

Використання нової технології CRM зажадає серйозних змін управлінського й організаційного порядку. Виявлення джерел інформації, збір, обробка й аналіз відповідної інформації, повинні централізовано, систематично здійснюватися командою спеціально підготовлених співробітників – високопрофесійних фахівців, виділених в окремий підрозділ, основною метою якого і є діагностика клієнтів.

Пропоноване організаційно-інформаційне забезпечення створення банком бази даних, орієнтованої на клієнтів, дозволить здійснити:

1. Більш глибоке сегментування клієнтів.
2. Моделювання структурного «профілю» клієнтів на базі створення автоматизованої картотеки.
3. Моделювання майбутньої поведінки клієнтів, що дозволяє випередити конкурентів і домогтися позитивної відповіді клієнта на пропозицію банку придбати інноваційний банківський продукт.
4. Формування комплексу маркетингових комунікацій для ефективної пропозиції конкретного банківського продукту, виділеному цільовому сегменту, ніші, індивідуальному клієнту.

Найбільш досконалі методи аналізу поведінки клієнтів розроблені й активно використовуються найбільш новаторськими закордонними банками. Банкіри, переконані в перевагах використання новітніх методів маркетингу, не повинні очікувати від них негайного поліпшення результатів. Революція в області маркетингу вимагає від банків, насамперед, концентрації зусиль на визначених міраx, що мають особливе значення саме для даного банку. У нашому випадку необхідна концентрація зусиль на створення баз даних, орієнтованих на клієнтів.

#### **Література:**

1. Завадська Д. Маркетинг у банку: теорія та методологія / Д. Завадська, Л. Жердецька, Л. Кузнєцова – Одеса: Атлант, 2010. – 717с.
2. Севрук В.Т. Банковский маркетинг.- М.: Дело ЛТД, 1994.- 128 с.
3. Маркетинг: Ученьк / А.Н.Романов, Ю.Ю.Корлюгов, С.А.Красильников и др./Под ред. А.Н.Романова. - М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008.- 560 с.
4. Лютий І.О., Солодка О.О. Банківський маркетинг: підручник. – К: Центр учбової літератури, 2009. – 776с.

УДК: 336.648

## **ФАКТОРИНГОВІ ОПЕРАЦІЇ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ**

*Мисник Т.Г., к.е.н.*

*Полтавська державна аграрна академія*

*Досліджено економічний зміст факторингових операцій, їх місце в діяльності комерційних банків, класифікацію факторингових операцій. Визначено основні критерії оцінки факторингових операцій.*

*Investigated the economic content of factoring operations, their place in the activities of commercial banks, classification of factoring operations. The main criteria for assessing factoring operations.*

**Постановка проблеми.** Факторинг є одним із найперспективніших видів банківських послуг. Це ризикований, але високоприбутковий бізнес, ефективно знаряддя фінансового маркетингу, одна з форм інтегрування банківських операцій, що найбільше пристосована до сучасних процесів розвитку економіки. Проте, незважаючи на те, що факторингові операції є основним інструментом управління дебіторською заборгованістю, обмеженість його використання обумовлена їх високою ризикованістю. Зрозуміло, що це стимує банки використовувати цей перспективний напрямок отримання додаткових доходів. Тому розроблення методики аналізу факторингових операцій, яка всебічно допомагає зважити їх позитивні та негативні сторони, є, безумовно, актуальним і необхідним завданням.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Огляд економічної літератури свідчить про необхідність приділити більшу увагу факторингу як найефективнішій формі рефінансування в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств. Проблемі факторингу присвячено низку наукових праць. Серед вітчизняних вчених економістів, які займалися проблемою управління дебіторською заборгованістю за допомогою факторингу, слід виділити таких авторів як Т. Е. Беялов, Ю. С. Скакальський, Ю. М. Лисенко. Значний вклад у розвиток факторингу внесли такі сучасні економісти: Л. Ю. Белоусов, Б. З. Гвоздев, Л. В. Руденко. У їх дослідженнях розкрито теоретичні та практичні аспекти розвитку факторингу в Україні.,

**Постановка завдання.** Нині переважна більшість вітчизняних підприємств виявилася неспроможною ефективно управляти дебіторською заборгованістю, яка завдає економічної шкоди підприємству-кредитору, гроші втрачають свою купівельну спроможність внаслідок інфляції, зростають збитки від втрачених можливостей, підприємство виплачує банку відсоток за кредит, пов'язаний із нестачею власних оборотних коштів. Як правило, українські підприємства мало використовують загальноприйняті у світовій практиці методи управління дебіторською заборгованістю. Управління дебіторською заборгованістю зводиться лише до її обліку, що призводить до втрати фінансових ресурсів підприємства і зменшує ефективність управління ними.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Термін «факторинг» походить від англійського «посередник, агент». В основі факторингових операцій лежить купівля банком розрахункових документів постачальника на відвантажену продукцію і передання постачальником банку права вимоги боргу платника зобов'язань за продукцію. Іншими словами, факторинг є різновидом посередницької діяльності, за допомогою якої посередник (факторинговий відділ банку) за певну плату одержує від підприємства право стягнути і зарахувати на його рахунок належні йому від покупців суми грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість). Одночасно з цим посередник кредитує оборотний капітал клієнта і бере на себе його кредитний і валютний ризики. Класичний факторинг передбачає наявність комерційного кредиту, що надається в товарному вигляді продавцями покупцям у вигляді відстрочення платежу за продані товари, які оформляються відкритим рахунком.

Закритий, або конфіденційний, факторинг служить прихованим джере-

ло Операція факторингу полягає в тому, що факторинговий відділ банку купує боргові вимоги (рахунки-фактури) клієнта на умовах негайної оплати 70-90 % вартості від фактурованих поставок і сплати іншої частини за відрахуванням процента за кредит та комісійних платежів, у строго обумовлені терміни незалежно від надходження виторгу від дебіторів. 10-30 %, що лишилися, банк утримує як компенсацію ризику до погашення боргу. Після погашення боргу банк повертає утриману суму клієнтові. Утримані банком 10-30 % від суми боргу є також заходом стимулювання клієнта до належного виконання обов'язків щодо поставки. Якщо боржник не оплачує в термін рахунку факторингу, то виплати замість цього здійснює факторинговий відділ.

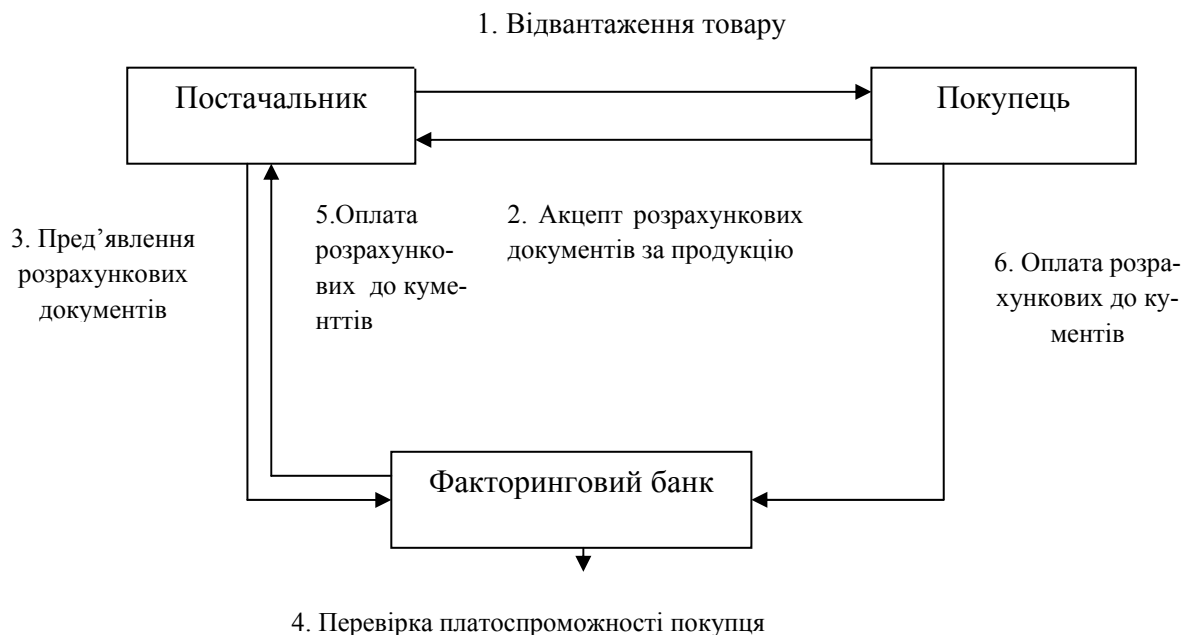


Рис. 1. Схема факторингових операцій банку

Факторингові операції банків класифікуються як:

- внутрішні, якщо постачальник і його клієнт, тобто сторони за договором купівлі-продажу, а також факторингова компанія перебувають в одній і тій самій країні;

- міжнародні, якщо суб'єкти факторингової операції перебувають у різних країнах.

Відкритий факторинг (конвенційний) - це форма факторингової послуги, за якої боржник сповіщений про те, що постачальник переуступає рахунок-фактуру факторинговій компанії.

м засобів для кредитування продажу постачальником товарів, тому що ніхто з контрагентів клієнта не інформований про переуступлення рахунків-фактур факторинговій компанії. У даному випадку платник веде розрахунки із самим постачальником, який після одержання платежу повинен перерахувати відповідну частину факторинговій компанії для погашення кредиту.

Факторинг з правом регресу, тобто правом оберненої вимоги до постачальника відшкодувати сплачену суму, або без права регресу. Ці умови пов'язані з ризиками, що виникають у разі відмови платника від виконання своїх зобов'язань, тобто кредитними ризиками. Укладаючи угоду з правом

регресу, постачальник продовжує нести визначений кредитний ризик за борговими вимогами, проданими ним факторинговій компанії. Остання може скористатися правом регресу і за бажання продати постачальникові будь-яку неоплачену боргову вимогу у випадку відмови клієнта від платежу (його неплатоспроможності). Дана умова передбачається, якщо постачальники впевнені, що в них не можуть з'явитися сумнівні зобов'язання, або через те, що вони не враховують недостатню кредитоспроможність своїх клієнтів. І в першому, і в другому випадку постачальник не вважає потрібним оплачувати послуги щодо страхування кредитного ризику, проте гарантований для постачальника і своєчасний приплив коштів може забезпечуватись тільки у разі укладення угоди без права регресу.

Виділяють також факторингові операції з умовою кредитування постачальника у формі оплати вимог до визначеної дати або попередньої оплати. У першому випадку клієнт факторингової компанії, відвантаживши продукцію, пред'являє рахунок своєму покупцеві за посередництвом компанії, завдання якої - одержати на користь клієнта платіж у терміни відповідно до господарського договору (звичайно від 30 до 120 днів). Сума переданих боргових вимог (за мінусом витрат) перераховується постачальникові на певну дату або після закінчення визначеного часу.

За способом обліку рахунків-фактур факторингових операцій, коли можуть бути партії товарів, на які проводиться відкритий облік рахунків-фактур, і платники переказують фактору всі платежі, призначені постачальникові, і агентського типу, коли дисконтуються продажі окремим покупцям, а кредит забезпечується факторинговою компанією з відкриттям спеціальних рахунків під конкретні операції.

За видом обслуговування операцій факторинг може бути простим і вексельним, коли розрахунок з постачальником проводиться векселем, а факторингова компанія здійснює облік цих векселів.

Факторинг є різновидом торгово-комісійної операції та містить елементи традиційного короткострокового кредитування і вексельного кредитування, проте відрізняється від них. Так вексельна форма кредитування у відмінності від факторингу не дає гарантії в своєчасній оплаті, а примусове виконання вексельних обов'язків потребує додаткових видатків. У випадку із традиційним кредитуванням увесь ризик неплатежу, а відповідно й повернення кредиту, лягає на постачальника.

Отже, переваги факторингу є суттєвими, так як використання факторингу позитивно впливає на фінансовий стан підприємства, дозволяє підвищити ліквідність дебіторської заборгованості, ліквідувати касові розриви та збільшити оборотний капітал, застрахувати ризики, пов'язані з наданням відстрочення платежу покупцям, розширити свою частку на ринку. Основним же недоліком факторингу є висока вартість цієї послуги.

Аналіз факторингових операцій починається з визначення їх місця та значення в загальному обсязі активних операцій банку. Ці операції відносять до високодохідних, а, відповідно, і до високоризикованих: ставки за ними на 2-3- відсоткові пункти вищі, ніж за кредитами, які надаються позичальникам

з аналогічним фінансовим станом. Тому їх розвиток за сприятливого економічного стану в країні є позитивним фактором підвищення ефективності діяльності банку. Для оцінки загальної тенденції розвитку цих операцій аналіз проводиться за тривалий проміжок часу.

Значення факторингових операцій у діяльності комерційного банку визначається за допомогою таких показників:

- питома вага факторингових операцій у загальній сумі активних операцій комерційного банку;
- розмір факторингових операцій на 1 грн. капіталу;
- розмір факторингових операцій на 1 грн. статутного капіталу;
- рівень купівлі дебіторської заборгованості.

Після визначення місця, яке посідають факторингові операції в банківських операціях, проводиться аналіз їх динаміки та руху.

Аналіз динаміки здійснюється за допомогою стандартних показників:

- абсолютний приріст факторингових кредитів;
- темп зростання факторингових операцій;
- темп приросту факторингових операцій.

Аналіз руху факторингових кредитів починається з визначення співвідношення дебетових та кредитових оборотів за рахунками факторингових кредитів, тобто визначається коефіцієнт співвідношення наданих та повернутих факторингових кредитів.

Далі розраховуються такі коефіцієнти:

а) надання факторингових кредитів:

$$K_{\text{над.фактор.}} = \frac{\text{Надані факторингові кредити}}{\text{Залишок факторингових кредитів на кінець періоду}};$$

б) повернення кредитів:

$$K_{\text{пов.фактор.}} = \frac{\text{Суми, відшкодовані платниками}}{\text{Залишок факторингових кредитів на початок періоду}};$$

Факторингові операції відносять до високоризикованих активних операцій. Тому особливу увагу треба звернути на своєчасність оплати рахунків-фактур покупцями продукції. За кожною операцією, що аналізується, треба розглянути структуру платежів, виділити частку прострочених та провести аналіз їх тривалості. Такий аналіз необхідний для оцінювання доцільності та ефективності проведення цих операцій у майбутньому.

Для оцінювання якості портфеля факторингових кредитів з позиції ризику використовують такі коефіцієнти:

$$\text{Коефіцієнт якості} = \frac{\text{Факторингові кредити, зважені заступенем ризику}}{\text{факторингові кредити, всього}};$$

$$\text{Питома вага безнадійних факторингових кредитів} = \frac{\text{Безнадійні факторингові кредити}}{\text{Факторингові кредити всього}};$$

$$\text{Питома вага проблемних факторингових кредитів} = \frac{\text{Прострочені факторингові кредити}}{\text{Факторингові кредити всього}}$$

Оскільки факторинг містить елементи кредитування, йому притаманний кредитний ризик. Під кредитним ризиком розуміють ризик невиконання позичальником умов кредитного договору, тобто неповернення основної су-

ми боргу та відсотків за ним у встановлені договором терміни (для факторингових кредитів також несплата комісійних). За факторингового кредитування справа ускладнюється тим, що боржник не завжди є клієнтом нашого банку і не так просто перевірити його кредитоспроможність. Одним із шляхів мінімізації кредитного ризику є створення внутрішніх резервів.

Особливостями формування резерву за факторинговими операціями є те, що враховується тільки строк погашення зобов'язання. За ступенем ризику факторингові операції відносять до трьох груп ризику:

- стандартні - заборгованість, за якою строк погашення (повернення), передбачений договором, ще не настав (коефіцієнт ризику 2 %);
- сумнівні - існує прострочена заборгованість за операціями терміном до 90 днів (коефіцієнт ризику 50 %);
- безнадійні - термін простроченості заборгованості понад 90 днів (коефіцієнт ризику 100 %).

Сьогодні в Україні попит на факторинг та пропозиція ще не стали масштабними, але постійно збільшуються. Для можливості повноцінного виходу банку на ринок факторингових операцій в Україні можливо два варіанти:

1. Самостійний розвиток продукту за допомогою тривалої розробки і впровадження схем проведення операцій, створення спеціалізованих структурних підрозділів, залучення дорогих кадрів. В цілому, можлива втрата вигоди внаслідок випередження конкурентами у зв'язку з тривалим етапом розробки продукту.

2. Європейський варіант. Використання послуг компанії-агента для розвитку даного бізнесу.

**Висновки.** Перехід України до ринкової економіки і активне включення в світові господарські зв'язки вимагають відповідного розширення методів комерційної діяльності суб'єктів господарювання. Для банків виходом із ситуації є включення у свою діяльність нетрадиційних банківських операцій та послуг до яких належить факторинг. Ця операція є специфічною, альтернативною формою кредитування, що має як спільні, так і відмінні риси з традиційним банківським кредитом. В більшості випадків вона має безліч переваг як для банків, так і для вітчизняних підприємств. Проаналізувавши світові тенденції у розвитку нетрадиційних форм господарювання, можна зробити висновки, що операції факторингу закріпили за собою стійкі позиції і успішно використовуються у більшості розвинених країн світу. Тому, вітчизняним банкам слід вивчати і наслідувати досвід зарубіжних фінансово-кредитних установ у цій сфері.

#### **Література:**

1. Аналіз банківської діяльності: Підручник / А. М. Герасимович, М. Д. Алексеєнко, І. М. Парасій-Вергуненко та ін.; За ред. А. М. Герасимовича. - К.: КНЕУ, 2004. - 599 с.
2. Бандурка О.М. Фінансова діяльність підприємств. / О.М. Бандурка, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова. - Либідь, 2002. - 384 с.
3. 4. Смачило В.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінанси України. - 2007. - №7. - С. 35-45.
5. Попов Ю. Факторинг: законодавство України та світовий досвід// Правовий тиждень. - 2008. - №3 (76).