до клієнтів):

- постійний характер поставок і тривалі комерційні зв'язки з контрагентами;

- фіксоване щодо кожного контрагенту відстрочення платежу;

- сума поставки товарів (виконання робіт, надання послуг) одному дебіторові від 40 до 100 тис. грн;

- терміни відстрочення платежу за договорами не більше 180 днів.

Таким чином, господарським суб'єктам при застосуванні факторингу необхідно:

- Проводити комплексний аналіз дебіторської заборгованості для визначення поточних фінансових потреб. При цьому доцільно розраховувати основні показники динаміки й оборотності дебіторської заборгованості; визначати розмір упущеної вигоди від невикористання коштів, що "зависли" у ній.

- Порівнювати ефективність використання факторингу з ефективністю інших інструментів управління дебіторською заборгованістю: наданням знижок, системою штрафів, короткотерміновим кредитуванням, обліком векселів. Ефективність визначається співвідношенням результату застосування того або іншого інструмента й витрат.

- При ухваленні рішення щодо факторингу порівнювати додатковий дохід від його застосування з видатками за формулою (13). При цьому оптимальний ліміт фінансування слід визначати за формулою (12).

➤ Ураховувати додаткові доходи від таких функцій факторингу, як адміністративне управління дебіторською заборгованістю, страхування ризиків, проведення аналізу платоспроможності дебіторів.

➤ Намагатися приводити обсяг і якість дебіторської заборгованості у відповідність з основними вимогами факторингових компаній.

Отже, за підсумками вищевикладеного можна визначити напрями подальшого дослідження факторингу на мікрорівні:

➤ За допомогою фінансового й операційного важелів необхідно у подальшому аналізувати й формалізувати вплив факторингу на кінцевий фінансовий результат – чистий прибуток і рентабельність власного капіталу.

➤ Досліджувати вплив факторингу на фінансову стабільність і ліквідність підприємства шляхом проведення факторного аналізу відповідних показників.

➤ Детальніше вивчати вплив факторингу на податкове навантаження підприємства в частині сплати ПДВ і податку на прибуток.

➤ Визначити й уточнювати якісні й кількісні чинники для ухвалення рішення з упровадження факторингу, виходячи з конкретних бізнес-процесів підприємства.

Згідно з п. 1.10 Закону про ПДВ, факторинг – це операція з перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Як бачимо, таке визначення ширше, ніж викладене в ст. 1077 Цивільного кодексу України, тому що передбачає відступлення будь-якої вимоги. Порядок обкладання ПДВ факторингових операцій регулюється п. 3.2.5 Закону про ПДВ, згідно з яким факторингові операції є об'єктом обкладання ПДВ, крім факторингових операцій, у випадку, якщо об'єктом боргу є валютні цінності й цінні папери. Закон про ПДВ не містить визначення терміна *валютні цінності*, тому звернімося до інших нормативних актів. Відповідно до Декрету про валютне регулювання, валюта України належить до валютних цінностей. Отже, якщо об'єктом боргу в договорі факторингу є валютні цінності у вигляді валюти України, то така операція

відповідно до п. 3.2.5 Закону про ПДВ не є об'єктом обкладання ПДВ. А от супутні послуги фактора, передбачені ч. 2 ст. 1077 Цивільного Кодексу України, є об'єктом обкладання ПДВ на загальних підставах, тому для запобігання можливих складнощів їхню вартість відзначають у договорі окремо.

2.3. Управління ризиками при здійсненні факторингових операцій

У системі факторингових відносин присутня велика кількість сторін, кожна з яких дбає лише про свої інтереси в ході безпосереднього здійснення або в процесі регулювання факторингових операцій. Ці інтереси мають тенденцію до зіткнення, що, у свою чергу, викликає внутрішні протиріччя між учасниками факторингових відносин. Ці внутрішні протиріччя можуть проявлятися в різних формах, однією з яких є підвищення рівня ризиків. За якісного відбору клієнтів і здійснення необхідного обсягу робіт з отримання платежів за платіжними вимогами факторингові операції є високоприбутковим видом фінансування реального сектора економіки, при цьому, однак, і високоризикованими. Слід зауважити, що і Національний банк України відносить факторинг до операцій з підвищеним ризиком. Ризик за факторинговими операціями як економічна категорія – об'ємне поняття, оскільки включає всі ризики, які несе фінансовий агент на тлі великої розбіжності платежів за факторингом у термінах й обсягах. Основним ризиком, що збільшує цю характерну для факторингу особливість, є ризик неплатежу з боку дебіторів.

Ризики, властиві діяльності постачальника при факторинговому обслуговуванні, передаються фактору при факторинговому обслуговуванні без права регресу (разом з ризиком опортунізму, тобто свідомо несумлінного поведження (шахрайства) постачальника) і залишаються у постачальника при факторинговому обслуговуванні з регресом або поділяються між сторонами в певній пропорції при факторинговому обслуговуванні із частковим регресом. Шляхом диверсифікації клієнтів за галузями і регіонами країни досягається управління ризиками за факторинго-

вими операціями. Шляхом встановлення комісії одночасно з диверсифікацією забезпечується покриття частини ризику, структурно сформованої таким чином, щоб вона компенсувала значну частину прийнятих на себе фактором ризиків і покривала видатки за факторинговим обслуговуванням.

Однією з умов, що забезпечують ефективність факторингового обслуговування, є фінансування фактором усіх або майже всіх поставок продавця протягом тривалого періоду часу. Тільки в цьому випадку продавець може розраховувати на реалізацію своєї програми розширення продажів, не побоюючись виникнення дефіциту обігових коштів. Це означає, що упродовж тривалого проміжку часу фактор буде змушений фінансувати продажі клієнта, майже не впливаючи на підбір контрагентів, цінову політику й інші істотні моменти стратегії продажів свого клієнта. Для того, щоб уникнути загроз, пов'язаних із такою ситуацією, фактори виплачують після поставки дострокові платежі не в повному обсязі (зазвичай у розмірі 70–90 %). Це зберігає зацікавленість продавця в проведенні оптимальної політики продажів, відповідно до ринкової ситуації, оскільки, перешкоджаючи виникненню додаткових втрат фактора, він тим самим оберігає від втрат і себе. **Ризики за факторинговими операціями можна розділити на три групи:**

- ризик неплатежу з боку дебіторів;
- ризики, що мають загальний характер;
- ризики, пов'язані зі специфікою діяльності клієнтів і їхніх дебіторів.

Ризик неплатежу з боку дебіторів пов'язаний з неповерненням фінансування, його неповним або несвоєчасним поверненням через несумлінність чи неплатоспроможність покупця (провина покупця) або порушенням продавцем умов контракту (провина продавця). Серед причин, що зумовлюють ризик неплатежу можна виділити:

- стан платоспроможності дебітора,
- ступінь відповідальності та "якість" постачальника,
- можливі зовнішні ризики.

Тут також варто виділити ризик невиробництва товарів або виробництва неякісних товарів чи поставки продукції, що не

відповідає умовам контракту. Серед **зовнішніх ризиків** можна виділити:

- транспортний ризик,
- ризик неплатежу з боку страхових компаній,
- форс-мажорні обставини.

Аналізуючи ризик неплатежу та його причини загалом, слід зазначити, що в підвищенні ефективності факторингових операцій, попередженні даного ризику і його зменшенні у випадку виникнення, головну роль відіграє безпосередньо робота самого фактора. Професійне здійснення фінансового аналізу клієнтів і боржників, точна оцінка самого ризику неплатежу та його причин багато в чому залежить від кваліфікації співробітників, що здійснюють факторингові операції і від якості їх роботи.

До **ризиків, що мають загальний характер**, належать політичний, економічний, валютний, відсотковий, системний і законодавчий. Політичний ризик присутній, якщо в країні нестійкий політичний режим, мають місце націоналізація або приватизація, якщо можливі воєнні дії, чи спостерігаються революційні настрої. Для його аналізу необхідні постійні спостереження за поточною ситуацією в країні та за тим, як політичні зміни впливають на діяльність клієнтів і боржників фінансового агента.

Економічний ризик у сучасній економічній ситуації в Україні, безумовно, присутній. Щоб оцінити його вплив (у межах внутрішнього факторингу), необхідно порівняти за певні періоди часу темпи зростання прибутку від здійснення факторингових операцій і темпи зростання інфляції. **Валютний ризик** впливає на обсяг обігових коштів фінансового агента. Для його оцінки доцільно порівняти темпи зростання вартості активів, виражених у певній іноземній валюті, з темпами зростання відповідної іноземної валюти за кілька періодів часу. Фінансовий агент відчуває даний ризик, якщо відбувається зростання курсу відповідної іноземної валюти. **Відсотковий ризик** є невід'ємною частиною факторингової діяльності, оскільки фактор при здійсненні факторингових операцій не тільки одержує відсотки за надання фінансування, але й сам платить відсотки за кошти, залучені для поповнення оборотного фонду підрозділів факторингових операцій фактора.

Системний ризик – це ризик того, що неспроможність одного з учасників системи переказу "платежів" на фінансовому ринку унеможливить для інших учасників виконання їхніх зобов'язань (включаючи розрахунки за зобов'язаннями у системі переказів) при настанні терміну платежу. Таке невиконання зобов'язань може спричинити значні ліквідні або фінансові проблеми і, як наслідок, поставити під загрозу стабільність фінансових ринків. Системний ризик присутній у випадку нестабільності економічної системи загалом і банківської, зокрема. Даний ризик характерний для України, у зв'язку із чим фактор завжди має його враховувати при здійсненні будь-якої банківської операції.

Законодавчий ризик особливо характерний для української фінансово-банківської системи. Найчастіше нові підзаконні акти, норми, інструкції не спрощують роботу, а заплутують й ускладнюють її. Так, наприклад, багато найважливіших аспектів взаємин фінансового агента та клієнта взагалі не регулюються нормами законодавчої практики України. Зокрема, не визначені порядок виконання фінансовим агентом своїх зобов'язань, заходи правового захисту клієнта у випадку невиконання зобов'язань агентом. Формулювання окремих статей викликають низку питань і непорозумінь. Насамперед, слід зазначити, що не існує визначення поняття *фінансування*. У зв'язку із цим визначення *факторингу* як фінансування під відступлення грошової вимоги викликає неоднозначне трактування даної угоди. Взагалі виділяються два види договору факторингу. У першому випадку відступлення грошової вимоги здійснюється шляхом купівлі-продажу, тобто під фінансуванням мається на увазі покупка цієї вимоги. У другому випадку відступлення здійснюється як забезпечення, а фінансування – це звичайне кредитування. Таким чином, на нашу думку, використання щодо факторингових операцій слова *фінансування* не зовсім коректне. Щоб знизити законодавчий ризик, необхідно весь час уважно стежити за новими законами, що публікуються державною владою, нормативними документами НБУ, а також постійно консультуватися з юристами (або юридичною службою фактора, якщо вона є) та службою внутрішнього контролю.

Ризики, пов'язані зі специфікою діяльності клієнтів і їхніх дебіторів. Для оцінки цих ризиків фактор має відслідковувати ситуацію розвитку відповідного сектора економіки. У зв'язку із

цим можна виділити галузевий ризик, для оцінки наявності якого фактору варто вивчати ступінь розвитку даної галузі промисловості, відсоток банкрутства в ній тощо.

Слід зазначити, що системи прийняття рішень щодо ризиків факторингових операцій і фінансування різні. Зокрема, робота з факторинговими ризиками вимагає специфічного підходу, насамперед скорингових систем оцінки, близьких до кредитних.

Нині практика ризик-менеджменту використовує чимало методів для раннього розпізнавання та зниження ризиків. Серед них:

- оцінка фінансового стану клієнта;
- лімітування ризику або розробка системи обмежень, що встановлює гранично припустимий рівень ризику на одного клієнта;
- диверсифікація або розподіл активів залежно від галузевих, регіональних й інших характеристик клієнта і його дебіторів;
- хеджування ризику або страхування за допомогою термінових контрактів чи структурного балансування активів і зобов'язань;
- розподіл ризиків або часткова їх передача третій стороні тощо.

При цьому оптимальний підхід полягає в тому, щоб мати широкий інструментарій визначення й мінімізації фінансових ризиків при здійсненні факторингових операцій. У вітчизняній фінансово-банківській практиці поки що не існує надійних підходів (методик) виміру й управління всією системою фінансових ризиків. Наразі у законодавчих й нормативних правових документах відсутнє саме поняття *управління ризиками при здійсненні факторингових операцій*. За таких обставин більшість факторів намагаються управляти ризиками інтуїтивно, нерідко вже після настання для них негативних наслідків, і кожен на свій розсуд пропонує технології управління ризиками.

Найефективнішими, з погляду посилення контролю за діяльністю клієнта та зниження рівня ризику фактора при укладанні договору факторингу, є такі **методи**:

- оцінка фінансового стану клієнта;
- лімітування ризику фактора при здійсненні факторингових операцій;

➤ диверсифікація ризиків залежно від галузевих, регіональних й інших характеристик клієнта та його дебіторів.

Розглянемо послідовно і детальніше ці методи.

Оцінка фінансового стану факторингового клієнта розраховується, виходячи з таких **показників**:

- коефіцієнт фінансової стабільності клієнта;
- його платоспроможність;
- ліквідність;
- рентабельність.

Крім зазначених показників, для одержання повнішої інформації про фінансовий стан свого клієнта фактору доводиться звіряти свої дані про клієнта з організаціями, що мали з ним якінебудь відносини. Так, постачальники факторингового клієнта можуть надати фактору інформацію про оплату рахунків, надані знижки, максимальну і мінімальну суму фінансування, необгрунтовані претензії й утримання, що цікавить клієнта.

Другим важливим фактором зниження рівня ризику фінансового агента при договорі факторингу є лімітування фінансування клієнта і його дебіторів. Основна мета встановлення лімітів – зниження ризику фактора не одержати повну та своєчасну оплату на грошову вимогу. Встановлюючи ліміти, фактор в обов'язковому порядку орієнтується на фінансові потоки клієнта й оцінює його здатність не тільки використовувати, але й сплатити заборгованість у випадку несумлінності боржника (факторинг із регресом).

Для реальнішої уяви про економічне становище клієнта і його боржників фактори розробляють власні методики розрахунку ліміту фінансування на кожного потенційного клієнта і його покупців. Існують основні положення методики розрахунку лімітів фінансування продавця і його дебіторів при укладанні договору факторингу із правом регресу, що використовуються факторами.

Перед тим, як розпочати розгляд методики слід наголосити, що вона має, насамперед, допомогти фактору розрахувати ліміт фінансування продавця (клієнта фактора). Під даним лімітом розуміється максимальна сума коштів, що може бути виплачена фактором продавцю під відступлення його грошових вимог до покупців (дебіторам).

Початковий ліміт фінансування продавця визначається на підставі даних його фінансової звітності: бухгалтерських балансів і звітів про прибутки та збитки за останні п'ять звітних періодів (кварталів).

Ліміт фінансування продавця (клієнта) у гривнях визначають за формулою:

$$\text{ЛФП} = 0,85 \cdot \text{Врпсм} \cdot \text{ОП} \cdot \text{СК}, \quad (20)$$

де ЛФП – ліміт фінансування продавця;

0,85 – частка авансового фінансування продавця від відступленої грошової вимоги;

Врпсм – середньомісячний виторг від реалізації продукції за останній звітний квартал;

ОП – оцінка повноти інформації, наданої продавцем;

СК – сезонний коефіцієнт, що враховує можливу зміну виторгу продавця в поточному місяці (визначається експертно).

Після визначення ліміту фінансування продавця (клієнта) розраховується **ліміт фінансування дебіторів (покупців)**. У гривнях за відсутності історії оплати не менше ніж чотирьох поставок з відстроченням платежу його розраховують за формулою:

$$\text{ЛФД} = 0,1 \cdot \text{ЛФП} \cdot \text{СК}, \quad (21)$$

де ЛФД – ліміт фінансування дебітора;

ЛФП – ліміт фінансування продавця (у нашому випадку при 10 дебіторах);

СК – сезонний коефіцієнт, що враховує можливу зміну виторгу продавця в поточному місяці (визначається експертно).

Ліміт фінансування дебітора у гривнях за наявності оплати чотирьох і більше поставок з відстроченням платежу розраховують за формулою:

$$\text{ЛФД} = 1,5 \cdot \text{ЗЛ} \cdot \text{ПОСП} \cdot \text{СК}, \quad (22)$$

де ЛФД – ліміт фінансування дебітора;

ЗЛ – закупівельний ліміт, що дорівнює максимальній сумі оплачених поставок, здійснених за період, що відповідає відстроченню платежу щодо даного дебітора, на тимчасовому відрізку в останні три календарні місяці;

ВОСП – відсоток оплати суми поставки продавця (клієнта);

СК – сезонний коефіцієнт, що враховує можливу зміну виторгу продавця в поточному місяці (визначається експертно).

Одним із методів зниження фінансових ризиків при укладанні договору факторингу, що часто використовується, є **диверсифікація ризиків**. Економічно обґрунтована стратегія диверсифікації ризиків сприяє зниженню витрат фактора за рахунок збалансованішого маневрування своїми фінансами. Диверсифікація ризиків, прямо пов'язана з диверсифікацією активів, наразі є досить новим напрямом у діяльності факторів. В основі даного напрямку лежить прагнення фактора частково розподілити, "розсіяти" ризик можливого неплатежу з боку окремих покупців серед своїх контрагентів – клієнтів. Диверсифікація ризиків значно послаблює вплив на діяльність фактора різних галузевих і регіональних криз, істотно пом'якшуючи їхні руйнівні наслідки.

Використання факторами у своїй діяльності методу диверсифікації ризиків позитивно впливає і на факторингових клієнтів, підштовхуючи їх на розширення пропонованого ними асортименту продукції, на пошук нових покупців. Усе це сприяє зростанню клієнтської бази.

Отже, одним з найважливіших завдань при здійсненні факторингових операцій є розв'язання проблем управління супутніми ризиками. Саме їх вивчення й має стати центральною частиною будь-яких досліджень із цієї досить актуальної проблематики.

Факторинг і страхування торговельних кредитів. Як серед клієнтів, так і в професійному середовищі існує думка, що факторинг і страхування торговельних кредитів прямо конкурують між собою. Більше того, нерідко доводиться чути питання про те, яка із цих двох послуг "дешевша" або навіть "вигідніша". Звичайно ж для професіоналів у страхуванні завжди існує спокуса відповісти клієнтові, що страхові послуги привабливіші, ніж факторинг.

Проте, зіштовхнувшись на практиці з питанням страхування кредитних ризиків для самих факторів, стало зрозуміло, що відповіді на зазначені вище питання зовсім не очевидні й залежать від безлічі причин. У зв'язку із цим хотілося б озвучити основні елементи конкуренції й партнерства між фактором та страховиком, а також продемонструвати можливі напрями їхньої співпраці.

Для того, щоб дотриматися максимальної точності й коректності, необхідно обмежити сферу цього аналізу безрегресивним факторингом, з одного боку, і страхуванням торговельних кредитів, з іншого. Повертаючись до поставленого вище запитання щодо порівняння факторингу та страхування, насамперед, важливо чітко визначити, у чому полягає мета клієнта, що прийшов до вибору між цими двома продуктами. Мабуть, можна виділити три основних параметри: потреба в підвищенні ліквідності компанії, захист від можливих втрат через неплатежі покупців, аутсорсинг управління дебіторською заборгованістю.

Нинішній рівень розвитку факторингу в Україні дозволяє запропонувати професійні рішення з усіх трьох зазначених напрямів. При цьому нині український страховик усе-таки залишається страховиком і не займається, наприклад, торговельним фінансуванням або факторингом. Саме тому й украї низькою є мотивація клієнта до прямого вибору між факторингом і страхуванням. Усе-таки в більшості випадків спочатку вирішується питання про необхідність залучення фінансування. І тільки якщо завдання одержання фінансування не превалює, то на перший план виходить пошук способу захисту кредитних ризиків – через факторинг або страхування. Однак і в такому варіанті на практиці між фактором і страховиком може виникнути конкуренція, що лежить у площині обсягу й вартості необхідного захисту.

У зв'язку з досить низьким проникненням факторингу в систему торговельного кредитування в Україні й ще меншого застосування страхування в цій системі говорити нині про серйозну конкуренцію вкрай передчасно. Якщо звернутися до розвитку ринку факторингу в останні кілька років, то для страхових компаній важливе радше не питання можливої конкуренції з факторами, а навпаки – новий досвід і перспективи співпраці з ними.

Як свідчить аналіз українського ринку в 2006–2009 рр., однією з важливих тенденцій є, крім іншого, зростання обсягів і час-

тки безрегресного факторингу. На думку фахівців-страховиків, це є результатом таких факторів:

- природний розвиток клієнтів факторингових компаній, що веде до вищих вимог у частині сервісу й обсягу послуг;
- концентрація ризиків у клієнтів, що спостерігається у багатьох випадках, змушує приділяти більшу увагу захисту від кредитних ризиків;
- активний перехід багатьох міжнародних компаній до системи продажів на українському ринку прямо через локальні дочірні компанії й, відповідно, потреба у фінансуванні через місцеві інститути.

Зростання обсягів безрегресного факторингу є, у тому числі, і збільшенням обсягу кредитних ризиків, які беруться на себе факторами. Ще раз необхідно уточнити, що з погляду страхування розглядаються саме кредитні ризики щодо факторингових операцій, тобто ризики можливих втрат, пов'язаних із неплатоспроможністю покупця. Це вкрай важливий момент, оскільки, крім кредитних ризиків, існує безліч інших загроз, здатних викликати прямі втрати у фактора. У цьому випадку необхідно обмежити сферу застосування кредитного страхування, виключивши операційні ризики, ризик шахрайства тощо.

Саме наявність кредитного ризику покупця і є характерною рисою безрегресного факторингу. При цьому кредитний ризик покупця, що бере на себе фактор, мало чим відрізняється від кредитного ризику, що несе на собі постачальник товарів/послуг за відсутності факторингу. У сучасному страхуванні під кредитним ризиком розуміється можливий неплатіж покупця, що виникає за умови виконання постачальником товарів/послуг усіх своїх зобов'язань перед покупцем у повному обсязі. Насправді, це найширше визначення кредитного ризику, що містить у собі ризики банкрутства покупця, тривалого прострочення платежу й навіть політичних ризиків, що не дозволяють покупцю оплатити придбані товари/послуги.

З огляду на вищезазначене, цілком логічно припустити, що фактор, який здійснює безрегресні операції, повинен мати у своєму розпорядженні власну стійку систему управління даними ризиками фінансування. Така система має містити в собі такі основні блоки:

- оцінка ризиків фінансування (на етапі узгодження обсягу фінансування клієнту);
- моніторинг акцептованих ризиків (протягом усього терміну фінансування);
- стягнення боргів.

Кожен із зазначених блоків припускає солідне інформаційне та правове забезпечення, так само як і наявність професійних кадрів.

Загальновідомо, що в Україні є кілька вдалих прикладів, коли фактор досить успішно виконує всі вищезгадані функції. Однак усе-таки, на думку фахівців-страховиків, навіть найефективніша система управління ризиками фінансування не дозволяє фактору бути впевненим у стабільності (з погляду ризиків) прийнятого від клієнтів кредитного портфеля. Тому є кілька причин:

- внутрішня система кредитного менеджменту гарантує певний ступінь стабільності портфеля тільки в тому випадку, коли сам портфель кредитних ризиків такий великий і – в ідеалі – однорідний, що до нього можна застосовувати статистичні методи оцінки; у протилежному випадку існує небезпека великої концентрації ризиків в одній галузі/на одну групу покупців;

- фактор, що працює в одній країні й переважно з фінансуванням торговельних операцій усередині цієї країни, наражає себе на ризик залежності від економічних циклів даної країни й, відповідно, можливості концентрації втрат (т. зв. катастрофічний збиток) у випадку рецесії або економічного спаду в країні чи регіоні;

- наразі в Україні відсутня ефективна система доступу зацікавлених осіб (факторів, страховиків) до загальної бази даних, що включає в себе негативну інформацію про досвід роботи з тими або іншими покупцями.

Очевидно, розуміючи дані глобальні ризики, так само як і специфічність самого завдання побудови внутрішньої системи управління кредитними ризиками за факторинговими операціями, в останні роки багато факторів звернулися до страхування. Це виглядає цілком логічно, у тому числі маючи на увазі відповідний світовий досвід. Тому варто приділити особливу увагу

питанню, що ж пропонують кредитні страховики фактору і яка від цього користь.

Дійсно, основне завдання страховика полягає в компенсації фактору прямих втрат останнього, пов'язаних з неплатежем покупця. Звичайно ж неможливо припустити, що дане страхування працює за принципом "застрахували – згоріло – оплатили збиток". Кредитний страховик для досягнення успіху та надання професійного сервісу факторам зобов'язаний фактично надавати послуги кредитного менеджменту плюс компенсації втрат. Це означає, що процес страхування для фактора має здійснюватися так:

- на першому етапі страховику необхідно оцінити ступінь ризику щодо кожного з покупців, прийнятих на фінансування фактором, і встановити на кожного кредитний ліміт. Для виконання даного завдання страховій компанії потрібен доступ до великої бази даних, що містить публічну інформацію про покупця (реєстраційні дані, акціонерні зв'язки, історія менеджменту, напрям діяльності, фінансова звітність тощо). Крім того, досвідчений страховик акумулює в себе інформацію про неплатежі, які могли мати місце раніше в даного покупця або пов'язаних з ним осіб;

- у період дії договору фінансування страховик має періодично проводити моніторинг установлених лімітів. Це робиться на підставі інформації, що збирається самим страховиком, так само як і в міру одержання відповідних даних від фактора. Фахівці називають це функцією попередження можливих втрат. Основне завдання полягає у своєчасному реагуванні на негативні зміни в діяльності та фінансовому стані покупця, що має привести до призупинення або припинення страхування й фінансування. Важливо зазначити, що в страховика є перевага, пов'язана з тим, що інформація надходить не від одного фактора або поставальника товарів, а від багатьох компаній, що допомагає раніше реагувати на можливі проблеми в покупця;

- нарешті, не можна навіть припустити, що якісні оцінка й моніторинг ризиків можуть гарантувати відсутність втрат – у протилежному випадку не було б страхування. Відповідно, завданням страховика є вчасно відшкодувати збитки фактору, що

пов'язані з простроченими боргами покупців перед ним. Насправді, це найважливіший елемент усього страхування, тому що саме з оплатою страхового відшкодування відчувається матеріальний ефект від страхування. За таких обставин до страховика пред'являються високі вимоги в частині можливості своєчасного відшкодування, причому значну роль відіграє якість перестраховального захисту;

➤ процес страхування зовсім не закінчується з виплатою відшкодування. Після виплати страхова компанія, – уже на етапі виникнення прострочення платежу – має взяти на себе роботу зі стягнення боргу з покупця. Як відомо, це досить тривалий і складний процес, що не завжди гарантує позитивний результат, але є вагомою складовою сервісу страховика.

Очевидно, усе перераховане вище дозволяє мінімізувати трудові та фінансові витрати фактора.

У загальних рисах такий вигляд має "правильний" процес страхування. Природно, це лише загальний опис основних блоків, за яким існує безліч важливих деталей, що забезпечують якісні показники страхування. Під якісними показниками розуміється швидкість оцінки та своєчасність моніторингу ризиків, здатність страховика вчасно реагувати на потреби фактора, можливість страхування ризиків щодо покупців, що перебувають в будь-якому місці країни та світу тощо.

Окремо необхідно зазначити, що страховик має бути готовим адаптувати свої процедури до специфічних бізнес-процесів кожного фактора. За цією простою ідеєю стоїть, головним чином, знання страховиком своєї професії – власне страхування. Однак у той же час робота із клієнтом, що сам спеціалізується у сфері фінансів, додатково передбачає від страхової компанії також детальне розуміння власне факторингового бізнесу.

На завершення опису страхових процедур хотілося б відзначити такий важливий момент, як перестраховання. Потреби факторів у страховому захисті нерідко супроводжуються досить великими сумами кредитних лімітів на покупців. Отже, у фактора виникає ризик концентрації збитків у самого страховика. Для зниження такого ризику світовий ринок виробив адекватний захист у формі перестраховання. Відповідно, якість перестрахову-

вання (його тип, обсяг захисту, кредитоспроможність перестраховальників) є ключовим елементом забезпечення стабільності страхового покриття для фактора. З іншого боку, обсяг пере-страхування є критично важливим елементом ємності страхування, тобто здатності страховика захищати великі ризики.

Нині український страховий ринок цілком здатний надати адекватну відповідь на потреби факторів у частині захисту кредитних ризиків. Це підтверджується активним розвитком даного сегмента останнім часом. Як і в багатьох інших галузях, кредитне страхування в нашій країні розвивається відповідно до логіки та тенденцій міжнародного ринку. Це означає, що в Україні зараз уже існує об'єктивна можливість, у тому числі для фактора, придбати страховий захист кредитних ризиків, що відповідає прийнятним у міжнародній практиці стандартам.

На думку фахівців, перспектива страхування кредитів в Україні полягає, з одного боку, у зближенні пропозицій страховиків з потребами факторів (з розумінням ринкових і законодавчих обмежень) і, з іншого – у підвищенні якості обслуговування (у т. ч. упровадження інтернет-сервісу). Якщо ж повернутися до порушеного на початку питання про конкуренцію між фактором і страховиком, то треба визнати, що вона об'єктивно існує, але тільки в тому випадку, коли клієнт не шукає "вигіднішого" на дану хвилину варіанта роботи зі своєю дебіторською заборгованістю, а робить вибір між концептуально різними інструментами корпоративного кредитного менеджменту із залученням зовнішніх послуг – кредитним страхуванням і факторингом.

Наразі фахівці-практики виділяють такі **податкові та фінансові ризики** факторингу в Україні.

По-перше, це суперечності оподаткування прибутку компанії-фактора. Набуваючи права вимоги у клієнта, компанія-фактор розраховує або отримати задоволення цієї вимоги у боржника, або продати це право вимоги третій особі. В обох випадках постає питання оподаткування коштів, що надходять компанії-фактору від боржника або від третьої особи – покупця права вимоги. У цій ситуації, з одного боку, при наданні послуги компанія-фактор отримує прибуток тільки у разі, якщо витрати, яких вона зазнала, будуть менші від суми коштів, отриманих від борж-

ника або виручки від продажу права вимоги. Відповідно, тільки різниця між витратами компанії-фактора й отриманими нею коштами має підлягати оподаткуванню на прибуток підприємств.

З іншого боку, українське податкове законодавство в цьому аспекті неоднозначне. Оскільки Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" спеціальних правил оподаткування факторингових операцій не містить, то компанія-фактор мусить керуватися загальними правилами. А загальні правила передбачають, що всі суми, які надходять до компанії-фактора, мають бути визнані її валовим (оподатковуваним) доходом, якщо до цього виду доходів не встановлено відхилення від правил. Для факторингу жодних винятків законодавством не передбачено.

Другим ризиком надання послуг факторингу є *суперечності у визначенні структури валових витрат компанії-фактора*. Оскільки факторинг є формою фінансування клієнта, то за надання такого фінансування клієнт сплачує компанії-фактору грошову винагороду. Таку винагороду може бути надано у вигляді дисконту від вартості перевідступлення права вимоги. Тобто номінальна вартість права вимоги, яку компанія-фактор сплачує клієнту, зменшується на суму, що становить плату за фінансування. Водночас вітчизняне податкове законодавство не містить спеціальної норми, що дозволяє віднести дисконт до тієї або іншої категорії витрат. Згідно з українськими правовими нормами дисконт за факторинговою операцією не є компенсацією вартості товарів (робіт, послуг), що набуваються клієнтом, і не може бути визнаний відсотками за кредитом. Тому з формального погляду віднести його до складу валових витрат проблематично. Як наслідок, клієнт компанії-фактора змушений сплачувати витрати на надання фінансування в межах факторингової операції із чистого прибутку. Це суттєво зменшує привабливість факторингу порівняно з банківським кредитом, де клієнт має право віднести відсотки до складу валових витрат у повному обсязі.

Для уникнення подібних ризиків і суперечностей на практиці цю проблему розв'язують таким чином. Компанія-фактор купує права вимоги у клієнта за номінальною вартістю (без будь-якого дисконту), клієнт виплачує компанії-фактору окрему грошову винагороду за надання фінансування, яка розглядається клієн-

том як плата за послуги, що набуваються для використання в господарській діяльності, і включається ним до складу валових витрат на загальних засадах.

Крім суперечностей в оподаткуванні та у визначенні структури валових витрат компанії-фактора, третьою проблемою є *формування страхових резервів фінансовими компаніями, які надають факторингові послуги в Україні*. Так, при факторинговій операції існує ризик невиконання боржником перед компанією-фактором перевідступленої вимоги. З огляду на це компанія-фактор, зобов'язана формувати резерви для відшкодування можливих витрат за факторинговими операціями. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" передбачає створення страхового резерву, обсяги якого банки і небанківські фінансові установи можуть включати до складу валових витрат у певних межах. Страхові резерви можуть формуватися як за кредитами, так і за іншими активними банківськими операціями, до яких можна віднести і факторинг. Однак максимальний розмір страхового резерву для банків обмежений 10-ма відсотками від сукупної заборгованості за кредитами, гарантіями і поручительством, виставленими на кінець звітного періоду. Оскільки факторинг з метою оподаткування не є кредитом, то факторинговий портфель банку не братиметься до уваги при розрахунку зазначеного обмеження. За таких обставин банк, що має значний факторинговий портфель, може виявитися неспроможним віднести до складу валових витрат усю суму сформованого страхового резерву через перевищення зазначеного обмеження. На відміну від банків, небанківські фінансові установи знаходяться у вигіднішому становищі. Граничний розмір страхового резерву, який ці установи можуть формувати коштом валових витрат, обмежений 15-ма відсотками від суми сукупних зобов'язань дебіторів фінансової установи на кінець звітного періоду. Оскільки після придбання права вимоги у компанії-фактора утворюється дебіторська заборгованість, то він отримує право врахувати її при розрахунку максимального розміру резерву.

РОЗДІЛ 3

ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

3.1. Розрахунок собівартості факторингових послуг та рентабельності факторингових операцій

В умовах постійного розширення ринку факторингових послуг і зростаючої конкуренції для зміцнення й підтримки своїх позицій факторингові компанії пропонують своїм клієнтам дедалі більший перелік фінансових продуктів, підвищують якість їхнього надання, тобто на перше місце в діяльності управління факторингу виходить маркетинговий підхід, орієнтований на потреби потенційних покупців.

Особливу значимість у такій ситуації набуває ефективна цінова політика та стратегія фактора, що має забезпечити прибутковість і рентабельність здійснюваних ним операцій. Існують різні методи та стратегії ціноутворення, однак в основі ціни факторингового продукту лежить його собівартість, визначення якої для фактора є однією з найактуальніших проблем.

Щоб запропонувати кращу ціну клієнту, і при цьому одержати власний прибуток, фактору необхідно добре розуміти структуру своїх витрат, перелік сервісів, мати інструмент розрахунку собівартості кожного із продуктів, а також чітко розуміти, які відділи та співробітники задіяні в бізнес-процесі при наданні тієї або іншої послуги.

Маючи на увазі, що факторинг містить у собі комплекс послуг й операцій, а у факторинговому маркетингу дані поняття не тотожні, вважається за необхідне розглянути собівартість операцій, що виконуються співробітниками у процесі факторингового обслуговування, і собівартість послуг, які продає фактор своїм клієнтам у рамках факторингового продукту.

Вартість факторингового продукту складається із трьох комісій:

- за фінансування;
- за факторингове обслуговування;
- за обробку документів.

Основними складовими, що формують комісію за фінансування, є:

- вартість фондування,
- маржа за прийняття ризику,
- вартість капіталу (резерви).

Комісія за фінансування розраховується у відсотках за кожний день користування наданими коштами та стягується в момент надходження коштів в оплату поставки.

Вартість фондування це вартість ресурсів, що акумулюються фактором для здійснення своєї діяльності.

Беручи клієнта на факторингове обслуговування, фактор приймає на себе й ризики: ризик несвоєчасної оплати поставки, неплатоспроможності дебітора, різкої зміни вартості кредитних ресурсів, банкрутства й шахрайства продавця. Відповідно, у комісію за фінансування фактори включають премію за прийняття ризиків. Однак **маржа** за прийняття ризику фактором встановлюється індивідуально й залежить від:

- фінансового стану клієнта;
- кількості дебіторів;
- якості дебіторів, тобто якості платіжної дисципліни й фінансового стану дебітора.

Факторингове фінансування зазвичай характеризується **фінансовим менеджментом дебіторів**, що включає в себе:

- перевірку дебіторів, їхньої платоспроможності та встановлення лімітів;
- верифікацію поставок;

- облік;
- контроль;
- колекторські функції.

Усі ці послуги компенсуються за рахунок комісії за факторингове обслуговування, яку прийнято стягувати як певний відсоток від усієї суми грошової вимоги, що відступається; нараховується дана премія в момент фінансування клієнта, а стягується в момент надходження коштів на оплату поставки.

Оскільки величина даної комісії прямо залежить від обороту, то і величину відсотка прив'язують до обороту. Отже, чим більший оборот і кількість дебіторів, переданих клієнтом на факторингове обслуговування, тим менший відсоток комісії, що стягується.

Факторинг пов'язаний із суттєвим документообігом. Перевірка й обробка відвантажувальних документів є невід'ємною частиною повсякденної роботи фактора. Дані працевитрати компенсуються фактором шляхом стягнення комісії у вигляді фіксованого збору за комплект документів.

Для розрахунку **собівартості операції з обробки відвантажувальних документів** потрібно визначити два параметри:

- вартість одиниці робочої сили;
- час, що витрачається на виконання тієї або іншої операції.

Для визначення вартості одиниці робочої сили використовуються сумарні витрати, пов'язані з утриманням того або іншого підрозділу компанії, і практична кількість робочих годин, що може бути використана для створення продукту або надання послуги клієнту. Практична кількість годин відрізняється від реальної кількості робочих годин на підставі того факту, що співробітник на виконання роботи витрачає 80–90 % загального часу, проведеного на робочому місці. Таким чином, знаючи собівартість одиниці часу й час, необхідний для виробництва одного продукту, можна одержати собівартість виробленого продукту.

Перевіркою й обробкою відвантажувальних документів займається фахівець відділу клієнтського обслуговування. Припустімо, що сумарні витрати на утримання даного відділу становлять 20 млн грн у рік, у відділі працюють 20 чол.

З одного боку, вартість робочого часу співробітника відділення складається з його заробітної плати, утримання прими-

щення й інших видатків, пов'язаних особисто з ним. З іншого боку, відділ має ще додаткові видатки, не пов'язані з розглянутим співробітником. Оскільки продуктивність відділу прямо залежить від кількості співробітників, безпосередньо задіяних в обслуговуванні клієнтів, то при розрахунку вартості послуг необхідно враховувати сукупні витрати на весь відділ фактора. **Вартість робочої години** розраховують за такою **формулою**:

$$C_t = E / N / 256 / (8 \cdot 80 \%), \quad (23)$$

де C_t – вартість робочої години;

E – витрати на утримання окремого відділу фактора в рік, включаючи витрати на персонал, утримування нерухомості, комп'ютерної техніки, господарські видатки;

N – кількість співробітників відділу;

256 – кількість робочих днів у році;

8 – кількість робочих годин у день.

За розрахунками виходить: у розглянутому прикладі вартість робочої години співробітника, що займається обробкою документів, у середньому становить 610,35 грн (20 000 000/20/256/6,4).

Потім необхідно визначити тимчасові витрати на проведення тієї або іншої операції. Із цією метою проводяться прямі виміри часу, що витрачає співробітник відділу на відпрацьовування відвантажувальних документів. Таким чином, **собівартість операції з обробки відвантажувальних документів** розраховують за такою формулою:

$$C_i = CT(i) \cdot C_t, \quad (24)$$

де $CT(i)$ – час виконання операції в людиногодинах, отриманий шляхом вимірів на робочих місцях співробітників.

Комісія за обробку документів складається з вартості двох операцій, а саме: перевірки правильності складання заявки на фінансування, акта прийому-передачі, рахунку-фактури, товарної накладної й інших супутніх відвантаженню документів, а

також обробки відвантажувальних документів, тобто їх відображення в автоматизованій системі управління факторинговими операціями. На першу операцію співробітник витрачає в середньому 2 хв, на реєстрацію однієї товарної накладної й рахунку-фактури співробітник витрачає в середньому 1 хв, отже, на обробку одного комплекту документів щодо одного відвантаження співробітник витрачає 3 хв. Таким чином, витрати цього відділу фактора на обробку відвантажувальних документів становлять 30,52 грн ($610,35/60 \cdot 3$).

Для розрахунку собівартості факторингових послуг варто зробити класифікацію видатків, пов'язаних зі здійсненням факторингової діяльності. Усі видатки фактора можна розділити на дві групи: операційні й неопераційні, які, у свою чергу, поділяються на оборотні податки й видатки із залучення фінансових ресурсів з одного боку, і на поточні витрати й капітальні вкладення – з іншого. Поточні витрати складаються з видатків на утримання апарата, господарських видатків, видатків на утримання основних фондів, транспортних видатків, видатків на ІТ (програмне забезпечення й технології), видатків на інформаційно-консультативні послуги, а також комерційні видатки.

Для початку необхідно визначитися з повним переліком сервісів у сфері факторингу. Як стверджувалося вище, факторинг містить у собі послуги з фінансування, адміністративного управління, інформаційно-аналітичних послуг. Доцільно розглянути ступінь участі підрозділів фактора при наданні зазначеного комплексу послуг.

Фінансуванням займаються фахівці відділу клієнтського обслуговування. Сама операція здійснюється на основі зареєстрованих відвантажувальних документів, наданих клієнтом щодо поставок, здійснених на користь своїх контрагентів (дебіторів). Крім того, клієнтське обслуговування займається веденням статистики щодо дебіторів, клієнтів. У наданні даної послуги беруть безпосередню участь фахівці відділу фінансового контролю, які здійснюють контроль проведення операцій за методикою встановлення лімітів; дозвольно-заборонних операцій у межах фінансування; консультування клієнта з питань виникнення ризиків у сфері торгівлі з відстроченням платежу. Відділ залучен-

ня проводить переговори із клієнтами та співробітниками структурних підрозділів усередині фактора, оформлює, погоджує із клієнтом і підписує генеральний договір, додаткові угоди до генерального договору; розробляє, редагує, погоджує документацію щодо факторингу. Відділ методології й розвитку бізнесу займається розробкою, оформленням, узгодженням правил здійснення операцій, додаткових угод до генерального договору; проводить контроль, звірення звітності, розробку й редагування документації щодо факторингу. Крім того, відділ методології й розвитку бізнесу займається розробкою нових продуктів і послуг, нестандартних схем факторингового обслуговування, спрямованих на задоволення різноманітних потреб клієнтів. Відділ супроводу й упровадження факторингових технологій здійснює комп'ютерну реалізацію нових продуктів і послуг, нестандартних схем факторингового обслуговування, розробляє та забезпечує роботу програмного модуля, необхідного для ефективного здійснення діяльності.

Адміністративним управлінням дебіторської заборгованості клієнта займаються кілька відділів, а саме: відділ клієнтського обслуговування та відділ фінансового контролю й управління ризиками. Фахівці відділу клієнтського обслуговування здійснюють адміністративне управління в межах генерального договору й додаткової угоди до генерального договору й договору поставки, у частині оцінки якості дебіторської заборгованості клієнта шляхом класифікації поточного прострочення оплати поставок клієнта дебіторами; крім цього, нагадують дебіторам про настання дати оплати за поставкою. Відділ фінансового контролю здійснює адміністративне управління дебіторською заборгованістю клієнта за регресними поставками, прямими платежами і поверненням у випадку виникнення критичної й негативної заборгованості; консультування клієнта з питань виникнення ризиків у сфері торгівлі з відстроченням платежу; встановлення для клієнта лімітів відвантаження, що рекомендуються. При настанні прострочення важливо вчасно проінформувати про це клієнта, довідатися, чому це відбулося, і вжити необхідних заходів з урегулювання непорозуміння, що виникло. Адже у разі тривалих і постійних прострочень може збільшитися група ризику клієнта щодо неблагонадійного дебіто-

ра, що може призвести до відмови у подальшому фінансуванні поставок, які здійснюються клієнтом на користь даного дебітора.

Інформаційно-аналітичне забезпечення діяльності клієнта проводиться за участю таких бізнес-одиниць. *Відділ супроводу й упровадження факторингових технологій* займається розвитком і розробкою програмного забезпечення, встановленням клієнтського модуля. На початку місяця *відділ клієнтського обслуговування* формує для клієнта звіти про стан дебіторської заборгованості, обсягів фінансування, реєстрації поставок, списаних комісій; крім того, проводить консультування клієнтів за нарахованими і списаними комісіями, щодо правильного оформлення документів. *Відділ методології й регіонального розвитку* в межах інформаційно-аналітичного забезпечення займається розробкою схем обслуговування, нових продуктів і послуг, підготовкою матеріалів для інтернет-сайту, підготовкою й публікацією статей про факторинг.

Виходячи із проведеного групування сервісів за відділами, безпосередньо зайнятими у факторинговому обслуговуванні, можна розрахувати собівартість факторингового обслуговування однієї поставки, ґрунтуючись на працевитратах.

Сумарні витрати на утримання фірми-фактора в рік становлять, наприклад, 327 465 000 грн. Чисельність персоналу становить 200 чол. Підставивши дані до формули (23), одержуємо, що вартість однієї робочої години складає 999,34 грн. Сумарна кількість хвилин, що необхідна для обслуговування однієї поставки, становить у середньому 220 хв. Зробивши розрахунки за формулою (24), маємо, що витрати управління факторинговими операціями фактора з надання обслуговування однієї поставки клієнта за договором факторингу становлять 3664,26 грн. Однак не варто забувати, що даний розрахунок ґрунтується лише на працевитратах і не враховує вартості грошей, крім того, при розрахунку собівартості обслуговування таких поставок вартість працевитрат буде меншою. Це ґрунтується на тому, що тільки при обслуговуванні першої поставки клієнта в даному процесі задіяні всі відділи, починаючи від працевитрат на залучення клієнта, збирання необхідної документації, затвердження лімітів, перевірки документації, формування клієнтського досьє, реєстрації поставок, верифікації, фінансування й моніторингу. Насту-

пне обслуговування ґрунтується вже на отриманих даних, сформованому клієнтському досьє, налагоджених зв'язках з контактною особою клієнта й дебітора, а, отже, вимагає менше часу на проведення операцій і меншу кількість залучених осіб.

Розглянемо алгоритм розрахунку собівартості факторингових операцій, що дозволяє провести аналіз собівартості обслуговування рахунків-фактур клієнтів при здійсненні факторингових операцій, а також виявити співвідношення операційних витрат з метою їхнього узгодження з рівнем комісійної винагороди безпосередньо для даного клієнта .

Спочатку визначають загальну кількість зареєстрованих поставок за період калькулювання. Для зручності задамо період калькулювання, що дорівнює одному місяцю. Припустімо, що за даний період відділом клієнтського обслуговування було зареєстровано 15 000 поставок.

Наступним кроком є визначення повної собівартості, яку вираховують алгебраїчним додаванням операційних видатків і неопераційних видатків за період калькулювання. Повна собівартість (P_c) фірми-фактора становить, наприклад, 46 182 083,33 грн, що зведено до середнього значення періоду калькуляції.

Собівартість факторингового обслуговування однієї поставки визначають за такою *формулою*:

$$\text{Собівартість однієї поставки} = P_c / P_k, \quad (25)$$

де P_k – загальна кількість зареєстрованих поставок.

Зробивши розрахунки, маємо, що собівартість факторингового обслуговування однієї поставки становить 3078,81 грн.

У загальному вигляді, вартість факторингу складається з таких складових:

- вартості грошей (зазвичай від 7 до 16 % річних);
- видатків, не пов'язаних зі зміною вартості грошей (від 0,2 до 5 %);
- ризикової надбавки, пов'язаної з можливими втратами, встановлюється фактором самостійно, на основі внутрішніх правил (від 0,5 до 12 %);
- прибутку фактора (від 2 %).

Для кожного клієнта вартість факторингового обслуговування різна. Це залежить від галузі, у якій працює клієнт, розміру його бізнесу, якості дебіторської заборгованості, періоду відстрочки, оборотів, набору обраних послуг.

У нинішніх українських умовах найбільшим попитом користується факторинг із регресом, за рахунок його невеликої вартості порівняно з безрегресним факторингом. Однак для фактора найприбутковішим, однак, і ризикованішим продуктом є факторинг без регресу. Ризикова надбавка в безрегресному продукті наближена до максимального значення, однак у випадку позитивного результату операції, а саме своєчасна й повна сплата поставки, прибуток фактора досить значний.

Ефективність роботи фактора визначається рентабельністю проведених ним операцій і його здатністю максимізувати прибуток при дотриманні необхідного рівня ризику. Рентабельність відображає позитивний сукупний результат діяльності фактора. Прибуток – головний показник результативності діяльності. Різниця між доходами й видатками становить валовий прибуток. У загальноекономічному змісті поняття рентабельності та прибутковості збігаються, тому, фактично, необхідно розрахувати показник рентабельності фактора.

Рентабельність характеризує рівень віддачі на 1 грн вкладених коштів, що стосовно до фактора означає співвідношення величини отриманого прибутку й коштів, унесених акціонерами фірми-фактора.

Для **аналізу факторингової діяльності передбачено використання таких показників:**

- суми, перераховані фактором постачальникам;
- суми, відшкодовані платниками фактору;
- суми, не відшкодовані платниками фактору;
- доходи за факторинговими операціями;
- комісія за обробку документів;
- комісія за управління дебіторською заборгованістю;
- відсоток за фінансування, що нараховують на щоденний залишок виплаченого клієнту авансу.

Аналіз розглянутих показників має проводитися в динаміці шляхом зіставлення звітних даних з аналогічними показниками

на попередні дати. Таке зіставлення дозволить з'ясувати тенденції розвитку факторингового обслуговування фактора й ужити необхідних заходів у випадку виявлення негативних тенденцій.

Аналіз окремих перерахованих вище показників представлений у табл. 2, розрахунок зроблений на основі абстрактних даних.

Таблиця 2. Дохід від факторингових операцій, грн

	2007	2006	Темпи зростання, %	Темпи приросту, %
Фінансування дебіторської заборгованості	637 420	563 474	113,12	13,12
Обслуговування дебіторської заборгованості	317 444	312 607	101,55	1,55
Ризикова премія	30 259	2057	1471,02	1371,0

Отримані дані свідчать про збільшення кількості компаній, що обслуговуються, зростання обсягів фінансування, і, як наслідок, збільшення доходів фактора. Значний підйом ризикової премії свідчить як про залучення на обслуговування більшої кількості ризикових клієнтів, так і про збільшення відсотка безрегресного факторингу в портфелі фактора, а, отже, і про збільшення прибутку.

Для оцінки ефективності факторингової діяльності існує така система показників:

- аналіз ефективності факторингової угоди:
 - рентабельність факторингової угоди;
 - ефективність роботи співробітника при проведенні факторингової угоди;
- аналіз рентабельності факторингових операцій фактора:
 - рентабельність фактора;
 - відношення прибутку фактора до середнього значення активів, необхідних для його одержання.

Рентабельність факторингової угоди визначають через відношення доходу за угодою до витрат за угодою. За однією угодою фактор одержав дохід у розмірі 25 000 грн, для проведення даної угоди були зроблені видатки в розмірі 10 000 грн. Отже, рентабельність факторингової угоди складає 2,5 (або 250 %).

Ефективність роботи співробітників визначають розподілом прибутку фактора від угоди до кількості співробітників, що працюють з угодою. Виходячи з наведеного приклада, прибуток від угоди становить 15 000 грн, у здійсненні однієї угоди беруть участь 10 чол., отже, ефективність роботи співробітників складає 1500.

Рентабельність фактора визначають як відношення отриманого прибутку до видатків факторингового підрозділу.

Оцінка ефективності факторингового бізнесу будується на якісних і кількісних показниках.

До якісних показників ефективності роботи фактора належать:

- повнота реалізації основних завдань і функцій структурних підрозділів;
- дотримання співробітниками встановлених технологій робіт;
- темпи "розкручення" діяльності співробітників;
- розвиток продуктового ряду;
- розширення клієнтської бази;
- оптимізація бізнес-процесів і технологічне вдосконалювання бізнесу.

Кількісні показники характеризуються динамікою:

- обороту;
- кількості дебіторів;
- кількості клієнтів;
- кількості поставок;
- отриманого прибутку.

Ефективність факторингових операцій для фактора можна визначити за допомогою триступеневої системи оцінки, в основі якої лежать формули розрахунку оборотності активів і дебіторської заборгованості, а також розрахунок середньозваженої прибутковості факторингової операції.

Формула оборотності активів факторингової компанії (26) дозволяє планувати грошові потоки компанії в часі, тому що вона враховує приплив коштів у формі сплати фінансування.

$$O_a = \frac{\sum_1^n S_{\text{пф}} \cdot (D_{\text{пф}} - D_{\text{ф}})}{\sum_1^n S_{\text{пф}}}, \quad (26)$$

де O_a – оборотність активів у період,

n – кількість сплат фінансування,

$S_{\text{пф}}$ – сума окремого погашення фінансування,

$D_{\text{ф}}$ – дата фінансування,

$D_{\text{пф}}$ – дата погашення фінансування.

За допомогою **формули оборотності дебіторської заборгованості** (27) можна оцінити ефективність організації роботи фактора зі своїми клієнтами і якість клієнтського портфеля. Вона може служити індикатором для визначення цінової політики фактора в частині встановлення величин комісій за факторингове обслуговування.

$$O_{\text{дз}} = \frac{\sum_1^{\text{пл}} S_{\text{пл}} \cdot (D_{\text{пл}} - D_{\text{п}})}{\sum_1^{\text{пл}} S_{\text{пл}}}, \quad (27)$$

де $O_{\text{дз}}$ – оборотність дебіторської заборгованості в періоді,

пл – кількість платежів дебіторів у період,

$S_{\text{пл}}$ – сума окремого платежу дебітора,

$D_{\text{пл}}$ – дата платежу дебітора,

$D_{\text{п}}$ – дата поставки.

Формула прибутковості факторингової операції (28) дозволяє розрахувати маржу із факторингових операцій, а також оцінити діяльність фактора загалом з погляду економічної ефективності. Отримані значення можуть служити достовірною інформацією для власників й акціонерів, а також можуть бути використані при оцінці вартості бізнесу компанії у випадку реорганізації, злиття або поглинання.

$$P_{\text{ср}} = \frac{\sum_1^n S_{\text{пк}} \cdot 365 \cdot 100}{\sum_1^n S_{\text{пф}} \cdot (D_{\text{пф}} - D_{\text{ф}})}, \quad (28)$$

де $P_{\text{ср}}$ – прибутковість факторингової операції,

$S_{\text{пк}}$ – сума комісійної винагороди фактора, що отримана з кожного погашення фінансування,

$D_{\text{ф}}$ – дата фінансування,

$D_{\text{пф}}$ – дата погашення фінансування.

Проведемо абстрактний приклад розрахунків за вищезазначеними формулами. Період калькулювання задамо рівним одному дню. Розглянемо для порівняння два дні. Наприклад, оборотність активів за, умовно, 25 квітня становила 46,35, тоді як за 24 квітня – 54,13. Якщо припустити, що суми окремого погашення фінансування дорівнюють сумам платежів дебіторів (що свідчить про своєчасність і повноту виконання зобов'язань), то оборотність активів дорівнює оборотності дебіторської заборгованості. На основі інших вихідних даних, у тому числі комісії фактора, на основі тарифного аркуша, ґрунтуючись на отриманих результатах і зробивши розрахунки за формулою (28), можна отримати показник середньої прибутковості факторингових операцій фактора (у відсотках річних).

Якщо проводити розрахунки за місяцями протягом року, то можна помітити сезонність попиту на факторингові послуги.

Найбільшим попитом факторинг користується восени й у грудні, це пояснюється прагненням клієнтів закрити рік з мінімальною дебіторською заборгованістю. Січень і літні місяці характеризуються невисоким попитом через зниження ділової активності, викликані новорічними святами й періодом відпусток.

3.2. Економіко-правові аспекти договорів факторингу в Україні

Факторинг, як інститут цивільного права, регулюється главою 72 ст. 1077–1086 Цивільного кодексу України, а також іншими законодавчими актами, що прямо або опосередковано визначають, регламентують і регулюють правовідносини факторингу. Згідно з вимогами ст. 1077 Цивільного кодексу України **"за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) 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)"**.

Договір факторингу вперше одержав правове регулювання в українському законодавстві у Цивільному кодексі України, у зв'язку із чим виникає ціла низка питань його теоретичного вивчення та практичного застосування. Серед тих, що вимагають детального розгляду й опрацювання, важливе місце посідає питання класифікації, або, інакше кажучи, поділу на види договорів факторингу, оскільки воно не тільки сприяє глибшому теоретичному вивченню договору факторингу, а й розкриває можливості його реалізації та способи застосування у практичній діяльності суб'єктів підприємницької діяльності України.

Слід зазначити, що нині серед української та зарубіжної наукової літератури немає праць, спеціально присвячених питанням класифікації договору факторингу. Проте так чи інакше дане питання висвітлено у статтях і монографічних дослідженнях

Н. Внукової, Я. Чапічадзе, В. Луця, О. Кота, Л. Новосьолової, А. Комарова, Л. Єфімової, Є. Суханова, Ю. Алексанової та ін.

Проаналізувавши зазначену юридичну літературу, можна дійти висновку, що представлені у ній класифікації договорів факторингу характеризуються як термінологічними розбіжностями в обранні критеріїв класифікації, так і суперечливим викладенням змісту окремих видів цього договору. Тому важливим є розкриття питання класифікації договорів факторингу в сучасних умовах, з огляду на існуюче законодавство, міжнародно-правові документи та практику реалізації зазначених договорів в інших країнах.

Розглянемо детальніше існуючі класифікації та критерії, за якими вони проводяться.

Перша класифікація, на яку б хотілося звернути увагу, це поділ договорів факторингу на **факторинг з правом регресу** та **факторинг без права регресу** або на **повний** (англ. "non-recourse factoring", "old-line factoring") та **неповний** (англ. "recourse factoring") факторинг.

За договором факторингу без права регресу (повного факторингу) фактор бере на себе всі ризики, пов'язані з неплатежем з боку дебіторів клієнта, і не має права вимагати оплати від клієнта у випадку несплати боргів дебіторами. Відповідно, при факторингу з правом регресу (неповному факторингу) фактор, у випадку несплати боргу за відступленими правами вимоги, вправі звернутися з вимогою до клієнта.

Слід наголосити, що у різних джерелах критерії та назви різновидів факторингу наведеного поділу висуваються різні: в одних за критерій вважають предмет договору факторингу, в інших – наявність права регресу або спосіб розрахунків з постачальником. Застосування зазначених критеріїв є не досить обґрунтованим, що пов'язане з певними міркуваннями.

Перший критерій викликає заперечення, оскільки предмет договору факторингу очевидно не вичерпується наявністю чи відсутністю права вимоги до клієнта у разі несплати з боку його дебіторів.

Недолік другого критерію (наявність чи відсутність права регресу) пов'язаний з поширеною у сучасній юридичній літературі

підміною поняття права фактора звернутися з вимогою до клієнта у випадку несплати з боку боржника правом регресу.

Проаналізувавши низку норм Цивільного кодексу України, зокрема, ст. 124, 198, 261, 544, 569, у яких розглядаються випадки надання тій чи іншій особі права зворотної вимоги (регресу), можна дійти висновку, що таке право одержує особа, що здійснила виконання певного обов'язку за іншу особу.

У відносинах факторингу виконання обов'язку за третю особу відсутнє. Клієнт не несе обов'язків з оплати ані перед фактором, ані перед боржником. Право фактора звернутися з вимогою до клієнта у випадку несплати з боку боржників клієнта за своєю правовою природою більше нагадує відносини поручительства клієнта за боржників, а не відносини виконання зобов'язання за третю особу, які тягнуть за собою виникнення права регресу.

Можна вважати, що договір факторингу без права вимоги фактора до клієнта у разі несплати з боку дебіторів клієнта відрізняє від договору факторингу з таким правом, насамперед, економічний критерій – ступінь фінансового ризику, який несе фактор у зв'язку з наданням послуг.

Таким чином, представлені типи факторингу пропонуємо поділяти за критерієм ступеня фінансового ризику на **безоборотний** факторинг (без права звернення фактора до клієнта у випадку несплати боржником) та **гарантований** факторинг (з правом звернення фактора до клієнта у випадку несплати боржником).

У свою чергу, безоборотний факторинг, як зазначається у зарубіжній літературі, може здійснюватися у формі факторингу за участю банків (англ. "bank participation factoring") і факторингу на користь постачальника (англ. "supplier guarantee factoring" або "drop-shipment factoring").

При факторингу за участю банків, який надалі пропонуємо називати роздільним факторингом, функцію фінансування постачальника здійснює банківська установа на умовах кредиту, а фактор здійснює низку функцій нефінансового характеру (оцінка кредитоспроможності дебіторів постачальника, ведення бухгалтерії, одержання оплати за рахунками тощо). Відповідно до цієї операції банк бере на себе зобов'язання сплачувати постачальнику суми, які випливають із прав вимог, переданих фактору,

а фактор зобов'язується всі суми, одержані від боржників постачальника, перераховувати на рахунок клієнта в банку та періодично повідомляти останній про стан сплати боргів постачальника. Таким чином, за даним різновидом факторингу, фактор не здійснює попереднього фінансування відступлених прав вимоги.

Факторинг на користь постачальника використовується у відносинах із клієнтом, який є не прямим постачальником товарів, а дистриб'ютором, що одержує товари від постачальника для подальшого продажу. Сутність даного виду факторингу в тому, що за відступленими правами вимоги фактор здійснює фінансування на користь не клієнта, а його кредитора – постачальника. Після одержання коштів від покупців клієнта фактор різницю між ціною, сплаченою постачальнику, і ціною, що підлягає виплаті від покупців клієнту (яка зазвичай вища), повертає останньому за вирахуванням плати за факторинг.

Наведений різновид факторингу, іншими словами, є різновидом факторингу на користь третьої особи, тому і пропонуємо називати даний різновид факторингом на користь постачальника.

Попередні два види факторингу, які практично не висвітлюються у сучасній правовій літературі, пропонуємо об'єднати в межах класифікації, за критерій якої візьмемо механізм фінансування, як поняття, що об'єднує способи, напрями та характер фінансування в кожному конкретному випадку.

Таким чином, залежно від механізму фінансування, договори факторингу поділяємо на **прямі** (фінансування здійснюється від фактора до клієнта) та **непрямі** (фінансування здійснюється від фактора до третьої особи або від третьої особи до клієнта).

У свою чергу, прямий факторинг, за критерієм кількості учасників, пропонують поділяти на *звичайний* (на стороні фактора діє одна особа) та *груповий* (фінансування здійснюється спільно кількома факторами) та, відповідно, *роздільний* факторинг і факторинг *на користь постачальника*.

Слід зауважити, що груповий факторинг у спеціальній літературі часто називають роздрібним. Його сутність полягає у наступному відступленні фактором вимог іншим факторам. Однак термін *роздрібний*, на нашу думку, важко вписується у пра-

вову термінологію, тому вважаємо за необхідне використовувати термін *груповий* факторинг.

Що стосується різновидів непрямого факторингу, то до нього слід відносити описані вище роздільний факторинг та факторинг на користь постачальника.

Різновидом факторингової угоди про повне обслуговування є агентська угода або угода про оптовий факторинг. Підприємство може налагодити власну ефективну систему обліку й управління кредитом, проте воно потребуватиме захисту від кредитних ризиків і в кредитуванні. У цьому випадку факторингова компанія може запропонувати висновок агентської факторингової угоди, відповідно до якого вона придбаватиме неоплачені боргові вимоги, а постачальник виступатиме як агент з їх інкасування. Формуляр рахунку повідомлятиме про участь в операції факторингової компанії, але замість вказівки зробити платіж на користь останньої буде обумовлено, що платіж треба зробити на ім'я постачальника, виступаючого як її агент, але на користь факторингової компанії. Перевага даної угоди полягає в тому, що знижуються витрати факторингової компанії за оцінкою кредитоспроможності й, отже, плата, стягувана з постачальника.

Кредитування, що передбачене за даною угодою, аналогічне кредитуванню за угодою про повне обслуговування. Проте оплати частини, що залишилася, здійснюють тільки після сплати боргів клієнтами. Оскільки факторингова компанія в даному випадку не здійснює безпосереднього впливу на процес інкасування, то вона не може гарантувати здійснення платежу до певної дати.

Якщо постачальник зацікавлений тільки у кредитуванні з боку факторингової компанії, то може бути укладена відкрита або конфіденційна угода про облік (дисконтування) рахунків-фактур. Висновок такої угоди достатньо ризикований для факторингової компанії, що висуває в цьому випадку найжорсткіші вимоги до постачальника, і має місце лише за умови, що фінансове становище останнього достатньо стійке. Дисконтування рахунків фактур є зазвичай одноразовою операцією, що здійснюється селективно й не охоплює всього платіжного обороту постачальника.

Факторинг вигідний і постачальнику, і покупцю, і фактору. З його допомогою постачальник може збільшити обсяг продажів, кількість покупців і конкурентоспроможність, надавши покупцям пільгові умови оплати товару (відстрочення) під надійну гарантію; й одержати кредит у розмірі до 90 % від вартості товару, який поставляють, що прискорить оборотність активів. Основними доходами фактора за умовами даного договору є відсотки з кредиту та факторингові тарифи.

Покупець може:

- одержати товарний кредит (продавець поставляє товар з відстроченням платежу під гарантії в середньому до трьох місяців);
- уникнути ризику отримання неякісного товару;
- збільшити обсяг закупівель;
- поліпшити конкурентоспроможність, прискорити оборотність активів.

Таким чином, можна виділити головні економічні переваги факторингу:

- збільшення ліквідності, рентабельності і прибутку;
- перетворення дебіторської заборгованості в готівку;
- можливість одержувати знижку за негайної оплати всіх рахунків постачальників;
- незалежність і свобода від дотримання термінів платежів з боку дебіторів;
- можливість розширення обсягів обороту;
- підвищення прибутковості;
- економія власного капіталу;
- поліпшення фінансового планування.

Крім представлених класифікацій, договір факторингу у юридичній літературі за способом фінансування поділяють на договори факторингу з *попереднім фінансуванням* (англ. "advance factoring") та з фінансуванням *на певну дату* (англ. "maturity factoring").

Хоча зазначена класифікація не викликає низку зауважень, хотілося б зазначити, що факторинг із фінансуванням на певну дату малопоширений, і практично не використовується при наданні гарантованого факторингу.

Підсумовуючи розгляд найпоширеніших класифікацій договорів факторингу та їх критеріїв, необхідно наголосити на таких висновках і пропозиціях.

Було внесено пропозиції з удосконалення класифікації договорів факторингу залежно від наявності чи відсутності права звернення фактора до клієнта у випадку несплати боржника, за критерієм ступеня фінансового ризику, на *безоборотний факторинг* та *гарантований факторинг*.

В основі факторингу лежить перевідступлення неоплачених боргових вимог факторингової компанії, що є загальним елементом для всіх видів факторингу, описаних нижче. Факторингові операції банків класифікуються як:

➤ *Відкритий факторинг* – це форма факторингової послуги, за якої боржник повідомлений про те, що постачальник перевідступає рахунки фактури факторинговій компанії.

➤ *Закритий і конфіденційний факторинг*, свою назву одержав у зв'язку з тим, що служить прихованим джерелом засобів для кредитування продажів постачальників товарів, оскільки ніхто з контрагентів клієнта не обізнаний про перевідступлення їм рахунків-фактур факторинговій компанії. У даному випадку платник веде розрахунки із самим постачальником, який після отримання платежу має перерахувати відповідну його частину факторинговій компанії для сплати кредиту.

➤ *Внутрішній факторинг*, якщо постачальник і його клієнт, тобто сторони за договором купівлі-продажу, а також факторингова компанія знаходяться в одній і тій же країні.

➤ *Міжнародний факторинг, який*, у свою чергу, поділяють на **експорт-факторинг** (фактор та клієнт знаходяться в одній країні), **імпорт-факторинг** (фактор і боржники клієнта знаходяться в одній країні), **експортно-імпортний факторинг** (на стороні фактора діють як фактор у країні клієнта, так і фактор у країні боржників клієнта) та "*back-to-back*" факторинг. Діючими особами в угодах з міжнародного факторингу є постачальник, дебітор, експорт-фактор, імпорт-фактор.

Проте слід звернути увагу, що наведений поділ є досить умовним, оскільки нині у міжнародній практиці поняття поставки або експорту-імпорту послуг має складну систему ознак, яка знайшла

відображення у такому, зокрема, міжнародно-правовому акті як Генеральна угода про торгівлю послугами (Маракешська угода про заснування Світової організації торгівлі, підписана 15 квітня 1994 р. на Уругвайському раунді багатосторонніх торговельних переговорів), і не обмежується ознаками місцезнаходження сторін договору міжнародного факторингу.

Також слід розглянути питання поділу договорів факторингу на *відкритий*, при якому боржника повідомляють про відступлення прав клієнтом фактору, та *закритий* (або конфіденційний), при якому боржника не повідомляють про здійснення відступлення.

Слід зазначити, що, наприклад, Оттавська конвенція про міжнародний факторинг 1988 р. однією з основних ознак договору факторингу вважає наявність повідомлення боржника про здійснення відступлення вимоги. Таким чином, з погляду Конвенції про міжнародний факторинг, закритий факторинг не можна вважати договором факторингу.

Інший міжнародно-правовий акт – Конвенція Організації Об'єднаних Націй "Про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі" 2001 р., навпаки, не забороняє здійснювати відступлення прав без повідомлення боржника про це.

Проаналізувавши ст. 1077 (поняття договору факторингу) та ст. 1082 (виконання боржником грошової вимоги фактора), Цивільного кодексу України, можна дійти висновку, що договір закритого факторингу не є забороненим відповідно до чинного законодавства України. У випадку відсутності повідомлення про відступлення, боржник усього лише не буде зобов'язаний сплачувати фактору.

Водночас слід звернути увагу, що у клієнта, який відступив право грошової вимоги фактору, не буде правових підстав для одержання коштів від боржника, якщо тільки клієнт і фактор не оформлять відповідного доручення на одержання клієнтом коштів, що належать фактору.

У юридичній літературі договори закритого факторингу та договори агентського факторингу часто розглядаються як окремі. Проте, на наш погляд, вони є одним різновидом договору, оскільки договір закритого факторингу може бути реалізований

лише у вигляді факторингу агентського, коли клієнт отримує платежі від боржників як довірений власник фактора. Інакше кажучи, одержання клієнтом коштів за правами вимоги, які він відступив фактору, є незаконним.

Донині спірною залишається проблема конфіденційності факторингового договору. Деякі фактори вимагають надання інформації з приводу кількості найманих працівників, розмірів їх заробітної плати, податкової звітності за останній рік, кількості укладених договорів і їх вартості, наявності необхідних ліцензій, сертифікатів й інших документів, що підтверджують і засвідчують законність виробництва та реалізації продукції тощо, конкретні умови виробництва та його технологічні процеси, а також вимагають від клієнта, прямо або завуальовано під будь-яким приводом, надання конфіденційної інформації або інформації, що складає комерційну таємницю, розповсюдження якої може завдати клієнту значної шкоди. Це можуть бути умови фінансування бізнесу, упровадження інноваційних технологій у технологічний процес виробництва тощо, та, особливо, конкретні обсяги виробництва, збуту товару, продукції та перелік їхніх клієнтів, умови і тривалість партнерських зв'язків.

При цьому в договорах факторингу деякі фактори не гарантують захисту та збереження отриманої від клієнтів конфіденційної інформації або інформації, що є комерційною таємницею. Майже в усіх договорах факторингу є умови і розділи, що регулюють питання захисту та збереження отриманої від клієнтів інформації, але при цьому превалюють умови фактора щодо захисту та збереження інформації, що складає комерційну таємницю та конфіденційну інформацію. У деяких випадках фактор прямо або завуальовано зберігає за собою право на розповсюдження конфіденційної інформації чи комерційної таємниці клієнта, при цьому інколи зустрічаються парадокси, коли один пункт договору суперечить іншому або цілому розділу договору. Така суперечливість умов договору, залежно від конкретних обставин, корисна та вигідна саме фактору, який може уникнути відповідальності за розголошення конфіденційної інформації й інформації, що складає комерційну таємницю клієнта. Усе це (і

не тільки) деякі недобросовісні фактори здійснюють лише з однією метою: забезпечення власних фінансових інтересів.

Крім того, є ціла низка реальних загроз фінансово-господарській діяльності підприємства. Так, зокрема, якщо факторингові послуги надає банк, то однією з умов надання ними "швидких грошей" є відкриття розрахункового рахунку саме у відділенні цього комерційного банку. У разі надання факторингових послуг не банком а факторинговою компанією, імперативно може бути запропоновано відкрити розрахунковий рахунок (а можливо й інші рахунки) без права вибору в тих відділеннях комерційних банків, що подобаються фактору. Таким чином фактор забезпечує контроль за рухом коштів підприємства. Позбавлення права вибору банку є порушенням засад цивільного законодавства України: ст. 627 Цивільного кодексу України "Свобода договору". Для підтвердження того, що фактор контролює рух коштів, згідно з умовами договору факторингу, підприємство зобов'язане надати право фактору на розпорядження грошовими коштами на рахунку, відкритому у відділенні комерційного банку на вимогу фактора. Деякі фактори змушують клієнтів надавати їм право безсуперечного стягнення не лише на грошові кошти, але й на інше майно – основні засоби виробництва, цінні папери тощо. На відміну від юридичних осіб, фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності згідно з вимогами ст. 52 ЦК України в цьому випадку відповідатиме всім своїм власним майном. Зазначеними діями фактор забезпечує захист власних фінансових інтересів. Однак, на превеликий жаль, у більшості договорів факторингу відсутні такі правові засади як паритетність і рівність сторін. Майже всі договори факторингу це завжди 99 % прав й 1 % обов'язків фактора з одного боку і 99 % обов'язків й 1 % прав клієнта з іншого боку. Обсяг прав й обов'язків фактора та його клієнта є явно нерівнозначним. За зазначених дискримінаційних умов фактору іноді дуже важко встояти від спокуси зловживання домінуючим становищем над власним клієнтом.

Нині в чинному законодавстві України відсутні реальні механізми забезпечення зобов'язань фактора перед клієнтом. Так, зокрема, якщо уявити накладення зацікавленими особами ареш-

ту на майно або рахунки факторингової компанії, а клієнт на той час уже передав право вимоги фактору і натомість не отримав обіцяного ним миттєвого фінансування, то клієнт ризикує взагалі не отримати обіцяні кошти від фактора. У даному випадку у клієнта фактора вже немає права вимоги коштів напряму від власних партнерів-боржників, а коли та на яких умов буде знятий арешт на майно або рахунки фактора – невідомо. З огляду на це зрозуміло, що клієнт фактора може втратити значно більше, ніж сподівався отримати. Якщо ж сам фактор ініціював накладання арешту на власні рахунки й передбачив умовами власного договору факторингу, що факт накладання арешту визнається форс-мажорними обставинами, то очевидно є шахрайська схема незаконного привласнення грошових коштів. За цією схемою факт накладання арешту на рахунки та майно фактора визнається форс-мажорними обставинами з усіма відповідними наслідками, що спричинить саме законне ненадання фактором обіцяного фінансування за відступлене клієнтом фактору право вимоги та значну затримку або взагалі неповернення фактором клієнту (зворотного) права вимоги, що до підписання договору належало клієнту. На практиці встановити схему незаконного привласнення грошових коштів можливо, але довести цей факт у межах кримінальної справи непросто.

Згідно з вимогами ч. 3 ст. 1078 Цивільного кодексу України "Фактором може бути банк або фінансова установа, а також фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності...". На жаль, державою, на відміну від комерційних банків, жорстко не контролюються джерела надходження грошових коштів до факторингових компаній, що діють як фінансові установи або факторинг, що зареєстровано на фізичну особу – суб'єкта підприємницької діяльності, що є нерівнозначним явищем. Цікавим є те, що на зворотне питання щодо отримання інформації "звідки у фактора джерело походження обігових коштів, які він буде надавати", не всі факторингові компанії здатні надати вмотивовану відповідь. Деякі з них взагалі не мають цих коштів. Вони отримують грошові кошти під нижчий відсоток у спорідненому їм комерційному банку саме під факторингові договори: тобто клієнт перевідступає своїх боржників-партнерів за договорами

фактору, а фактор, у свою чергу, перевідступає клієнта саме на термін виконання зобов'язань банку. Фінансування факторингових компаній може здійснюватися і з інших джерел, про законність яких клієнт може лише здогадуватися. Слід мати на увазі і таке: за умовами багатьох договорів факторингу клієнт власні права й обов'язки не має права передавати третім особам, але фактор, на відміну від клієнта, має право це робити.

Система оплати послуг фактора та система штрафів і пені, згідно з умовами договору факторингу, заслуговує на особливу увагу, так як у деяких випадках клієнт двічі оплачує одні й ті ж послуги фактора, а механізми фінансової відповідальності подекуди є явно непропорційними та виключно однобічними на користь фактора. Частиною 3 ст. 1081 Цивільного кодексу України передбачено: "Клієнт не відповідає за невиконання або неналежне виконання боржником грошової вимоги, право якої відступається і яка пред'явлена до виконання фактором, якщо інше не встановлено договором факторингу". А договором зазвичай це встановлено. Таким чином, ця законодавча норма фактично зводить нанівець упровадження страхування у факторинг, так як у будь-якому випадку фактор не лише поверне власні грошові кошти, а і будь-який факт невиконання договірних зобов'язань, у тому числі несплата боржника або його оплата з відстрочкою, є корисним фактору, який заробляє на цьому. Фактору надано можливість закладати у договір факторингу власний безпрограшний механізм, що полягає у такому: у випадку несплати боржником клієнта фактора, фактор, по-перше, у безсуперечному порядку стягує надане клієнту фінансування з урахуванням усіх відсотків, штрафів, пені й інших витрат, по-друге, зворотне право не повертається клієнту, що спричинить для клієнта загрозу паралічу фінансово-господарської діяльності. Фактор лише тоді поверне зворотне право вимоги з боржника клієнта до клієнта, коли повністю поверне фінансування і заробить власні відсотки. Крім того, за невиконання клієнтом зобов'язань перед фактором, фактор законно має право ініціювати процедуру банкрутства щодо клієнта, або в інший законний спосіб забрати всі активи підприємства, включаючи всі його майнові та немайнові права, у тому числі і право на найменування. Саме ця норма до-

зволяє фактору вчиняти зазначені нерівнозначні, а фактично – дискримінуючі заходи. Законодавець навмисно або ненавмисно фактично легалізував нерівність сторін у договорі факторингу. Законодавцю необхідно було зупинитися на зазначеній тезі, що клієнт не відповідає за невиконання або неналежне виконання боржником грошової вимоги, право якої відступається і яка пред'явлена до виконання фактором, або викласти у такій редакції: "відповідальність клієнта перед фактором обмежується страховим відшкодуванням, витрати на страхування несе клієнт". У запропонованих системах є механізм паритетності та збалансування відповідальності, що зараз відсутній у практиці вітчизняного факторингу, а тому, як наслідок, будь-яке домінуюче становище є запорукою зловживання правами.

3.3. Міжнародні факторингові операції в Україні

Факторинг і міжнародний факторинг – різні технології. Звісно, і в першому, і у другому випадках схема операції передбачає, що є продавець і покупець, а між ними – банк, який постачає гроші. Проте на цьому схожість закінчується. Міжнародний факторинг передбачає співпрацю із зарубіжними компаніями і банками, налагодити з якими роботу дуже непросто. Щоб іноземні компанії погодилися працювати з українським фактором, необхідно пройти перевірку на відповідність жорстким міжнародним вимогам, що займає чимало часу.

Ринок факторингу в Україні молодий і перебуває на стадії свого становлення. Одним з перших послуги з факторингових операцій в 2001 р. почав надавати Укрсоцбанк. Нині на частку цього банку доводиться близько третини ринку факторингу в нашій країні. Крім того, цей банк – єдиний в Україні, що проводить операції з міжнародного факторингу. Укрсоцбанк уклав угоду факторингу зі стартовим лімітом 8,5 млн грн з металотрейдером "Леман-Україна". Як повідомила компанія "Леман-Україна" в поширеному прес-релізі, угода дозволить їй надавати своїм клієнтам відстрочення платежу за металопрокат до 45 днів, завдяки банків-

ському фінансуванню дебіторської заборгованості відсоткова ставка за гривневими коштами складе 9 % річних. "Леман-Україна" – ексклюзивний представник металургійних комбінатів МК "Азовсталь", Єнакіївський металургійний завод, МК Криво-ріжсталь, Харцизький трубний завод. Його продукція реалізується з двох центрів у Броварах і Вишневому (Київська обл.). Асортимент включає арматуру різних класів, круг гарячекатаний, катанку, балку двотаврову, швелер, квадрат, різні види трубопрокату і листового прокату тощо.

Окрім банків, факторинг надають інші фінансові установи, наприклад компанія "Арма Факторинг". Проте, вийшовши на ринок у травні 2004 р., вона обслуговує за схемою факторингу не більше 15 клієнтів. На відміну від банків, які можуть надавати факторинг з фінансуванням і без, "Арма Факторинг" факторинг без фінансування не надає.

Україна приєдналася до Конвенції УНИДРУА про міжнародний факторинг. За ухвалення відповідного закону "Про приєднання України до Конвенції УНИДРУА про міжнародний факторинг" проголосували 302 народних депутати. Конвенцією врегульовані питання укладання і застосування договорів факторингу й відступлення права грошової вимоги. Положення Конвенції можуть застосовуватися кожного разу, коли грошові вимоги (згідно з угодою факторингу) виходять з договору купівлі-продажу товарів між постачальником і боржником, що здійснюють господарську діяльність на території різних держав. Також Конвенцією окреслюються права й обов'язки сторін договору факторингу, визначений Конвенцією і порядок подальшого відступлення права грошової вимоги.

Автори законопроекту вважають, що оскільки зараз чинне законодавство України майже не регулює питання здійснення факторингових операцій, то приєднання України до Конвенції УНИДРУА про міжнародний факторинг може сприяти розвитку національного законодавства в даній сфері, збільшенню зовнішньоторговельних операцій з використанням факторингових операцій. Окрім цього, приєднання України до Конвенції УНИДРУА про міжнародний факторинг дозволить розширити

джерела фінансування діяльності українських підприємств за рахунок використання факторингових операцій.

Динаміка розвитку ринку факторингових послуг у провідних країнах світу впродовж останніх семи років позитивна – щорічне зростання обсягів факторингових послуг складає близько 18 %. Обсяг факторингових операцій у країнах Європи за 2005 р. склав 715 486 млн євро, Азії – 135 814 млн євро, Америки – 135 630 млн євро, в інших країнах – 29 617 млн євро. Нині обсяг послуг факторингу в країнах Європи складає до 10 % ВВП. У Німеччині послугами факторингу користуються понад 2,5 тис. клієнтів. В Англії, де починався розвиток факторингу, його використовують близько 35 тис. клієнтів. Активно зростають обсяги факторингових послуг у країнах Прибалтики і Росії.

Тариф в Укрсоцбанку складає від 0,5 до 3 % обсягу обслуговуваних поставок (вартості товару). Компанія "Арма Факторинг" пропонує факторинг за тарифом 0,1 % в день від суми наданого фінансування. Фінансисти неохоче переводять тарифи в річні, оскільки виходить 20–35 % річних, що дорожче за залучення банківських кредитів. На Заході вартість факторингу перевищує вартість кредиту в чотири рази, але не можна говорити про те, що ці гроші дорожчі в чотири рази, стверджують експерти.

В українському законодавстві передбачений договір довірчого управління майном, тому такий договір факторингу як закритий (агентський) може бути реалізований теоретично. Проте практичне виникнення в українському цивільному обігу ситуації, коли клієнт здійснює довірче управління коштами фінансової установи, є малоімовірним.

Наприклад, Укрсоцбанк надає такі послуги з видів міжнародного факторингу:

Експортний факторинг є найефективнішим, якщо ви надаєте або хочете надавати закордонному покупцю товарний кредит, внаслідок чого:

- вилучаєте власні обігові кошти або залучаєте кредитні кошти;
- зазнаєте підвищеного кредитного й валютного ризику при торговельній операції;
- зазнаєте ризику "90 днів";

➤ оплачує роботу персоналу, який займається обліком дебіторської заборгованості закордонних покупців.

За рис. 6 можна визначити такі етапи експортного факторингу:

1. Експортер поставляє продукцію імпортеру (поставки мають регулярний і стабільний характер) на умовах товарного кредиту.

2. Банк одержує від експортера документи, що підтверджують поставку продукції.

3. Банк перевіряє ділову репутацію та платоспроможність імпортера.

4. Експортер одержує авансове фінансування відповідно до наданих документів (60–80 % від вартості поставки).

5. Фактор відслідковує дотримання імпортером умов оплати продукції відповідно до контракту.

6. Імпортер оплачує поставку в терміни, передбачені умовами товарного кредиту.

7. Банк переказує експортеру залишок вартості поставки.

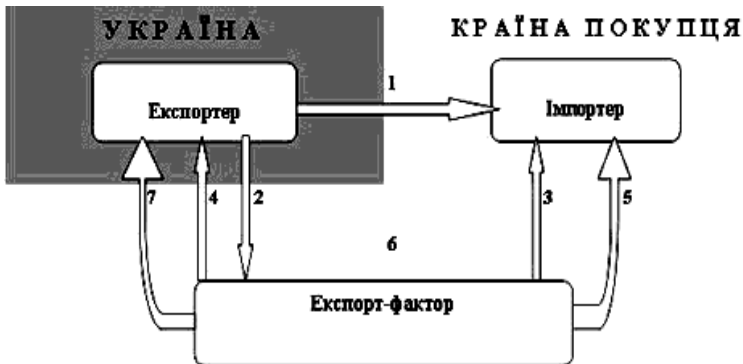


Рис. 6. Схема експортного факторингу

Переваги експортного факторингу також впливають з його процедури: іноземні борги стають внутрішніми боргами, дозволяються значні проблеми і ризики, пов'язані з веденням міжнародного бізнесу, такі як ризик неплатежу, незнайома іноземна мова, невідоме законодавство, незнайома процедура стягування

дебіторської заборгованості та звичаї торговельної практики. Таким чином, експортний факторинг є комплексним обслуговуванням дебіторської заборгованості постачальника.

Підсумовуючи переваги факторингу для експортерів, хотілося б підкреслити, що цей вид міжнародного факторингу:

- допомагає експортерам розширити продаж за рахунок використання конкурентноздатних умов і термінів оплати, у тому числі використання відстрочки платежу;
- здійснює повне страхування ризику неплатежу;
- прискорює процедуру одержання платежу порівняно з акредитивною формою розрахунків;
- збільшує оборотні кошти експортера, тому що фінансування за факторингом не вимагає застави і зростає зі зростанням продажів;
- сприяє поліпшенню кредит-менеджменту експортера;
- дозволяє експортеру торгувати на умовах "відкритого рахунка" і відходити від використання акредитивної форми розрахунків.

Переваги **імпортного факторингу** дещо інші. Ця операція дає такі позитивні результати, як:

- підтвердження імпортом ділової репутації постачальника, з яким ви організовуєте свій бізнес;
- формування позитивної історії розрахунків;
- одержання широких можливостей для співпраці з новими закордонними партнерами.
- одержання відстрочення платежу від закордонного постачальника.

Якщо імпортер купує товар в закордонного постачальника з попередньою оплатою або оплатою за фактом поставки, то цілком можливо, що він вилучає власні обігові кошти або залучає кредитні кошти, не маючи змоги встановити справді конкурентні умови реалізації власної продукції; він також залежить від сезонних коливань попиту й обмежений у можливості виходу на нові ринки та розширення сфери власного збуту.

Схема прямого імпортного факторингу складається з таких *етапів* (рис. 7):

1. Експортер поставляє продукцію імпортеру (поставки мають регулярний і стабільний характер) на умовах товарного кредиту.
2. Фактор одержує від експортера документи, що підтверджують поставку продукції.
3. Фактор перевіряє ділову репутацію та платоспроможність імпортера.
4. Експортер одержує авансове фінансування відповідно до наданих документів (60–80 % від вартості поставки).
5. Фактор відслідковує дотримання імпортером умов оплати продукції відповідно до контракту.
6. Імпортер оплачує поставку в терміни, передбачені умовами товарного кредиту.
7. Фактор переказує експортеру залишок вартості поставки.

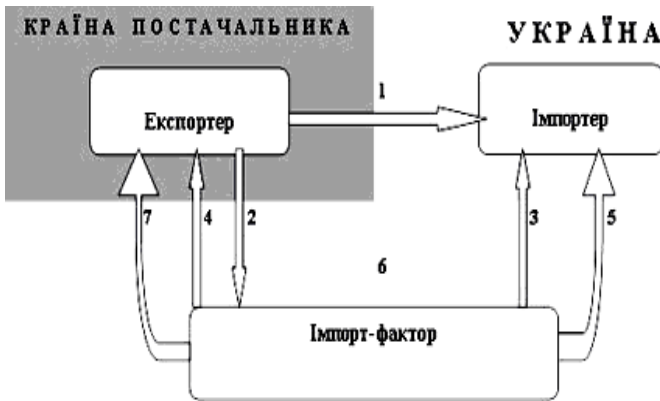


Рис. 7. Схема імпортного факторингу

Прямий імпортний факторинг має сенс лише в тому випадку, коли експорт здійснюють в одну або дві країни. Якщо експортер має контрагентів у багатьох країнах, то висновок однієї угоди із факторинговою компанією своєї країни буде зручнішим, ніж більшої кількості прямих угод із факторинговими компаніями інших держав.

Модель **експортно-імпортного факторингу** дозволяє розділити функції і ризики між імпорт-фактором, розташованим у країні імпортера, й експорт-фактором, розташованим у країні експортера. Головна мета цієї моделі – забезпечити фінансування до 100 % і зменшити накладні витрати в адміністративній сфері.

Класична схема експортно-імпортного факторингу складається з таких *етапів*:

1. запит ліміту / забезпечення ризиків,
2. поставка / розписка фактури,
3. фінансування;
4. оплата.

На першому етапі експортер замовляє у свого експорт-фактора суму, що підлягає забезпеченню. Експорт-фактор замовляє в імпорт-фактора необхідний ліміт. Імпорт-фактор перевіряє імпортера і надає експорт-фактору гарантії. Потім експорт-фактор дає експортеру дозвіл на ліміт, після чого здійснюється продаж документів. На другому етапі експортер поставляє товар або послугу і передає копію рахунку експорт-фактору, а той надсилає її імпорт-фактору. Одночасно з товаром експортер направляє імпортеру рахунок з позначками про перенадходження. На третьому етапі, після поставки товару або послуги, експорт-фактор фінансує експортера в межах 70–90 % повної первинної фактурної ціни. На четвертому етапі імпортер здійснює 100-відсотковий платіж імпорт-фактору, а той перераховує одержану суму експорт-фактору. Нарешті, експорт-фактор переводить експортеру непрофінансовану частину вимог (10–30 %) за вирахуванням вартості факторингових послуг.

Якщо терміни платежу не дотримуються, то імпорт-фактор надсилає імпортеру нагадування-попередження. Якщо після двох-трьох нагадувань вимоги не оплачуються, то імпорт-фактор уживає необхідні правові заходи. Імпорт-фактор приймає на себе ризики імпортера, перевіряє його платоспроможність і гарантує експорт-фактору оплату товару, що поставляється експортером. Якщо імпортер не оплачує товар, то імпорт-фактор платить за нього. Експорт-фактор приймає на себе ризики, пов'язані з поставкою товару експортером і при необхідності

кредитує експортера, не чекаючи отримання оплати від імпортера або імпорт-фактора.

Перевага експортно-імпортного факторингу полягає у тому, що для компанії, обслуговуючої імпортера, боргові вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми, як для факторингової компанії експортера. Разом з тим він достатньо громіздкий і припускає високі витрати сторін.

У трьох перших моделях міжнародних факторингових операцій фінансування вимог не передбачено. Цю функцію виконує факторинг "back-to-back". Реалізація операції за цієї технології схожа на комбінацію схеми експортно-імпортного факторингу і звичайного внутрішнього факторингу.

Особливістю зовнішньоторговельного факторингу загалом є його завжди відкритий характер, а також відсутність права регресу до постачальника на експорт. Останнє зумовлене тим, що основною причиною факторингового обслуговування експортера є зазвичай захист експортера від кредитного ризику. Обслуговування всього товарообігу, яке передбачено при операціях усередині країни, зустрічається при факторинговому обслуговуванні зовнішньоторговельних операцій набагато рідше, факторингові компанії в більшості випадків спеціалізуються на обслуговуванні ринку однієї країни або ринку певної продукції. Міжнародний факторинг дозволяє імпортеру на постійній основі одержувати товар з відстроченням платежу (зазвичай до трьох місяців). Зобов'язання оплати покладається на імпортера після приймання товарної поставки за якістю і кількістю. Факторинг відкриває унікальні можливості для підприємств, що імпортують товари, будучи ні чим іншим, як товарним кредитом.

Нині люди краще проінформовані про міжнародний факторинг й інтерес до цієї послуги зростає. Проте, незважаючи на очевидні переваги, за факторинговими схемами в Україні працюють не більше 250 підприємств.

Для повноцінного виходу фактора на ринок факторингових операцій в Україні можливі два варіанти:

➤ *Самостійний розвиток продукту* за допомогою тривалої розробки й упровадження схем проведення операцій, створення спеціалізованих структурних підрозділів, залучення дорогих

кадрів. З огляду на це можливе упущення вигоди внаслідок випередження конкурентів у зв'язку з тривалим етапом розробки продукту.

➤ *Європейський варіант.* Використання послуг компанії-агента для розвитку даного бізнесу. Від фактора вимагається виконання комплексу завдань з розробки, упровадження, консультаційного супроводу і поточного адміністрування, страхування ризиків.

Суб'єкти агентського факторингу:

Партнер – надає пасиви під проведення факторингових операцій, і так само здійснює бухгалтерський супровід операції.

Агент – спочатку розробляє схему проведення операцій, вносить корективи. На етапі взаємодії агенту необхідна перевірка ділової репутації клієнта, його дебіторів, аналіз фінансово-господарської діяльності клієнта, юридичний аналіз договорів постачання, перевірка товарності постачання, здійснення поточного адміністрування заборгованості.

Клієнт – юридична особа, що здійснює постачання ліквідного товару дебіторам на умовах відстрочення платежу від 4 до 90 днів.

Покупець – юридична/фізична особа (дебітор Клієнта), що купує товар на умовах відстрочення платежу від 4 до 90 днів.

Функції факторингу:

➤ *Регулювання взаємин.* Взаємини між банком, агентом і клієнтом будуть урегульовані шляхом підписання тристороннього Договору факторингу, предметом якого буде перевідступлення банку прав вимог грошових коштів до дебіторів клієнта шляхом сприяння і супроводу окремих етапів перевідступлення агентом.

➤ *Повернення коштів.* Кошти надходять на рахунок сплати дебіторської заборгованості, інкасуються на транзитні рахунки банку-агента і пересилаються в банк-партнер.

Таким чином, урахувуючи той факт, що факторингу в Україні всього чотири роки (рис. 8), можна припустити, що вже через кілька років популярність цього комплексу послуг буде набагато ширша, особливо якщо Україна збереже хорошу динаміку зростання і зможе поліпшити інвестиційний клі-

мат. У свою чергу, факторинг сприятиме економічному зростанню, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності підприємств і збільшення обсягів продажів за рахунок можливості відстрочення платежу.

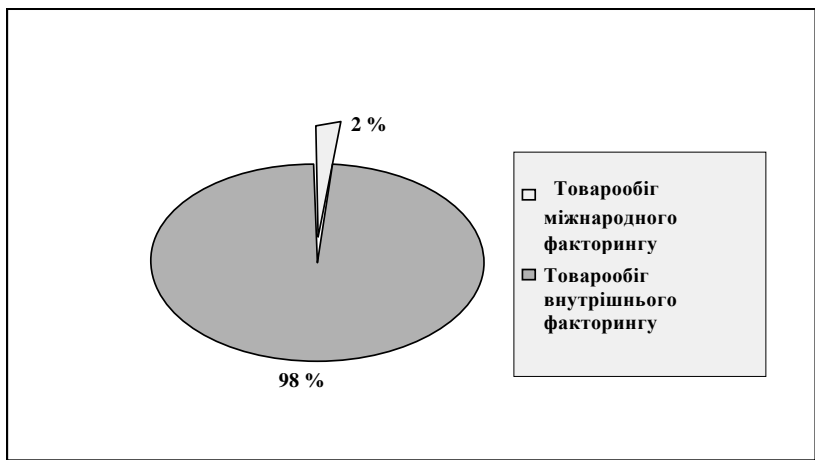


Рис. 8. Товарообіг факторингових операцій в Україні

Нині найбільшу увагу приділяють **договору факторингу**, зокрема **міжнародного факторингу**. Договір фінансування під відступлення грошової вимоги – договір, за яким одна сторона (фінансовий агент) передає або зобов'язується передати іншій стороні (клієнту) грошові кошти в рахунок грошової вимоги клієнта (кредитора) до третьої особи (боржника), що витікає з надання клієнтом товарів, виконання ним робіт або надання послуг третій особі, а клієнт поступається або зобов'язується поступитися фінансовому агенту цією грошовою вимогою. Клієнт може поступитися грошовою вимогою до боржника фінансовому агенту також у цілях забезпечення виконання своїх зобов'язань перед фінансовим агентом. Зобов'язання фінансового агента за Договором фінансування під відступлення грошової вимоги можуть включати ведення для клієнта бухгалтерського обліку, а також надання клієнту інших фінансових послуг, пов'язаних із грошовими вимогами, що є предметом відступлення. Як

фінансовий агент договір фінансування під відступлення грошової вимоги можуть укладати банки й інші кредитні організації, а також інші комерційні організації, що мають дозвіл (ліцензію) на здійснення такої діяльності.

Предметом відступлення, під яке надається фінансування, може бути як грошова вимога, термін платежу за якою вже настав (існуюча вимога), так і право на отримання грошових коштів, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога). Грошова вимога, що є предметом відступлення, має бути визначена в договорі клієнта з фінансовим агентом таким чином, щоб ідентифікувати існуючу вимогу у момент укладання договору, а майбутню вимогу – не пізніше, ніж у момент її виникнення. Це тип договору широко вживаний у міжнародній практиці під назвою "факторинг".

Згідно зі статтею першої Конвенції "факторинговий контракт" – це контракт, укладений між однією стороною (постачальником) й іншою стороною (фінансовим агентом), відповідно до якого:

- постачальник повинен або може відступати фінансовому агенту грошові вимоги, що випливають з контрактів купівлі-продажу товарів (надання послуг), які укладаються між постачальником і його покупцями (боржниками);

- фінансовий агент виконує, щонайменше, дві з таких функцій:

- фінансування постачальника, включаючи позику і попередній платіж;
- ведення обліку (бухгалтерських книг) щодо належних сум;
- пред'явлення до оплати грошових вимог;
- захист від неплатоспроможності боржників;

- боржники повинні бути сповіщені про відступлення вимоги, що відбулася.

Важливо врахувати, що Конвенція не регулює відносини за угодами, що стосуються товарів, закуплених в основному для особистого, сімейного або домашнього користування.

Договір про факторинг може містити відступлення не тільки грошової вимоги, але й інших прав постачальника, що вплива-

ють з договору постачання, включаючи переваги, які виникають із застереження про збереження за продавцем права власності на товари до їхньої повної оплати або інших способів забезпечення виконання зобов'язань стосовно до постачальника.

В операції факторингу зазвичай беруть участь три особи:

- фінансовий агент (імпорт/експорт-фактор, цесіонарій);
- клієнт (постачальник, експортер);
- кредитор (дебітор, покупець, боржник, імпортер).

Відповідно до Конвенції (ст. 1) боржник неодмінно має бути сповіщений про перевідступлення права вимоги. Повідомлення надсилається боржнику або самому кредитору, або з його доручення фактором і має містити перелік вимог, що склали предмет відступлення фактору. Крім того, у повідомленні в достатній мірі конкретизуються як вимоги, так і дані про самого фактора, якому покупець або інша особа, що має зобов'язання перед клієнтом, повинна здійснити платіж. Письмове повідомлення може бути не підписане, але обов'язково повинне мати вказівку, ким або від імені кого воно складено, і вважається представленим, якщо воно отримане адресатом.

На практиці подібне повідомлення зазвичай засвідчується за допомогою спеціального напису на рахунку-фактурі, який вказує, що дебіторська заборгованість щодо даного рахунку була цілком перевідступлена фактору, що є єдиним законним одержувачем платежу, із зазначенням його платіжних реквізитів. Крім того, постачальник зазвичай надсилає своєму покупцю спеціальний лист, у якому повідомляє його про перевідступлення всіх дебіторських заборгованостей фінансовому агенту.

Однак незважаючи на те, що Конвенція вимагає довести до відома дебіторів про відступлення дебіторських заборгованостей, вона не ставить відступлення в залежність від згоди дебіторів. Більше того, передбачене положення про пріоритетність договору факторингу над іншими видами договорів (наприклад, постачання товару або надання послуг), і претензії фактора повинні мати переважуючий характер перед іншими вимогами. Правила міжнародного факторингу в Україні неможливо створити шляхом простої модернізації послуг, що надаються на внутрішньому ринку. Міжнародний факторинг дуже простий у ви-

користанні, але надзвичайно складний щодо розробки. Проте на відміну від внутрішнього факторингу міжнародний передбачає фінансування торгових відносин, які ще не склалися, тобто з високим ризиком несплати. Наприклад, коли експортер знайшов покупця в іншій країні, але не зовсім упевнений у його надійності. Крім того, продавець не має досвіду роботи на нових ринках. Зрозуміло, він не убезпечений від того, що на якомусь етапі умови договору можуть не виконуватися й імпортер не розплатиться вчасно. Можна запропонувати імпортеру відкрити на його користь акредитив з відстрочкою платежу і підтвердити його в зарубіжному банку. Акредитив – найдорожчий вид розрахунків, особливо з підтвердженням платежу. Імпортеру може бути вигідніше просто купити товар в іншого постачальника. Таким чином, експортеру доводиться брати на себе ризик, щоб не втратити клієнта, з надією, що він розрахується вчасно.

Для українських клієнтів, які хочуть скористатися послугами експортно/імпортного факторингу через банк необхідно знати таке:

Вартість факторингу становить:

➤ плата за фінансування – на рівні банкового кредиту (розмір ставки залежить від фінансового становища позичальника);

➤ комісія за факторингове обслуговування – фіксована сума від обсягу перевідступлених вимог (залежить від кількості дебіторів, переданих на факторинг, і середнього відстрочення платежу);

➤ плата за опрацьовані документи.

Між українським банком і зарубіжним банком відбувається розподіл праці. Український банк надає гроші і перевіряє експортера. Іноземна фінансова установа працює винятково з імпортером. Завдання імпорт-фактора – забезпечити операцію. Ще до укладання зовнішньоторговельного контракту він на запит українського банку одержує довідки про потенційного імпортера. Імпорт-фактор з'ясовує все: яка у покупця репутація, як довго він працює на ринку, аналізує його фінансове становище. У розвинених країнах імпорт-факторів буває кілька: один спеціалізується на роботі з промисловістю, інший – обслуговує оптову то-

ргівлю. Завдяки спеціалізації вони здатні дати експертну оцінку надійності майбутнього контракту, зазначивши можливі ризики. Імпорт-фактор гарантує оплату імпортером отриманого товару. Це означає, що якщо в зазначений термін покупець не переводить експорт-фактору потрібну суму, то зарубіжний банк сам перераховує гроші, а натомість отримує право вимагати їх в імпортера. Якщо він упевнений у своєму експертному висновку, то після двох тижнів аналізу дає згоду.

Документи для одержання факторингу:

- Заявка на факторинг (форма встановленого банком зразка).
- Анкета клієнта на факторинг (форма встановленого банком зразка).
- Рішення засновників юридичної особи про одержання факторингового обслуговування й підписання договору факторингу (за потреби, залежно від статуту та форми власності підприємства).
- Баланси підприємства та звіт про фінансові результати за п'ять останніх звітних дат.
- Довідка про обороти за розрахунковими рахунками, відкритими в інших банках, за останні шість місяців і про відсутність/наявність заборгованості за кредитами (якщо є заборгованість за кредитом, то необхідно вказати її суму, статус (стандартна або прострочена), термін і вид забезпечення; Обігово-сальдова відомість за рахунком 361 за останні шість місяців (щомісячно).
- Обігово-сальдова відомість за рахунком 631 за останні шість місяців (щомісячно).
- Детальна розшифровка із щоденним відображенням руху товарів/послуг і коштів щодо дебіторів, заборгованість яких передається банку на обслуговування (за останні шість місяців).
- Копії контрактів, договорів купівлі-продажу між клієнтом і дебіторами, заборгованість яких передається на факторингове обслуговування.
- Копії додаткових угод до контрактів, договорів купівлі-продажу між клієнтом і дебіторами, заборгованість за якими передається на факторингове обслуговування.

➤ Картка дебіторів, заборгованість яких передається банку на факторингове обслуговування (форма встановленого банком зразка).

Сама операція проводиться миттєво. Щойно продавець укладає договір факторингу з українським банком, той через електронні канали зв'язку підписує другий контракт з імпортером-фактором. За першою угодою продавець отримує гроші в обмін на перевідступлення права вимоги. За другою – імпортер-фактор забезпечує інформацією про платоспроможність покупця і бере на себе ризик несплати імпортером товару.

Потім експортер укладає з імпортером зовнішньоторговельний договір з умовою оплати простим перерахуванням упродовж 60 чи 85 днів і відвантажує товар. У випадку з міжнародним факторингом цей термін зменшується до 60 днів. Ще 25 днів потрібно імпортер-фактору на розгляд причин форс-мажору у разі несплати покупцем, а решта п'ять днів потрібні для перерахування грошей експортер-фактору. Далі зарубіжний банк судитиметься з покупцем, без будь-якої участі продавця у розглядах.

Можна розтягти термін оплати до 85 днів. Проте ця послуга надається експортеру, знайомому зі своїм покупцем і готовому надати йому розстрочку без залучення імпортер-фактора. Єдине, що йому потрібно – отримати гроші одразу. Кошти дає експортер-фактор, а імпортер-фактор просто відстежує платоспроможність покупця. Ця послуга дешевша. Однак якщо впродовж 85 днів покупець не перерахує гроші, то їх виплачує експортеру український банк. На це йому відводиться п'ять днів, щоб встигнути в 90-денний термін.

Коли товар відвантажено, то експортеру достатньо пред'явити банку митну декларацію й інші документи, щоб отримати на рахунок 70–90 % суми договору. Заодно йому доведеться продати 50 % валютної виручки, як того вимагає законодавство. Лише після цього імпортера сповіщають про застосування факторингу. Він отримує рахунок-фактуру з позначкою, що в належний термін має перерахувати гроші не експортеру, а банку – експортер-фактору.

Оплата стягується вже наприкінці операції. Через 60 днів (або 85, за іншим варіантом) імпортер платить українському банку, і той, у свою чергу, віддає експортеру 10–30 % суми, що залишилися за вирахуванням вартості послуг посередників. По-

слуги експорт-фактора, тобто українського банку, обійдуться клієнту в 0,5–0,7 % у гривнях від суми контракту. Для контракту на 30 тис. євро доведеться розщедритися лише на 150–210 євро. Усі інші платежі – це виплата відсотків за кредитом у валюті терміном щонайбільше на 90 днів. Заплатити доведеться й імпорт-фактору. "Досє" на покупця оцінюється щонайбільше в 55 євро. Найдорожче поручительство імпорт-фактора для нестабільної Росії за договором постачання на 30 тис. євро обійдеться не більше як у 255 євро. Найдешевшу гарантію оплати дає імпорт-фактор із Західної Європи – лише 0,4–0,6 % від суми договору. Для постачання на 30 тис. євро – це 120–180 євро.

Наприклад, незважаючи на те, що розвивати міжнародний факторинг Укрсоцбанк став із 2003 р., упроваджувати перші експортно-імпортні факторингові проекти там почали на початку 2005 р., обслуговування ж перших постачань у межах зовнішньоекономічної діяльності клієнтів із факторингу – тільки у другій половині 2005 р. Такий відносно тривалий період упровадження міжнародного факторингу був викликаний тим, що, поперше, АКБ "Укрсоцбанк" – це перший банк, що представив Україну на світовому ринку міжнародного факторингу; подруге, цей час було витрачено на розробку банком правил і технологій, що мали відповідати міжнародним стандартам. У 2005–2008 рр. найбільший обсяг операцій імпортного й експортного факторингу АКБ "Укрсоцбанк" припадав на обслуговування зовнішньоекономічних угод українських компаній з партнерами в Німеччині, Китаї і Росії. Крім того, плідна робота ведеться з такими країнами, як Бельгія, Румунія, Туреччина, Словаччина, Норвегія, Литва і Молдова.

Перспективність факторингового ринку в Україні нині не викликає сумнівів. Потенційною ємністю тут можна вважати весь обсяг ринку товарних кредитів, усередині якого й буде зростати факторинг. Результатом випереджального зростання факторингу порівняно зі зростанням обсягів торговельних кредитів стане збільшення частки фінансованих факторами товарних відстрочок. Надалі зростання реального ринку факторингу буде сприяти розширенню потенційного ринку, тому що велика кількість компаній зможуть надати своїм замовникам відстрочення пла-

тежу саме завдяки використанню факторингового фінансування. У підсумку межа зростання буде підніматися.

Найбільші клієнти (у сфері факторингу) уже практично розподілені; ліміти на найнадійніших і найцікавіших дебіторів – великі торговельні мережі – мають майже всі фактори. Тепер один з основних напрямів – це сегмент середнього й малого бізнесу – як серед постачальників, так і серед дебіторів, що вимагає деякого реструктурування пропозиції. Вагому частину обороту українських факторів усе ще становлять великі компанії. Активно пропонувати великій надійній компанії безрегресний факторинг не зовсім доцільно з позиції фактора. Адже ризик продавця в більшості випадків виявиться значно нижчим ризику покупця, і в цій ситуації право регресу може виявитися "рятівним" для фактора.

З іншого боку, надаючи відстрочення платежу великому дебітору, що точно заплатить і навіть, не виключено, що заплатить вчасно (а саме такий дебітор насамперед привертає увагу фактора, і саме на нього фактор готовий відкрити найбільший ліміт), постачальнику немає причин перекладати несуттєвий ризик неплатежу на фактора і переплачувати за додаткову послугу з управління дебіторською заборгованістю. Доти, поки значна частина ринку факторингу зосереджена в низькоризиковому сегменті досить великих компаній, фактори прагнуть не брати високий ризик, а більшість клієнтів, що звертаються за факторинговим фінансуванням, керуються мотивом залучення найбільшої кількості коштів за найменшу ціну, факторинг у формі захисту від ризиків залишається незатребуваним. Млява пропозиція факторингу без регресу не знаходить відгуку у клієнта, що прагне одержати дешеве фінансування.

Отже, фактори йдуть від великих клієнтів до дрібного. А при скромному розмірі бізнесу клієнта наявність права регресу не відіграє особливої ролі для фактора. У той же час для клієнта безрегресний факторинг стає ціннішим, якщо дебітор – невелика компанія: за порятунок від ризику неповернення коштів клієнти уже готові заплатити. Саме така ситуація – найкращий момент, щоб запропонувати клієнту факторинг із захистом від фінансових ризиків – безрегресний факторинг. З освоєнням сегментів малого й середнього бізнесу активність факторів у пропозиції даних видів факторингу посилиться, а факторинг із захистом від

ризиків буде здобувати дедалі більшу популярність і зможе перетворитися на серйозний чинник загального зростання ринку.

У докризовому 2007 р. в Україні приблизно 60 % від обсягу відступлених грошових вимог припадало на угоди, термін яких становив менше двох місяців. При цьому кількість поставок на термін до 60 днів складала понад 70 % від загальної кількості профінансованих факторами поставок. Протилежна ситуація спостерігається щодо угод терміном понад два місяці. Більші поставки зазвичай припускають тривале відстрочення платежу й, відповідно, фінансуються на триваліший термін, у той час як терміни невеликих торговельних кредитів, в основному, порівняно невеликі. Якщо вважати, що ринок факторингу буде змішуватися переважно в сегмент малого/середнього бізнесу, то виходить, що середній розмір поставок буде зменшуватися, а разом з ним – скорочуватися середній термін факторингового фінансування, який спровокує прискорення оборотності за факторинговими угодами й, у свою чергу, стане чинником зростання.

Галузева структура факторингових угод за період 2006–2009 рр. майже не змінилася, при цьому розподіл факторингових угод за кількістю клієнтів, що належать до певної галузі, приблизно відповідає структурі угод за обсягом вимог, що відступаються підприємствами цих галузей. Певне зменшення частки вимог, що відступаються підприємствами сфери оптової торгівлі за зазначений період, пояснюється сезонністю попиту на їхні товари, що особливо помітна в сегментах торгівлі FMCG (товарами народного споживання), де відстрочення платежу здійснюється від кінцевого роздрібного продавця до самого виробника. Проте ці сегменти ринку оптової торгівлі, як і раніше, вносять істотний вклад у загальний оборот українських факторів, у тому числі 15,7 % – продукти харчування, 7,5 – алкогольні напої, 3,7 % – непродовольчі товари (косметика, парфумерія, побутова хімія, канцтовари). Найбільшим попитом факторинг користувався серед підприємств, що виготовляють і займаються торгівлею електроустаткуванням, комп'ютерами, побутовою технікою, мобільними телефонами, аксесуарами й комплектуючими до них тощо (19,6 %).

Ще одним потенційним напрямом факторингового бізнесу, окрім галузевого розподілу, є факторингове фінансування державних і муніципальних підприємств. У європейських країнах фактори часто виділяють даний напрям в окремий сегмент, що зумовлено специфікою бюджетних підприємств. Незважаючи на те, що такі компанії завжди розплачуються за своїми зобов'язаннями, зазвичай такі угоди укладаються без права фактора на регрес, тому що є присутнім істотний ризик неотримання грошей вчасно. Іноді укладаються угоди з регресом, але в цьому випадку пільговий період набагато довший звичайного. Прострочення, точніше затримка платежу в державних підприємств, можуть досягати досить значного часового проміжку, причому затребувати кошти раніше жодними заходами ні постачальнику, ні фактору не вдасться. В Україні попит на даний вид послуг протирічить самобутньому менталітету вітчизняних чиновників.

Збільшувати обсяг обороту тільки за рахунок великих столичних підприємств згодом буде дедалі складніше. Крім того, фахівці відзначають більшу сприйнятливість регіональних компаній до пропозиції факторингу. Фінансові директори київських компаній зазвичай спочатку задовольняють потребу у фінансуванні овердрафтом, потім револьверними кредитами й, про всякий випадок, ще невелику частку – факторингом. Регіональні ж компанії, якщо починають одержувати факторингове фінансування, то зазвичай переводять на нього основну частку своєї дебіторської заборгованості. І ще, обмеженість регіональних ринків штовхає продавців до агресивної конкурентної боротьби, що виражається, насамперед, у встановленні більших відстрочень платежу. У регіонах потенційні клієнти – підприємства середнього бізнесу, тому фактори мають почати активну експансію в регіони.

При безрегресному факторингу залежно від умов договору фінансування під відступлення грошової вимоги може бути виплачено фактором уже в день поставки або протягом терміну наданої відстрочки; при страхуванні ризиків шляхом поручительства клієнт одержує фінансування тільки після закінчення терміну відстрочки – від самого дебітора або при настанні прострочення – від фактора. Окремими аналітиками відзначене зростання інтересу клієнтів до закритого факторингу. Інші ж стверджують, що

потреба в конфіденційному факторингу є наслідком негативного або підозрілого ставлення до факторингу в діловому середовищі й, у тому числі, серед більшості дебіторів, яких лякає перспектива взаємодії з питань прострочення платежу не з постачальником, а з фактором, особливо якщо цей фактор – банк.

Дедалі більшу популярність набуває реверсивний факторинг, коли попит на послуги фактора надходить уже не з боку постачальника продукції, а з боку дебітора, що бажає одержати відстрочення платежу. Не виключено, що реверсивний факторинг незабаром стане одним з найбільш значимих і швидкозростаючих сегментів ринку. Інтерес до реверсивного факторингу буде спостерігатися, насамперед, з боку малих підприємств із невеликими оборотами, яким складно одержати відстрочення платежу за ринкових умов. За цих обставин реверсивний факторинг такий перспективний, як і перспективний розвиток нового малого бізнесу в Україні. Великі виробничі підприємства теж починають розуміти, що, зменшуючи ціну факторингу своїм постачальникам, вони відкривають своїм контрагентам доступ до дешевого фінансування. А це можливість знизити собівартість продукції постачальника і, як наслідок, зменшити кінцеву ціну товару.

Коли фактор виходить на досить високий рівень розвитку і має велику клієнтську базу, то він фактично зобов'язаний пропонувати всю продуктову лінійку, включаючи факторингове обслуговування зовнішньоторговельних операцій, щоб задовольнити потреби клієнта в будь-якому фінансовому інструменті. Очікується, що в найближчі роки на ринку міжнародного факторингу з'являться нові гравці – переважно великі фактори, з більшим досвідом роботи із внутрішнього факторингу.

Однією з умов успішної діяльності фактора на зовнішньому ринку є наявність ефективної системи обміну інформацією з іншими факторами. Одержати доступ до такої інформації можна, вступивши в міжнародне факторингове співтовариство. На жаль, до цього часу серед українських факторів членством в IFG3 і/або FCI4 поки можуть похвалитися лише кілька компаній і банків.

Міжнародний факторинг як комплекс послуг буде розвиватися. Зараз слабкий попит пояснюється тим, що послуга відносно дорога. Крім того, в Україні ще недостатньо розвинений середній

бізнес, який зазвичай має найвищу динаміку розвитку (останнє означає найвищу потребу в обігових коштах). Компанія, що користується міжнародним факторингом, стабільна, упевнена в собі і розвивається не спонтанно, ривками, а поступово.

Стан й обсяги українського ринку факторингу оцінювати складно, оскільки відповідна загальнонаціональна офіційна статистика ніде не публікується, даних Нацбанку України теж не існує. Проте окремі ринкові і маркетингові дослідження ринку факторингу проводяться українськими і західними спеціалізованими фірмами, однак доступ до їх результатів селективний.

З кінця 2008 р. багато українських банків майже повністю припинили надання послуг факторингу своїм корпоративним клієнтам. Банки відчувають дефіцит фондів для таких операцій, тому змушені відмовлятися від їхнього надання, майже ніхто не збільшує факторингові портфелі, усі зайняті обслуговуванням (адмініструванням) існуючої заборгованості. І хоча ринок продовжує функціонувати, усе ж порівняно із 2007 р. обсяги зменшилися приблизно на 25 %. Невеликі банки, які обслуговують афілійованих клієнтів, повністю закрили свої проекти із факторингу. Не приховують наявність проблем з одержанням послуг факторингу й клієнти банків: зменшилися ліміти й частка авансування, відсоткова ставка зросла, при цьому є компанії, які взагалі залишилися без фінансування в рамках факторингу при домовленості зі своїм банком про фінансування, зробивши поставки, сплативши ПДВ. Банки просто відмовляються викуповувати дебіторську заборгованість, пославшись на проблеми з ліквідністю, залишивши компанії без обігових коштів. Доводиться визнати: з'ясувати об'єктивну картину на ринку досить проблематично, тому що Нацбанк не веде статистики у сегменті факторингу.

На кінець 2009 р. за оцінками учасників ринку заборгованість клієнтів перед банками за операціями факторингу склала близько 650 млн грн, що майже на 20 % менше, ніж на початок 2009 р. До речі, інший фінансовий регулятор – Держфінпослуги – активізацію на ринку факторингу фінансових (небанківських) компаній зафіксував. За даними цього відомства на 1 липня 2009 р. тільки за перше півріччя фінансові компанії уклали 1386 договорів про перевідступлення прав вимоги в рамках договорів

факторингу на 874,5 млн грн. Це майже вдвічі більше, ніж за аналогічний період минулого року. Слід ураховувати, що Держфінпослуги наводять саме показник обороту за певний період.

Комісія зазначає, що в Україні право на надання послуг факторингу нині мають 49 фінансових компаній, проте реально такі послуги надають лише 17. Учасники ринку факторингу відзначають можливість його переділу на користь спеціалізованих небанківських компаній. У той час, як майже всі банки припинили операції факторингу, існують факторингові компанії, що фінансують клієнтів, щоправда, портфелі факторингу в цих компаній не дуже великі – 5–10 млн грн. Банки навряд чи повернуться до факторингу найближчим часом, тому ринкова частка спеціалізованих компаній буде збільшуватися. Імовірність такого сценарію розвитку подій високо оцінюють і самі банкіри. Ринок може бути поділений на користь спеціалізованих компаній із зовнішнім фінансуванням, а фінансові компанії фондують послуги факторингу майже на 90 % за рахунок банківських кредитів. Основна перевага факторингових компаній – це оперативність фінансування. Крім того, вони працюють із тими, від кого відмовляються банкіри, наприклад з підприємствами, що мають тільки одного дебітора.

Переділ на ринку факторингу був спровокований низкою причин. Так, багато банків просто зазнали величезних збитків від факторингу через масові неплатежі. Це не дивно – факторингове фінансування є беззаставним. У 2008 р. почалася криза неплатежів. Близько 40 % клієнтів припинили платити. Тоді учасники ринку очікували поліпшення ситуації, але рік минув, і стало ще гірше. Таким чином, майже в усіх учасників ринку є така проблема, як неповернення виданих коштів. Навіть великі банки приділяли мало уваги адмініструванню дебіторської заборгованості й, у підсумку, зіштовхнулися зі збільшенням неплатежів. Саме неповернення за факторинговими кредитами стали причиною краху деяких банків. Уже покинув ринок факторингу один з його лідерів – банк "Українська фінансова група", у який 10 вересня 2009 р. було введено тимчасову адміністрацію НБУ і саме неякісний факторинговий портфель багато в чому став причиною погіршення фінансового стану банку: за деякими оцінками, частка

заборгованості за факторингом становила понад 50 % кредитного портфеля банку. У банк "БІГ Енергія", що раніше надавав послуги факторингу, також було введено тимчасову адміністрацію. Показово, що ще в серпні 2009 р. НБУ прийняв постанову № 421, якою заборонили банкове кредитування. Ця заборона поширилася й на факторинг. Таким чином, теоретично припинити факторингові операції повинні були банк "Контракт", "Петрокоммерц-Банк (Україна)", Сведбанк і "СЕБ Банк". Тоді як таким великим гравцям, як Укресімбанк й Укрсоцбанк, що декларують прибуткову діяльність, ця регуляторна новація нічим не загрожує. З огляду на це в них є можливість якщо не поліпшити, то хоча б зберегти існуючі ринкові позиції.

Новим напрямом факторингу, що з'явився під час кризи, є викуп простроченої дебіторської заборгованості в банків й інших компаній. Заборгованість викупується з дисконтом, що визначається в кожному випадку індивідуально та становить у середньому від 10 до 95 %. Варіанти роботи з боргами можливі різні – взаємозаліки або стягнення заборгованості, наприклад, за допомогою партнерської колекторської компанії. Потенціал цього ринку становить кілька мільярдів гривень. При цьому всі угоди здійснюються на досить великі суми. Ті, хто працював за факторингом в основному з торговельними мережами, працюють і зараз. Ці мережі вижили та виплачують борги. Зараз встановився факторинг під 35 % річних, тобто впродовж 2010 р. ціна пропозиції буде перебувати в діапазоні 35–40 % річних. Проте новому клієнту одержати факторинг практично нереально, існуючі ж клієнти можуть переводити на факторинг нових дебіторів й у цьому випадку немає необхідності переукладати договір, зміни оформлюються додатковою угодою.

Надавати послуги факторингу найпростіше тоді, коли і постачальники, і дебітори обслуговуються в одному банку. У цьому випадку банк добре знає обох контрагентів, і його ризики мінімальні, так що цілком логічно замкнути такий ланцюжок. Наприклад, мережа "METRO Cash&Carry" працює в усіх країнах через підрозділи Raiffeisen й очевидно, що ступінь довіри до такого клієнта дуже висока, а факторинг у цьому випадку, за правильного організаційного підходу, є навіть менш ризиковим продуктом,

ніж звичайне кредитування. Обмеження НБУ не перешкоджають розвитку ринку – при здійсненні факторингових операцій під заставу завжди можна оформити, наприклад, товари в обороті.

За останні роки в Україні посилюється вплив міжнародних фінансових інститутів, що не обминуло й сферу факторингу. Так, ЄБРР здійснив свою першу факторингову угоду в Україні шляхом надання кредиту Укрексімбанку. У 2008 р. банк підписав кредитну угоду на фінансування факторингових послуг у межах Програми торговельного фінансування ЄБРР на суму до 10 млн дол США для фінансування продажів дрібних і середніх виробників, імпортерів і трейдерів по всій країні. Перша виплата ЄБРР на користь Укрексімбанку в розмірі 2 млн дол США надається для підтримки різних факторингових договорів, у тому числі продаж в Україні комп'ютерів і телевізійної апаратури. Це допоможе продавцям невідкладно одержати гроші за поставлений ними товар, замість того, щоб чекати платежів від своїх клієнтів. Загалом ЄБРР додав факторинг як новий продукт у свою Програму сприяння торгівлі (ПСТ) з метою подальшої передачі ноу-хау й інноваційних рішень фінансування торгівлі у країні, де він здійснює свої операції. У рамках ПСТ ЄБРР також надає гарантії міжнародним комісійним банкам і факторинговим компаніям, беручи на себе політичні й комерційні платіжні ризики щодо міжнародних торговельних угод, які здійснюються банками в країнах операцій (емісійні банки). Крім того, ЄБРР надає кредитні кошти банкам і факторинговим компаніям для фінансування надання суб-кредитів їхнім клієнтам.

3.4. Факторинг та управління проблемною заборгованістю банків в Україні

Звітність банків за 2009 р. підтверджує збільшення обсягів простроченої заборгованості як за кредитами, наданими населенню, так і за кредитами підприємств. За даними агентства "Fitch", рівень проблемних кредитів в українських банках наразі стано-

вить 34 % від їх загального кредитного портфеля. Банки передали на обслуговування колекторським компаніям близько 11 % обсягу проблемних роздрібних кредитів, що еквівалентне 6–7 млрд грн, а середній дисконт портфелів, з яким банки продають проблемні кредити, становить 60–95 % від їхньої вартості залежно від наявності або відсутності застави. Аналогічна ситуація і в Росії: у 2009 р. загальний обсяг кредитів, наданих російськими банками підприємствам реального сектора й фізичним особам перевищив 17 трлн руб, тобто 30 % цієї заборгованості потрапили в категорію проблемної. Це означає, що прострочення боржників за кредитними договорами перевищує 60–90 днів, а ймовірність своєчасного й повного повернення боргу значно знизилася.

Загалом *система управління проблемною заборгованістю має включати п'ять основних елементів:*

- організація моніторингу стану платіжної дисципліни та фінансового стану позичальників;
- фонд акумулювання й викупу проблемних боргів;
- система роботи з майном і заставами, що є забезпеченням позикової заборгованості;
- система рефінансування фонду, що забезпечує поновлений викуп проблемної заборгованості;
- механізми рекапіталізації кредитних організацій, що здійснюють продаж проблемної заборгованості зі значним дисконтом.

Злагожене функціонування всіх перерахованих елементів дозволить значно підвищити ефективність витрат державних коштів, що спрямовуються на подолання боргової кризи, а також закласти основу майбутнього економічного зростання.

Зараз найпоширенішими способами роботи із проблемною заборгованістю є або її негайне стягнення, включаючи обіг стягнення на забезпечення, або досягнення з позичальником (боржником) угоди про реструктуризацію боргу, що веде до його продовження й кумулятивного нагромадження на банківських балансах актуальних кредитних ризиків. Переукладаючи й пролонгуючи кредитні договори, за якими позичальники допустили прострочення платежів, кредитні організації тим самим забезпе-

чують тимчасове зниження боргового навантаження на підприємства реального сектора, поліпшують власні балансові показники й мінімізують обсяг резервів за позиками.

Якщо аналізувати власне саму систему управління проблемною заборгованістю, то вона має будуватися за такими принципами:

- збереження за кредитними організаціями відповідальності за прийняті ними кредитні рішення та якість обслуговування проданої (переданої для стягнення) кредитної заборгованості;
- відмова від практики "примусової" реструктуризації при вирівнюванні прав і фактичних процесуальних можливостей кредиторів і позичальників, включаючи найбільші підприємства;
- обґрунтований розподіл ризиків між державою, банками й обслуговуючими (колекторськими) агенціями;
- залучення спеціалізованих комерційних організацій для обслуговування проблемних боргів, збирання інформації й аналізу кредитних історій, оцінки кредитних ризиків і фінансового становища позичальників;
- розстрочення та відстрочення платежу при придбанні проблемної заборгованості;
- мінімізація кількості новостворюваних структур й організацій для акумулювання, викупу й обслуговування проблемних боргів;
- використання агентських угод для обслуговування банками – первинними кредиторами проданої кредитної заборгованості;
- безпосередня участь комерційних колекторських агенцій, бюро кредитних історій, рейтингових й інформаційних агентств у єдиній системі управління проблемною заборгованістю;
- забезпечення єдиних стандартів діяльності комерційних організацій, які включені у систему;
- використання сучасних новацій фінансування та рефінансування проблемної заборгованості, включаючи випуск забезпечених кредитною заборгованістю цінних паперів, сек'юритизацію, синдиковане й субординоване кредитування, своп-акцій на борги тощо;
- залучення, по можливості, ринкових джерел капіталу.

У США та країнах Західної Європи відбувається пошук шляхів, як позбавити банки від накопичених ними "проблемних" активів (прострочених боргів за раніше виданими кредитами компаніям і приватним особам), що стали одними з головних перешкод для відновлення кредитування економіки. Якщо в Німеччині, де обсяг накопичених банками "проблемних" активів оцінюється в 200 млрд євро, уряд пропонує створювати для цього так звані "погані" банки, то в США віддали перевагу схемі приватно-державного партнерства. Банки Німеччини переводять свої "проблемні" активи на баланс спеціально створеного "поганого" банку, а замість цього одержують квазідержавні облігації на 90 % номінальної вартості цих активів. "Проблемні" активи банків у США або країнах Європи – це високоризикові фінансові інструменти, загальна вартість яких обчислюється трильйонами доларів або євро. "Проблемні" активи українських банків – це не похідні фінансові інструменти, як на Заході, а прострочені платежі компаній і приватних осіб за раніше виданими їм банківськими кредитами. З огляду на це постає питання: як реструктуризувати зобов'язання через запрошення портфельних керуючих, які змогли б здійснити ранжування активів за їх якостями та збільшити ефективність роботи із цінними паперами.

Важливою ланкою в цій схемі є спеціальна експертна комісія під контролем держави, що покликана надавати "справедливу" оцінку "проблемним" активам того або іншого банку. Наприклад, сам банк пропонує оцінити якийсь "проблемний" актив у 90 % від його номіналу, а експерти комісії вважають, що він коштує не більше 60 %. У підсумку банк може одержати облігації на 90 %, як він і замовляв. Проте, якщо подальший розвиток подій на ринках засвідчить, що експерти комісії мали рацію, то банк протягом певного терміну (наприклад, за 10–20 років) має повернути державі суму тієї самої 30-відсоткової різниці за первинними оцінками. Ця схема активно використовується у Німеччині: гроші виплачуються спеціальному державному фонду "SoFin", створеному урядом Німеччини. Сам "поганий" банк, як такий, жодних облігацій не випускає, це робить державний фонд "SoFin", через який і здійснюються всі розрахунки. До речі, усі свої послуги "SoFin" надає банкам не без-

коштовно. Загалом, якщо спочатку передбачалося, що всі ризики викупу "проблемних" активів візьме на себе держава, то тепер вирішили, що відповідальність мають нести і самі банки, вірніше – їхні акціонери.

У США схема приватно-державного партнерства для викупу у банків "проблемних" активів полягає в такому. Держава створює спеціальні фонди, де акумулюються заяви приватних інвесторів, які готові викуповувати у банків "проблемні" активи – у розрахунку заробити на них у майбутньому. Якщо такий потенційний покупець готовий викласти, наприклад, 100 дол, то держава відразу додасть йому ще рівно стільки ж. Потім покупець зможе запозичити у держави ж або на фінансовому ринку додатково суму в шість разів більшу, тобто 1200 дол. Інакше кажучи, вирішивши вкласти у викуп "проблемних" активів банків лише сто своїх доларів, потенційний покупець фактично одержує доступ до суми в 14 разів більшої, тобто 1400 дол. Виходить, що 86 % дає Федеральне агентство страхування внесків, 7 – держава й ще 7 % – приватний інвестор. Таким чином, уся процедура закінчується тим, що безпосередньо приватний інвестор дає лише 7 %, інші 93 % – держава, а роль приватної особи – не так роль інвестора, як – посередника, що на аукціоні визначить ціну цих активів на трильйони доларів, які є у даний час "заморожені". Схема припускає не тільки пряму участь у викупі у банків "проблемних" активів приватних інвесторів, але й визначення поточної ринкової ціни цих активів на аукціоні.

Американські структури ринкової економіки відрізняються від європейських. Європейці сумніваються, що їм вдасться знайти достатню кількість приватних інвесторів, готових викуповувати у банків "проблемні" активи. У США значно простіше знайти таких партнерів: це можуть бути й численні приватні інвестиційні фонди, і хедж-фонди, що розраховують непогано заробити на викуповуванні "проблемних" активів у перспективі – коли ситуація в економіці стабілізується. На відміну від європейців, вони набагато більше готові зараз ризикувати, усвідомлюючи, що можуть упустити рідкісний шанс добре заробити. А європейці, на жаль, більше сподіваються на підтримку держави, ніж на приватний сектор.

Якщо припустити, що в Україні може з'явитися банк власних "поганих" активів, тобто прострочених боргів за кредитами, то в українському випадку більше підійшла б не американська (ціна викупу визначається на аукціоні), а німецька (фіксована частка від номіналу), тобто не ситуація аукціону, а ситуація певного передбачуваного дисконту, з яким викуп "поганих" кредитів буде пропонуватися з обліком дуже концентрованого корпоративного й роздрібного кредитування. В Україні рівень резервування, що створюється банками, цілком адекватний і відповідає рівню зростання простроченої заборгованості. Банки, які не в змозі створити значні резерви, щоб покрити передбачуваний рівень прострочених заборгованостей, мають шукати інші шляхи виходу із цієї ситуації, зокрема, через продаж активів або продаж самого банку. Якщо вкладати у зміст ідеї створення "поганого" банку аспект рекапіталізації банківської системи, тоді по-суті завдання полягає в тому, щоб знайти інструмент, який надав би банкам нові ресурси, наприклад, використання субординованих кредитів НБУ (тривалих і пільгових) або інших механізмів припливу капіталу. З іншого боку, якщо вважати завданням реструктуризацію реальної економіки, то ідея "поганого" банку необхідна для того, щоб використовувати цей інструмент або для банкрутства неплатоспроможних компаній, або для їхньої реструктуризації.

Із січня 2009 р. практика реструктуризації банківського кредиту й заборгованості за корпоративними облігаціями набула масового характеру. Хоча вона й дозволяє досягти ефекту тимчасової стабілізації, дієвість "примусової" реструктуризації не слід переоцінювати. Для найбільших підприємств-позичальників процес реструктуризації служить засобом тиску на банки й супроводжується серйозним порушенням прав кредиторів. Середні підприємства й малий бізнес, використовуючи недосконалість судової системи, неефективність процедур стягнення боргу й забезпечення, затягують арбітражний процес і ухиляються від сплати заборгованості. Для фізичних осіб, як свідчить практика України і Росії останніх років, тривала пролонгація кредиту (відкладання стягнення на термін понад шість місяців) знижує ймовірність його повернення практично до ну-

ля. Внаслідок "примусової" реструктуризації фактичний термін раніше наданих кредитів виявляється невизначеним. Виникає реальна небезпека масового порушення основних принципів банківського кредитування – зворотності й терміновості.

Починаючи з другого кварталу 2009 р. відбулося значне загострення ситуації зі сплатою заборгованості за кредитами, що стимулювало створення комплексної системи управління проблемною заборгованістю, яка функціонувала б на рівні не тільки окремого банку, але й банківської системи загалом.

У жовтні 2009 р. група компаній "CredEx" створила "Credex Ukr Debt Fund" – закритий трирічний фонд викупу проблемних боргів українських банків з можливістю їх пролонгації, який став реальним результатом переговорів з Міжнародною фінансовою корпорацією. Реалізація угод здійснюється групою компаній "CredEx" – викуп здійснює факторингова компанія "АУЗ Факторинг", за роботу зі стягнення заборгованості відповідає колекторська агенція "ТОВ Агентство з управління заборгованістю". Учасниками фонду стали середні й дрібні іноземні інвестиційні фонди, а обсяг залучених інвестицій до фонду склав 100 млн грн. Нині фонд бере активну участь у тендерах із продажу заборгованостей, які проводять українські банки. На даний момент закрито п'ять угод з придбання проблемних портфельів українських банків. Банкам продаж проблемних портфельів дозволяє списати борги з балансу, відновити резерви й одержати грошові кошти від продажу. Інвестиційна привабливість фонду досить велика, тому що ризики інвестування мінімальні, а середня прибутковість прогнозується на рівні 50 % річних. Завдяки зазначеним угодам банки позбуваються "баласту", а фінансові компанії-покупці одержують можливість забезпечити себе роботою на кілька років.

Кількість вітчизняних компаній, що надають факторингові послуги, незначна, тільки частина з них афілійована з банками й займається заборгованостями цих же банків. Незалежні компанії із власними цільовими коштами здійснюють купівлю портфельів, беручи активну участь у тендерах, які проводять банки. При цьому купівля боргових зобов'язань колекторськими компаніями перетворюється у послугу "високої потреби" на фінансовому

ринку, а головною причиною гальмування таких угод є відсутність фінансових можливостей в учасників ринку для купівлі портфелів. Нині на українському ринку тільки 5 % компаній мають інвестиційні можливості для купівлі боргових портфелів, тому найімовірнішим рішенням цієї проблеми буде в найближчому майбутньому створення інвестиційних фондів і залучення зовнішніх позик.

Так, "GML International Ltd" (в Україні володіє контрольним пакетом акцій банку "Київська Русь") уже зараз активно здійснює операції у сфері факторингового бізнесу й купівлі проблемних боргів кількох фінансових структур. Схема роботи така: фірма викупує портфель проблемних кредитів у банку й передає його колекторам, які за певну комісію стягують борги з "поганих" позичальників. Дисконти за "поганим" кредитам зараз досягають 95–97 %, тобто цілком реально викупити проблемні борги за 3–5 % їхньої номінальної вартості. При цьому якщо колектор поверне 6–10 % кредитного портфеля, то рентабельність факторингового бізнесу складе 100 %. Таким чином, викупивши портфель кредитів на суму 100 млн грн за 3–5 млн грн, факторингова фірма може заробити ще 3–5 млн грн доходу. Щоправда, замовнику колекторських послуг необхідно заплатити колекторам 12–15 % від суми повернутих кредитів (якщо прострочення за боргами становить 90–180 днів) до 25–30 % (карткові кредити або позики, прострочення за якими перевищує рік).

Компанія "Центр факторингових послуг" (ЦФП) викупує одиничні корпоративні кредити, кожний на суму не менш 1 млн грн. Багато бізнесменів зараз не можуть платити за кредитом, однак у майбутньому вони, найімовірніше, розплатяться. Компанія купує саме такі борги, розраховуючи на те, що вони будуть стовідсотково сплачені через рік-два, коли криза закінчиться, а гарантія сплата кредиту в майбутньому – додаткова застава за позикою. Зазвичай це особисте поручительство засновника компанії, корпоративні права фірми та нерухомість у її розпорядженні. При цьому бізнесмен одержує відстрочення кредитних погашень на досить тривалий термін (до двох років), однак якщо після закінчення певного часу кредит так і не буде сплачений, то ЦФП одержить не лише заставу за кредитом, але й ком-

панію боржника плюс його особисте майно. Інший гравець на ринку купівлі проблемних активів – група компаній "ТЕКТ", що управляє спеціалізованим фондом-покупцем проблемних підприємств, обтяжених значним борговим навантаженням і нездатних платити за боргами. Фонд погоджується сплатити банківські заборгованості за позичальника в обмін на корпоративні права.

Розпродажу проблемних активів посприяв дозвіл НБУ списувати на валові видатки дисконт за реалізованими кредитами. На практиці це означає таке. Раніше банк, продавши 100 тис. грн боргів за 10 тис. грн, повинен був сплатити 25-відсотковий податок з усієї суми кредитного портфеля, тобто зі 100 тис. грн. Тепер же стягується податок тільки з 10 тис. грн – безпосередньо вирученої за продаж активу суми, тоді як дисконтні втрати списуються на валові видатки. Здавалося б, продавати борги із 70–90-відсотковою знижкою фінансовим організаціям не вигідно. Проте банкам стає дедалі складніше боротися з неплатниками, при цьому їм доводиться формувати великі резерви під проблемну заборгованість, незважаючи на збитки. За таких обставин, щоб не формувати резерви, банки дедалі частіше погоджуються віддавати борги колекторам і факторинговим компаніям навіть за безцінь.

Якщо взяти міжнародні стандарти (у випадку невиконання вчасно відсоткового платежу за простроченою заборгованістю від усієї суми кредиту), то потреба у створенні структури для роботи з "поганими" активами очевидна. Способом фінансування є як залучення приватних й інституціональних інвесторів, так і державна участь у вигляді облігацій або кредитних нот, що емітуються уповноваженими керуючими компаніями (УКК). Останні здійснюють фінансування, виділяючи у грошовій формі понад 50 % коштів у вигляді безкупонних облігацій з держгарантіями та працюють з банками із проблемною заборгованістю.

Зазвичай обов'язковими критеріями викупу мають бути три: передаватися мають тільки забезпечені корпоративні борги й тільки ті підприємства, які до початку кризи демонстрували позитивну динаміку розвитку, та борги, що мають шанс на реструктуризацію. Управління викупом активів може бути здійснене за кількома схемами. Це може бути створення дочірньої УКК та фор-

мування закритих пайових інвестиційних фондів (ЗПФ), а також відбір за конкурсом окремої УКК. При цьому базові варіанти сценаріїв припускають різну ступінь участі у роботі з фондами, а також відсутність або наявність можливості зворотного викупу "поганих" боргів. У банку купуватимуться "погані" борги за рахунок коштів сформованого фонду, тобто, наприклад, на кожну гривню приватних інвестицій, залучену керуючою компанією, УКК вносить у ЗПФ дві гривни, причому це не "живі" гроші, а цінні папери. Цей новий інструмент роботи з "поганими" боргами спрямований, головним чином, на невеликі кредитні організації, які не можуть одержати доступу до субординованих кредитів, а також одержати докапіталізацію у вигляді облігацій державної позики. Однак зазначена схема викупу "поганих" боргів через УКК можлива тільки при державному фінансуванні.

Ідея механізму закритих кредитних пайових інвестиційних фондів (ЗКПФів), створюваних при банках, така: банк утворює фонд на базі власної керуючої компанії або за допомогою незалежної УКК й розміщає у ЗКПФі свої проблемні кредити, розчищаючи у такий спосіб баланс від "отруйних" боргів. Функція структури очевидна: переведення "поганих" боргів дозволяє банку звільнити резерви й поліпшити показники прибутковості. Компанії, утворені зі ЗКПФів, переборовши поточні проблеми конкретного банку, починають освоювати вузьку спеціалізацію – роботу з поганими корпоративними боргами. І поступово на ринку формується інститут професійних колекторів для роботи із заборгованістю юридичних осіб. У сегменті корпоративних боргів справедлива ціна покупки поки не визначилася. По-перше, корпоративний кредитний портфель неоднорідний, і тому дисконти можуть бути тут дуже різними. По-друге, ринок корпоративного колекторства тільки починає формуватися, тому репрезентативний досвід, що дозволяє виміряти справедливую вартість, ще не накопичений. У кожного механізму боротьби з "поганими" активами є свої слабкі місця. У випадку з банківськими ЗКПФми – це афілійованість фондів з інвестором і високі кредитні ризики.

ЗКПФ – це звичайний кредитний фонд для кваліфікованих інвесторів, але у нього є кілька особливостей: поряд з коштами й

цінними паперами у нього можуть бути також акумульовані права-вимоги щодо виданих банками кредитів, тобто кредитний ЗКПФ, як колекторське агентство, може купувати борги у банків. Більше того, керуючий таким ЗКПФом сам може надавати з коштів фонду позики юридичним і фізичним особам. Уперше у 2009 р. така практика була застосована у Росії, що поклала початок новому типу організацій, які мають право видавати кредити, але при цьому їм не потрібна банківська ліцензія і вони не підпадають під численні обмеження банківського регулювання. Крім того, у ЗКПФ може потрапити майно, що було предметом застави. Зараз у Росії ЗКПФи створили такі керуючі компанії, як "Об'єднані інвестиційні фонди", "Євротраст", "Гранд Капітал", "СОЛІД Менеджмент", "Ак барс Капітал", "Балтійське фінансове агентство" й "Альфа Капітал". ЗКПФи вже посідають друге місце за кількістю реєстрацій у ФСФР і стали популярними на ринку колективних інвестицій у нерухомість. Цим фондам банки будуть перевідступати насамперед ті борги, за якими загрожує прострочення, а потім ці борги будуть передаватися в управління колекторській агенції. Скуповувати борги передбачається з дуже великим дисконтом (приблизно 95 %), при цьому колекторська агенція, що є партнером керуючої компанії, залучається до роботи ще на стадії оцінки активів. Фактично, нині ЗКПФи можна розглядати як форму фінансування колекторського бізнесу, оскільки боргові агенції далеко не завжди мають у своєму розпорядженні кошти для викупу у банків великих кредитних портфелів. Зрозуміло, продаючи борги з великим дисконтом, банк зазнає збитків, проте його баланс "розчищається" і, найголовніше, йому не доводиться створювати резерви під видані позики.

У майбутньому у ЗКПФів можуть з'явитися й інші функції. Як відомо, порівняно недавно найважливішим інструментом рефінансування російських банків була сек'юритизація, коли банки перепродували західним інвесторам портфелі своїх кредитів. Зараз ринок сек'юритизації на Заході суттєво згорнувся, і тому банки можуть використати можливість продажу пулів своїх цілком доброякісних кредитів російським ЗКПФам. Фінансові можливості такого ринку, звичайно, неможливо порівняти із західними, проте це краще, ніж нічого. Нині банку ніщо не за-

важає перевести частину своїх коштів у ЗКПФи, а потім видавати кредити вже не від свого імені, а від імені ЗКПФа й УКК. У банку є безліч причин це робити. По-перше, відсотки за позиками, що видаються з коштів ЗКПФа, відповідно до особливостей оподаткування інвестфондів, не обкладаються податком на прибуток. По-друге, під позики, видавані ЗКПФом, не треба створювати резервів. По-третє, переводячи частину коштів у ЗКПФ, банк підвищує норматив достатності капіталу, тому що зобов'язання за кредитами підміняють цінні папери – паї фонду, що відображуються у балансі як фінансові вкладення. У цьому зв'язку той самий банк цілком може виступати і як продавець боргів, і як покупець паїв фонду, і навіть як колектор. Нарешті, цілком можливо уявити собі, що управляючі й інвестори ЗКПФів захочуть самостійно бути особливими суб'єктами ринку кредитування. Може виникнути особливий різновид організацій, що займаються кредитуванням, які мають значні переваги перед банками – такі організації можуть обійтися без ліцензії й не повинні піклуватися ні про резервування, ні про достатність капіталів. У банків може виникнути могутній конкурент. Крім того, УКК, що не мають додаткових обмежень щодо рівня ризику, мають більшу ділову свободу при визначенні так званої кредитної політики фонду (або стратегії інвестування).

Рішення про надання позики конкретній фізичній або юридичній особі ухвалюється або самою УКК, або пайовиками ЗКПФу. Для ЗКПФів, призначених для кваліфікованих інвесторів, передбачена також можливість створення інвестиційного комітету пайовиків, який буде схвалювати всі або частину угод з активами фонду (у т. ч. і надання позики). За необхідності УКК може також користуватися різними системами оцінки ризику, створювати додаткові структурні підрозділи або залучати сторонні організації. Якщо банк оцінює ризики за наданими кредитами ще й з погляду системи резервування, то в УКК така необхідність відсутня. Таким чином, УКК ЗКПФу має більшу гнучкість, порівняно з кредитними організаціями.

Отже, основним активом на першому етапі існування ЗКПФів стануть проблемні кредити, раніше видані банками. На другому етапі у ЗКПФі завдяки колекторській діяльності з'явиться готів-

ка, яка, у свою чергу, буде спрямована на викуп наступних пулів проблемних кредитів. І тільки на третьому етапі можлива видача кредитів із фонду. Слід також ураховувати: для того, щоб видавати позики, УКК має створити власний апарат з аналізу кредитних заявок й оцінки надійності позичальників, а це непросто. У будь-якої УКК, що здійснює управління "альтернативними" або проектними інвестиціями, має бути або власний офіс для оцінки, управління й контролю відповідних інвестицій, або аутсорсинг-компанія, що надає такі послуги. Важливим є також те, що ЗКПФи – це фонди для кваліфікованих інвесторів, а це означає: їхні паї не можуть обертатися на ринку й фонди мають обмеження з акумуляції фінансових ресурсів. Переводячи частину коштів у ЗКПФ, банк підвищує норматив достатності капіталу, тому що зобов'язання за кредитами підміняють фінансові вкладення.

"Розчищення" балансів українських банків, не охоплених програмою рекапіталізації, могло б стати невід'ємною частиною урядової програми. Таке "розчищення" можливе за рахунок викупу активів на кошти з держбюджету або через надання держгарантій щодо цінних паперів, які емітовані у рамках програми. Організатором викупу проблемних боргів може стати організація, що володіє відповідною практикою й досвідом реструктуризації проблемних активів й уповноважена державою. Існує також можливість викупу проблемних активів не тільки в ході санації, але й до настання необхідності у ній, тобто викуп активів може здійснюватися за рахунок випуску УКК власних боргових зобов'язань. Однак дотепер не зрозумілі критерії відбору банків для викупу "поганих" активів. Загалом же погіршення якості кредитного портфеля комерційних банків України у 2010 р. буде залежати від двох чинників: темпів відновлення економіки та внутрішнього регулятивного середовища.

Фінансова криза зробила Україну привабливою для колекторських компаній (КК). Наприклад, французька компанія "Soface" займається поверненням критичних боргів, а її дочірня компанія "Кофас Україна Кредит Менеджмент Сервісиз" займається стягненням боргів виключно з юридичних осіб і працює з дебіторською заборгованістю, факторингом, готує кредитні звіти – збирає всю інформацію про можливого партнера підприєм-

ства, розраховує його кредитний ліміт і ризиковий рейтинг. Послуги стягнення заборгованості сконцентровані в сегменті В2У. Стягнення проводиться не тільки на території України (як на досудових, так і на судових стадіях), але й за її межами за допомогою мережі у 100 країнах світу. Нині у межах роботи з юридичними особами КК "Coface" обслуговує заборгованість низки великих українських банків, створює філіальну мережу та займається викупом боргів, що дає їй змогу контролювати 20–30 % ринку. "Coface" на 100 % належить четвертому за величиною французькому банку "Natixis", створеному банками "Banques Populaires" і "Caisse d'Epargne" із центральним офісом у Парижі. У портфелі групи 1,5 млн справ щодо стягнення проблемної заборгованості на суму близько 20 млрд євро, 450 млрд євро гарантованої дебіторської заборгованості й 40 млрд євро – придбаної.

Наразі в Україні працює близько 15 великих і 30 невеликих КК. У загальному портфелі проблемної заборгованості 80 % займають кредити фізичних осіб. Під час фінансової кризи попит на послуги колекторів досить значний, проте ринок поки відкритий, а ступінь проникнення у банківський сегмент становить лише 20–30 %. Вартість "запуску" КК становить від 50 тис дол до 1,5 млн дол. Колекторський ринок і надалі буде активно розвиватися ще і тому, що зростання проблемної заборгованості буде відбуватися не тільки у банківському секторі, але і в інших. Уже зараз банки почали передавати колекторам забезпечені заставою кредити, і в Україну почали активно виходити іноземні колектори.

Створення корпорації з управління проблемними активами (Asset management corporation – АМС) – досить розповсюджений спосіб подолання кризи "поганих" боргів у світовій практиці. Ситуація в українському секторі фінансового посередництва наразі досить невизначена. З одного боку, існує великий діапазон оцінок потенційних втрат кредитних організацій через погіршення якості позикових портфелів. На думку аналітиків, від 10 до 40 % позик, наданих банками України, можуть перейти у категорію проблемних і безповоротних до кінця 2010 р. З іншого боку, через чутливість української економіки до зовнішніх

кон'юнктурних чинників, важко робити припущення щодо траєкторії відновлення банківської сфери після шоків впливів другої половини 2008 – початку 2009 рр. У цих умовах не можна виключати розвитку подій за сценарієм, коли обсяг коштів, зарезервованих державою для підтримки кредитних організацій, виявиться недостатнім, щоб нейтралізувати ризики для фінансової стабільності. Це, у свою чергу, може стати причиною "другої хвилі" кризи. Незважаючи на те, що регулюючі органи істотно розширили набір антикризових механізмів, український кредитний ринок I кварталу 2009 р. продемонстрував негативну динаміку, а це означає, що очікується істотне збільшення навантаження на капітальну базу банків.

Нині в Україні у рамках дискусії про заходи, що здатні зрушити ситуацію, постає питання про доцільність запуску програми викупу проблемних позик і створення корпорації з управління проблемними активами. Яким чином це бачиться у реаліях сьогодення України?

Дійсно, створення корпорації з управління проблемними активами (як стратегія подолання кризи "поганих" боргів) у світовій практиці досить розповсюджене явище. Її у різний час використовували США, Швеція, Японія, Франція, Німеччина, Чехія, Словаччина, Аргентина, Таїланд, Китай, Бразилія й Індонезія. Вкуп проблемних боргів – важлива складова пакетів антикризових заходів, що реалізуються нині у багатьох країнах світу. Для кредитних організацій створення такої корпорації є особливо привабливим з кількох причин:

- Вкуп боргів на баланс корпорації з управління проблемними активами дозволяє банку в короткий термін відновити оптимальне співвідношення між працюючими й непрацюючими активами.

- Знижується навантаження на капітал банків, що підвищує їхню інвестиційну привабливість і дозволяє їм відновити нормальний режим кредитної діяльності.

- Списання проблемних активів з дисконтом з балансу кредитної організації означає для неї економію на податкових платежах.

Ідея організаційного поділу бізнесу "поганих" боргів і стандартних банківських операцій має під собою не тільки суто фінансові підстави. Завдання, що розв'язуються у межах цих напрямів "під одним дахом", найчастіше суперечать одне одному, що в остаточному підсумку позначається на ефективності кожного напрямку. Наприклад, агресивні дії зі збору боргів, націлені на максимізацію надходжень від проблемної заборгованості, можуть конфліктувати із принципами клієнтської політики. Також необхідно брати до уваги переваги спеціалізації, які використовує незалежна корпорація з управління активами: набуття необхідного досвіду персоналом, економія на витратах. Як свідчить практика роботи корпорацій з управління активами, для рішення окреслених перед ними завдань необхідне поєднання низки умов. Найістотніші з них: пряма фінансова підтримка з боку держави, наділення корпорації особливим правовим статусом, застосування консервативного підходу до оцінки вартості проблемних позик, чітка регламентація функцій корпорації й висока транспарентність діяльності.

З одного боку, "розчищення" балансів кредитних організацій від "поганих" боргів вимагає негайного виділення значно більшого обсягу бюджетних коштів порівняно з рекапіталізацією. З іншого боку, на її підтримку можна навести низку важливих аргументів. По-перше, програма викупу активів істотно розширює коло банків, що одержують доступ до державного фінансування. Ключовими її параметрами мають стати не характеристики кредитних організацій-учасників (зокрема, осторонь може бути залишене питання про критерії соціальної значимості кредитної організації), а вимоги до існуючих активів. По-друге, звільнення від тягаря проблемних позик дозволить менеджерам банків сконцентруватися на розвитку бізнесу, що матиме стимулюючий ефект на кредитний ринок. По-третє, можна припустити, що сам факт резервування великого обсягу коштів під викуп проблемних активів вплине на очікування фінансових посередників. Проте рекапіталізація й викуп боргів не повинні розглядатися як взаємовиключні стратегії – на практиці ефективність одного механізму може бути істотно підвищена за допомогою паралельного використання іншого.

Особливий правовий статус корпорації з управління проблемними активами насамперед полягає у її звільненні від діючих вимог банківського регулювання й нагляду. Очевидно, що жодна із зазначених структур відповідно до особливостей формування балансу не здатна виконувати стандартні вимоги достатності капіталу. Для ефективної діяльності (особливо в країнах з недосконалим законодавством про банкрутство, до яких належить і Україна) корпорація наділяється додатковими повноваженнями для здійснення ліквідаційних процедур і процедур стягнення боргу. Так, "Індонезійське агентство з реструктуризації банків" (IBRA) одержало право в позасудовому порядку накладати арешт на майно боржника. Діяльність американської "Resolution Trust Corporation" (RTC) – зараз один з найуспішніших прикладів реалізації програми управління проблемними банківськими активами. Створення корпорації в серпні 1989 р. було реакцією американських регулюючих органів на розвиток кризи у секторі ощадно-позикових установ (S&Ls). Споконвічно пріоритетним завданням корпорації був пошук інвесторів для банків, що потрапили у скрутний стан, згодом на перший план вийшла проблема продажу активів з балансів даних організацій. За час своєї роботи (тобто до 1995) RTC змогла реалізувати 157,7 млрд дол активів кредитних організацій, що перебували під її управлінням. Приблизно половину цієї суми становили позики, забезпечені комерційною й житловою нерухомістю. RTC використовувала широкий набір механізмів: продаж позикових портфелів, кредитні аукціони, угоди сек'юритизації.

Для роботи корпорацій з управління проблемними активами, які створюються для оздоровлення фінансово-банківської системи після кризи, зазвичай встановлюють часові межі: від 5 до 12 років. Фіксація конкретної дати припинення діяльності корпорації дає гарантії того, що програма викупу банківських кредитів не буде згорнута дочасно й не припиниться через відсутність державного фінансування. За умови обмеженості коштів, на які розраховує корпорація з управління активами, принциповим постає питання про критерії позик, що підлягають викупу з балансів банків. З одного боку, обсяги операцій корпорації мають бути достатніми для того, щоб знизити навантаження на

капітал фінансових посередників. З іншого боку – втрати бюджетної системи, пов'язані з її діяльністю, слід мінімізувати. У цьому зв'язку логічно є орієнтація банків "поганих" активів на роботу з великими позиками, позичальники за якими також мають зобов'язання перед іншими кредиторами.

Цільовим сегментом для корпорації з управління проблемними активами мають бути насамперед кредити, знецінення яких зумовлене суто макроекономічними чинниками, а не зайвою ризиковою кредитною політикою. Центральне питання в діяльності корпорації з управління активами – ціна викупу проблемних позик. Із двох граничних варіантів – номінальної та справедливої вартості позик – з позиції реального досвіду кращим є другий. У першому випадку, по суті, ідеться про безоплатний трансферт капіталу з боку держави без можливості впливати на рішення органів управління банку. У свою чергу, використання принципу оцінки за справедливою вартістю (наприклад, забезпечена позика викупляється з балансу за ціною, розрахованою як відсоток від ринкової вартості застави) призводить до виведення з балансів банків саме тих активів, знецінення яких є тимчасовим. З огляду на те, що ця схема неминуче призводить до погіршення фінансового результату продавця позик, особливу увагу регулюючі органи мають приділяти створенню мотивації для учасників програми викупу активів. Так, держава може встановити граничний термін, протягом якого кредитні організації мають знизити рівень проблемної заборгованості. При цьому перед банком, що відмовляється від продажу позики, постає необхідність її списання за ціною нижчою, ніж запропонована корпорацією з управління проблемними активами. Ця вимога, разом з іншими, підвищить інтерес приватних інвесторів до проблемних позик.

Для збільшення ємності відповідного ринкового сегмента зазвичай використовують механізм кредитних аукціонів. Схема ціноутворення на проблемні активи може бути модернізована за рахунок окремих положень, які частково врівноважують позиції держави й банків, що реалізують позики зі свого балансу. По-перше, корпорація з управління проблемними активами і її контрагенти можуть укласти угоду про розподіл

прибутків і збитків, пов'язаних зі стягненням і реструктуризацією позик. Інакше кажучи, якщо надходження від позики виявляються вищими ціни її викупу, то частина суми виграшу передається банку й навпаки. По-друге, ризик заниження вартості позики може бути нівельований за рахунок зустрічних опціонних угод, що укладаються корпорацією і банком: корпорація стає власником опціону на продаж кредиту за ціною викупу, а банк – опціону на його купівлю. Проте використання таких підходів до ціноутворення позик не повинне зводити до нуля ефект впливу викупу активу на капітал банку. Збиток від реалізації позики й видатки на формування резерву на покриття втрат, пов'язаних з коливанням її вартості, у сумі не повинні бути вищими негативного фінансового результату при списанні її з балансу банку у звичайному порядку.

Корпорації з управління проблемними активами у своїй переважній більшості використовують стандартну структуру угоди: справедлива вартість реалізованих банками позик відшкодовується номіналом боргових зобов'язань корпорації. Варіант розрахунку коштами (або низькоризиковими фінансовими інструментами – наприклад, державними облігаціями) виправданий тільки у випадку викупу активів за ринковими цінами (тобто з високим дисконтом). Емітовані корпорацією з управління проблемними активами цінні папери, щоб стати привабливим інструментом для кредитних організацій, мають у прямій або непрякій формі гарантуватися державою. У цьому випадку вони одержують необхідний рівень ринкової ліквідності, а також здійснюють найменше навантаження на капітал банку. Оскільки проблемні активи, що перебувають на балансі корпорації, не в змозі забезпечити стійкий потік грошових надходжень, то для обслуговування облігаційного боргу використовують додаткові джерела. По-перше, корпорація повинна мати у своєму розпорядженні стійку капітальну базу, що сформована безпосередньо за рахунок коштів бюджету або внесків у вигляді державних цінних паперів. По-друге, підтримку ліквідності можна здійснювати за рахунок додаткових випусків облігацій (при цьому вони повинні мати пріоритетний статус стосовно паперів, переданих банкам в обмін на "погані" борги). По-третє, корпорація одер-

жує доступ до рефінансування з боку НБУ, наприклад у формі кредитної лінії. По-четверте, для активів, що мають гарні перспективи реалізації на ринкових умовах, фінансова модель корпорації може передбачати варіант сек'юритизації.

На практиці для роботи із придбаними активами корпорація може вибрати різні стратегії: від одержання у короткий термін відшкодування за позиками або реалізації їх з балансу і до тривалого процесу реструктуризації боргу, а іноді й власне самих компаній-боржників. Перший підхід виявляється найефективнішим, якщо основний обсяг активів представлений невеликими забезпеченими кредитами (роздрібними кредитами або позиками малим підприємствам). За певних умов (наприклад, коли йдеться про кредити досить високої якості) корпорація з управління активами й зовсім може бути платформою для сек'юритизації позик. Виражена орієнтація на реструктуризацію боргів більше характерна для корпорації, якщо вона працює переважно з великими корпоративними кредитами, що найчастіше мають низький рівень забезпечення. У цих умовах потенційний вигреш від реалізації заходів з відновлення платоспроможності позичальника (надання додаткового фінансування, зміни графіків платежів тощо) помітно вищий порівняно з надходженнями від ліквідації або продажу позики. Очевидно однак, що, вибравши стратегію реструктуризації боргу, корпорація буде змушена взяти на себе додаткові функції, які вже лежать у сфері антикризового управління. Зокрема, у рамках підтримки фінансового оздоровлення підприємства корпорація може одержати контроль над частиною його активів або стати одним з його великих акціонерів (внаслідок обміну боргу на акції) і почати впливати на його інвестиційну й виробничу політику. Із цього часу у неї з'являються особливі повноваження щодо розпорядження майном боржника. Питання про те, наскільки ефективним може бути участь банку "поганих" активів у процесах корпоративної реорганізації, залишається відкритим. Ряд експертів відстоюють думку, що для даного напряму діяльності доцільно формувати окрему структуру – корпорацію з реструктуризації виробничих активів.

Одним із прогнозованих сценаріїв розвитку фінансових ринків країн ринкових трансформацій є такий: по мірі проходження

гострої фази кризи на основі успішних кредитних організацій будуть формуватися *фінансово-промислові конгломерати* нового типу. Їх ядром буде банк, що за результатами роботи із частиною проблемних боржників придбає контроль над підприємствами реального сектора економіки. Реалізація (негайний продаж) активів боржників, що перейшли кредитній організації внаслідок стягнення проблемної заборгованості, в умовах кризи є недоцільною, оскільки не дозволить одержати справедливої ціни й достатні для відшкодування збитків кошти. Стягнені активи боржників будуть консолідуватися банківською групою. Нові регіональні фінансово-промислові конгломерати, що утворилися в такий спосіб, можуть перетворитися у центри регіонального економічного зростання у пост-кризовий період. Джерелом цього зростання стане кредитний потенціал виробничих підрозділів групи, який буде реалізовуватися через контролюючу кредитну організацію. Критичною передумовою даного сценарію є збереження банківської системи й забезпечення її мінімально необхідним капіталом (рекапіталізація).

Структура подібних конгломератів на етапі їх формування є далеко не оптимальною, оскільки вони будуть створюватися в умовах кризи вимушено й без заздалегідь продуманого плану. Галузева складова й інші характеристики активів, яких позбулися кредитні організації, не завжди дозволяють сформувати замкнуті виробничі ланцюжки та цикли. Більше того, серед підприємств, що будуть входити до конгломератів, існуватимуть і такі, що найбільше постраждали від кризи. Проте консолідація таких активів регіональними банками – потенційними джерелами фінансування, створюватиме кращі перспективи для майбутнього зростання, ніж їх негайний продаж за ліквідаційними цінами. Швидкий продаж активів здатний лише загострити проблеми, викликані дефіцитом власного капіталу банку.

У зв'язку із цим особливої уваги потребують:

➤ *Моніторинг платіжної дисципліни й фінансового стану позичальників.* Офіційна звітність кредитних організацій, що надається до цього часу НБУ, не дозволяє об'єктивно оцінити глибину проблеми й обсяги проблемної заборгованості, що перманентно утворюється. В умовах, коли при розрахунку розміру

простроченої заборгованості не враховується вся сума боргу позичальника, що допустив прострочення, і дедалі більшого поширення набуває практика пролонгації (переукладання, реструктуризації) "поганих" кредитів, офіційна українська банківська статистика дає вкрай високу похибку при оцінці якості банківських портфелів (заниження показників прострочення у два-три рази, порівняно з оцінками, проведеними на основі принципів внутрішніх моделей). З метою одержання об'єктивної інформації про стан кредитних портфелів кредитних організацій, моніторингу платіжної дисципліни й фінансового стану позичальників варто використовувати можливості спеціалізованих організацій і рейтингових агентств, що мають потужну інформацію про юридичних осіб, які допускають систематичне прострочення сплати банківських кредитів, і здійснюють власний моніторинг проблемної заборгованості.

➤ *Робота із забезпеченням і заставами.* Наприклад, обсяг кредитів, наданих банками Росії підприємствам й організаціям на 1 лютого 2009 р., склав майже 13 трлн руб. Понад дві третини цієї суми забезпечені заставою підприємств і нерухомості: земельними ділянками, будинками та спорудженнями, морськими й повітряними судами. Заборгованість громадян перед банками становить понад 4 трлн руб. З них близько 1 трлн руб кредитів забезпечені заставою житлової нерухомості. Таким чином, понад половини обсягу забезпечення в угодах банківського кредитування доводиться на нерухоме майно. Не менш широко у банківському кредитуванні використовується й рухоме майно – автомобілі, устаткування, цінні папери, права-вимоги. За оцінкою Асоціації регіональних банків Росії, загальна маса забезпечення зараз перевищує 25 трлн руб. До кінця 2010 р. цей процес набуде особливого розмаху: за деякими оцінками загальна кількість позовів про обіг стягнення на закладене майно, поданих кредитними організаціями, може збільшитися в п'ять разів порівняно із серединою 2008 р.

Необхідно також зауважити, що в умовах значного зниження цінової кон'юнктури негайний примусовий продаж майна, у тому числі нерухомості, навіть на умовах публічного аукціону, не гарантує одержання власником справедливої ціни. У більшій

частині юрисдикцій поряд із примусовим продажем передбачене також примусове управління. При цьому підприємство або нерухоме майно, що здатне приносити дохід, не продається за "помірними" цінами, а передається в управління спеціальному управляючому, який у рахунок сплати заборгованості регулярно переводить виручені від її використання кошти. У такий спосіб у процесі стягнення заборгованості (або одержання відступного) кредитними організаціями і корпорацією з управління проблемними активами буде відбуватися заміщення фінансових активів (прав вимоги): одна їх частина буде "перетворюватися" у кошти (гроші), а інша – у виробничі активи.

Ключовим завданням при проведенні угод рефінансування проблемної заборгованості є визначення *справедливого коефіцієнта дисконтування*, правильна оцінка розміру відшкодування та втрат, а також створення надійної структури, привабливої з погляду інвесторів. Тим самим з метою рефінансування проблемних боргів стає можливим використовувати сучасні техніки фінансування, включаючи випуск забезпечених цінних паперів, сек'юритизацію, синдиковане й субординоване кредитування. Це дозволить залучити ринкові джерела капіталу для наступного викупу проблемної заборгованості. Проте списання проблемної заборгованості, продаж "поганих" активів кредитних організацій з істотними дисконтами, на умовах первинного одержання не більше 30 % номіналу, а також заміщення грошових вимог виробничими активами (що не мають в умовах кризи адекватної ринкової оцінки) спричинить помітне зниження власного капіталу кредитних організацій. У ситуації загострення боргової кризи тиск на сукупний капітал банківської системи може набути характеру, що загрожуватиме стабільності національної валюти, безперебійності платіжної системи й національній фінансовій безпеці. Превентивним заходом, що дозволяє нейтралізувати зазначені негативні наслідки, є рекапіталізація банківської системи, проведення якої є тривалою процедурою: її підготовка та здійснення навіть при погоджених діях усіх учасників процесу може зайняти від шести місяців до року.

З метою збільшення капіталу першого рівня кредитних організацій можуть бути запропоновані такі заходи:

- викуп державою, НБУ або спеціалізованою агенцією уряду привілейованих або звичайних акцій кредитних організацій, у тому числі з передачею приватним власникам банків опціонів на придбання відповідних акцій після закінчення 3–5 років,
- надання кредитним організаціям субординованих кредитів терміном понад 30 років.

З метою збільшення капіталу другого рівня кредитних організацій пропонуються такі заходи:

- збільшення капіталу другого рівня до капіталу першого рівня,
- виведення на фінансовий ринок гібридних фінансових інструментів,
- спрощення процедури надання субординованих кредитів, у тому числі виключення умови одночасного надання коштів акціонером, і збільшення частки таких кредитів до 30 % капіталу.

Викуп банківських акцій державою може проводитися не за допомогою внесення коштів, а шляхом передачі кредитним організаціям державних облігацій, випуск яких здійснюється із зазначеною метою. Надалі ці цінні папери можуть використовуватися кредитними організаціями в угодах короткотермінового ломбардного кредитування. Використання запропонованої схеми дозволить пом'якшити інфляційні наслідки рекапіталізації, а також істотно розширити обсяг фінансових інструментів. У ситуації гострої кризи на ринку корпоративних облігацій і різкого зниження його обсягів цілеспрямовані кроки зі збільшення випуску державних облігацій дозволять також пом'якшити негативний ефект, викликаний різким скороченням частки ринкових активів у банківських балансах. За деякими оцінками експертів банківського ринку, використання облігаційної моделі рекапіталізації призведе до незначного збільшення державного внутрішнього боргу (не більше ніж на 7 % ВВП).

Особливо слід відзначити *проблему правової бази*, що забезпечує функціонування системи управління проблемною заборгованістю. Реалізація справжньої Концепції потребує зміни

чинного законодавства й нормативно-правової бази. Необхідні зміни корпоративного й податкового законодавства в значній мірі будуть визначатися обраною організаційно-правовою формою корпорації з управління проблемними активами. Законодавче закріплення державної участі в капіталі кредитних організацій і виділення відповідних коштів зажадають коректування бюджетного законодавства. Варто також сприяти якнайшвидшому впровадженню у практику Восьми принципів реструктуризації заборгованості із множинністю кредиторів, розроблених Міжнародною асоціацією професійних учасників процедур реструктуризації й банкрутства (INSOL International).

І нарешті, *про основні небезпеки та ризики*. У випадку ігнорування проблеми простроченої заборгованості й високих відсоткових ставок за кредитами українських кредитних організацій у середньотерміновій перспективі ймовірна реалізації кількох системних ризиків. На відміну від кризи ліквідності розростання кризи "поганих" боргів буде відбуватися приховано (латентно). Однак наслідок цього процесу, незважаючи на його "млявий" характер, може виявитися набагато більш руйнівним, ніж підсумки попередніх фінансових "обвалів". Справжній масштаб проблеми неможливо визначити в умовах недостатньої прозорості, викликаній загальним зниженням вимог до фінансової звітності кредитних організацій в Україні. Без запуску нових механізмів збирання й аналізу інформації про проблемну заборгованість зменшення цього ризику є дійсно проблематичним.

Широке використання "примусової" реструктуризації призведе до "розмивання" банківських активів, критичного зростання частки пролонгованих позик, регулярному виникненню локальних криз ліквідності й касових розривів з поступовим збільшенням їх глибини. Приводами для загострення ситуації стане періодичне зниження рейтингів фінансових інститутів, що за певних умов може викликати лавинонебезпечні процеси, пов'язані з виникненням у контрагентів вимог щодо негайного повернення боргу, і крос-дефолти. Зниження платіжної дисципліни громадян та зростання обсягів незабезпеченої простроченої заборгованості фізичних осіб за відсутності ефективних механізмів особистого банкрутства призведе до "зависання" мільйонів

споживчих кредитів при неможливості їх практичного стягнення банками. Невизначеність, що зберігається тривалий час, у питанні участі держави в капіталі комерційних банків викличе параліч фінансової системи при орієнтації ринкових суб'єктів на вкрай обмежену кількість нині існуючих кредитних організацій з державною участю. Це спровокує різке зменшення доступності фінансових послуг і зростання соціальної напруженості.

У ситуації масового порушення основних принципів кредитування – зворотності, платності й терміновості – катастрофічно зросте ризик "обвалу" системи кредиту як такої, оскільки вона заснована на довірі до позичальника і його відповідальності за повернення боргу. Неefективність і тривалість судових процедур, практична неможливість стягнення боргу, відсутність реальних важелів впливу на позичальника в умовах кризи можуть призвести до остаточного розбалансування кредитно-фінансового механізму країни та неможливості для банків виконання зобов'язань перед юридичними і фізичними особами, вкладниками та власниками банківських рахунків. З огляду на це обсяг зобов'язань системи страхування внесків і держави (як субсидіарного боржника) перед громадянами, може багаторазово перевищити суму коштів, необхідних для рекапіталізації банківської системи, що призведе до втрати довіри до кредитно-фінансових інститутів взагалі.

ГЛОСАРІЙ

Термін	Англійський	Визначення
Factors Chain International (FCI) (Міжнародна мережа факторів)	Factors Chain International (FCI)	Одна із двох найбільших у світі організацій, що об'єднує факторингові компанії, зі штаб-квартирою в Амстердамі (Голландія).
International Factors Group (IFG) (Міжнародна факторингова група)	International Factors Group (IFG)	Найдавніше об'єднання факторів різних країн зі штаб-квартирою у Брюсселі (Бельгія).
Авансовий платіж	Advance/Prepayment	Оплата фактором грошових вимог продавцеві, що здійснюється до моменту оплати заборгованості дебітором.
Агентський факторинг	Agency Factoring/ Bulk Factoring	Вид факторингу, коли заборгованість відкрито відступається фактору, але фактор не бере участі в управлінні дебіторською заборгованістю. Повідомний напис на рахунку-фактурі показують покупцю, але замість вказівки про платіж фактору покупець просять заплатити. Постачальник у цьому випадку є агентом фактора при одержанні

Акредитив	Letter of Credit	<p>платежів.</p> <p>Письмове зобов'язання, видане банком від імені свого клієнта іншому банку, зробити виплату на користь бенефіціара. Зазвичай використовуються в міжнародній торгівлі. Продавець може зобов'язати покупця відкрити на свою користь акредитив як додаткову гарантію, якщо він не достатньо впевнений у платоспроможності покупця.</p>
Відступлення вимог	Assignment	<p>Передача (продаж) кредитором своїх грошових вимог на користь іншої юридичної особи.</p>
Внутрішній факторинг	Domestic Factoring	<p>Вид факторингу, при якому і покупець і продавець перебувають на території однієї країни, резидентом якої є і фактор.</p>
Гарантійний платіж	Payment under Guarantee	<p>Оплата фактором продавцеві попередньо схвалених грошових вимог, щодо яких немає претензій з боку покупців, але які не були оплачені покупцем протягом певного періоду з моменту настання дати</p>

Дата зарахування грошей	Value Date	платежу (зазвичай 90 днів).
Дата (термін) платежу	Due Date	1. Дата виставлення рахунку-фактури, з якої починається відлік періоду відстрочення платежу. 2. Дата початку нарахування комісії за грошові ресурси, що відраховується з моменту здійснення фінансування.
Двофакторний експортний факторинг	Two Factor Exports	Дата оплати покупцем грошової вимоги. Форма міжнародного факторингу, коли експорт-фактор користується послугами імпорт-фактора в частині управління дебіторською заборгованістю та страхування кредитних ризиків щодо експортних грошових вимог, які здобуваються в клієнтів.
Дебіторська заборгованість	Accounts Receivable (A/R)/Sales Ledger/Receivables Ledger	Неоплачена вчасно покупцем (покупцями) заборгованість.
Дисконтна ставка (ставка дисконтуван-	Discounting charge	Комісія, що сплачується продавцем фактору за здійснення ним авансового

ня, комісія за грошові ресурси)

Договір факторингу (Договір фінансування під відступлення грошових вимог)

Доставка

Експортний факторинг

Експорт-фактор

Загальні правила міжнародного факторингу

Factoring Agreement

Shipment

Export Factoring

Export Factor

GRIF (General Rules for International Factoring)

платежу й надання, таким чином, грошових ресурсів у користування продавцеві.

Угода між фактором і продавцем, що визначає всі умови їхніх взаємин.

Транспортування товарів компанією-перевізником або власне продавцем.

Вид факторингу, коли продавець є резидентом країни, де перебуває фактор, а покупець – резидентом іншої країни.

Фактор, з яким експортер укладає угоду про відступлення своїх експортних грошових вимог.

Регулюють відносини між експорт-факторами й імпорт-факторами. Правила розроблені й підтримуються двома найбільшими міжнародними факторинговими асоціаціями (FCI і IFG).

Закупівельна ціна	Purchase price	Сума платежу, отриманого від дебітора, за мінусом усіх винагород, що належать фактору. Зазвичай до її складу входять різні комісії.
Зустрічна вимога	Dispute	Зустрічні вимоги, взаємозаліки, компенсації, пропоновані покупцем щодо відступлених грошових вимог. Покупець може відмовитися від оплати даних вимог або затримувати її.
Імпортний факторинг	Import Factoring	Вид факторингу, коли покупець і фактор є резидентами однієї країни, а продавець – іншої.
Імпорт-фактор	Import Factor	Фактор, з яким експорт-фактор укладає угоду, за якою імпорт-фактор надає послуги зі страхування кредитних ризиків, збору заборгованості, управління дебіторською заборгованістю покупців, які перебувають у його країні.
Інвойс дискаунтинг (фінансування дебіторської заборгованості, облік рахунків-фактур)	Invoice discounting/Receivables financing/Undisclosed factoring	Покупка фактором або спеціалізованою компанією грошових вимог без повідомлення покупця. Збором й управлінням дебіторською заборгованістю при цьому займається сам продавець від імені фактора, якому не потріб-

**Комісія за факторинго-
ве
обслуговування**

Service
fee/Administration charge

но надавати рахунку-фактури на перевірку фактору. Грошові вимоги є забезпеченням для фінансування (здійснюється кредитування під заставу дебіторської заборгованості). Зазвичай так фінансується весь оборот компанії, при цьому фактор має можливість зажадати виплати відступлених вимог на свою користь за певних обставин.

Плата, що стягується фактором із продавця з платежу дебітора, є платою за послуги фактора (з управління дебіторською заборгованістю, збір боргів тощо).

**Кредитний ризик
Накладна,
що повертається**

Credit risk
Credit Note

Ризик неплатежу покупця.

Документ, протилежний за своєю суттю рахунку-фактурі. Випускається продавцем і містить суму заборгованості продавця перед покупцем, що виникла внаслідок повернення товару, коректування помилок тощо.

Непрямий платіж

Indirect Payment

Оплата покупцем відступлених вимог здійснюється продавцеві, а не безпосере-

Однофакторний експортний факторинг (прямий експортний факторинг)	Single Factor Exports/ Direct Export Factoring	дньо фактору. Вид міжнародного факторингу, при якому експорт-фактор бере на себе обов'язки з перевірки та збору дебіторської заборгованості в іншій країні, не вдаючись до допомоги імпорту-фактора, що перебуває в країні покупця.
Перевідступлення (зворотне відступлення)	Reassignment	Фактор має право за певних обставин перевідступити раніше відступлені йому грошові вимоги, назад продавцю. Це має бути передбачено договором факторингу, за яким фактор має можливість вимагати повернення виплаченого авансового фінансування щодо даних вимог.
Повідомлення (повідомчий напис)	Notice of assignment	Письмове повідомлення покупцю (зазвичай у формі напису на рахунок-фактурі), що зазначає: грошові вимоги відступлені й підлягають оплаті на користь фактору.

Покриття кредитного ризику	Credit Risk Cover/ Credit Approval	Застосовується при факторингу без регресу й позначає граничну суму, у розмірі якої фактор бере ризик на себе у випадку неплатежу (дефолту) дебітора.
Покупець (дебітор)	Buyer/Customer/Debtor	Компанія, що купує товари або послуги відповідно до договору на умовах відстрочення платежу, внаслідок чого вона стає боржником продавця.
Поставка	Delivery	Момент переходу права власності на товар від продавця до покупця або момент надання послуг покупцю.
Продавець (Клієнт)	Client/Seller	Компанія, що користується послугами фактора щодо поставок своїх товарів або надання послуг.
Прямий платіж	Direct Payment	Оплата покупцем відступлених вимог шляхом прямого платежу фактору.
Реверсивний факторинг (факторинг для	Reverse factoring	Вид факторингу, розроблений спеціально для покупців товарів і послуг, що

покупців)

бажають одержати або збільшити відстрочення платежу. Націлений на фінансування закупівель покупця, але стороною за договором у рамках продукту все одно є постачальник. Фактор укладає партнерську угоду з покупцем (зазвичай роль покупців відіграють великі ритейлери) про його згоду направляти своїх постачальників на факторингове обслуговування. Останнє передбачає договір факторингу, у межах якого фактор фінансує постачальника.

Рахунок-фактура

Invoice

Товаровідгрузочний документ, що містить докладний опис товарів/послуг, їх вартість і дату платежу. При факторингу рахунок-фактура зазвичай також містить повідомний напис.

Списання

Charge-back/Debit-back

Сума платежу покупця, що відповідно до угоди між продавцем і фактором виплачується ним не повністю, а відсутня

Умови платежу	Payment Terms	різниця сплачується за рахунок продавця.
Факторинг "бек-ту-бек"	Back-to-Back Factoring	Умови угоди між продавцем і покупцем, згідно з якими покупець має оплатити грошові вимоги. Зазвичай вони вказуються на рахунку-фактурі та включають дату платежу, знижки, порядок здійснення і валюту платежу, а також за необхідності повідомчий напис.
Факторинг без регресу (факторинг із повним	Non-recourse Factoring/Full Service	Різновид міжнародного факторингу, при якому імпорт-фактор підписує договір з покупцем у його країні для одержання додаткового забезпечення й найкращої оцінки кредитного ризику, діючи при цьому від імені експорт-фактора, що перебуває в країні продавця.
		Вид факторингу, при якому фактор надає клієнту послуги з фінансування, страху-

сервісом)	Factoring	вання кредитних ризиків, керування та збору дебіторської заборгованості.
Факторинг без повідомлення (конфіденційний/закри-тий факторинг)	Non-notification Factoring	Вид факторингу, при якому покупець не повідомляється про відступлення грошових вимог. Зазвичай у такому випадку продавець сам здійснює управління та збір дебіторської заборгованості, будучи агентом фактора.
Факторинг із регресом	Recourse Factoring	Вид факторингу, коли фактор надає клієнту фінансування, послуги з управління та збору дебіторської заборгованості, але не страхує кредитні ризики (ризики неплатежу дебіторів).
Фінансування передпоставки	Pre-shipment Finance	Надання фактором фінансування продавцю протягом періоду, коли покупець уже замовив товар, але поставка ще не відбулася. Зазвичай після здійснення поставки товарів вимоги відступаються фактору й надане фінансування автоматично стає авансовим платежем.

ДОДАТКИ

ДОДАТОК 1

ПАМ'ЯТКА ПІДПРИЄМЦЮ

КОРОТКО ПРО ФАКТОРИНГ

Що таке факторинг?

Порядок здійснення факторингових операцій в Україні регулюється нормами ЦК (гл. 73), Закону про банки і банківську діяльність та Закону про ПДВ.

Якщо коротко, то факторинг – це відступлення прав вимоги боргу в обмін на комплекс фінансових послуг. Схема така:

1. Підприємство поставляє товар покупцю на умовах відстрочення платежу (від 4 до 90 днів), а право вимоги боргу з поставки відступає ФАКТОРУ (факторингова компанія, інвестиційна компанія, банк).

2. Фактор виплачує постачальнику до 90 % вартості товару відразу після поставки, а решту 10 % за вирахуванням комісії – після оплати товару покупцем. При цьому фактор письмово повідомляє дебітора про те, що право вимоги боргу перейшло до нього.

3. Дебітор при настанні терміну платежу сплачує фактору суму заборгованості з поставки.

А якщо дебітор не заплатить?..

За додаткову плату фактор може узяти на себе кредитний ризик: якщо покупець не поверне борг, то постачальник усе одно отримає частину платежу, що залишилася. Цей вид послуги називається факторингом **без регресу**.

Якщо такої угоди немає, тоді у разі несплати зобов'язань дебітором фактор може затребувати отриманий авансовий платіж з постачальника, тобто продавець поручається за свого покупця. Такий вигляд має класичний факторинг з **регресом**.

Оформлення договору з банком

При оформленні договору факторингу не потрібна застава і страхування, тобто всі ризики несе фактор. Тому на етапі підго-

товки договору фактор ретельно збирає відомості про ділову репутацію клієнта і його дебіторів, проводить аналіз фінансово-господарської діяльності клієнта, юридичний аналіз договорів поставки, перевірку товарності поставки. У період дії договору факторингу фактор здійснює поточне адміністрування заборгованості.

Щоб підтвердити наявність дебіторської заборгованості, ви маєте передати фактору первинні документи. Факторингове фінансування виплачується автоматично при поданні накладної та рахунка-фактури. Тому завважте: фактор буде дуже прискіпливо перевіряти подані документи – аж до коми. Зате бухгалтер буде спокійний за свою первинну документацію на випадок перевірки будь-яких контролюючих органів.

Крім того, фактор спочатку розробляє схему проведення операцій, вносить корективи, а також здійснює обліково-аналітичне супроводження операції.

За що доведеться платити?

Основні витрати клієнта:

- 1) відсотки фактору за отримане фінансування;
- 2) комісійні фактору:
 - за обробку документів, пов'язаних з поставкою товару (фіксована сума);
 - за адміністрування (облік й управління дебіторською заборгованістю);
 - за ризики, пов'язані з несвоєчасною оплатою або неоплатою поставки товару;
 - за незаповнення ліміту фінансування.

Чому факторинг став необхідний і кому він вигідний?

Існує постійна проблема, пов'язана з обіговими коштами. Наприклад, нашим покупцям вигідне відстрочення платежу. Проте ми займаємося виробництвом, і нам необхідні "швидкі" гроші. За таких умов факторинг зручний і нам, оскільки ми відразу отримуємо гроші за поставлений покупцю товар (від банку), і нашим клієнтам, які знають, що ми не будемо вимагати з них оплату через тиждень після поставки.

Вигідний факторинг і великооптовим торговельним компаніям, які, реалізуючи свій товар, не можуть довго чекати оплати

поставок, оскільки їм необхідно якнайшвидше закупити новий товар у виробника.

Особливо вигідна операція факторингу підприємствам, які працюють зі своїми покупцями на умовах відстрочення платежу (товарного кредиту). З одного боку, надання відстрочення платежу покупцям дозволяє постачальнику утримувати конкурентоспроможну позицію на ринку продажів за рахунок збільшення збуту. З іншого боку, відстрочення платежу призводить до низки негативних моментів для постачальника, таких як постійний дефіцит обігових коштів, ризик ненадходження платежу від покупця, зменшення прибутковості.

Факторинг дозволяє клієнту:

- скоротити час очікування оплати поставок;
- поповнити обігові кошти;
- зменшити дебіторську заборгованість;
- поліпшити дисципліну розрахунків з дебіторами;
- розширити коло покупців, збільшивши їм відстрочення платежу;
- відійти від первинного ризику при роботі з новим дебітором;
- захистити себе від кредитових, ліквідних, відсоткових, а також валютних ризиків.

Факторинг не надається українськими факторами масово. Тільки кілька банків й інвестиційних компаній працюють з підприємствами за цією схемою. Ще менше в Україні факторів, які здійснюють операції за міжнародним факторингом. Проте фактори, які це роблять, достатньо професійно працюють з даним фінансовим продуктом.

Переваги факторингу порівняно з кредитуванням. На відміну від кредиту, який видається на заздалегідь обумовлену суму, **розмір фінансування при факторингу необмежений**, причому збільшується пропорційно зростанню обсягу продажів клієнта. Звичайно, при цьому вартість витрат постачальника на 1 грн суми поставки дуже зростає. Таким чином, чим більші обсяги поставки, тим нижчий рівень витрат клієнта.

Безумовна перевага факторингу – **беззаставне фінансування**, що вигідно відрізняється від звичайного кредиту.

Крім того, як уже було зазначено, **фактор бере на себе можливі ризики**: кредитні (неоплата покупцями поставок), ліквідні (несвоєчасна оплата поставок), відсоткові (різка зміна ринкової вартості ресурсів) і валютні (зміна обмінного курсу в період відстрочення платежу з поставки).

Недоліки факторингу:

1. Факторинг – досить дорога послуга порівняно з тим же кредитом. Проте, сплачуючи вищу ставку, клієнт отримує натомість цілий набір послуг.

2. Дебітори клієнта мають відповідати критеріям, які диктує фактор. Не всіх дебіторів підприємству вдасться перевести на факторинг, тому що для попереднього вивчення стану справ фактору потрібний час. Первинний етап є тривалим. Проте у підсумку підприємство все одно виграє, оскільки всі його дебітори виявляються перевіреними фактором на предмет їх платоспроможності.

3. Встановлення ліміту фінансування на кожного дебітора на підставі проведеного фінансового аналізу діяльності клієнта і дебітора.

4. Наявність суперечностей у нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні. Проте відсутність чітких норм дозволяє підприємству доводити правомірність будь-якої своєї позиції, використовуючи різні формулювання законів.

5. Відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку. Однак це дозволяє фіксувати факторингову операцію в обліку так, як зручно саме вашому підприємству або вам як бухгалтеру.

ДОДАТОК 2

КОМЕНТАРІ ДО ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ

1. Предмет договору факторингу. За договором фінансування під відступлення грошової вимоги одна сторона (фінансовий агент) зобов'язується передати іншій стороні (клієнту)

кошти в рахунок його грошової вимоги до третьої особи (боржника), яке клієнт одночасно зобов'язується відступити фінансовому агенту. Це грошова вимога має впливати з угоди із продажу (поставки) товарів, виконання робіт або надання послуг. Крім того, таким факторинговим договором можуть бути передбачені зобов'язання фінансового агента щодо ведення для клієнта бухгалтерського обліку в частині дебіторської заборгованості, що відступається, а також щодо надання клієнту інших фінансових послуг, пов'язаних із грошовими вимогами, що є предметом відступлення.

На практиці це відбувається так. Підприємство купує товар з відстроченням платежу й перепродає його з націнкою. Потім воно передає право вимоги оплати цього товару від покупця фактору, що фінансує цю операцію. Фактор або передає гроші підприємству в розмірі 70–90 % від вартості отриманої вимоги, або перераховує безпосередньо продавцю покупну вартість товару. Потім фактор уживає заходів щодо одержання грошей з покупця. По завершенні операції фактор залишає в себе ту суму, на яку він уже профінансував підприємство, а також належну за договором факторингу винагороду. Решта грошей фактор повертає підприємству. Якщо грошей, отриманих фактором від покупця, недостатньо, то підприємство має відшкодувати цю різницю.

Розглядаючи предмет договору факторингу, перевіряючи обов'язково поцікавляться доцільністю його укладання. Тому необхідно приготувати аргументи, що пояснюють, чому факторинг вигідніший і зручніший порівняно, наприклад, зі звичайним кредитом.

Фінансовий агент забезпечує облік реалізації продукції. Зазвичай зручність факторингу пояснюється тим, що фактор не обмежується простою передачею грошей, а ще й веде облік дебіторської заборгованості підприємства, робить інші "супутні" послуги, наприклад уживає заходів щодо одержання простроченої заборгованості (аж до судових), страхує ризики, пов'язані з неотриманням грошової вимоги. Ці послуги й зумовлюють вищу ціну "фінансування", однак з лишком окуповуються економією підприємством власних трудових і фінансових ресурсів. Так, наприклад, для підприємства, що випускає продукцію, яка згодом поставляється на адресу великої кількості покупців, досить

вигідно укласти факторинговий договір. Адже замість того, щоб створювати власний "торговий дім", воно просто буде після кожного відвантаження передавати всі документи фактору й відразу ж одержувати від нього значну частину виторгу від відвантаженого товару. А весь комплекс заходів щодо відстеження дебіторської заборгованості, її обліку й одержання грошей з недобросовісних покупців лягає на плечі працівників фактора.

Якщо в тексті договору описані такі взаємини між фінансовим агентом і його клієнтом, то у перевіряючих не буде сумнівів у доцільності факторингу.

Негайна допомога фінансового агента – порятунок від фінансових санкцій продавця. Іноді до допомоги факторингових договорів звертаються в екстрених випадках, коли затримка з одержанням оплати від покупців призводить до порушення термінів оплати продавцю, що спричиняє серйозні фінансові претензії. У цьому випадку укладання договору факторингу може виявитися значно оперативнішим, ніж одержання звичайного кредиту.

Крім того, підприємству найчастіше нема чого запропонувати фактору для забезпечення кредиту, тільки свою дебіторську заборгованість. А під такий "актив" фактори і здійснюють фінансування. Разом з тим треба мати на увазі, що перевіряючі обов'язково подивляться на ці "жахаючі" санкції. Якщо постачальник передбачив у договорі такі штрафи за прострочення платежу, які зазвичай у таких угодах і застосовуються, то претензій бути не повинно. Проте якщо підприємство раз по раз погоджується на шалено високі штрафи, то виникає сумнів у реальності таких договорів. У різних податкових схемах такими незвичайно високими штрафами зазвичай і намагаються обґрунтувати економічну доцільність видатків щодо факторингу, але в суді такі пояснення не допомагають.

Факторинг сприяє оборотності коштів і розвитку виробництва. Якщо підприємство чекає надходжень грошей від покупців місяцями, то воно зазвичай зазнає значних складнощів з оборотними активами – коштами на закупівлю нового товару або сировини для виробництва нової продукції. У цьому випадку факторинг допомагає розв'язати цю проблему. Адже гроші, що надходять від фактора, можна відразу пустити до обороту і

заробити додаткові гроші. Однак такий доказ необхідно доводити: документально підтвердити, що кошти, які надійшли, були спрямовані на закупівлю товарів або сировини.

2. Вартість договору факторингу. Послуга факторингу має свою ціну. Фактор, що надає цю послугу, має одержати за неї певна винагороду. Зазвичай саме розмір винагороди стає головним каменем спотикання під час податкової перевірки. На практиці застосовується три види винагороди за цю послугу:

1) клієнт відступає фінансовому агенту право вимоги з дисконтом. Різниця між коштами, яку фактор перераховує клієнтові, і тими грошима, які одержує в підсумку від боржника, і є платою за послугу;

2) клієнт не тільки відступає право вимоги з дисконтом (зазвичай невеликим), але й виплачує фінансовому агенту додаткову винагороду;

3) право вимоги передається без дисконту, а платою за послугу повністю є винагорода, що виплачує клієнт.

Розмір винагороди має бути в межах розумного. Розмір винагороди насамперед порівнюють зі звичайними відсотками за кредит у порівняльних умовах. Зазвичай винагорода за факторингом вища таких відсотків, і це цілком пояснюється предметом договору. Однак якщо різниця зростає в рази, то такого пояснення недостатньо.

Угода має залишатися рентабельною. Крім того, представники податкової інспекції обов'язково перевірять, як договір факторингу вплинув на рентабельність угоди. Адже якщо винагорода за фінансування угоди з перепродажу товарів перевищує торговельну націнку, то виходить, що загальні видатки за цією угодою перевищують доходи від неї. Для будь-яких видів діяльності збиток є вкрай небажаним результатом. А торгівля у збиток суперечить змісту діяльності і зазвичай одразу припиняється. Разовий збиток ще можна пояснити помилками та прорахунками в плануванні. Проте якщо такі збиткові операції повторюються із завидною регулярністю, то навряд чи вдасться переконати податківців, що перевіряють, в економічній доцільності факторингу.

Так, наприклад, одне промислове підприємство, що спеціалізувалося на виробництві паперу, крім своєї основної діяльності, намагалося заробити на купівлі-продажу векселів корпорації і банку, що здійснювали операції в енергогазовій сфері. Однак щоразу ці угоди закінчувалися збитком. Підприємство купувало векселі й відразу ж перепродувало їх, але щоразу покупці повідомляли його про важке фінансове становище й неможливість оплатити векселі вчасно. Злякавшись незвичайно високих фінансових санкцій з боку продавців, підприємство щоразу вдавалося до допомоги договору факторингу. Причому дисконт за векселями був мізерним, а факторингова винагорода досить значна. У підсумку всі угоди з перепродажу векселів виявилися збитковими, хоча й укладалися в різний час і з різними контрагентами з незрозумілою завзятістю. Усього за трьома угодами підприємство перерахувало до одного з банків винагороду за договорами факторингу на суму майже 100 млн грн. Зрозуміло, що перевіряюча податкова інспекція зняла цю суму з видатків підприємства і долучила її до податків. Господарський Суд теж не повірив в економічну доцільність таких витрат і залишив рішення перевіряючої податкової інспекції чинним.

Збитковість факторингу необхідно аналізувати в комплексі. Однак збитковість однієї конкретної угоди не може розглядатися як безумовний доказ економічної необґрунтованості, необхідний аналіз ситуації в комплексі. Крім того, не можна розглядати збитковість факторингу окремо від тих угод, фінансування яких він забезпечує. Тим паче, що операція за факторингом сама по собі прибутковою бути просто не може. Адже жоден розсудливий фактор при покупці права вимоги не заплатить суму більшу, ніж та, що надійде за цим зобов'язанням, навіть з обліком можливих додаткових надходжень у вигляді штрафу за прострочення платежу. Проте якщо збиткову факторингову угоду аналізувати разом з основною угодою, то результат може засвідчити досить високу рентабельність.

Крім того, кінцевою метою факторингової угоди може бути запобігання штрафним санкціям з боку продавця. У цьому випадку варто порівнювати можливі штрафи та сплачену фактору винагороду. І якщо вона значно менша санкцій, яких вдалося уник-

нути – мету досягнуто. Навіть, якщо загалом уникнути збитків не вдалося, то, принаймні, потрібно говорити про їх зменшення, що теж є непоганим економічним обґрунтуванням витрат.

Так, наприклад, компанії, що спеціалізується на постачанні нафтопродуктів, вдалося за допомогою договору факторингу з одним із банків зменшити втрати від фінансових стягнень постачальника. І хоча загалом угода з перепродажу нафтопродуктів виявилася збитковою, усе ж суд підтримав компанію, вважаючи зниження збитків достатнім економічним обґрунтуванням витрат щодо факторингових операцій.

3. Умови договору факторингу. Участь у розрахунках. Будь-яких спеціальних вимог у частині проведення розрахунків між усіма зацікавленими особами при договорах факторингу українське законодавство не передбачає. У той же час найбільші підозри представників податкових органів викликають ситуації, коли банк сам розраховується з постачальником і сам одержує гроші від покупця, а підприємство, жодної участі в цих розрахунках не беручи, сплачує досить солідну винагороду фактору. Зазвичай такі розрахунки відбуваються у відомих схемах ухилення від сплати податків за допомогою факторингу. Щоб уникнути непорозумінь при перевірках варто подивитися, яку участь бере в розрахунках підприємство-клієнт, передбачивши не тільки його витратки щодо факторингу, а і його участь у розрахунках. Крім того, перевіряючі податківці звертають пильну увагу на випадки, коли всі платежі за угодами проводяться через один і той самий банк.

Терміни договору. Найбільшу повагу викликають договори факторингу, укладені на тривалий термін і ті, що фінансують не одну угоду. Це означає, що факторинг розглядається підприємством як один з елементів своєї фінансової політики. А от короткотермінові договори, укладені за однією угодою, завжди викликають недовіру у представників податкових органів.

Для прикладу знову звернемося до практики факторингових угод згаданого вище промислового підприємства, що спеціалізувалося на виробництві паперу. Усі розрахунки з покупцями та продавцями векселів банк провадив самостійно в межах двох днів через розрахункові рахунки, відкриті у нього ж. Сам комбінат жод-

них розрахунків не вів – у нього залишалися тільки договори купівлі-продажу векселів, акти їхнього одержання й передачі, а також платіжне доручення банку на досить високу винагороду за договором факторингу. Причому спостерігалася цікава особливість: усі покупці векселів, чий фінансові складнощі ставали причиною укладання договору факторингу, поліпшували своє фінансове становище й розраховувалися з банком буквально відразу ж після передачі йому права вимоги. У сполученні з іншими, ці ознаки однозначно вказували на наявність схеми псевдофакторингу, що згодом і підтвердили всі три інстанції арбітражних судів.

ДОДАТОК 3

ДОКУМЕНТИ З ФАКТОРИНГОВОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ

ЗРАЗОК 1

СПИСОК ПЕРВИННИХ ДОКУМЕНТІВ ДЛЯ ПРИЙНЯТТЯ КЛІЄНТА НА ФАКТОРИНГОВЕ ОБСЛУГОВУВАННЯ ТОВ "ФК "Єврокоммерц"

1. Завірена уповноваженою особою Клієнта (підпис і печатка) копія Контракту Клієнта з Дебітором, за яким здійснюється відступлення права грошової вимоги, з усіма додатками, додатковими угодами й іншими документами, що є невід'ємною частиною відповідного Контракту (*якщо раніше він не передавався Фактору*). Оригінал Контракту повинен бути переданий Клієнтом Фактору протягом 3 (трьох) робочих днів з моменту одержання від Фактору вимоги про надання такого оригіналу.

2. Документи, що підтверджують виконання Клієнтом своїх зобов'язань перед Дебітором за Контрактом, на суму грошової вимоги, право якої відступається:

- оригінали (2-й екземпляр) накладних із зазначенням у них посилань на Контракт, інші наявні товаротранспортні документи;

- оригінал (2-й екземпляр) рахунку-фактури;
- інші документи відповідно до вимог чинного законодавства України.

3. Документи, що забезпечують виконання зобов'язань Дебітором, а також інші документи, пов'язані з грошовою вимогою, право якої відступлено, якщо це передбачається Контрактом між Клієнтом і Дебітором.

4. Документи про страхування, якщо страхування передбачене Контрактом між Клієнтом і Дебітором.

5. Інші документи, що засвідчують право на одержання коштів, відповідно до договору між Клієнтом і Дебітором.

ЗРАЗОК 2

Додаток №
до ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ

№ _____ від _____ 2010 р.
" ____ " _____ 2010 року

(найменування Дебітора)

ПОВІДОМЛЕННЯ

Шановний _____!

Даним листом _____
сповіщаємо Вас про те, що у зв'язку
(найменування Клієнта/Фактору)

з переходом на факторингове обслуговування до ТОВ "ФК
"Єврокоммерц" усі вимоги _____
до Вашої компанії, що виникли з
(найменування Клієнта)

виконання зобов'язань за договором (контракту)
№ _____ від " ____ " _____ відступлені на користь ТОВ "ФК "Єврокоммерц" відповідно до Договору факторингу № _____ від _____.

У зв'язку із зазначеним, просимо Вас до

_____ (закінчення періоду відстрочення за Контрактом)

перерахувати кошти в розмі-
рі _____

(сума заборгованості)

у рахунок оплати за _____ за на-
кладною (або іншим документом)

(найменування товару, послуг тощо)

документом) № _____ від "_____" _____ 200 р.
до договору № _____ від "_____" _____ 200 р.

Реквізити платежу: (реквізити Фактора) п/р
№ 2650001026606 в Київській філії ВАТ "Кредобанк" МФО
321897

У платіжному дорученні вкажіть, будь ласка, призначення
платежу: "Для оплати за _____
за накладною (або іншим документом)

(найменування товару, послуг тощо)

№ _____ від _____. _____. 20 р. до договору № _____ від
"_____" _____ 20 р., у т. ч. ПДВ у сумі _____
грн; і Договору факторингу № _____ від _____."

Оплата заборгованості за зазначеними реквізитами стане для
Вашої компанії належним виконанням зобов'язань за договором
№ _____ від "_____" _____ 20 р.

У випадку виникнення яких-небудь питань, у зв'язку з новим
порядком розрахунків, Ви можете звертатися до ТОВ "ФК "Єв-
рокоммерц" за тел. (044) 390-04-10.

З повагою

Генеральний директор

_____ Марченко В.А.

(підпис) (П.І.Б.)

М. П.

Ознайомлений: " __ " _____ 200_ р. (дата заповнюється обов'язково й тільки самим дебітором)

НАЙМЕНУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЇ	
-----------------------------	--

КЕРІВНИК ОРГАНІЗАЦІЇ:

ПОСАДА	ПІДПИС	ІНІЦІАЛИ, ПРІЗВИЩЕ

ЗРАЗОК 3

ДОГОВІР ПОСТАВКИ № _____

м. _____

" __ " _____ р.

_____ в _____ особі
_____, який діє на підста-
ві _____, (надалі – **Постачальник**), з однієї сторони, та
_____ в _____ особі
_____, який діє на підставі
_____ (надалі – **Замовник**), з другої сторони (а разом на-
далі – **Сторони**), уклали цей договір, (далі – Договір), про таке.

1. Предмет Договору

1.1. Постачальник зобов'язується систематично постачати та передавати у власність Замовника товар, а Замовник зобов'язується брати цей товар й оплачувати його на умовах, визначених цим Договором.

1.2. Предметом поставки є товар, кількість, асортимент і загальна вартість якого визначається на підставі видаткових накладних, що оформлюються на кожну партію поставленого товару.

2. Кількість і якість товару

2.1. Кількість й асортимент товару, що поставляється за цим Договором, зазначається у видатковій накладній, що оформлюється на кожну партію поставленого товару.

2.2. Постачальник забезпечує якість поставленого Замовнику товару. Якість товару має відповідати державним стандартам та/або технічним умовам, що підтверджується відповідною документацією.

2.3. Постачальник зобов'язується за свій рахунок протягом _____ з дати отримання повідомлення від Замовника замінити неякісний товар на товар належної якості, або забрати від Замовника товар з відшкодуванням йому завданих у зв'язку із цим збитків.

3. Умови поставки товару

3.1. Датою постачання товару є дата отримання Замовником товару за адресою Замовника, про що Сторонами підписується Акт прийняття-передавання, форма якого міститься в Додатку № 1, що є невід'ємною частиною цього Договору.

3.2. У разі неможливості поставити Замовнику товар, Постачальник зобов'язаний повідомити про це Замовника не пізніше дня, що слідує за днем, коли така неможливість стає очевидною. У такому разі рахунок-фактура Постачальником не виставляється і поставка товару не здійснюється, якщо Сторони не домовляться про інше.

4. Ціна договору

4.1. Товар поставляється Постачальником Замовнику за договірними цінами, погодженими Сторонами, які зазначаються у видаткових накладних, що є невід'ємними частинами даного Договору.

4.2. Ціну договору складе вартість поставленого товару згідно з видатковими накладними, що оформлюються на кожну партію товару та відповідно до актів приймання-передачі, які є невід'ємними частинами даного Договору.

5. Умови платежів

5.1. Оплата здійснюється Замовником на умовах відстрочення платежу.

5.2. Замовник оплачує поставлену партію товару не пізніше 3 (трьох) місяців з дати поставки.

5.3. Оплата проводиться в гривні в безготівковій формі шляхом перерахування коштів на поточний рахунок Постачальника.

6. Умови передавання-прийняття товару

6.1. Передавання-прийняття товару здійснюється за Актом приймання-передавання, що є невід'ємною частиною даного Договору.

6.2. Товар вважається переданим та переходить у власність Замовника після підписання Сторонами Акта приймання-передавання за формою згідно з Додатком № 1 до цього Договору.

6.3. Прийняття-передавання проводиться за кількістю згідно з видатковими накладними, за якістю – згідно із сертифікатами якості й іншою технічною документацією.

6.4. У разі невідповідності товару, який передається Постачальником, за кількістю та/або якістю видатковим накладним та/або сертифікатам чи технічним вимогам, товар не приймається Замовником. За таких обставин Замовник може, але не зобов'язаний, прийняти лише частину товару, що відповідає всім вимогам, про що складається Акт приймання-передавання цієї частини товару.

7. Пакування та маркування

7.1. Товар має бути упакований таким чином, щоб виключити можливість псування або знищення його під час транспортування.

7.2. Маркування товару має відповідати чинним стандартам.

8. Обставини непереборної сили

8.1. Перебіг терміну виконання сторонами зобов'язань за цим Договором може бути призупинений тільки в разі настання обставин непереборної сили, а саме: пожежі, стихійного лиха, збройного конфлікту, перекриття шляхів руху транспорту внаслідок страйку, рішень Уряду або інших обставин, що перебувають поза контролем Сторін.

8.2. Сторона, яка зазнала дії обставин непереборної сили (надалі – форс-мажорні обставини), має протягом 3 (трьох) календарних днів повідомити про це другу сторону. Факт наявності та термін дії форс-мажорних обставин підтверджуються вповноваженим на те органом.

8.3. Після припинення дії форс-мажорних обставин перебіг терміну виконання зобов'язань поновлюється.

8.4. Якщо дія форс-мажорних обставин триває понад 30 календарних днів поспіль, то Сторони мають право припинити дію

цього Договору. При цьому збитки, завдані припиненням дії Договору, не відшкодовуються та штрафні санкції не сплачуються. Незабезпечені поставкою грошові кошти повертаються Замовнику протягом 3 (трьох) банківських днів з моменту ухвалення Сторонами рішення про припинення дії Договору.

9. Відповідальність сторін

9.1. У разі несвоєчасного постачання товару Постачальник сплачує Замовнику за кожний день прострочення пеню, яка нараховується з вартості недоставленого товару в розмірі подвійної облікової ставки Національного банку України за кожний день прострочення, що діяла протягом терміну затримки постачання.

9.2. У разі несвоєчасного виконання зобов'язання Замовника щодо оплати вартості товару в терміни, передбачені п. 5.2 даного Договору, Замовник сплачує Постачальнику за кожний день прострочення пеню, яка нараховується з вартості несплаченої суми в розмірі 0,1 % (нуль цілих одна десята відсотка) за кожний день прострочення, що діяла протягом терміну затримки оплати.

10. Розірвання договору

10.1. Договір може бути розірваний:

- 10.1.1. У будь-який час за угодою сторін;
- 10.1.2. Відповідно до п. 8.4 цього Договору;
- 10.1.3. При ліквідації однієї зі Сторін;
- 10.1.4. За рішенням господарського суду.

10.2. Сторона може відмовитися в односторонньому порядку від виконання умов цього Договору у випадках, передбачених законодавством, яким регулюються відносини, що впливають з договорів постачання, про що негайно має повідомити іншу Сторону.

11. Розв'язання суперечок

11.1. При виникненні розбіжностей під час виконання умов Договору Сторони вирішують їх за взаємною згодою.

11.2. У разі недосягнення згоди Сторін спори за цим Договором розглядаються в господарському суді України, згідно з правилами підсудності, передбаченими чинним законодавством.

12. Термін дії Договору

12.1. Цей Договір набирає чинності з моменту підписання його Сторонами та діє до _____.

13. Інші умови

13.1. Будь-які зміни та доповнення до цього Договору вважаються укладеними, якщо вони здійснені в письмовому вигляді та підписані уповноваженими на це представниками Сторін.

13.2. У випадках, не передбачених цим Договором, Сторони керуються чинним законодавством України.

13.3. Будь-яке повідомлення, що надсилається однією зі Сторін за даним Договором іншій Стороні, має бути відправлене поштою, факсом, телетайпом, телеграфом або вручене особисто під розписку.

13.4. Сторони погоджуються, що права вимоги за даним Договором можуть бути відступлені третім особам у порядку, передбаченому чинним цивільним законодавством України.

13.5. Цей Договір складено у двох примірниках, що мають рівну юридичну силу, перший з яких зберігається в Замовника, другий – у Постачальника.

14. Юридичні адреси та реквізити сторін:

ПОСТАЧАЛЬНИК

Місцезнаходження _____
Юридична адреса _____
Поточний рахунок N _____
в _____ банку
МФО _____
Код ЗКПО _____

ЗАМОВНИК

Місцезнаходження _____
Юридична адреса _____
Поточний рахунок N _____
в _____ банку
МФО _____
Код ЗКПО _____

Керівник

" ____ " _____ р.
м. п.

Керівник

" ____ " _____ р.
м. п.

ЗРАЗОК 4

Додаток № 1
до Договору поставки № _____ від _____

А К Т
приймання-передавання

" ____ " _____ 200 р. м. _____

Представник Замовника _____, що діє на підставі _____, та представник Постачальника _____, що діє на підставі _____, разом надалі – Представники Сторін, на підставі Договору поставки № _____ від _____ р. провели огляд товарів, що постачаються згідно із Замовленням на постачання № _____ від " ____ " _____ року.

Представниками Сторін встановлено, що асортимент, фактична кількість, якість товарів, які передаються Постачальником та приймаються Замовником, відповідає Замовленню на постачання від " ____ " _____ року, сертифікатам та технічній документації. Видимих ушкоджень упакування товарів не виявлено.

ЗДАВ

Від
ПОСТАЧАЛЬНИКА

ПРИЙНЯВ

Від
ЗАМОВНИКА

**Договор о факторинговом обслуживании
(на примере "Межрегиональной
факторинговой компании "ТРАСТ")**

Додаток 5.1

**ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДОГОВОР
О ФАКТОРИНГОВОМ ОБСЛУЖИВАНИИ № СК**

г. Москва "дата" месяц 201_ г.

Закрытое акционерное общество "Межрегиональная факторинговая компания "ТРАСТ", именуемое в дальнейшем "Фактор", в лице Генерального директора Пятакова Дмитрия Евгеньевича, действующего на основании Устава, и (наименование компании-клиента), именуемое в дальнейшем "Клиент", в лице (должность Фамилия Имя Отчество), действующего на основании, --- вместе именуемые "Стороны", заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. ТЕРМИНЫ И ОПРЕДЕЛЕНИЯ

Договор – настоящий Генеральный договор о факторинговом обслуживании.

Факторинговое обслуживание (факторинговые услуги) – финансирование Клиента в рамках установленных Лимитов финансирования под уступку денежных требований, вытекающих из предоставления Клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг Дебиторам (далее – "финансирование") в соответствии с заключенными с ними договорами (далее – "Контракт (-ы)").

Контракт – договор между Клиентом и Дебитором, предусматривающий поставку/продажу товаров, выполнения работ и оказание услуг на условиях отсрочки платежа.

Клиент – юридическое лицо, проявившее заинтересованность в факторинговом обслуживании или находящееся на факторинговом обслуживании у Фактора.

Дебитор (-ы) – должник (-и) Клиента по Контракту.

Уведомление о Лимитах финансирования – неотъемлемая часть Договора, подготовленная Фактором в письменном виде и подписанная уполномоченными лицами Фактора. В Уведомлении о Лимитах финансирования указываются размеры Лимитов финансирования.

Лимиты финансирования – установленные Фактором Лимит на сделку, Лимит на Дебитора, Отсрочка платежа по Контракту, Коэффициент финансирования, Льготный период.

Лимит на сделку – максимальная совокупная сумма денежных требований Клиента к Дебиторам, которая может быть уступлена Клиентом и профинансирована Фактором в рамках Договора.

Сумма финансирования – сумма, равная 100 % от суммы уступленного денежного требования.

Лимит на Дебитора – максимальная совокупная сумма требований Клиента к Дебитору, которая может быть профинансирована Фактором.

Отсрочка платежа по Контракту – максимальная отсрочка оплаты денежного требования, которая может быть предусмотрена Контрактом.

Коэффициент финансирования – понижающий коэффициент для расчета Первого платежа.

Первый платеж – платеж, выплаченный Фактором в пользу Клиента, размер которого рассчитывается как произведение суммы уступленного денежного требования на Коэффициент финансирования.

Второй платеж – платеж, осуществляемый Фактором, сумма которого определяется как разница между Суммой финансирования и суммой Первого платежа.

Льготный период – период времени, по истечении которого вступает в силу условие об ответственности Клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных Фактору денежных требований. Льготный период начинается на следующий день после истечения срока оплаты, предусмотренного Контрактом, денежное требование по которому было уступлено.

Период исполнения регресса – период времени, в течение которого Клиент обязан оплатить Фактору уступленное ранее требование в случае его неисполнения или ненадлежащего исполнения Дебитором. Период исполнения регресса начинается на следующий день после истечения Льготного периода. Период исполнения регресса составляет 5 календарных дней.

Дата регресса – дата окончания Периода исполнения регресса.

Реестр – список, содержащий характеристики (идентификацию) денежного требования, уступленного Фактору Клиентом, являющийся неотъемлемой частью настоящего Договора.

Первичные документы – документы, на основании которых может быть установлена действительность уступленного денежного требования. Список Первичных документов согласован в Приложении № 2 к настоящему Договору.

2. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

Предметом настоящего Договора является:

2.1. финансирование Фактором Клиента под уступку его денежных требований к Дебиторам, вытекающих из Контрактов;

2.2. определение ответственности Клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных Фактору денежных требований.

3. ОСНОВНЫЕ УСЛОВИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

3.1. Фактор на основании собственных расчетов устанавливает значения Лимитов финансирования и доводит их до сведения Клиента письменным Уведомлением о Лимитах финансирования, направляемым за 5 (пять) рабочих дней до дня начала срока действия лимитов.

3.2. Денежные требования, уступаемые Клиентом Фактору, фиксируются в Реестре, составленном в двух экземплярах для каждой Стороны по форме, утвержденной в Приложении № 1 к настоящему Договору.

3.3. Реестр формируется Фактором в электронном виде на основании предоставленных Клиентом Первичных документов и передается Клиенту по электронной почте или посредством факсимильной связи. Оригинал Реестра подписывается руково-

дителем (иным уполномоченным лицом) Клиента и передается для акцепта (проставления подписи уполномоченного Фактором лица) Фактору вместе с Первичными документами. Подписи на реестре заверяются печатями Сторон.

3.4. Безотзывная и безусловная уступка Клиентом указанных в реестре денежных требований Фактору считается совершенной с момента акцепта Реестра Фактором.

3.5. Одновременно с уступкой денежных требований, к Фактору переходят также иные права, вытекающие из Контракта, в частности, право применения штрафных санкций к Дебитору, права на обеспечение, предоставленные Клиенту, права выгодоприобретателя по возможным страховым требованиям и другие.

3.6. Оплата Клиенту каждого уступленного Фактору денежного требования в размере Суммы финансирования и в пределах Лимитов финансирования осуществляется двумя платежами: Первым и Вторым платежом.

3.7. Выплата Первого платежа производится Фактором не позднее следующего рабочего дня после акцепта Реестра, включающего соответствующее денежное требование.

3.8. Выплата Второго платежа производится Фактором после поступления от Дебитора/Клиента на счет Фактора полной оплаты уступленного денежного требования в течение 3 (трех) рабочих дней. Клиент поручает Фактору осуществить оплату вознаграждения Фактора путем удержания сумм вознаграждения из суммы Второго платежа.

3.9. Платежи Клиенту производятся по реквизитам Клиента, указанным в п. 11. настоящего Договора или в письме, направленном в адрес Фактора за подписью руководства Клиента.

3.10. Оплата Дебиторами/Клиентом денежных требований производится по реквизитам Фактора, указанным в п. 11 настоящего Договора или в письме (уведомлении), направленном в адрес Клиента/Дебитора за подписью руководства Фактора/Клиента.

4. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

4.1. Клиент обязуется:

4.1.1. надлежащим образом исполнять свои обязанности по Контрактам, заключенным с Дебиторами;

4.1.2. нести перед Фактором ответственность:

4.1.2.1. за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки;

4.1.2.2. за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных Фактору денежных требований в порядке, предусмотренном настоящим Договором;

4.1.2.3. в случае уступки Фактору требований, по которым у Дебиторов есть встречные требования о зачете к Клиенту.

4.1.3. одновременно письменно уведомить Дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной Клиентом в пользу Фактора по форме уведомления, согласованной Сторонами в Приложении № 3 к Договору – не позднее, чем на следующий рабочий день после подписания настоящего Договора;

4.1.4. в дальнейшем уведомлять Дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной Клиентом в пользу Фактора не позднее, чем в дату предоставления в адрес Фактора Реестра в соответствии с условиями настоящего Договора по форме уведомления, согласованной Сторонами в Приложении № 3 к Договору, либо путем указания в накладной/накладных (или ином документе/документах, по которому осуществляется поставка/продажа товаров, выполнение работ и/или оказание услуг и т. д. по Контракту) наименования Фактора с указанием банковских реквизитов Фактора, по которым должны быть осуществлены платежи Дебитором, а также сведений об уступке ему денежного требования, по следующей форме:

"Денежные требования по данной накладной (или иное название данного документа, по которому осуществляется поставка/продажа товаров, выполнение работ и/или оказание услуг и т. д. по Контракту) к Контракту (указывается наименование договора, по которому уступлены права требования) **уступлены, в соответствии с Генеральным договором о факторинговом обслуживании № _____ от _____ г. в пользу Закрытого акционерного общества "Межрегиональная факторинговая компания "ТРАСТ".** Платежи производить по следующим реквизитам:

Закрытое акционерное общество "Межрегиональная факторинговая компания "ТРАСТ", (указываются реквизиты

Закрытого акционерного общества "Межрегиональная факторинговая компания "ТРАСТ", установленные в Генеральном договоре о факторинговом обслуживании № _____ от _____ г.);";

4.1.5. передавать Фактору заверенные своей печатью копии всех документов, которыми он обменивается с Дебитором, в течение 3 (трех) рабочих дней с момента отправки или получения таких документов;

4.1.6. предоставить по требованию Фактора в письменном виде дополнительную информацию о Дебиторе, а также другие документы по уступленному денежному требованию и по себе лично в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса;

4.1.7. безотлагательно сообщать в письменном виде Фактору ставшую ему известной следующую информацию:

4.1.7.1. о негативных обстоятельствах, которые могут повлиять на платежеспособность Дебитора или препятствовать исполнению уступленного денежного требования;

4.1.7.2. о случаях, когда Дебитор по каким-либо причинам оспаривает свои платежные обязательства частично или полностью;

4.1.7.3. о случаях, когда по отношению к уступленному денежному требованию или его обеспечению вступает в силу право третьей стороны либо на него претендуют третьи лица;

4.1.7.4. обо всех изменениях правового и/или экономического характера, как у себя, так и у Дебиторов, влияющих на возможность исполнения обязательств, являющихся предметом настоящего Договора, причем даже в тех случаях, когда эти изменения влияют лишь на отдельные обязательства или на отношения с отдельными Дебиторами;

4.1.8. в случае поступления от Дебитора суммы оплаты по уступленным денежным требованиям на счета (-а) Клиента, обеспечить перечисление этих денежных средств Фактору не позднее следующего рабочего дня с момента их поступления;

4.1.9. не вносить без письменного согласия Фактора изменения или дополнения в условия Контракта, влияющие на параме-

тры уступленного денежного требования. В случае, если в результате внесения изменений в Контракт сумма уступленного денежного требования стала меньше, Клиент обязан возместить Фактору возникшую разницу не позднее следующего рабочего дня с момента внесения таких изменений;

4.1.10. незамедлительно направлять Фактору письмо с информацией об обратных отправках (возврате) товара Дебитором с указанием причин, а также накладные (либо иные документы), подтверждающие обратные поставки (возврат) товара. В случае, если в результате обратных поставок товара сумма уступленного денежного требования стала меньше, Клиент обязан возместить возникшую разницу и уплатить с данной разницы суммы комиссии Фактору в течение 2 (двух) рабочих дней с момента оформления документов, подтверждающих такие обратные поставки (возврат) товара.

4.1.11. оплатить услуги Фактора, предусмотренные настоящим Договором.

4.2. Клиент вправе:

4.2.1. исполнить обязательства Дебитора по оплате уступленного денежного требования;

4.2.2. требовать от Фактора предоставления сведений о текущем состоянии уступленных денежных требований, а также иных сведений, по которым Фактор ведет учет в рамках настоящего Договора;

4.2.3. в любой момент срока действия настоящего Договора обратиться к Фактору с предложением об изменении Лимитов финансирования.

4.3. Фактор обязуется:

4.3.1. в течение одного банковского дня с момента поступления от Клиента Реестра произвести его акцепт или отказаться от акцепта путем направления письменного уведомления Клиенту;

4.3.2. финансировать Клиента (перечислять Клиенту Суммы финансирования по уступленным денежным требованиям) в порядке, размерах и сроки, установленные настоящим Договором;

4.3.3. не позднее рабочего дня, следующего за днем оплаты Дебиторами/Клиентом денежного требования, направлять Клиенту Отчет о движении денежных средств по уступленным требованиям;

4.3.4. ежемесячно передавать Клиенту счета-фактуры с расчетом НДС, начисленного на сумму вознаграждения Фактора;

4.3.5. в случае поступления на счет Фактора денежных средств от Дебитора в оплату денежного требования, уступка которого Клиентом не производилась, в течение 1 (одного) рабочего дня с момента поступления денежных средств направить Клиенту и Дебитору соответствующее письменное извещение;

4.3.6. в случае поступления на счет Фактора денежных средств от Дебитора в оплату денежного требования, после оплаты этого денежного требования Клиентом в предусмотренном порядке. В течение 1 (одного) рабочего дня с момента поступления указанных денежных средств направить Клиенту и Дебитору соответствующее письменное извещение;

4.3.7. в случае неоплаты Дебитором в срок уступленного Денежного требования немедленно сообщить об этом Клиенту, путем направления ему соответствующего сообщения по факсу.

4.4. Фактор вправо:

4.4.1. в одностороннем порядке изменять значение Лимитов финансирования до окончания срока их действия, направив Клиенту письменное Уведомление о Лимитах финансирования не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до применения новых значений лимитов;

4.4.2. в случае неисполнения Клиентом своих обязательств по настоящему Договору приостановить действие Лимитов финансирования, направив Клиенту соответствующее письменное уведомление и/или отказаться от акцепта Реестра;

4.4.3. до начала Льготного периода уведомлять Дебиторов о необходимости оплатить по уступленным денежным требованиям по форме, предусмотренной в Приложении № 3;

4.4.4. производить последующую уступку денежного требования к Дебитору третьим лицам, с обязательным письменным уведомлением Клиента;

4.4.5. при необходимости производить зачет встречных однородных требований с Клиентом за счет сумм Вторых платежей в случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения Клиентом своих обязательств по настоящему Договору;

4.4.6. после истечения Льготного периода применять любые меры, не противоречащие законодательству, которые он считает целесообразными для получения платежа по уступленным денежным требованиям от Дебитора либо от Клиента.

4.4.7. выставлять банку Клиента платежные требования о безакцептном списании любых денежных сумм без дополнительных распоряжений Клиента с целью погашения задолженности Фактору, возникшей из настоящего Договора, срок погашения которой уже наступил (фактически полученные суммы финансирования, суммы комиссии, разницу между суммами уступленного Фактору денежного требования и суммами фактически полученных Фактором в оплату данного денежного требования платежей от Дебитора, суммы пени, штрафа и других платежей и/или обязательств, предусмотренных настоящим Договором).

5. ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ ФАКТОРА

5.1. За оказание Клиенту Факторинговых услуг, Клиент уплачивает Фактору вознаграждение.

5.2. Вознаграждение Фактора уплачивается Клиентом в виде комиссий, рассчитываемых Фактором в соответствии со ставками, согласованными в дополнительном соглашении к настоящему Договору – "Дополнительном соглашении о вознаграждении Фактора".

5.3. Сумма вознаграждения рассчитывается Фактором в день поступления от Дебитора/Клиента на счет Фактора полной или частичной оплаты уступленного денежного требования.

5.4. Клиент поручает Фактору осуществить оплату вознаграждений Фактора путем удержания соответствующих сумм вознаграждения из сумм Вторых платежей.

5.5. В случае, если стоимость факторинговых услуг по финансированию под уступку денежного требования превышает сумму Второго платежа по этому требованию, Клиент обязуется оплатить разницу между стоимостью услуг Фактора, рассчитан-

ных в соответствии с Дополнительным соглашением о вознаграждении Фактора и суммой фактической оплаты этих услуг, удержанной Фактором в соответствии с п. 5.4 настоящего Договора, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения соответствующего требования Фактора.

5.6. В случае, если Клиент не исполнит обязательства в соответствии с п. 5.5. в установленный срок, Клиент поручает Фактору осуществить исполнение указанных просроченных обязательств путем удержания Фактором соответствующих сумм из сумм любых Вторых платежей, подлежащих выплате Клиенту в порядке, предусмотренном п. 3.8 настоящего Договора. При исполнении условий настоящего пункта Фактор удерживает суммы просроченных обязательств Клиента из суммы любого Второго платежа, рассчитываемой после удержания комиссий Фактора по тому денежному требованию, в оплату которого производится данный Второй платеж.

5.7. Фактор вправе в одностороннем порядке уменьшить размер процентной ставки, применяемой для расчета своего вознаграждения. Фактор в письменной форме уведомляет Клиента об изменении размера процентной ставки не менее чем за 5 (пять) рабочих дней до даты применения новой ставки.

5.8. На сумму вознаграждения Фактора начисляется НДС согласно действующей ставке.

5.9. Сумма начисленного НДС подлежит оплате Клиентом Фактору в течение 20 (двадцати) дней с даты выставления счета-фактуры, в соответствии с п. 4.3.4. настоящего Договора.

5.10. В случае неоплаты НДС Клиентом Фактору, согласно п. 5.9. настоящего Договора, Фактор оставляет за собой право, а Клиент выражает согласие, на удержание соответствующих неоплаченных сумм НДС из сумм Вторых платежей, рассчитанных в том периоде, в котором начислен НДС.

6. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН

6.1. Клиент несет ответственность за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки в соответствии с представленным им и акцептованным Фактором Реестром, и за достоверность документов, передаваемых в соответствии с настоящим Договором.

6.2. В случае, если денежное требование, уступленное Клиентом Фактору, будет признано недействительным, либо Контракт будет признан недействительным, незаключенным и к нему будут применены последствия недействительной сделки, Клиент обязан перечислить Фактору фактически полученные им по настоящему Договору суммы финансирования и уплатить суммы, причитающиеся Фактору в соответствии с п. 5.2 настоящего Договора, а также уплатить неустойку, подлежащую начислению на сумму Первого платежа, в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) за каждый день пользования денежными средствами, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения соответствующего требования Фактора.

Период пользования денежными средствами начинается с даты перечисления денежных средств Клиенту Фактором по настоящему Договору и заканчивается датой возврата денежных средств Клиентом Фактору.

6.3. Клиент несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами денежных требований, уступленных Фактору в соответствии с условиями настоящего Договора, в порядке и на условиях, предусмотренных Разделом 7 настоящего Договора.

6.4. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Фактором обязательств по уплате денежных средств в порядке и объеме, предусмотренным условиями настоящего Договора, Фактор обязуется заплатить Клиенту пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от суммы неуплаченных своевременно денежных средств за каждый день просрочки платежа.

6.5. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Клиентом обязательств по уплате денежных средств в порядке и размере, предусмотренными условиями настоящего Договора, Клиент обязуется заплатить Фактору пени в размере 0,1 % (ноль целых одна десятая процента) от суммы неуплаченных своевременно денежных средств за каждый день просрочки платежа.

6.6. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Клиентом обязательств письменно уведомлять Дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной Клиентом в пользу Фактора, Клиент обязуется заплатить Фактору штраф в

размере суммы денежного требования, об уступке которого Клиент обязан был уведомить Дебитора в соответствии с п. 4.1.3, 4.1.4 настоящего Договора.

6.7. Стороны также несут ответственность в иных случаях, предусмотренных законодательством.

7. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ КЛИЕНТА ЗА НЕИСПОЛНЕНИЕ ИЛИ НЕНАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ ДЕБИТОРАМИ УСТУПЛЕННЫХ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

7.1. В случае полной или частичной неоплаты Дебитором денежного требования, уступленного Фактору, Фактор не позднее рабочего дня, следующего за днем окончания Льготного периода, уведомляет об этом Клиента в письменной форме.

7.2. Клиент в течение Периода исполнения регресса перечисляет Фактору разницу между суммой уступленного денежного требования и суммой фактически полученных Фактором в оплату данного денежного требования платежей от Дебитора.

7.3. Получив от Клиента денежные средства, перечисленные в соответствии с п. 7.2, Фактор не позднее следующего рабочего дня осуществляет Второй платеж, за вычетом удержанных в соответствии с условиями настоящего Договора сумм комиссий Фактора.

7.4. В случае исполнения Клиентом обязательства, предусмотренного п. 7.2 настоящего Договора, Денежное требование в части, неисполненной Дебитором, переходит Клиенту. В течение 5 (пяти) рабочих дней с момента исполнения Клиентом обязательства, предусмотренного п. 7.2 настоящего Договора, Фактор по запросу Клиента передает ему полученные ранее документы, подтверждающие наличие Денежного требования, переходящего к Клиенту в соответствии с настоящим пунктом. Документы передаются Клиенту способом, позволяющим в последующем подтвердить факт вручения Клиенту указанных документов. О произошедшем переходе Денежного требования Фактор, по письменному требованию Клиента, уведомляет Дебитора.

7.5. В случае, если Клиент до Даты регресса не исполнит обязательства в соответствии с п. 7.2, Клиент поручает Фактору осуществить исполнение этих обязательств путем удержания Фактором соответствующих сумм из сумм любых Вторых пла-

тежей, подлежащих выплате Клиенту в порядке, предусмотренном п. 3.8 настоящего Договора. При исполнении условий настоящего пункта Фактор удерживает суммы просроченных обязательств Клиента из суммы любого Второго платежа, рассчитываемой после удержания комиссий Фактора по тому денежному требованию, в оплату которого производится данный Второй платеж.

8. СРОК ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

8.1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания его Сторонами и действует до момента его расторжения.

8.2. Каждая из Сторон имеет право расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке, предварительно, за 5 (пять) календарных дней, уведомив об этом другую Сторону, при условии завершения всех расчетов по настоящему Договору.

9. ПОЛОЖЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

9.1. В рамках настоящего Договора Сторонами признаётся, что служебную и коммерческую тайну составляют: все финансовые условия настоящего Договора, в том числе, величина ставок, устанавливаемая Сторонами для расчета вознаграждения Фактора и размер комиссий, рассчитываемых Фактором, в соответствии с условиями настоящего Договора; вся информация, передаваемая Сторонами друг другу по условиям настоящего Договора, включая информацию о финансовом положении Сторон и Дебиторе/Дебиторах Клиента, а также информацию, содержащуюся в документах передаваемых Сторонами в рамках настоящего Договора, в том числе в Первичных документах и иные сведения, которые могут иметь действительную или потенциальную коммерческую ценность, за исключением сведений, которые в силу закона не могут составлять служебную или коммерческую тайну, а так же сведений, касающихся третьих лиц, на распространение которых получено их письменное согласие.

9.2. Указанная в п. 9.1 настоящего Договора информация может быть передана третьим лицам только с письменного согласия другой Стороны, а без письменного согласия другой Стороны может быть передана лишь адвокатам, ревизорам, аудиторам и бухгалтерам Сторон, а также судебным, следственным, налого-

вым и другим органам, которые в силу законодательства Российской Федерации имеют право на получение такой информации.

9.3. В случае последующей уступки денежного требования к Дебитору/Дебиторам третьим лицам, в соответствии с п. 4.4.4 настоящего Договора, Фактор имеет право на передачу указанным третьим лицам всей полученной им информации и документов в рамках настоящего Договора без письменного согласия Клиента.

9.4. Стороны несут ответственность за несанкционированную передачу (в т. ч. утечку) указанной в п. 9.1 настоящего Договора информации в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

10. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Уведомления, сообщения и иные документы Сторон, предусмотренные настоящим Договором, производятся в письменной форме и передаются по почте, факсу, в соответствии с реквизитами Сторон, или путем вручения полномочным сотрудникам Сторон.

10.2. Стороны согласны, что все документы которые в соответствии с действующим законодательством и (или) настоящим Договором должны быть оформлены письменно, могут быть подписаны путем обмена соответствующими документами по факсимильной связи.

10.3. Стороны согласны, что все документы, которые должны быть переданы по настоящему Договору, могут быть переданы с использованием факсимильной связи. Стороны обязуются предоставлять друг другу оригиналы переданных с использованием факсимильной связи документов в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения от заинтересованной Стороны требования о предоставлении соответствующих документов.

10.4. Настоящий Договор составлен в 2 (двух) экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

10.5. Все изменения и дополнения к настоящему Договору совершаются Сторонами в письменной форме.

10.6. Все Приложения, упомянутые в тексте настоящего Договора, являются его неотъемлемыми частями.

10.7. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

10.8. Споры, возникающие между Сторонами, в связи с изменением, расторжением, неисполнением либо ненадлежащим исполнением настоящего Договора, а также по поводу его недействительности разрешаются в Арбитражном суде г. Москвы.

11. МЕСТОНАХОЖДЕНИЕ, ПОЧТОВЫЕ АДРЕСА И ДРУГИЕ РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

11.1. Фактор: ЗАО "МФК "ТРАСТ", 101000, г. Москва, Уланский пер. д. 22, стр. 2; ИНН 7708595527/КПП 770801001 р/с № _____ в Филиале НБ "ТРАСТ" (ОАО) в г. _____ к/с _____, БИК _____ . Номер факса, на который производится отправление сообщений и документов т. _____ .

11.2. Клиент: (наименование, местонахождение, реквизиты) _____ . Номер факса, на который производится отправление сообщений, номер телефона. _____ .

Додаток 5.2

Ценовое предложение при регрессном финансировании

ООО " _____ "
г-ну _____

ЗАО "Межрегиональная факторинговая компания "ТРАСТ"
от г-на Пестова А.А.

Уважаемый _____ !

Благодарим Вас за проявленный интерес к предлагаемой нами услуге.

Предлагаем для Вас следующую структуру ставок исходя из объема предоставленной на факторинг дебиторской задолженности:

Общий лимит на сделку: __ рублей;

Вид факторинга: без права регресса;
Процентная ставка (без учета НДС):

Размер Комиссии № 1 составляет 65 (шестьдесят пять) рублей за обработку одной счет-фактуры или 300 (триста) рублей за обработку одного реестра счетов-фактур;

Процентная ставка для расчета Комиссии № 2 (за финансирование) составляет 0,0219 % (ноль целых двести девятнадцать десятитысячных процента) в день;

Процентная ставка для расчета Комиссии № 3 (комиссия фактора) составляет:

Общая сумма денежных требований, уступленных в соответствии с Генеральным договором и не оплаченных Дебиторами (млн руб)	Комиссия, при оплате уступленного денежного требования Дебитором в срок (начиная с момента перечисления Первого платежа):						
	до 14 дней (включительно), %	от 15 до 30 дней (включительно), %	от 31 до 45 дней (включительно), %	от 46 до 60 дней (включительно), %	от 61 до 90 дней (включительно), %	от 91 до 120 дней (включительно), %	от 121 дня, %
до 3	1,27	2,72	4,08	5,45	8,17	10,90	13,62
от 3 до 8	0,98	2,11	3,15	4,24	6,35	8,48	10,59
от 8 до 15	0,85	1,84	2,73	3,69	5,53	7,37	9,22
от 15 до 21	0,73	1,59	2,35	3,18	4,78	6,37	7,95
от 21 до 27	0,68	1,46	2,19	2,94	4,40	5,88	7,34
от 27 до 33	0,63	1,34	2,03	2,70	4,05	5,40	6,74
от 33 до 45	0,58	1,24	1,86	2,47	3,71	4,96	6,18
от 45 до 60	0,53	1,12	1,70	2,26	3,39	4,53	5,64
от 60 до 90	0,47	1,03	1,51	2,05	3,09	4,11	5,13
от 90 до 120	0,44	0,93	1,41	1,86	2,79	3,73	4,65
от 120 до 150	0,42	0,90	1,35	1,81	2,72	3,63	4,52
от 150 до 180	0,40	0,86	1,29	1,74	2,60	3,48	4,34
от 180	0,38	0,83	1,22	1,65	2,49	3,31	4,13

Процентная ставка для расчета Комиссии 4 (страхование риска несвоевременного платежа) составляет:

При оплате уступленного денежного требования Дебитором в срок (начиная со дня, следующего после истечения срока) оплаты, предусмотренного Контрактом, денежное требование по которому было уступлено):	Стоимость страхования риска неплатежа, %
до 14 дней (включительно)	1,00
от 15 до 30 дней (включительно)	2,50
от 31 до 60 дней (включительно)	5,40
от 61 до 90 дней (включительно)	8,50
свыше 91 дня	13,00

**Комиссии взимаются за следующие услуги
Факторинговой компании:**

- организация беззалогового финансирования;
- контроль за своевременной оплатой услуг дебиторами;
- учет текущего состояния дебиторской задолженности и предоставление поставщику соответствующих отчетов;
- установление и регулярный пересмотр лимитов;
- принятие на себя в размере первого платежа ликвидного и кредитного рисков.
- установка программы "Факторинг Сервис", позволяющей получать полную информацию по всем факторинговым операциям в режиме on-line через Интернет.

**Директор "Приволжского" регионального центра
ЗАО Межрегиональная Факторинговая Компания
"ТРАСТ"**

_____/Пестов А.А./

СОГЛАСОВАНО

Генеральный директор
ООО " _____ "
_____/_____/

М. п.

ТИПОВАЯ ЗАЯВКА ПО КЛИЕНТУ

Анкета клиента

Заполняется Клиентом или сотрудником ЗАО "МФК "Траст"

Заполняется сотрудником ЗАО "МФК "Траст" –
ФИО сотрудника:

Заполняется сотрудником ЗАО "МФК "Траст" – Филиал:

Дата заполнения:

Наименование Клиента

**В какую группу компаний входит,
связанные организации (список)**

Организационно-правовая форма

ОГРН (13 цифр для ОАО, ЗАО, ООО; 15 цифр для ПБОЮЛ)

Дата государственной регистрации

ИНН (10 цифр для ОАО, ЗАО, ООО; 12 цифр для ПБОЮЛ)

Юридический адрес (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, офис)

Фактический адрес (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, офис)

Телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Количество сотрудников

Перечень банков, в которых открыты расчетные счета
(основные 3 банка)

Сфера деятельности компании относится к следующей:
Если "ДРУГАЯ", то отрасль указывается ниже

Отрасль, сфера деятельности (подробно)

Опыт работы в этой сфере деятельности

Основные поставляемые товары / оказываемые услуги

Генеральный директор (ФИО)

Дата рождения

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Адрес фактического места жительства (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Главный бухгалтер (ФИО)

Дата рождения

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Адрес фактического места жительства (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Контактное лицо по взаимодействию по факторингу (ФИО)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

**Собственники компании, владеющие 10-процентной долей и более
(для ОАО, ЗАО, ООО)**

**1. Наименование (для юридических лиц),
ФИО (для физических лиц)**

Доля собственности, %

ИНН (для юр. лиц) (10 цифр)

Дата и место рождения (для физ. лиц)

ОГРН (для юр. лиц) (13 цифр)

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: Состоит в браке или нет

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица,
дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города)

**2. Наименование (для юридических лиц),
ФИО (для физических лиц)**

Доля собственности, %

ИНН (для юр. лиц) (10 цифр)

Дата и место рождения (для физ. лиц)

ОГРН (для юр. лиц) (13 цифр)

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: Состоит в браке или нет

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица,
дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

**3. Наименование (для юридических лиц),
ФИО (для физических лиц)**

Доля собственности, %

ИНН (для юр. лиц) (10 цифр)

Дата и место рождения (для физ. лиц)

ОГРН (для юр. лиц) (13 цифр)

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: Состоит в браке или нет

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица,
дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

**4. Наименование (для юридических лиц),
ФИО (для физических лиц)**

Доля собственности, %

ИНН (для юр. лиц) (10 цифр)

Дата и место рождения (для физ. лиц)

ОГРН (для юр. лиц) (13 цифр)

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ: Состоит в браке или нет

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица,
дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

ТИПОВАЯ ЗАЯВКА ПО ДЕБИТОРУ

Анкета дебитора клиента

Заполняется Клиентом или сотрудником ЗАО "МФК "Траст"

Заполняется сотрудником ЗАО "МФК "Траст" –
ФИО сотрудника:

Заполняется сотрудником ЗАО "МФК "Траст" –
Филиал:

Дата заполнения:

Наименование Дебитора

В какую группу компаний входит, связанные организации (список)

Организационно-правовая форма

ОГРН (13 цифр для ОАО, ЗАО, ООО; 15 цифр для ПБОЮЛ)

Дата государственной регистрации

ИНН (10 цифр для ОАО, ЗАО, ООО; 12 цифр для ПБОЮЛ)

Юридический адрес (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, офис)

Фактический адрес (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, офис)

Телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Отрасль, сфера деятельности

Наименования обслуживающего банка

Основные поставляемые Клиентом товары / оказываемые услуги

Генеральный директор (ФИО)

Дата рождения

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Адрес фактического места жительства (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Главный бухгалтер (ФИО)

Дата рождения

Паспорт (серия, номер, кем и когда выдан)

Адрес регистрации (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Адрес фактического места жительства (индекс, регион, населенный пункт, улица, дом, корпус/строение, квартира)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Контактное лицо по взаимодействию по факторингу (ФИО)

Контактный телефон (с кодом города – 10 цифр после 8)

Информация о взаимоотношениях Клиента и Дебитора

Полное наименование Клиента, к которому относится Дебитор

Факторинг (с регрессом или без регресса)

Факторинг (открытый или закрытый)

Отсрочка платежа по договору поставки (купли-продажи, оказания услуг)

УКАЖИТЕ В КАЛЕНДАРНЫХ ДНЯХ

(для перевода БАНКОВСКИХ дней в календарные, нужно умножить банковские на 1,4)

Если планируется изменение существующей отсрочки, укажите планируемую (также планируемая отсрочка указывается, если в данный момент Дебитор находится на условиях предоплаты, оплаты по факту и пр.)

Непрерывный срок сотрудничества

Запрашиваемый лимит на дебитора на указанной отсрочке платежа, рублей

Необходимость ЗАПРОСА финансовой отчетности у Дебитора

**История сотрудничества Клиента с Дебитором
(за последние полные 6 календарных месяцев)**

Месяц Год (Выбрать) (первым указывается более ранний период)	Отгружено про- дукции (оказано услуг) на сумму, руб ЦЕЛОЕ ЧИСЛО	Оплачено продук- ции (услуг) на су- ммю, руб ЦЕЛОЕ ЧИСЛО
Задолженность на начало периода, руб (предоплата указывается со знаком минус)		
По данным бухгалтерского или управленче- ского учета:		

Отчет о посещении по типовой форме

Отчет о посещении клиента

Источник контакта (личный, агент (указать наименование или ФИО), клиент банка и пр.)

1. С кем проходили переговоры?

_____,
их полномочия в принятии окончательных решений?

_____,
их опыт в управлении данным бизнесом?

как долго находятся на руководящих должностях в данной фирме?

2. Личные ощущения от общения (внешний вид, профессионализм и логичность рассуждений, эрудиция, манера общения и пр.)?

3. Каков внешний вид офиса?:
отдельно стоящее здание ;

в офисном центре ;
евроремонт ;
непрезентабельное ;
одна/две комнаты

Внешний вид сотрудников?:
строгий ;
свободный ;
кто в чём .

4. Наличие вывесок на входе в здание (помещение) с названием потенциального клиента?:
есть / нет .

5. Вывески других организаций на этом же входе?: есть /
нет ; если есть, то каких:

6. Порядок пропускного режима у клиента?:
имеется своя (нанятая) охрана ;
милицейская ;
охрана при попадании в здание ;
при въезде на территорию ;
при входе в занимаемое клиентом помещение ;
охрана отсутствует .

7. Имеется ли на информационных досках (входах; дверях и т. п.) информация клиента?:
о массовом наборе персонала ;
о массовых увольнениях ;
о сокращениях ;
о задержках зарплаты ;
о задержке расчетов с кредиторами ;
иное

8. Каким из видов факторингового продукта заинтересовался клиент?:

с регрессом , без регресса , иное:

и почему (доводы клиента)?:

9. Имеются ли у клиента инвестиционные проекты и их краткое описание?

новый бизнес , покупка зданий и земли , ценные бумаги , иное

10. Работал ли ранее клиент по факторингу с другими организациями? да / нет

Предпринимал ли такие попытки?

да / нет

Если да, то почему не получилось (или причина смены Фактора)?

11. Каков порядок отгрузки товара покупателям?:

со склада , доставка , грузоперевозчик , смешанный , иное _____

Каков порядок документооборота?:

оригиналы , копии , заявки/спецификации , иное

В какой момент после отгрузки товара клиент хочет получить финансирование?

12. От кого, каким образом и на каких условиях клиент приобретает свой товар?

13. Сведения об имуществе клиента находящемся в аренде/собственности:

Офис: аренда /собственность ;

Склад: аренда /собственность ;

Транспорт: аренда /собственность .

14. Показывал ли клиент свои складские помещения? да /
нет

Если нет, то почему?

_____ и готов ли это сделать? да / нет

Если показывал, то какова насыщенность склада товаром?
крайне низкая , низкая , умеренная , плотная ,
очень высокая

Есть ли охрана склада?

да / нет

Есть ли сложная погрузочная техника?

да / нет

Наличие очереди машин покупателей и поставщиков товара?

да / нет

15. Показывал ли клиент документы на право занимать помещения?: да / нет
офисные складские , торговые

Что это за документы и на какой срок?:

С какого времени находятся именно здесь?

Если переезжали, то где располагались до этого?

Если речь идет об аренде, субаренде, договоре о совместной деятельности, договоре о безвозмездном пользовании – то кто является партнером клиента в этих отношениях (особенно у ПБОЮЛ)?:

16. Какова конкуренция в сфере бизнеса, которым занимается клиент?:

клиент монополист , низкая , средняя , высокая
очень высокая , жесткая ;

Какие усилия предпринимает клиент для сохранения стабильности своего бизнеса?:

Если клиент входит в группу компаний или холдинг, то какова его роль и место в этой структуре?:

Рекомендуется приложить к отчёту графическую схему данной структуры.

17. Часто ли у клиента меняется руководство и/или собственники бизнеса?:

каждый год , каждые два/три года , редко , в последний раз это было _____;

18. Участвует или же участвовал ли ранее клиент в арбитражных разбирательствах как истец или же ответчик?:

Если да, то с кем, по каким причинам и каков результат?:

19. Каков спектр предполагаемых покупателей (дебиторов) для факторингового обслуживания?:

проверенные долгой работой с отсрочкой ,
работали по предоплате ,
работают менее года ,
новые .

20. Среднемесячный оборот Клиента (руб)

Полный: _____

По отсрочке: _____

Планируемый по факторингу: _____

21. Другая, важная с точки зрения менеджера информация

Все строки в указанном Отчете должны быть полностью заполнены, при отсутствии данных просьба указывать прочерки во избежание двойного толкования. Не полностью заполненный Отчет к рассмотрению не принимается.

Должность ФИО

Дата посещения

ЛІТЕРАТУРА

Адамова К.Р. Факторинговые операции коммерческих банков // Бизнес и банки. – 2000. – № 15.

Алексанова Ю.А. Международный факторинг: проблемы валютного регулирования и контроля // Финансы. – 2002. – № 8.

Алексанова Ю.А. Проблемы сущности правоотношений финансирования под уступку денежного требования // Юрист. – 2002. – № 12.

Архієреєв С. І. Трансакційний сектор економіки України. – Х.: ХФ НІСД, 2003.

Бабичев С.Н. Использование реверсивного факторинга в повышении эффективности бизнеса // Региональная экономика. – 2004. – № 12.

Бабичев С.Н. Финансирование торговых операций. Реверсивный факторинг // Финансовый директор. – 2004. – № 7–8.

Банковское дело / Под. ред. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономика, 2005.

Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Финансы и статистика, 2005.

Богачева С. Финансирование под уступку денежного требования // Российский правовой журнал Коллегия (<http://www.kollegi.ru/iss/2004/n6/63.htm>)

Большой экономический словарь. – М.: Институт новой экономики, 2002

Боринець С.Я. Міжнародні валютно-фінансові відносини. – К.: Знання, 1999.

Бударіна Н.А. Міжнародні фінанси : навч. посіб. – Донецьк, 2002.

Внукова Н. Основы факторингу : навч. посіб. – К., 1998.

Гвоздев Б.З. Факторинг. – М.: ЭКМОС, 2000.

Ефимова Л.Г. Банковские сделки. Комментарий законодательства и арбитражной практики. – М., 2000.

Жуков Е.Ф. Тростовые и факторинговые операции коммерческих банков. – М.: АО "Консалтбанк", 1995.

Ковалёв В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2006.

Ковалёв В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2004.

Колтакова Г.М. Финансы. Денежное обращение. Кредит. – М.: Финансы и статистика, 2001.

Комментарий к Гражданскому кодексу РФ : В 3 ч. : Ч. 2 / Под ред. проф. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина). – М.: Юрайт-Издат; Право и закон, 2003.

Кузнецова В.Д., Маркова С.А. Стратегический менеджмент. – М.: ИНФРА-М-Сибирское соглашение, 2003.

Кучин Б.Л. Факторинг – финансовая схема управления вексельными потоками. – М.: Верже-АВ, 2000.

Лаврик М.Ю. Эффективность факторинговых операций российских коммерческих банков : Автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – М., 2005.

Макогон Ю.В. Зовнішньоекономічна діяльність: організація, управління, прогнозування : Підруч. – Донецьк: Альфа-прес, 2004.

Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / Под ред. Л.Н. Красиной. – М.: Финансы и статистика, 2000.

Міжнародні організації : Навч. посіб./ За ред. Ю.Г. Козака, В.В. Ковалевського. – К.: ЦУЛ, 2003.

Михайлів З.В., Галатян З.П., Горбань Н.І. Міжнародні кредитно-розрахункові відносини та валютні операції : Навч. посіб. – Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2004.

Орехов С.А., Афонин В.В., Леонтьев С.В. Факторинг: управление корпоративными финансами. – М.: Спутник, 2001.

Петрашко Л.П. Валютні операції : Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001.

Покаместов И.Е., Кожина Л.М. Эффективное управление рисками при осуществлении факторинговых операций // Страховое дело. – 2007. – № 4.

Покаместов И.Е., Леднев М.В. Организация факторингового бизнеса: от принятия решения до выстраивания стратегии про-

даж. // Организация продаж банковских продуктов. – 2007. – № 1.

Покаместов И.Е. Рынок факторинга зарубежных стран. // Банковское кредитование. – 2007. – № 2.

Покаместов И.Е., Стешина М.О., Третьякова А.И. Оптимизация факторинговой деятельности за счет автоматизации процессов управления // Управление в кредитной организации. – 2006. – № 4.

Покаместов И.Е., Табаев И.М. Современные способы финансирования коммерческого кредита // Банковское кредитование. – 2007. – № 1.

Покаместов И.Е. Факторинг. Международный опыт // Журнал управления компанией (ЖУК). – 2006. – № 11.

Покаместов И.Е. Факторинг : Учебное пособие, руководство по изучению дисциплины, практикум / Московский государственный университет экономики, статистики и информатики. – М.: МЭСИ, 2004.

Природа фірми: походження, еволюція і розвиток / За ред. О.Е. Вільямсона, С.Дж. Вінтера. – К.: А. С. К., 2002.

Родионов Е.Б. Развитие факторинговых операций в России // Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика : Тр. II Между-нар. науч.-практ. конф. 15–17 мая 2001 г. – СПб.: Нестор, 2001.

Румянцев А.П., Румянцева Н.С. Зовнішньоекономічна діяльність : Навч. посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2004.

Соколова Ю.А. Проблемы развития факторинговых операций в России // Актуальные проблемы финансов и банковского дела : Сб. науч. Трудов. – СПб.: СПбГИЭА, 2000.

Тавасиев А.М. Банковское дело. Дополнительные операции для клиентов. – М.: Финансы и статистика, 2005.

Тавасиев А.М. Основы банковского дела. – М.: Маркетдс, 2005.

Bates J. The financing of small business. – L.: Sweet & Maxwell Ltd, 1971.

Bickers M. World Factoring Yearbook 2003. – Bromley (Kent): BCR Publishing, 2003.

Bickers M. Factoring in the UK (8 Edition). – Bromley (Kent): BCR Publishing, 2003.

Biscoe P.M., LL.B (hons) U.M. Law and Practice of Credit Factoring. – Butterworths, 1975.

Chambre Nationale des Conseillers Financiers "Le Factoring", Soc. d'Editions Economiques et Financieres. – P., 2004.

Clemens J.H. Balance sheets and the Lending Banker. – L.: Europe Publisher Ltd, 1961.

Contemporary financial management. Sixth edition / R. Charles Moyer, R. James Mcguigan, J. William – Kretlow, 1995.

Cox A.N. and *MacKenzie J.A.* International Factoring. – Euromoney Publications, 1986.

Crighton & Ferrier. Understanding Factoring & Trade Credit. – L.: Waterlow Publishers, 1986.

Davidson Nigel, Mills Simon, Ruddy Noel. Salinger on Factoring. –N.-Y.: M.-E. Hills, 2005.

FCI Annual Review 2002. – Amsterdam: Factors Chain International, 2002
FCI Annual Review 2003. – Amsterdam: Factors Chain International, 2003.

FCI Annual Review 2004. – Amsterdam: Factors Chain International, 2004.

FDA Annual Report 2003. – Richmond: FDA, 2004.

Foulke R.A. The Story of the factor. – Dun and Bradstreet Inc., 1953.

Gerbies J. Le Factoring. – P.: Dunod Editeur, 1970.

Hawkins David. The Business of Factoring. – McGraw Hill Book Company Europe, 1993.

Hutson T.G. Butterworth "Management of Trade credit". – L.: Gower Press Ltd.,1968.

Lazare M.R. Commercial Financing. – N.-Y.: The Ronald Press Cy., 1986.

Michel Aussavy & Philippe Berthelie. Manager ses comptes clients avec l'affacturage. – P.: Factofrance Heller, 2003.

Michel Rachline & Michel Aussavy. Tout savoir l'affacturage. – P.: Factofrance Heller, 2003

Modern Business Reports "The manual of modern credit and collection practises". – N.-Y.: Edition Third Avenue, 1976.

Moore C.G. Factoring, A Unique and Important Form of Financing and Service. – "Reprint The Business Lawyer", 2002. – Voll. 46, № 7.

Naitove I. Modern Factoring. – American Management Ass. Inc., 1969.

National Association of Credit Management "Credit Management Handbook" / D. Richard. – Illinois: Irwin Inc. Homewood, 1965.

Page C.S., Canaway E.E. Finance for Management. – L.: Heinemann, 1969.

Phelps C.W. Accounts receivable financing as a method of securing Business Loans, / Division of Commercial Credit Cy. Baltimore, 1969.

Phelps C.W. The Role of Factoring in Modern Business Finance // "Studies in Commercial Financing" / Ed. Division of Commercial Credit Cy. – Baltimore, 2005. – № 1.

Rolin S. Le Factoring, une prise charge des crances. – Gerard & Co. Verviers, 1972.

Rutberg Sidney. The History of Asset-Based Lending. – The Commercial Finance Association, 1994.

Salinger F. Factoring: The Law and Practice of Invoice Finance. – L.: Sweet & Maxwell, 1999.

Sussfeld L.E. Le Factoring. – P.: Presse Universitaire de France, 1968.

Udell Gregory F. Asset-Based Finance // "Proven Disciplines for Prudent Lending The Commercial Finance Association". – Wash, 2004.

Wilson W.L. Full Faith and Credit, The Story of C.I.T. Financial Corp 1908–1975. – N.-Y.: Random House, 1975.

www.factoring.ru

www.factoring.com.ua

www.bank.gov.ua

ЗМІСТ

Вступ	3
Розділ 1. ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ ЯК СФЕРА БІЗНЕС-ДІЯЛЬНОСТІ	5
1.1. Історія виникнення й еволюція факторингових операцій.....	5
1.2. Економічна сутність, види та класифікація факторингової діяльності.....	25
Розділ 2. ПРАКТИКА ВПРОВАДЖЕННЯ Й УПРАВЛІННЯ ФАКТОРИНГОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ	67
2.1. Організаційні основи факторингових операцій.....	67
2.2. Механізм застосування факторингу як інструмента управління дебіторською заборгованістю.....	74
2.3. Управління ризиками при здійсненні факторингових операцій.....	93
Розділ 3. ОСОБЛИВОСТІ КОМЕРЦІЙНОЇ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ	109
3.1. Розрахунок собівартості факторингових послуг і рентабельності факторингових операцій.....	109
3.2. Економіко-правові аспекти договорів факторингу в Україні.....	122
3.3. Міжнародні факторингові операції в Україні.....	134
3.4. Факторинг та управління проблемною заборгованістю банків в Україні.....	157
ГЛОСАРІЙ	183
ДОДАТКИ	194
ЛІТЕРАТУРА	250

Навчальне видання

**СТУПНИЦЬКИЙ Олексій Іванович
КОВЕРДА Вадим Миколайович**

**СУЧАСНИЙ ФАКТОРИНГ: ЕФЕКТИВНІСТЬ
ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ
ТА УПРАВЛІННЯ
КОРПОРАТИВНИМИ ФІНАНСАМИ**

Навчальний посібник

Видано за сприяння ФК "Еврокоммерц"



Друкується за авторською редакцією



Підписано до друку 02.07.10. Формат 60x84^{1/16}. Вид. № 522. Гарнітура Times. Папір офсетний.
Друк офсетний. Наклад 300. Ум. друк. арк. 15,4. Обл.-вид. арк. 16. Зам. № 210-5302.

Видавничо-поліграфічний центр "Київський університет"

01601, Київ, 6-р Т. Шевченка, 14, кімн. 43

☎ (38044) 239 32 22; (38044) 239 31 61; тел./факс (38044) 239 31 28

E-mail: vpc@univ.kiev.ua

Свідоцтво внесено до Державного реєстру ДК № 1103 від 31.10.02.