Пантєлєєва, Н.М. Напрями управління факторинговими операціями в сучасному банку [Текст] / Н.М. Пантєлєєва // Міжнародна банківська конкуренція: теорія і практика: збірник тез доповідей V Міжнародної науково-практичної конференції (27-28 травня 2010 р.) : у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад "Українська академія банківської справи Національного банку України". – Суми, 2010. – Т. 1. – С. 105-106.

Н.М. Пантєлєєва, *канд. техн. наук, доц.,*
Черкаський інститут банківської справи
Університету банківської справи НБУ

НАПРЯМИ УПРАВЛІННЯ ФАКТОРИНГОВИМИ ОПЕРАЦІЯМИ В СУЧАСНОМУ БАНКУ

Сучасний ринок факторингу є значним і найбільш динамічним сегментом світового фінансового ринку. Обсяг світової факторингової індустрії у 2008 р. зріс на 2 % і становить 1 325 млрд. євро, зокрема міжнародний факторинг зріс на 20,67 %. Водночас для українських банків, які проводять факторингові операції, характерна відсутність стратегії ведення факторингового бізнесу, неправильне розуміння сутності і недосконаліть технології проведення операції факторингу, відсутність кваліфікованих співробітників, а також відповідного програмного забезпечення для супроводу факторингових угод. Тому одним із завдань стратегії розвитку фінансового сектора України до 2015 р. є відносне підвищення якості і конкурентоспроможності банківських послуг, зокрема шляхом стимулювання розвитку факторингу.

За даними найбільшої міжнародної організації факторингу Factors Chain International (FCI) у 2008 р. на ринку факторингу операції проводили 40 фінансових компаній України з об'ємом операцій в 1,3 млрд. євро (внутрішній) і 14 млн. євро (міжнародний). У 2009 р. спостерігалося зниження ділової активності на 60 %. Проте динамічний ринок факторингу все більше привертає увагу банків, роль і значення яких у розвитку індустрії факторингу постійно зростає. Вони присутні на ринку або як акціонери власних дочірніх факторингових компаній, або мають власні факторингові підрозділи. Лідером національного ринку факторингу є АКБ "Укрсоцбанк" – єдиний в Україні банк, який є членом FCI та надає майже 50 % послуг на ринку як повний комплекс послуг за трьома напрямами: внутрішній факторинг, експортний та імпортний факторинг.

Упровадження факторингу як ефективного фінансового інструмента потребує від банків розробки спеціальної стратегії управління факторинговим бізнесом, яка ґрунтується на чіткому розумінні економічної сутності та організаційно-правових засад цього інструмента та припускає розробку методики управління ризиками.

З урахуванням факторингу як комплексної системи фінансування, юридичної підтримки, страхування кредитних ризиків і адміністрування

дебіторською та управління проблемною заборгованістю технологія надання факторингу має включати таке: створення нормативної бази на рівні політик, регламентів, положень та інструкцій; ухвалення рішення про надання клієнтові факторингу; юридичне оформлення відносин між клієнтом і банком; робота з дебіторською заборгованістю і дебіторами; робота з проблемною заборгованістю тощо.

Ефективність факторингового бізнесу значною мірою залежить від рівня його ризиків. Поєднання методики аналітичної роботи з дебіторами та комплексу класичних банківських інструментів оцінки ризиків дозволяє розглядати факторинг як окрему систему ризик-менеджменту, яка забезпечує мінімізацію кредитного ризику, зважаючи на бланковість цієї послуги, та операційного, зокрема відсутність або недостатність ефективних технологій, кваліфікованого персоналу, спеціалізованого програмного забезпечення тощо.

Отже, побудову ефективної сучасної системи факторингового бізнесу можна віднести до нових фінансових механізмів реабілітації банківської системи в посткризовий період, формування фінансових, економічних і правових відносин нового типу.