

ФАКТОРИНГ ТА ФОРФЕЙТИНГ – АЛЬТЕРНАТИВНІ СПОСОБИ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ

За сучасних умов економічної кризи операції з факторингу та форфейтингу в Україні розвиваються досить повільно. При цьому багато вітчизняних банків декларують ці операції в переліку послуг, але де-факто цими способами кредитування зовнішньоекономічної діяльності практично не займаються (значний відсоток). Проте, якщо в підприємства є можливість скористатись і форфейтингом, і факторингом, то вибір завжди робиться на користь факторингу, тому що форфейтингова схема складніша за організацією, ніж факторингова. Актуальності набувають дослідження переваг та недоліків здійснення факторингових та форфейтингових операцій, їх відмінностей та перспектив розвитку на вітчизняному ринку банківських послуг.

Підприємство самостійно обирає найбільш вигідний спосіб кредитування – а саме факторинг (операція, яка поєднує у собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання) або форфейтинг (придбання банком платіжних зобов'язань, зазвичай поданих у формі векселів, без права зворотної вимоги до продавця).

Порівнюючи порядок здійснення операцій форфейтингу та факторингу необхідно вказати на відмінності:

1) укладання факторингової угоди експортера з банком передбачає відкриття фактичного рахунку, на якому здійснюється облік усіх операцій з факторингу;

2) при укладанні угоди факторингу з банком в момент подання всіх необхідних документів експортеру перераховується лише 70-90% суми коштів за відвантажену продукцію, а лише після отримання платежу від покупця банк перераховує залишок коштів (30-10%) за мінусом відсотків за факторинговий кредит та комісійні винагороди. Така схема отримання коштів пов'язана з нижчим рівнем гарантованості рахунків-фактур, які супроводжують операцію купівлі-продажу продукції, і відповідно вищим рівнем кредитного ризику;

3) факторингова угода може передбачати не лише попередню оплату боргових вимог експортера, але й ведення бухгалтерського обліку його зовнішньоторговельних операцій, страхування експортера від кредитного і всіх інших видів ризику;

4) угода між експортером і банком може передбачати здійснення операції факторингу з правом регресу і факторингу без права регресу, а форфейтинг тільки без права регресу.

Переваги факторингу та форфейтингу:

1) фактор (банк) імпортера здійснює професійну експертизу ринку покупця та його фінансового стану, що дозволяє експортеру відслідковувати стан справ партнера і відповідно уникнути великих фінансових проблем;

2) робота з імпортером ведеться на рідній мові в його власному часовому поясі, у відповідності з діловою практикою та звичаями ведення бізнесу кожної окремої країни;

3) фактор імпортера має доступ до місцевих джерел фінансової інформації; його власний досвід заснований на історії обслуговування ним портфеля дебіторської заборгованості;

4) експортер може запропонувати власним контрагентам найбільш вигідні для них умови платежу по відкритому рахунку, так як розраховує на те, що кредитний ризик буде якісно визначений та інкасування виручки буде здійснюватися найефективніше;

5) фактори – члени міжнародних факторингових мереж здійснюють обмін інформацією та розрахунки в реальному часі завдяки спеціальних комунікаційних систем;

6) фактори імпортера можуть надати допомогу у вирішенні складних питань між контрагентами;

7) існує значна конкуренція між факторинговими компаніями, що дозволяє експортерам вигравати на узгодженні цінових умов між контрагентами.

Недоліки факторингу та форфейтингу:

1) фактори імпортера, часто виявляють дуже консервативний підхід при прийнятті рішень про встановлення кредитних ліній;

2) участь додаткових посередників (двох факторів) призводить до затримки розрахунків;

3) не гарантує однаковий рівень обслуговування у різних факторів-кореспондентів;

4) складність системи розрахунків.

В умовах постійних політико-економічних та законодавчих змін експортерам не вигідні довгострокові плани. З іншого боку, можна стверджувати, що суттєво стримує розвиток форфейтигових операцій законодавство України, який вкрай повільно акцептує світову ділову практику. Нормалізація податкового законодавства могла би значно збільшити можливості форфейторів та їхніх клієнтів, що сприяло б росту технологічного експорту і позитивно вплинуло на економіку в цілому. Тому слід оцінити наукові розвідки проблем організації форфейтингових послуг в Україні як перспективні і продовжувати їх.

Важлива умова розвитку форфейтингу – довгий горизонт планування. У практиці діяльності вітчизняних експортерів і банків форфейтинг тільки починає впроваджуватися, а тому деякі питання правового забезпечення ще не досить урегульовані.

Використання факторингових операцій також не отримало широкого розповсюдження в Україні, так як поки що відсутній єдиний законодавчий акт, який би регулював факторингову діяльність. Запровадження факторингу ускладнюється також і прийнятою практикою ведення торгово-збутових

операцій, яка передбачає передплату та майже повну відсутність комерційного кредиту. Важливу роль відіграє й обізнаність менеджерів, економістів та керівників з факторингом як економічним інструментом.