

РОЗДІЛ 6

ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 339.178.3.657

Волохова Л. Ф.
Захаренко В. В.

Київський національний університет імені Тараса Шевченка

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ

Досліджено теоретико-методичні питання аналізу ефективності факторингових операцій у банківській системі. Представлені розрахункові дані показників ефективності факторингових операцій на прикладі ПАТ «Укрсоцбанк». У роботі надані основні фінансові показники прибутковості факторингових компаній та програми факторингового обслуговування у вітчизняних банках.

Ключові слова: факторинг, аналіз ефективності, показники прибутковості, комерційні банки, програми факторингового обслуговування.

Постановка проблеми. В умовах жорсткої конкуренції на ринках товарних послуг актуальним є питання джерел фінансування дефіциту обігових коштів. У сучасних умовах важливим джерелом фінансування може слугувати факторинг, як інноваційний вид кредитних послуг. Факторинг є порівняно новою ефективною системою підвищення ліквідності та зменшення фінансового ризику під час організації платежів. Тому дослідження перспектив розвитку факторингу в Україні є актуальним та своєчасними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Суттєвий внесок у формування теорії, організації та методики факторингових операцій зробили такі вчені як Е. Доллан, Р. Кембелл, Дж. МакКензі, Ф. Селінджер, Д. Чессер, О. Г. Веренич, Т. О.Євлаш, С. А. Кузнецова, О. М. Левченко, Г. В. Мисака та інші. Окремі питання механізму здійснення факторингових операцій в Україні розглядалися в працях українських вчених, зокрема: О. В. Амеліної, С. В. Бардаша, І. Є. Бучко, Н. М. Внукова, М. І. Бондаря, І. М. Вигівської, Л. В. Гнилицької, Д. О. Грицишена, З. В. Гуцайлюка, В. В. Євдокимова, Р. О. Костирка, Я. Д. Крупки, Г. П. Стадника.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на актуальність та важливість досліджень з даного питання, розгляд факторингового бізнесу переважно носить несистемний характер та комплексно українськими дослідниками не проводився. Тому, на часі є комплексні системні дослідження теоретичних та практичних аспектів факторингових операцій в Україні та перспектив їх розвитку.

Мета статті. Головною метою є обґрунтування переваг факторингових операцій на основі аналізу їх ефективності.

Виклад основного матеріалу. Господарським кодексом України факторингові операції тлумачаться як придбання банком права вимоги у грошовій формі щодо поставки товарів або надання послуг з прийняттям ризику виконання такої вимоги і прийом платежів (факторинг). Це – банківська операція, яка проводиться на комісійних умовах і на договірних засадах [1, с. 32].

Суперечливість полягає у тому, що, з одного боку, вказівка на прийняття ризику виконання вимоги має означати договір купівлі-продажу вимоги, з іншого, – такий договір виключає здійс-

нення факторингу на комісійних засадах. При цьому на комісійний характер факторингу вказують і правила ч.ч. 2, 3 цієї статті, які передбачають передання банком коштів в розпорядження клієнта за плату (з чого можна зробити висновок, що йдеться про надання банком клієнту кредиту або позики, а не про купівлю вимог) та надання клієнту додаткових консультаційних та інформаційних послуг [2, с. 19].

Розраховуючи суму доходу від факторингових операцій, слід пам'ятати, що він складається з суми комісійних зборів за проведення банком цієї операції і суми процентів за наданий кредит фактор-банком. Розмір процента за кредит визначається на рівні ринкової ставки за короткостроковими позиками зі збільшенням її на кілька (2-3) пунктів. Розмір комісійного винагородження встановлюється з урахуванням набору послуг, що надаються. Їх розмір, як правило, коливається від 0,5% до 3% від суми куплених розрахункових документів (для західних банків).

Розрахунок рівня дохідності факторингових операцій можна здійснити за допомогою такої формули:

$$D_{\text{фактор}} = \frac{\text{Дохід від факторингових операцій, грн}}{\text{Сума, що перерахована фактор-банком на оплату розрахункових документів, грн}} \quad (2.7)$$

Вигідність (доцільність) факторингових операцій для комерційного банку визначається зіставленням питомої ваги прибутку від факторингових операцій у загальній сумі банківського прибутку з питомою вагою факторингових операцій у загальній сумі активів банку.

Ефективність факторингових операцій для банку в цілому розглянемо на прикладі ПАТ «Укрсоцбанк» (табл. 1).

Аналіз наведених даних показує, що факторингові операції в діяльності даного комерційного банку посідають незначне місце. Проте ці операції вигідні для банку, оскільки частка доходу від факторингових операцій у загальних доходах банку становила 2,6% в базисному періоді і 1,6% – у звітному. Їх частка в загальних активах відповідно становила 1,6 і 0,94%, тобто була значно нижчою, ніж їх частка в доходах. Це свідчить про порівняно високу рентабельність цих операцій. Висока ризикованість факторингових операцій призводить до значних утрат від недоотримання

Аналіз ефективності факторингових операцій ПАТ «Укрсоцбанк»

Показники	2011	2012	2013	2014	2015	Відхилення 2015/2014
1. Факторингові кредити (суми, перераховані фактор-банком постачальника), тис. грн.	206 113	162 239	132 545	136 777	131 168	-5 609
2. Дохід від факторингових операцій, тис. грн.	9 506	8 142	6 980	5 584	5 211	-373
3. Дохідність факторингових операцій, %	4,61	5,02	5,27	4,08	3,97	-0,110
4. Втрати банку від недоотримання сум з платників, тис. грн.	6 208	5 354	4 230	3 245	2 547	-698
5. Доходи банку, всього, тис. грн.	2 955 132	2 833 604	5 518 444	5 185 025	2 547 784	-2 637 241
6. Питома вага доходів від факторингових операцій в доходах банку, всього, %	0,32	0,29	0,13	0,11	0,20	0,097
7. Прибуток банку від факторингових операцій, тис. грн.	3 298	2 788	2 750	2 339	2 145	-194
8. Прибутковість факторингових операцій, %	1,60	1,72	2,07	1,71	1,64	-0,075

Джерело: складено автором на основі [3]

сум за виставленими рахунками від платників. Так, у базисному періоді банку не було відшкодовано 988 тис. грн., а в звітному – 874 тис. грн., що є невикористаним резервом підвищення ефективності факторингових операцій.

Наведена методика дає змогу зробити порівняльний аналіз ефективності факторингових операцій з іншими видами банківських операцій і з урахуванням їх ризикованості надати перевагу тим чи іншим.

В умовах постійного розширення ринку факторингових послуг і зростаючої конкуренції для зміцнення й підтримки своїх позицій факторингові компанії пропонують своїм клієнтам дедалі більший перелік фінансових продуктів, підвищують якість їхнього надання, тобто на перше місце в діяльності управління факторингу виходить маркетинговий підхід, орієнтований на потреби потенційних покупців.

Особливу значимість у такій ситуації набуває ефективна цінова політика та стратегія фактора, що має забезпечити прибутковість і рентабельність здійснюваних ним операцій. Існують різні методи та стратегії ціноутворення, однак в основі ціни факторингового продукту лежить його собівартість, визначення якої для фактора є однією з найактуальніших проблем.

Щоб запропонувати кращу ціну клієнту, і при цьому одержати власний прибуток, фактору необхідно добре розуміти структуру своїх витрат, перелік сервісів, мати інструмент розрахунку собівартості кожного із продуктів, а також чітко розуміти, які відділи та співробітники задіяні в бізнес-процесі при наданні тієї або іншої послуги.

Маючи на увазі, що факторинг містить у собі комплекс послуг й операцій, а у факторинговому маркетингу дані поняття не тотожні, вважається за необхідне розглянути собівартість операцій, що виконуються співробітниками у процесі факторингового обслуговування, і собівартість послуг, які продає фактор своїм клієнтам у рамках факторингового продукту.

Серйозною проблемою для факторингових компаній у конкурентній боротьбі із банками є мінімізація вартості фінансового забезпечення факторингових операцій. На протязі останніх років спостерігається чітка тенденція до поступового зростання ролі банківських кредитів у ресурсній базі небанківських факторингових установ [4, с. 127].

З огляду на це, на відміну від звичайних факторингових компаній, значною перевагою банків є вільний доступ до дешевих кредитних ресурсів та можливість надання клієнтам гібридних послуг беззаставного фінансування, в яких можуть бути поєднані операції факторингу з іншими банківськими послугами.

За таких обставин, щоб якимось чином зацікавити клієнтів, небанківські фінансові установи, які надають послуги факторингу, змушені свідомо знижувати вартість факторингового обслуговування та забезпечувати, у порівнянні з банками, більшу гнучкість й оперативність у прийнятті рішень. Звичайно, така політика може негативно позначитися на фінансових результатах діяльності факторингових компаній.

Свідченням цього є те, що сучасний ринок факторингових послуг є достатньо концентрованим. У більш вигідній ситуації, як правило, знаходяться ті факторингові компанії, які входять разом із банками до однієї фінансової групи, або є їхніми дочірніми установами і, відповідно, мають кращий доступ до кредитних ресурсів своїх банків-партнерів [4, с. 191].

Факторинг як економічне явище має подвійну природу походження: з одного боку, факторинг є інструментом фінансування, що дозволяє суб'єктам господарювання в умовах фінансової кризи уникнути дефіциту грошових коштів та забезпечити безперерійність господарського обороту; з іншого, – кризові явища в економіці та, безпосередньо, невизначеність співпраці з факторантом, зумовлює виникнення ризиків діяльності факторингової компанії. Цю позицію підтверджують показники прибутковості факторингових компаній (табл. 2).

Для розрахунку собівартості факторингових послуг варто зробити класифікацію видатків, пов'язаних зі здійсненням факторингової діяльності. Усі видатки фактора можна розділити на дві групи: операційні й неопераційні, які, у свою чергу, поділяються на оборотні податки й видатки із залучення фінансових ресурсів з одного боку, і на поточні витрати й капітальні вкладення – з іншого. Поточні витрати складаються з видатків на утримання апарата, господарських видатків, видатків на утримання основних фондів, транспортних видатків, видатків на ІТ (програмне забезпечення й технології), видатків на інфор-

маційно-консультативні послуги, а також комерційні видатки.

Для початку необхідно визначитися з повним переліком сервісів у сфері факторингу. Як стверджувалося вище, факторинг містить у собі послуги з фінансування, адміністративного управління, інформаційно-аналітичних послуг. Доцільно розглянути ступінь участі підрозділів фактора при наданні зазначеного комплексу послуг.

Фінансуванням займаються фахівці відділу клієнтського обслуговування. Сама операція здійснюється на основі зареєстрованих відвантажувальних документів, наданих клієнтом щодо поставок, здійснених на користь своїх контрагентів (дебіторів). Крім того, клієнтське обслуговування займається веденням статистики щодо дебіторів, клієнтів. У наданні даної послуги беруть безпосередню участь фахівці відділу фінансового контролю, які здійснюють контроль проведення операцій за методикою встановлення лімітів; дозвольно-заборонних операцій у межах фінансування; консультування клієнта з питань виникнення ризиків у сфері торгівлі з відстроченням платежу.

Відділ залучення проводить переговори із клієнтами та співробітниками структурних підрозділів усередині фактора, оформлює, погоджує із клієнтом і підписує генеральний договір, додаткові угоди до генерального договору; розробляє, редагує, погоджує документацію щодо факторингу.

Відділ методології й розвитку бізнесу займається розробкою, оформленням, узгодженням правил здійснення операцій, додаткових угод до генерального договору; проводить контроль, звірення звітності, розробку й редагування документації щодо факторингу. Крім того, відділ методології й розвитку бізнесу займається розробкою нових продуктів і послуг, нестандартних схем факторингового обслуговування, спрямованих на задоволення різноманітних потреб клієнтів. Відділ супроводу й упровадження факторингових технологій здійснює комп'ютерну реалізацію нових продуктів і послуг, нестандартних схем факторингового обслуговування, розробляє та забезпечує роботу програмного модуля, необхідного для ефективного здійснення діяльності.

У сфері торгівлі з відстроченням Адміністративним управлінням дебіторської заборгованості клієнта займаються кілька відділів, а саме: відділ клієнтського обслуговування та відділ фінансового контролю й управління ризиками. Фахівці відділу клієнтського обслуговування здійснюють адміністративне управління в межах генерального договору й додаткової угоди до генерального договору й договору поставки, у частині оцінки якості дебіторської заборгованості клієнта шляхом класифікації поточного прострочення оплати поставок клієнта дебіторами; крім цього, нагадують дебіторові про настання дати оплати за поставкою. Відділ фінансового контролю здійснює адміністра-

Таблиця 2

Основні фінансові показники прибутковості факторингових компаній на 31.12.2015 р.

Назва факторингової компанії	Показники від здійснення факторингових операцій, тис. грн.		
	Доходи	Витрати	Фінансовий результат
ТОВ «Арма Факторинг»	5012,7	79104,1	-74091,4
ТОВ «ФК «Євро Прем'єр Фінанс»	54,8	139,3	-84,4
ТОВ «ФК «Альянс»	16656,1	16709,5	-53,5
ТОВ «ФК «Омега»	16927,0	5684,8	11242,2
ТОВ «ФК «Пальміра»	18456,7	13208,3	5248,4
ТОВ «Фінансова установа «Європейська факторингова компанія розвитку»	1834,0	5569,5	-3735,5
ТОВ «Факторинг Фінанс»	19388,7	1537,3	17851,4
ТОВ «ФК «Фактор Плюс»	190,3	1306,7	-1116,4
ТОВ «ФК «Фінанс Груп»	107,5	199,1	-91,6
ТОВ «ФК «Глобал Фінанс»	76,3	823,6	-747,3

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 3

Програми факторингового обслуговування у вітчизняних банках, станом на 01.01.2016 р.

Банк-фактор	Умови надання факторингу	Максимальний об'єм фінансування, % від суми	Мінімальна кількість дебіторів	Максимальний період траншу (відстрочки платежу)
Укрексімбанк	Тільки для компаній, що працюють понад 1 рік і дебіторів, які співпрацюють з компанією понад 6 місяців	85% мінус плата за факторинг	3	3 місяці
Райффайзен Банк Аваль	Тільки за умови переходу на обслуговування в банк. Тільки для компаній, дебіторів, які працюють понад 3 роки і дебіторів, які співпрацюють з компанією понад 3 місяці, за які проведено 3 поставки	80% мінус плата за факторинг	5	3 місяці
Укрсоцбанк	Тільки для прибуткових за останні місяці кампаній. Тільки за умови переведення в банк усіх оборотів за контрактами, за якими здійснюються факторингові операції.	85% мінус плата за факторинг	3	4 місяці
Південний	Тільки за умови обслуговування в банку. Тільки для дебіторів, які співпрацюють з компанією понад 6 місяців. Тільки під заставу.	50% - 90%	1	4 місяці

Джерело: складено автором на основі [5]

тивне управління дебіторською заборгованістю клієнта за регресними поставками, прямими платежами і поверненням у випадку виникнення критичної й негативної заборгованості; консультування клієнта з питань виникнення ризиків платежу; встановлення для клієнта лімітів відвантаження, що рекомендуються. При настанні прострочення важливо вчасно проінформувати про це клієнта, довідатися, чому це відбулося, і вжити необхідних заходів з урегулювання непорозуміння, що виникло. Адже у разі тривалих і постійних прострочень може збільшитися група ризику клієнта щодо неблагонадійного дебітора, що може призвести до відмови у подальшому фінансуванні поставок, які здійснюються клієнтом на користь даного дебітора.

Програми факторингу, що представлені у банках-факторах представлено у табл. 3.

Незважаючи на кризові явища в економіці країни, факторингові операції в Україні розвиваються. Безумовно, цей вид фінансових послуг недооцінений в нашій країні. В умовах кризи вартість цього ресурсу є сталою і не збільшується, на відміну від банківських кредитів. Визначення періодів розвитку ринку факторингу дасть змогу в подальшому врахувати недоліки, що покращить ринок факторингових послуг у країні.

Висновки і пропозиції. Банківські установи з деяким острахом ставляться до використання факторингових схем, оскільки факторингове фінансування продовжує приховувати в собі великі

ризики. Повільний розвиток факторингу в Україні зумовлений складністю в розумінні факторингу, а саме, через: недостатній рівень ознайомлення з послугою на українському ринку; асоціювання з кредитом; труднощі документообігу тощо.

Аналіз ефективності факторингових операцій ПАТ «Укрсоцбанк» показав, що факторингові операції в діяльності даного комерційного банку посідають незначне місце. Проте ці операції вигідні для банку, оскільки частка доходу від факторингових операцій у загальних доходах банку становила 2,6% в базисному періоді і 1,6% – у звітному. Їх частка в загальних активах відповідно становила 1,6 і 0,94%, тобто була значно нижчою, ніж їх частка в доходах. Це свідчить про порівняно високу рентабельність цих операцій. Висока ризикованість факторингових операцій призводить до значних втрат від недоотримання сум за виставленими рахунками від платників. Так, у базисному періоді банку не було відшкодовано 988 тис. грн., а в звітному – 874 тис. грн., що є невикористаним резервом підвищення ефективності факторингових операцій.

Слід також відзначити, що перевагою факторингу є те, що він доступний не тільки великому бізнесу, а й малому і середньому. Основними факторами подальшого розвитку факторингових операцій в країні є зростання обсягів виробництва, підвищення платоспроможності фігурантів ринкових відносин, зниження темпів інфляції, удосконалення ресурсної бази.

Список використаних джерел:

1. Господарський кодекс України від 01 січня 2004 р. [Електронний ресурс]: Верховна Рада України – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>
2. Комплексна програма розвитку фінансового сектору України до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://reforms.in.ua/Content/download/Reforms/Financial%20sector/Complex%20progra%20finance%20v4.pdf>
3. Річний звіт ПАТ «Укрсоцбанк» за 2015 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unicredit.ua
4. Бучко І.Є. Розвиток факторингових послуг у банківському секторі України / І. Є. Бучко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – Вип. 23.15. – С. 190-195.
5. Аналитическая записка об условиях лизингового и факторингового обслуживания юридических лиц в крупнейших банках Украины. – К.: Простобанк Консалтинг, 2015. – 26 с.

Волохова Л. Ф.

Захаренко В. В.

Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ФАКТОРИНГОВЫХ ОПЕРАЦИЙ В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ

Резюме

Исследованы теоретико-методические вопросы анализа эффективности факторинговых операций в банковской системе. Представлены расчетные данные показателей эффективности факторинговых операций на примере ПАТ «Укрсоцбанк». В работе приведены основные финансовые показатели прибыльности факторинговых компаний, а также программы факторингового обслуживания в коммерческих банках.

Ключевые слова: факторинг, анализ эффективности, показатели прибыльности, коммерческие банки, программа факторингового обслуживания.

Volokhova L. F.

Zakharenko V. V.

Taras Shevchenko National University of Kyiv

ANALYSIS OF FACTORING OPERATIONS EFFECTIVENESS FOR COMMERCIAL BANKS

Summary

The article studies methodological and theoretical issues of factoring operations effectiveness analysis in banking system. It presents the computational data of indicators factoring operations effectiveness on the example PJSC «Ukrsotsbank». The present study provides basic financial profitability indexes of factoring companies, as well as programs of factoring services in commercial banks.

Key words: factoring, effectiveness analysis, profitability indexes, commercial banks, programs of factoring service.