

БАНКІВСЬКИЙ ФАКТОРИНГ ЯК ДЖЕРЕЛО ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

У світовій практиці під факторингом мається на увазі ряд комісійно-посередницьких послуг, які проводяться фактором-фірмою для клієнта в процесі здійснення останнім розрахунків за товари і послуги, що поєднуються, як правило, із кредитуванням його оборотного капіталу.

Факторингова угода передбачає, що підприємство-постачальник поступається банкові-посереднику правом отримання платежів від платників за поставлені товари, виконані роботи чи надані послуги.

Сутність факторингу складається з надання банком трьох видів послуг торговельним, виробничим та сервісним компаніям, а саме: фінансування оборотних засобів; страхування кредитних ризиків; облік стану дебіторської заборгованості, а також контроль за своєчасністю погашення дебіторської заборгованості.

Факторинг для постачальника має наступні переваги:

- можливість збільшення кількості потенційних покупців за рахунок надання їм відстрочки платежу (товарного кредиту);
- можливість збільшення обсягів поставок за рахунок збільшення кількості покупців;
- можливість трансформації дебіторської заборгованості в грошові кошти та досягнення таким чином балансу грошових потоків, збільшення за рахунок цього ліквідності та рентабельності поставок;
- можливість здійснення спільних закупівель значних партій товарів та відповідно підтримання розширеного асортименту за рахунок наявності обігових коштів для миттєвого задоволення вимог покупців;
- покращення ділового іміджу та платоспроможності через можливість проведення своєчасних розрахунків зі своїми кредиторами;
- укріплення ринкової позиції;
- можливість перенесення функцій обліку та контролю за своєчасним погашенням дебіторської заборгованості на банк;
- одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшити обсяг продажу, діставши від банку необхідні для цього обігові кошти;
- можливість економії на невиправданих затратах, пов'язаних з одержанням банківського кредиту.

Факторинг для покупця має наступні переваги:

- можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару (робіт, послуг) кінцевому споживачу;
- можливість користування товарним кредитом, а у зв'язку з цим відсутність необхідності користування банківськими кредитами;
- можливість збільшення обсягів закупок з відстрочкою платежу.

Факторинг для банку має наступні переваги:

- посилення ділових стосунків із клієнтами в результаті запропонованої їм додаткової конкурентоспроможної послуги;
- додаткова можливість збільшення клієнтської бази за рахунок залучення до обслуговування платоспроможних клієнтів;
- збільшення ресурсної бази банку за рахунок збільшення у клієнтів обсягів грошових надходжень на поточні рахунки та за рахунок зростання обсягів поставок;
- можливість отримання банком додаткових джерел доходів.

Застосувавши факторинг, підприємство може не тільки забезпечити себе оборотними коштами, збільшити обсяги реалізації, а й отримати додатковий прибуток, який в подальшому використає для свого розвитку та розширення виробництва. Крім того, кошти, отримані в результаті факторингової операції, можуть бути направлені на розширення виробництва, оновлення матеріально-технічної бази, що в подальшому призведе до збільшення обсягів виробництва та покращення якості продукції.

Третяк, Н.М. Банківський факторинг як джерело фінансування підприємств [Текст] / Н.М. Третяк // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика : збірник тез доповідей II Міжнародної науково-практичної конференції (31 травня–1 червня 2007 р.). – Суми : УАБС НБУ, 2007. – С. 141-142.