

ФАКТОРИНГ У МІЖНАРОДНОМУ КРЕДИТУВАННІ

Ткаченко Є.С., здоб. вищ. осв.

Науковий керівник – д-р екон. наук, проф. **О.В. Мандич**
Державний біотехнологічний університет

Одним з найперспективніших видів банківських послуг є факторинг – ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективне знаряддя фінансового маркетингу, одна з форм інтеграції банківських операцій, які найбільш пристосовані до сучасних процесів розвитку економіки. Термін «факторинг» походить від англійського - посередник, агент. Факторинг дає можливість покупцеві відстрочити платежі, а постачальникові отримати основну частину оплати за товар відразу ж після його доставки.

Метою факторингового обслуговування є своєчасне інкасування боргів для скорочення втрат, внаслідок затримки платежу, і запобігання появі сумнівних боргів, підвищення ліквідності і зниження фінансового ризику для клієнтів, які не хочуть брати на себе роботу по перевірці платоспроможності своїх контрагентів, по веденню бухгалтерського обліку відносно своїх вимог і зацікавлені, по можливості, в найбільш швидкому отриманні грошей по рахунках.

В основі факторингу лежить покупка банком (факторською компанією) рахунків-фактур клієнта на умовах негайної оплати частини вартості (70-90%) от фактурованих поставачань і оплати решти частини (за вирахуванням відсотка за кредит) в строго обумовлені терміни незалежно від надходження виручки від дебіторів. Тому факторингові операції називають також кредитуванням продаж поставачальника або наданням факторингового кредиту поставачальникові.

Якщо компанія – виробник або оптовий продавець, працює на ринку з високим рівнем конкуренції – бажає розвивати і збільшувати частку ринку й прибуток, зацікавлена в страхуванні своїх кредитних, операційних, інфляційних, валютних ризиків, але внутрішні ресурси не можуть на 100% забезпечити щораз більші потреби, коли вона має велику кількість покупців в Україні та за її межами, то факторинг стане актуальним бізнесом і дасть змогу:

- значно збільшити обсяги продажу (в середньому упродовж півроку-року в 2—3 рази);
- вчасно поповнювати обігові кошти: отримання коштів відразу після доставки;
- одержувати беззаставне й відновлювальне фінансування;

- пришвидшити обіговість коштів;
- ліквідувати касові розриви;
- поліпшити структуру балансу;
- залучити нових покупців;
- віднести на собівартість витрати на сплату комісійної винагороди за факторингом .

Існує декілька класифікацій ділення факторингу на види. Основне ділення - регресний і безрегресний факторинг.

- регресний факторинг. Фактор набуває у клієнта права на всі суми, що винен боржник, проте у разі неможливості стягнення з боржника сум в повному об'ємі клієнт, що переуступає такий "недоброякісний" борг, зобов'язаний відшкодувати фактору бракуючі грошові кошти. Якщо ж з боржника отриманий надлишок в порівнянні з тією, що належить фактору сумою, то надлишок повертається клієнтові.

- безрегресний факторинг - фактор набуває у клієнта права на всі суми, що винен боржник. При неможливості стягнення з боржника сум в повному об'ємі фінансовий агент потерпить збитки. По суті, це означає повний перехід права власності на право вимоги клієнта до боржника.

Факторингові операції не проводяться по борговим зобов'язанням фізичних осіб, філіалів та відділень підприємств. У цьому випадку банку важко оцінити кредитний ризик або не вигідно брати на себе підвищений обсяг робіт, а також додатковий ризик, який виникає при переуступці таких вимог, оплата, яких може бути не виконана в строк з причин невиконання постачальником своїх договірних зобов'язань.

Інформаційні джерела:

1. Вовчак О. Д. Факторинг : навч. посібник / О. Д. Вовчак, Г. Є. Шпаргало, Т. Я. Андрійків. К. : Знання, 2012. 247 с

2. Горова Оксана: Факторинг - гроші плюс. Як знайти компроміс між продавцем та покупцем. Молодь і підприємництво. 2004. № 14

3. Віднійчук-Вірван, Л.А. Міжнародні розрахунки і валютні операції: навчальний посібник. Львів: Магнолія 2006, 2007. 214с.

4. Спіфанов, А.О. Операції комерційних банків: навчальний посібник. Суми: ВТД "Університетська книга", 2007. 523с.

5. Руденко, Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: підручник. Вид. 2-ге, перероб. і доп. К.: ЦУЛ, 2007. 632с.