

Т. В. Ковальова, канд. екон. наук, доц.,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет

ПРО ПЕРЕВАГИ ТА ПРОБЛЕМИ БАНКІВСЬКОГО ФАКТОРИНГУ

Банки, незважаючи на існуючі проблеми, все-таки розвивають новий вид кредитування – факторингове обслуговування, що являє собою переуступку неоплачених боргових вимог (рахунків-фактур і векселів), що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів і надання послуг на умовах комерційного кредиту. Основна мета факторингового обслуговування банком – забезпечити клієнтові можливість займатися основною діяльністю – продажами, не відволікаючись на постійне вирішення фінансових питань. Головні переваги, які дає ця послуга, виникають, якщо ставити завдання значно прискорити темпи росту бізнесу компанії або відновити попит на її продукцію, щоб повернутися на докризовий обсяг виробництва. У цьому випадку факторинг як послуга може дати цілий ряд переваг у порівнянні із кредитними продуктами. По-перше, при факторингу банк не вимагає від клієнта надання забезпечення, тому основні і оборотні кошти залишаються в його повному розпорядженні. Заставою виступають права вимоги оплати за відвантажений товар. По-друге, обсяг фінансування залежить тільки від можливостей самої компанії й фактично обмежений лише обсягами її продажів. По-третє, сума фінансування не збільшує заборгованість клієнта по кредитах у балансі, а розмір дебіторської заборгованості при цьому навпаки зменшується. По-четверте, при наявності підписаної факторингової угоди гроші можуть бути надані протягом 24 годин після надходження заявки. Для цього при наявності попереднього договору досить надати банку документи, що підтверджують поставку. При цьому клієнт може користуватися продуктом і відповідно платити за нього тільки в міру виникнення необхідності.

На всі ці переваги можна й не звернути уваги, але в умовах, коли бізнес починає зростати темпами від 15–20 % у рік і вищими, кожне з них може виявитися життєво важливим, забезпечивши захист від ризиків, які неминуче виникають в умовах динамічного росту. Ефект від факторингового обслуговування максимальний у випадку, якщо отримане фінансування направляється на закупівлю товару, що у свою чергу також відвантажується з відстрочкою платежу, компанія знову одержує фінансування і т.д. Отже, факторинг як банківський продукт цілком самостійний, тобто зовсім не заважає розвиватися кредитним продуктам, він є одним з найбільш перспективних видів банківських послуг. Це ризикований, але прибутковий бізнес, ефективне знаряддя фінансового маркетингу, одна з форм інтегрування банківських операцій, які найбільш пристосовані до сучасних процесів розвитку економіки. Факторинг дозволяє більш мобільно управляти фінансовими потоками, банки розширюють коло своїх операцій, постійних

клієнтів, одержують за проведені факторингові операції матеріальну винагороду (відсотки по кредиту, плату за обслуговування).

Труднощі на шляху розвитку факторингу пов'язані з нестачею єдиних методичних підходів для здійснення факторингової діяльності, необхідних для створення організаційно-економічного механізму функціонування даної послуги. Для підвищення якості банківських послуг банкам необхідно вирішити внутрішні проблеми, пов'язані з організацією їхньої діяльності (процедури й функції, організація інформаційних потоків, підвищення якості обліку й звітності), з керуванням (забезпечення ліквідності, аналіз комісій) і з підготовкою кваліфікованих кадрів.

Узагальнюючи вищенаведене, можна зробити висновок про те, що поширення факторингу призведе до створення чіткої системи взаєморозрахунків між підприємствами, що допоможе запобігти виникненню неплатежів у країні й скоротити обсяг дебіторсько-кредиторської заборгованості.