

БИРЧЕНКО О.А. ПРИМЕНЕНИЕ ФАКТОРИНГА В УКРАИНЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Актуальность. По оценкам специалистов рынок факторинговых услуг является перспективным источником финансирования деятельности субъектов хозяйствования в Украине, влияя тем самым на изменение их финансового состояния.

Степень изученности. Несмотря на отсутствие законодательно-нормативной базы, особенности факторинга, его формы рассматривали в своих научных статьях Гутко Л. М. и Склеровой Е. В., Швайка М. А., Черненко Л. В.

Цель. В современных экономических условиях целесообразно рассмотрение практических основ применения факторинга в Украине.

Постановка проблемы. Недостаточное исследование данной области усложняет процесс применения факторинга в Украине.

Кроме традиционных, базовых для коммерческих банков Украины операций, они выполняют новые, нетрадиционные для них операции и услуги. К первым принадлежат операции и услуги, связанные с формированием банковских ресурсов, их размещением в активы и осуществлением расчетов между клиентами. К нетрадиционным для банков Украины операциям и услугам можно отнести: лизинг, факторинг, операции с драгоценными металлами, консультационные и информационные услуги и другие.

Что касается факторинга, то он является высокоприбыльным банковским бизнесом, эффективным инструментом финансового маркетинга, одной из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики. Факторинг (одна из пятнадцати банковских операций, установленных в законодательном порядке [1]) – это комплекс услуг, оказываемых банком клиенту в обмен на уступку дебиторской задолженности [3, с. 8]. Необходимость ускорения оборота средств заставила поставщиков искать новые пути погашения дебиторской задолженности. Введение в цепочку расчетов финансового агента-банка или кредитной организации – позволило решить эту проблему с максимальной выгодой, как для продавца, так и для покупателя. Факторинг является эффективным инструментом расчетов, финансирования, снижения рисков неплатежей по договорам купли-продажи; также его можно определить как альтернативную форму кредитования в рамках пополнения дефицита оборотного капитала и более удобный способ финансирования оборотного капитала для предприятий, активно ведущих торговую деятельность.

Для покупателя факторинг имеет следующие преимущества:

- выгодное условие оплаты, которое не требует отвлечения денежных средств из оборота;
- упрощение планирования денежного потока;
- увеличение покупательской способности;
- минимизация рисков по задержке платежей.

Для поставщика:

- возможность получения денежных средств сразу после поставки (до 80 %);
- ускорение оборачиваемости оборотных средств, так как они не отвлекаются в дебиторскую задолженность;
- возможность предоставления покупателям льготных условий оплаты товаров, так как сразу после поставки финансовый агент может выплачивать поставщику до 80 % от суммы поставленной продукции (работ, услуг);
- увеличение количества покупателей в связи с предоставлением более льготных условий оплаты;
- улучшение финансового положения;
- комиссия, уплаченная банку, включается в себестоимость продукции [3, с. 9].

Стоимость факторинговых услуг определяется как сумма стоимости предоставленного поставщику финансирования и факторинговой комиссии по текущим ставкам банка. Базой для определения стоимости факторинговых услуг является процент от суммы требований и количество дней отсрочки платежа покупателем. Размер процента за кредит определяется на уровне рыночной ставки по краткосрочным кредитам с увеличением на несколько (2-3) пунктов, комиссионного вознаграждения – с учетом набора предоставляемых услуг и обычно колеблется от 0,5 % до 3 % от суммы купленных расчетных документов [3, с. 10].

Необходимость кредита обусловлена закономерностями кругооборота и оборота капитала в процессе воспроизводства. Современная отечественная практика доказала, что кредиты нужны всем, начиная от предпринимателя и заканчивая правительством, не говоря уже о предприятиях и организациях, испытывающих общий кризис платежеспособности и нуждающихся в кредитной поддержке. Таковы реальности современной экономики Украины, испытывающей, в свою очередь, острый кризис производства и финансов. Неустойчивость экономической ситуации требует от украинских коммерческих банков особой осторожности и опыта оценки кредитоспособности клиентов, объектов кредитования и надежности обеспечения [4, с. 116].

Рынок факторинговых услуг является достаточно новым в сфере банковских услуг в Украине; он находится на стадии рождения. Доля факторинга в балансах отечественных коммерческих банков составляет всего лишь 0,5 – 5 % [4, с. 117]. Факторинговые услуги в Украине предоставляют такие коммерческие банки, как Укрсоцбанк, «Аваль», Правексбанк, Приватбанк, «Базис», «Демарк» и др.

Некоторое развитие данные услуги получили еще в 1989 – 1991 гг. при первой волне формирования се-

ти коммерческих банков. В дальнейшем база для факторинга, прежде всего, в силу инфляции, оказалась подорванной и он был свернут. Но в 1998 г. оборот по факторингу в Правексбанке уже составлял 707 тыс. долл. США, а в 1999 г. – 985 тыс. долл. США [4, с. 118]. Активную факторинговую деятельность в тот период вели такие коммерческие банки, как «Меркурий», «Базис» (г. Харьков) и «Индустриал – банк» (г. Запорожье).

В настоящее время последствием неудовлетворительного состояния большинства отечественных предприятий стало катастрофическое увеличение их дебиторской задолженности. Несвоевременное погашение дебиторской задолженности приводит к платежному кризису: рост задолженности по коммерческому кредиту обуславливает увеличение спроса на краткосрочные займы. В 2005 году коммерческими банками украинским предприятиям было предоставлено 1,8 млрд. грн. кредитов. Что касается факторингового кредита, то его доля в этой сумме составила лишь 5%, но она увеличивается с каждым годом [4, с. 119].

Факторинг по сравнению с традиционными видами кредитов имеет некоторые преимущества: позволяет оперативно привлекать дополнительные оборотные средства; не требует иного обеспечения, кроме уступки клиентом денежного требования к дебиторам; не требует длительного анализа кредитоспособности клиента со стороны банка. Развитие факторинговых операций в Украине сдерживается рядом обстоятельств как внутреннего, так и внешнего характера. К внутренним препятствиям относятся неразвитые системы управления банками и факторов, слабый уровень бизнес-планирования, неудовлетворительный уровень руководства в некоторых банках и небанковских финансово-кредитных учреждениях, их ориентация на оказание сомнительных услуг и ведение недобросовестной коммерческой практики, фиктивный характер значительной части капитала. К внешним сдерживающим факторам можно отнести высокие риски кредитования, нерешенность ряда ключевых проблем законодательством, ограниченные ресурсные возможности банков, недостаточно высокий уровень доверия к коммерческим структурам.

Наряду с перечисленными факторами существуют такие проблемы методического характера, как необходимость дальнейшего развития системы рефинансирования, в том числе путем расширения круга инструментов управления ликвидностью.

Базовым условием успешного развития факторинговых операций является проведение государством взвешенной, последовательной политики в сфере банковских услуг. Целями этой политики должны быть: обеспечение системной стабильности и создание необходимых условий для развития рынка банковских услуг на базе здоровой конкуренции (банковская деятельность должна базироваться на коммерческих интересах и соблюдении пруденциальных принципов ведения бизнеса); стимулирование банковского обслуживания малого и среднего бизнеса. Из ранее сделанных выводов следует отметить тот факт, что целесообразна отмена комиссионного вознаграждения банку или фактору для уменьшения суммы оплаты за предоставление факторинга. Существенными проблемами развития факторинговых операций остаются: неготовность преимущественного большинства отечественных банков к предоставлению факторингового обслуживания, а также их неготовность к среднесрочным инвестициям в новую отрасль банковской деятельности. Основной преградой здесь является совсем не факторинговое финансирование, а достаточно длительный затратный цикл, связанный с постановкой задач, который отнимает даже при наличии профессиональной команды от 6 до 12 месяцев [4, с. 120].

Факторинговый бизнес требует серьезных инвестиций, к которым в Украине пока мало кто готов. Факторинговые активы по сроку самые долгие, так как они постоянно находятся в обороте капиталов. Организация этих высокотехнологических операций требует также надежной правовой защиты от государства. Принятие специального закона «О факторинге» значительно ускорило бы процесс их развития в Украине. Создание крупных факторинговых компаний, способных успешно конкурировать с такими иностранными компаниями также способствовало бы этому развитию. Но есть конкретные условия их создания: наличие лицензии на осуществление факторинговой деятельности, форма хозяйствования – открытое акционерное общество с преимущественной долей государственного капитала.

Важным этапом развития рынка факторинговых услуг в Украине стало создание Восточно-Европейской Факторинговой Ассоциации. Ее главная задача – развитие факторинга на относительно новых рынках постсоциалистического пространства: в странах бывшего СССР и в некоторых странах дальнего зарубежья. В Восточно-Европейскую Факторинговую Ассоциацию входят факторинговые компании Украины, России, Казахстана, Армении и Молдовы. Налажены партнерские отношения с компаниями Центральной и Восточной Европы, всех стран бывшего СССР. Подготовлен межфакторный договор. Сотрудничество стран региона, безусловно, открывает широкие возможности для выхода финансовых учреждений на новый международный уровень работы с клиентами [4, с. 121].

Выводы. Анализ применения факторинговых операций в сфере банковских услуг дало возможность выявить проблемы, исследование которых и предложения по их устранению (наличие законодательной базы, инвестиции, усовершенствование сферы бизнеса, международные отношения) повлияют на дальнейшее благоприятное развитие рынка факторинговых услуг в Украине.

ИСТОЧНИКИ И ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» от 07.12.2000 г. № 2121/ III (с изменениями и дополнениями от 20.09.2001 г. № 2740/ III).
2. Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» от 12.07.2001 г. (с учетом внесенных изменений и дополнений).
3. Гутко Л.М. Механизм осуществления факторинговых операций // Экономика. Финансы. Право. – 2006. – № 9. – С. 8-12.

4. Склеровой Е.В. Рынок факторинговых услуг в Украине // Финансы Украины. – 2005. – № 9. – С.116-125.
5. Черненко Л.В. Дебиторская задолженность украинских предприятий // Экономика АПК. – 2004. – № 2. – 99 с.
6. Швайка М. Как научиться факторингу? // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – 95 с.

ВОЙЦЕХОВСКАЯ Н.В.

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ БАНКА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Постановка проблемы. Самой актуальной на сегодняшний день темой для Украины и всего мира является мировой финансовый кризис, который нарастал несколько лет и в октябре 2008 года заявил о себе. Это означает, что в этот момент происходит стремительное сокращение производства, уменьшение капиталовложений (в 5 и более раз), понижение производства национального дохода (на 70%), происходит собой и серьезные нарушения в функционировании банковской системы, снижается уровень жизни людей , нарастает недоверие и паника. Крупнейшие банки Европы, США, и во всем мире становятся банкротами, массовые разорения банков приобретают катастрофический характер. Сразу увеличиваются ставки по кредитам, закрываются ипотечные программы. На сегодняшний день Банковская система Украины уменьшилась уже на 62,5 млрд грн. Мне хотелось бы изменить поток негативной информации, которая заполонила все печатные издания, СМИ и интернет, проанализировав возможные варианты создания полноценно функционирующей организации. Поскольку «кровеносной системой» финансовой структуры страны являются банки, этот вопрос является наиболее важным на сегодняшний день. Мне хотелось бы подробнее и комплексно рассмотреть банковскую систему, ее функционирование во время кризиса, изменения , которые в ней происходят, а также перспективы и последствия финансового кризиса.

Степень изученности. На сегодняшний день практически все эксперты и ведущие экономисты нашей страны заняты изучением этой проблемы. И казалось бы именно они должны оказать информационную помощь правительству и постараться решить ее, однако мнения этих специалистов разделились, а сделав вывод о прошедших экономических ситуациях теоретическая основа в Украине отстает примерно на год, поэтому ждать моментального решения столь сложной проблемы не стоит. В такой ситуации нельзя не упомянуть ученого , который посвятил свою жизнь изучению кризисов- это Михаил Иванович Туган-Барановский. Глубокий анализ истории кризисов позволил ученому выделить три их общих основных характеристики: состояние товарного рынка, определенное им как перепроизводство, изменения в области денежного обращения и колебания кредита. По его мнению, главной из этих характеристик является первая - "перепроизводство", которое и послужило причиной большинства экономических кризисов в мире. Эта проблема, несмотря на многочисленные исследовательские проекты и обсуждения ,по-прежнему остается открытой и соответственно актуальной.

Цель. Комплексно рассмотреть воздействие внешних и внутренних негативных факторов на банк в условиях кризиса. Проанализировав ситуацию, предложить способы ее решения .

Основное содержание. Если посмотреть на проблему финансового кризиса с другой стороны, то для любого банка в ней могут открыться большое количество плюсов. Плюсы, которые мотивируют организацию, дадут возможность открыть для себя новые возможности, спровоцируют процветание банка. Первое, что хотелось бы затронуть – устоявшийся стереотип, о том, что в переломные для экономики времена необходимо спасать то, что еще можно спасти и не экспериментировать. Однако опыт многих зарубежных компаний показывает, что именно инновационные и в то же время рискованные способы выхода из кризисной ситуации являются наиболее эффективными. Чаще всего используется метод слияния компаний, но при этом нужно грамотно обсудить условия договора, выбрать стратегию, распределить обязанности и т.д. Поэтому политика независимости , проводимая украинскими мелкими банками в условиях кризиса не является эффективной и может привести к банкротству вышеупомянутого.

Банковским служащим, готовым к смелым шагам, кризис дает шанс радикально изменить корпоративную культуру и методы работы: акционеры, сотрудники и кредиторы осознают необходимость перемен, и сопротивление им слабеет. Только в этом случае, возможно, перестроить всю систему власти, довести величину организации до оптимального размера, укоренить более сильную культуру эффективности и решительно отказаться от устаревших догм. Массу положительных преобразований, которые могут помочь банку изменить направление своей деятельности в положительную сторону- внутренняя реорганизация. Для этого необходимо внедрять новые программы, акцентируя в большей степени влияние на клиентов организации, изменять бонусную систему и условия труда сотрудников, делая акцент не на объеме, а на качестве выполненной работы, проведения различных акций, способствующих, например, привлечению депозитов. Главной проблемой украинского банка, с точки зрения его внутренней организации является риск-менеджмент низкого уровня. Одни финансовые учреждения массово выдавали кредиты неблагонадежным заемщикам, другие – инвестировали в ценные бумаги, выпущенные банками с некачественными кредитными портфелями. И в первом, и во втором случае проблемы возникли в первую очередь у банков, поставивших на ипотеку. 2008 год можно смело назвать годом глобальной переоценки кредитных и инвестиционных стратегий. Раз за разом мы видим, как кризис подталкивает руководителей и акционеров пересматривать прежние управленческие методы и подниматься до мирового уровня в управлении, отчетности и работе с