

Н.Е. АВАНЕСОВА. А.Ю. ЛОГВИНЕНКО

**ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТУ**

Визначено сутність факторингу, виявлені вигоди факторингу для бізнесу, описані переваги і недоліки банківського та небанківського факторингу, представлені фінансовий механізм факторингу, визначені ризики операцій факторингу. Факторинг у світі став загально визнаним фінансовим інструментом тому для середнього та малого бізнесу, який має величезну підтримку з боку держав і центральних банків по всьому світу.

**Ключові слова:** факторинг, фінансовий інструмент, дебіторська заборгованість, банківські ризики, міжнародний факторинг, банкрутство.

**Постановка проблеми.** Факторинг у світі став загально визнаним фінансовим інструментом тому для середнього та малого бізнесу, який має величезну підтримку з боку держав і центральних банків по всьому світу. Все більша кількість експортерів у світі починають усвідомлювати, що міжнародний факторинг може допомогти їм стати більш конкурентоспроможними. Для багатьох компаній торгувати на міжнародних ринках вельми складно. Учасники зовнішньоекономічної діяльності стикаються з такими складностями як відмінності у звичаях ділового обороту, валютах, законодавчих актах і мовами, які все ще залишаються бар'єрами в розвитку міжнародної торгівлі.

**Метою статті** є дослідження особливості міжнародного факторингу як фінансового інструменту.

Однією з основних проблем, з якими стикаються експортери, це наполегливі вимоги імпортерів торгувати на умовах відкритого рахунка, що має на увазі під собою отримання платежу через тижні або місяці після відвантаження продукції. Надання такого товарного кредиту може призвести до погіршення руху грошових коштів компанії в разі прострочення платежу за контрактом або неможливості призвести платіж через фінансові труднощі імпортера або його банкрутства. Міжнародний факторинг є найбільш простим рішенням даної проблеми, як для великих, так і невеликих експортно-орієнтованих компаній. Роль факторингу полягає в інкасуванні грошових коштів у країні імпортера, забезпечення 100% захисту від ризику неплатежу, забезпечення фінансування для експортера та надання інших консультативних послуг.

Міжнародний факторинг - це вид міжнародних послуг у сфері міжнародного фінансування, при якому постачальник товарів віддає короткострокові вимоги по товарних договорах факторинговій компанії з метою негайного одержання більшої частини платежу (70 - 90 % уже за 2-3 дня заборгованості), гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат при проведенні розрахунків.

Сутність міжнародного факторингу зводиться до того, що фактор-фірми погоджуються звільнити експортера від фінансового тягаря експортного договору. Особливо це вигідно при наявності обмежень по термінах платежів при валютному регулюванні обмежень.



Рис. 1 – Схема міжнародного факторингу

Основною перевагою факторингу є те, що постачальник отримує можливість планувати свої фінансові потоки без залежності від платіжної дисципліни покупців, будучи впевненим, в безумовному надходженні коштів з банку проти акцептованих товарно-транспортних документів по поставках з відстроченням платежу.

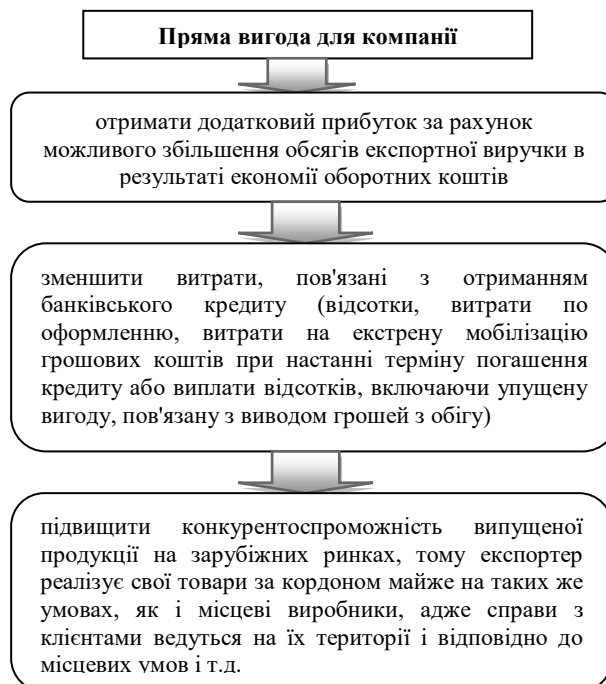


Рис. 2- Ключові аспекти прямої вигоди для компанії

Крім того, компанія-експортер може домогтися економії за рахунок можливості закуповувати товар у своїх постачальників за більш низькими цінами.

Перед компанією, що вирішила скористатися факторинговими послугами постає питання про вибір потенційного експорт-фактора, таким може виступати або банк, або спеціалізована факторингова компанія. У зв'язку з цим, необхідно розглянути переваги та недоліки кожного з них, які представлені в таблиці 1 [3].

Таблиця 1 - Переваги та недоліки банківського та небанківського Факторингу

	Банк		Спеціалізована факторингова компанія	
	Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
Ресурси	Широкий доступ до ресурсів	Ресурси надаються лише після ретельної перевірки клієнта	Ресурси надаються клієнтам, отримавши відмову в банку	Обмежений доступ до ресурсів
Ризики	Професійний аналіз кредитних і юридичних ризиків	Ретельна оцінка ризиків збільшує термін розгляду заявки	Фактор приймає на себе більше ризиків, ніж банк	Більш ризикований портфель угод, що збільшує ризик банкрутства фактора
Оперативність	Можливість оперативного контролю за рухом засобів	Довгий термін розгляду заявки	Більш технологічний і мобільний бізнес, більш висока швидкість прийняття рішень	Відсутність оперативного контролю за рухом коштів
Інфраструктура	Використання банківської інфраструктури для обслуговування банківських операцій	Можливий конфлікт інтересів: внутрішня конкуренція між факторингом і кредитним підрозділами	Факторинг Профільний бізнес. немає внутрішньої конкуренції, все працюють на виконання задачі	Необхідність наявності в штаті додаткового персоналу, що надає супутні послуги
Послуги	Крім факторингу, клієнти можуть користуватися іншими банківськими продуктами	Обмежене коло факторингових послуг (як правило, тільки фінансування)	Надання послуг, що за своїми характеристиками не задовольняє вимоги банків	Відсутність повного комплексу банківських послуг

Таким чином, банк є більш витратним за часом, але більш надійним джерелом фінансування підприємства. Крім того, крім факторингу, клієнти можуть скористатися іншими банківськими продуктами, на відміну від клієнтів спеціалізованих

факторингових компаній, в яких така можливість відсутня

Крім фінансування оборотних коштів при факторингу поставщика отримує від банку наступний ряд послуг:

1) страхування ризиків, пов'язаних з відстрочкою платежу. Укладаючи договір факторингу, компанії отримують можливість виключити ризики, пов'язані з постачанням товарів у кредит: ризик неотримання платежу від покупця в строк; ризик несплати товару; ризик різкої зміни ринкової вартості грошових ресурсів; ризик зміни курсу валюти в період відстрочки платежу по поставці.

2) ефективна робота з дебіторською заборгованістю. Починаючи працювати з факторинговою компанією, у постачальника з'являється незалежний контролер, який дозволяє мінімізувати втрати від продажів у кредит. Передаючи функції контролю за платежами факторингової компанії, поставщика отримує можливість незалежного контролю за станом своєї дебіторської заборгованості і може зосередитися на основних задачах бізнесу: виробництво та реалізації продукції.

Практика показує, що ті покупці, що спочатку налаштовані на обман постачальника, відмовляються від переходу на факторингове обслуговування, ті ж покупці, що оплачує свої поставки відповідно за договірними умовами, в більшості випадків і не помічають присутності факторингової компанії.

Таким чином, адміністративне управління дебіторською заборгованістю включає в себе: перевірку платіжної дисципліни та ділової репутації діючих і потенційних покупців постачальника; щоденний моніторинг стану дебіторської заборгованості; управління заборгованістю покупців; встановлення та оновлення лімітів фінансування на дебіторів (рекомендаційні ліміти відвантажень).

3) інформаційно-аналітичне обслуговування передбачає щоденну звітність про рух грошових коштів, аналітику по стану дебіторської заборгованості (відвантаження, платежі та ін.), інтеграцію з бухгалтерськими системами компанії.

Фінансовий механізм факторингу надає постачальникам принципово інші можливості для свого розвитку, ніж ті можливості, які має постачальник, самостійно обслуговуючий товарний кредит. Фінансування при факторингу, на відміну від власних засобів і кредиту, не обмежена жодними сумами. З погляду грошових коштів факторинг вирішує наступні проблеми [1]:

1. Розширення частки компанії на ринку. У постачальника з'являється можливість залучити нових клієнтів, збільшити асортимент товару на складі та, як наслідок, збільшити оборот і прибуток;
2. Підвищення ліквідності дебіторської заборгованості. Постачальник отримує гроші відразу ж після відвантаження товарів з відстрочкою платежу. Виплачуване фінансування автоматично збільшується в міру зростання продажів;
3. Ліквідація касових розривів. Чітке планування надходження грошових коштів та погашення власної заборгованості. Постачальник може побудувати план

виплати факторингового фінансування «під свою компанію»: отримувати гроші саме в той день, коли йому необхідно і саме в тому обсязі, який потрібно на даний момент;

4. Своєчасна сплата податків. сплата податків повинна відбуватися за фактом відвантаження товарів і послуг. Отримуючи фінансування в рамках факторингового обслуговування в день відвантаження товару, постачальника не турбуватимуть «розрахунки» з державою. Компанія-постачальник отримує гарантію захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів (у тому числі державних органів) при несвоєчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом. Додатковою можливістю являється отримання фінансування до дати податкових платежів;

5. Своєчасна оплата контрактів. Скорочення термінів відстрочки платежу при закупівлях товарів веде до кращих цінових умов на закупку товарів і збільшенню розмірів товарних кредитів, одержуваних від власних постачальників.

Крім фінансування оборотних коштів при факторингу банк покриває значну частину ризиків постачальника, зокрема [4]: кредитні ризики, валютні ризики, процентні ризики, ліквідні ризики.

При факторингу постачальник покриває так звані процентні ризики. Ці ризики виникають у компанії, що будують свій бізнес на сторонніх (позикових і залучених) оборотних коштах. При різкій зміні ринкової вартості цих коштів відбувається додатковий тиск на ціну товару постачальника (за рахунок подорожчання кредиту зростає собівартість товару / послуги). При факторингу, як правило, банк гарантує постачальнику, що вартість грошових ресурсів, що надаються останньому, буде залишатися незмінною протягом досить тривалого періоду часу (наприклад, півроку або рік). Цей аспект факторингового обслуговування є додатковим стабілізуючим фактором для бізнесу постачальника.

При експорті продукції значно зростає кредитний ризик експортера (через труднощі оцінки кредитоспроможності потенційних іноземних клієнтів; надання комерційного кредиту на більш тривалий термін, з урахуванням часу, необхідного для доставки товарів на іноземні ринки; а також через таких факторів, як політична нестабільність країни імпортера, низький рівень її економічного розвитку і т.д.). Під кредитним ризиком слід розуміти ризики, пов'язані з несплатою поставок з відстрочкою платежу. Після укладення факторингового договору і надання фінансування підприємству-клієнту фактор повністю несе всі збитки, пов'язані з відсутністю плати від дебіторів. Постачальник же може таких збитків уникнути, так як вже отримав від фактора 60-90% від вартості контракту.

Іноді фактор, прагнучи захистити себе від кредитних ризиків, укладає так званий договір факторингу з регресом. Згідно з цим договором при несплаті поставки протягом певного періоду фактор має право здійснити зворотний переуступку грошової вимоги постачальнику (по одному або декільком дебіторам) і затребувати з нього суму заборгованості

за цими дебіторам. Вартість факторингу при цьому нижче в середньому на 10%.

Ліквідні ризики являють собою ризики несвоєчасної оплати дебіторської заборгованості, що призводять до нестачі коштів у постачальника для покриття поточних витрат. Ліквідні ризики - ризики касових розривів, нестачі обігових коштів, неспівпадіння грошових потоків, що йдуть від покупців у рахунок оплати відвантажених товарів, і потоків ресурсів, необхідних для погашення кредиторської заборгованості і поточних платежів. Факторингова послуга дозволяє оперативно реагувати на виникаючі касові розриви і отримувати кошти по поставкою від банку. При факторингу постачальник отримує фінансові ресурси від фактора практично в момент поставки, тому ліквідні ризики поставщика стають турботою фактора.

Системний ризик - це ризик того, що неспроможність одного з учасників системи переказів «платежів» або фінансових ринків зробить неможливим для інших учасників виконання їх зобов'язань (включаючи розрахунки за зобов'язаннями в системі переказів) при настанні терміну платежу. Таке невиконання зобов'язань може породити значні ліквідні або ліквідні проблеми і в результаті поставити під загрозу стабільність фінансових ринків.

Особливо вразливі перед ризиком операції пов'язані з іноземною валютою. Оскільки угода про зовнішньоторговельний факторинг може передбачати використання двох і більше валют, виникає валютний ризик - небезпека валютних втрат у зв'язку зі зміною курсу іноземної валюти по відношенню до національної. Функція покриття можливих ризиків принципова для підприємств, що мають валютні контракти, і дозволяє не збільшувати гривневу ціну на розмір можливої девальвації гривні за період оборотності поставки. Таким чином, за рахунок факторингу постачальник отримує деякі переваги на ринку. У зв'язку зі збільшенням ступеня ризику фактор пред'являє експортерів більш жорсткі вимоги, ніж до постачальникам на ринку. При обслуговуванні експортера чинник, як правило, укладає договір з фактором країни - імпортера і передає йому частину обсягу робіт.

У процесі реалізації факторингового обслуговування окремі функції виконують банківські та страхові інструменти, таким чином, виступаючи конкурентами факторингу. А факторинг цікавий, насамперед, тим компаніям, які зацікавлені саме в поєднанні послуг, які притаманні даному продукту.

Виділяють дві основні функції, які виконують банківські продукти, які є прямими конкурентами факторингу:

1) Функція фінансування. Ця функція виконується банківськими кредитами. Фахівці відзначають, що банківські кредити виступають субститутами факторингу. І в тих країнах, де кредити більшою мірою доступні приватному сектору, потреба в факторингу значно менше.

2) Функція прийняття кредитного ризику. Цю функцію виконують документарні акредитиви, банківські гарантії і страхування кредитного ризику.

Акредитив являє собою зобов'язання банку виплатити поставщика товару за рахунок замовника-покупця певну суму при умови що постачальник надасть банку у встановлений термін документи, що підтверджують виконання зобов'язань перед замовником. Основна функція акредитива - зниження недовіри як з боку покупця, так і продавця, особливо, коли вони працюють один з одним вперше.

Банківська гарантія, на відміну від акредитива, не є платіжним інструментом (платіж по ній настає у виняткових випадках) і служить додатковим забезпеченням виконання зобов'язань за угоди. Зокрема, гарантія дозволяє не вносити передоплату, а виконати платіж за фактом поставки або з розстроченням. Іноді надання банківської гарантії є неодмінною умовою участі клієнта в угодах яких операціях (наприклад, митні чи тендерні гарантії).

Обидва ці інструменти використовуються, як правило, підприємствами, працюючими на зовнішньоекономічному ринку, і обсяги операцій з акредитивами і банківським гарантіям знаходяться в залежності від зовнішньоторгового обороту країни. Переваги факторингу перед акредитивами та банківськими гарантіями: прискорення та спрощення процедури отримання платежу в порівнянні з акредитивною формою розрахунків; страхування від валютних ризиків у разі експортного факторингу; більш широкий спектр послуг для клієнтів в більш зручній для них формі; відсутність обов'язкової вимоги заставного забезпечення; скорочення часових і матеріальних витрат за рахунок акумулювання різних функцій одним фінансовим агентом

Кредитне страхування здійснюють страхові компанії. Страховик визначає страхову суму виходячи з наданої страховальником інформації про всіх контрагентів, яким здійснює поставку на умовах відстрочення платежу. За результатами аналізу кредитоспроможності та платіжної дисципліни по кожному контрагенту встановлюється кредитний ліміт, в межах якого компанія може прийняти ризики на страхування. Сума кредитних лімітів становить агреговану страхову суму. Далі визначається страховий тариф як відсоток від страхової суми. Застраховані права грошової вимоги можуть виступати гарантією при отриманні кредиту. Компанії, яким не потрібно фінансування, але які хотіли б позбутися кредитного ризику, можуть просто

користуватися кредитним страхуванням, а не факторингом. Але на нашому ринку дуже мало компаній, що надають такий вид страхування. Страховики пояснюють це непрозорістю ринку, через яку перевірити фінансовий стан дебітора дуже складно, і відсутністю перестраховування таких ризиків.

Ще одним конкурентом факторингу є торгові відстрочки, які отримує постачальник (клієнт фактора) від своїх постачальників. Такі відстрочки можуть в різній мірі компенсувати ті відстрочки, котрі він змушений надавати своїм покупцям, причому постачальник може виступати не тільки в якості торгової компанії, але і сам являється виробником - тоді він також буде отримувати відстрочення оплати (комерційний кредит) при поставках йому, наприклад, сировини і матеріалів.

Акумулювання факторингом ряду функцій є важливим перевагою перед іншими формами фінансування, особливо велике значення це має для підприємств малого та середнього бізнесу, які не володіють достатнім обсягом трудових і фінансових ресурсів.

**Список літератури:** 1. Демчук І. Н. Факторинг як банківська послуга і метод підвищення ефективності діяльності підприємств - клієнтів банку. / І. Н. Демчук // Банківська справа. 2010. № 4. С. 30-43. 2. Лаврушин О.І. Банківська справа: сучасна система кредитування / О.І. Лаврушин, О.Н. Афанасьєва, С.Л. Корнієнко. Москва.: КноРус, 2011. 264 с. 3. Логвиненко М. У пошуках ідеального фактора // «Компанія», №8, 2011. 4. Покамєст І.Є. Ефективне управління ризиками при здійсненні факторингових операцій. // І.Є. Покамєст, Л.М. Кожина // Страхова справа. 2007. №4. 5. Гриценко В. В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В.В. Гриценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 248–261.

**Bibliography (transliterated):** 1. Demchuk I. N. *Faktořnyng yak bankiv's'ka posluga i metod pidvy'shshennya efektyvnosti diyal'nosti pidpry'emstv - kliyentiv banku.* / I. N. Demchuk // *Bankiv's'ka sprava.* 2010. No 4. S. 30-43. 2. Lavrushy'n O.I. *Bankiv's'ka sprava: suchasna sistema sy'stema kredy'tuvannya* / O.I. Lavrushy'n, O.N. Afanas'yeva, S.L. Korniyenko. Moskwa.: KnoRus, 2011. 264 s. 3. Logvy'nov M. *U poshukax ideal'nogo faktora* // «Kompaniya», No8, 2011. 4. Pokamest I.Ye. *Efektyvne upravlinnya ry'zy'kamy` pry` zdijsnenni faktořnyngovy`x operacij.* / I.E. Pokamest, L.M. Kozhy'na // *Straxova sprava.* 2007. No4. 5. Gry'cenko V. V. *Faktořnyng yak efektyvny`j instrument pidtry`mky` biznesu* / V.V. Gry'cenko // *Visny`k Donecz`kogo nacional'noho universy'tetu ekonomiky` i torgivli im. M. Tugan-Baranovs`kogo.* Ser. Ekonomichni nauky`. – 2010. – No3. – S. 248–261.

Надійшла (received) 09.06.2015

**Аванесова Ніна Едуардівна** – кандидат економічних наук, професор кафедри фінансів та кредит Харківського Національного університету будівництва та архітектури; тел.: (098)569-18-89; e-mail: [avanesova@i.ua](mailto:avanesova@i.ua)

**Avanesova Nina Eduardivna** - PhD, Candidate of economic sciences, professor Kharkov State Technical University of Civil Engineering and Architecture Tel: (098)569-18-89; e-mail: [avanesova@i.ua](mailto:avanesova@i.ua)

**Логвиненко Анна Юрївна** – студента 6 курсу Харківського Національного університету будівництва та архітектури; тел.: (063)346-99-80; e-mail: [logvinenko\\_anya@mail.ru](mailto:logvinenko_anya@mail.ru)

**Logvinenko Anna Yuriivna** - 6th year student of Kharkov State Technical University of Civil Engineering and Architecture; Tel.: (063) 346-99-80; e mail: [logvinenko\\_anya@mail.ru](mailto:logvinenko_anya@mail.ru)