

7. Powell, A., F. Sturzeneger (2000) «Dollarization: The Link Between Devaluation and Default Risk», NBER Working Paper.

8. Williamson, J. (2000) «Exchange Rate Regimes for Emerging Markets». Washington DC: Institute for International Economics.

С. Ф. Биконя

Інститут економічного прогнозування НАН України, м. Київ

РОЛЬ ФАКТОРИНГУ БАНКІВ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

Вступ. Сьогодні для створення конкурентоспроможної економіки найважливішим завданням є модернізація виробничого потенціалу. інвестиції в основні фонди мають здійснюватися переважно за рахунок власних коштів. реалізація цього в реальному секторі економіки багато в чому стримується хронічним дефіцитом оборотних коштів. їх відсутність у виробничому секторі приводить до значного відставання в технологіях, що, в свою чергу, знижує конкурентоспроможність вітчизняних підприємств. В цьому замкненому колі страждає як бізнес, так і суспільство.

Яким чином вийти з цього порочного кола і яку роль в цьому має зіграти держава? З точки зору ліберально-економічної теорії державним органам влади пропонується лише спостереження за тим, як уходять з ринку ті, хто не зміг знайти необхідні засоби для розвитку. Ми вважаємо, що така позиція є хибною і вона наносить втрати суспільству. Держава повинна допомогти підприємствам реального сектору зміцнити своє положення на ринку і вийти на траєкторію економічного зростання. Однак, дані табл. 1 свідчать про те, що сьогодні підприємства у своїй діяльності більше покладаються на власні кошти.

Таблиця 1

ОБСЯГИ ІНВЕСТИЦІЙ В ОСНОВНИЙ КАПІТАЛ*

	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Всього (у фактичних цінах), млн грн	13958,2	17552,1	23629,5	32573,1	37177,9	51011,2
темپ приросту до попереднього року, %	6,1	0,4	14,4	20,8	8,9	31,3

* Міністерство економіки та з питань європейської інтеграції України. Моніторинг макроекономічних та галузевих показників. Випуск 4 (48). Квітень — 2004 — С. 96.

Порівняно з 1997 р. капіталовкладення за 2003 р. були вищими на 110,3 %, а їх частка у ВВП збільшилася на 6,0 в. п., досягнувши 19,3 %. Однак обсяг інвестицій в основний капітал за 2003 р. становив при цьому лише 43,5 % від їх обсягу за 1990 р.

Як і в минулі роки, основним джерелом інвестицій в основний капітал залишаються власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких у 2003 р. освоєно 61,4 % усіх капіталовкладень. Водночас частка цих коштів у загальному обсязі інвестицій зменшилася порівняно з 2000 р. на 7,25 відсоткових пунктів.

Натомість до 8,2 % зросла питома вага капіталовкладень, освоєних за рахунок кредитів банків та інших позик (проти 1,7 % у 2000 р.).

Вперше за останні чотири роки дещо підвищилась частка капіталовкладень з державного бюджету і становила у звітному році 7,0% від загального обсягу освоєння (проти 5,1 % у 2000 р.). За рахунок цих коштів освоєно 3569,8 млн грн інвестицій в основний капітал.

Майже незмінною упродовж останніх років залишається частка капітальних вкладень з місцевих бюджетів, яка коливається в межах 3—4 % загального обсягу освоєння інвестицій.

Питома вага вкладень, освоєних за рахунок коштів іноземних інвесторів, у загальному обсязі інвестицій в основний капітал становила лише 5,5 % усіх обсягів. Кошти держави, які були надані з державного бюджету для освоєння основного капіталу, в цілому були спрямовані на підтримку конкурентоспроможних та ефективних виробництв. Але, за умов ще слабкого бюджету, цих заходів явно недостатньо для того, щоб розпочати докорінну зміну виробничого потенціалу країни, її структури. За розрахунками спеціалістів, інвестиції в основний капітал країни щороку мають бути на рівні 5—7 млрд дол. США.

Постановка завдання. На наш погляд, зараз настав час, коли важливою складовою промислової політики повинна бути активна участь держави в створенні ринкових інститутів, які будуть виступати в якості факторів, що забезпечать економічне зростання. Особливо слід підкреслити, що до числа таких структур необхідно включити і фінансово-кредитні інститути. На перший погляд така пропозиція не зовсім доречна, оскільки фінансовий сектор в Україні в цілому вже склався, він має потенціал, який дозволяє вирішувати проблеми, що стоять перед реальним сектором економіки. Наприклад, банки, які працюють з підприємствами промисловості, для розв'язання їх першочергових проблем, можуть надати досить широку номенклатуру послуг: просте ко-

роткотермінове кредитування, кредитну лінію, яка дає можливість економії на процентних платежах, вексельний кредит з вигідною процентною ставкою, овердрафтне кредитування, форфейтингове кредитування, короткотермінове кредитування в іноземній валюті, довготермінове інвестиційне кредитування.

Практика показує, що вказані вище фінансово-кредитні інструменти не можуть задовольнити потреби підприємств в забезпеченні регулярних платежів на довгостроковій основі. У цьому зв'язку виникає необхідність створення інших функціональних систем забезпечення ефективного відтворення в промисловості. Така система, на наш погляд, має бути побудована на інституті факторингу, який є однією із форм інтегрування банківських операцій. Вони найбільш пристосовані до сучасних процесів розвитку економіки. При цьому це найризикованіший, але високоприбутковий бізнес та ефективне знаряддя фінансового маркетингу.

Результати. Факторинг — це придбання права на стягування боргів, на перепродажу товарів і послуг з наступним отриманням платежів за них. Як правило, мова йде про короткострокові вимоги. Іншими словами, інститут факторингу є різновидом посередницької діяльності, при якій фірма-посередник за певну плату отримує від підприємства право стягувати і зараховувати на її рахунок належну йому від покупців суму грошей (право інкасувати дебіторську заборгованість).

Фінансові інститути, які надають факторингові послуги, називаються фактор-фірмами, вони створюються потужними банками (або самі банки виконують функції фактор-фірм), що забезпечує високу надійність факторингових угод і мінімальні витрати для клієнтів. В різних країнах розгалужена мережа спеціалізованих філіалів для факторингового обслуговування підприємств створена транснаціональними корпораціями.

Дані табл. 2 свідчать про те, що заборгованість підприємств в Україні постійно зростає, а тому це потребує активізації банківських операцій, спрямованих на зменшення обсягів заборгованості.

Таблиця 2

**ДЕБІТОРСЬКА ТА КРЕДИТОРСЬКА ЗАБОРГОВАНІСТЬ
НА КІНЕЦЬ ЗВІТНОГО ПЕРІОДУ*, МЛРД ГРН**

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Дебіторська заборгованість. Усього	5,1	22,9	51,4	77,2	107,9	170,3	185,3	220,3	239,8	274,5
темп зростання, %	у 4,6 р. б.	у 4,5 р. б.	у 2,2 р. б.	150,2	139,8	157,8	108,8	118,9	108,9	114,5

Закінчення табл. 2

	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
з неї										
між підприємствами України	4,9	22,3	48,0	74,1	103,0	163,5	178,2	209,5	229,0	261,5
темп зростання %	у 4,9 р. б.	у 4,6 р. б.	у 2,2 р. б.	154,4	139,0	158,7	109,0	118,0	109,3	114,2
Кредиторська заборгованість. Усього	7,6	32,4	76,8	107,7	153,6	229,2	258,4	282,4	302,7	344,9
Темп зростання %	у 5,4 р. б.	у 4,3 р. б.	у 2,4 р. б.	140,2	142,6	149,3	112,7	109,3	107,2	113,9
з неї										
між підприємствами України	6,8	30,5	73,2	102,5	137,6	196,4	222,4	242,6	261,4	305,2
темп зростання %	у 5,2 р. б.	у 4,5 р. б.	у 2,4 р. б.	140,0	134,2	142,7	113,2	109,1	107,8	116,8

* Послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2003 році». — К.: Держкомстат України, 2004. — С. 258.

Одночасно з цим посередник (банк) кредитує капітал клієнта і приймає на себе його кредитний і валютний ризики. Перевага цих дій полягає в тому, що питання про оплату вимоги платником повністю виключається зі сфери уваги постачальника. На даному етапі факторингове обслуговування в нашій країні розвинуто недостатньо за відсутності в багатьох банках економічного аналізу розрахунку, дієвого контролю за якістю обслуговування, а також через слабку базу, відсутність наукової, довідкової літератури та практичного досвіду проведення факторингу. Світовий досвід свідчить, що в 60-х роках ХХ ст. факторингові операції стали поступово витісняти комерційний кредит на основі векселів. Особливо швидко факторинг розвивався в 80-х роках, коли за 10 років оборот по них виріс в Італії в 74 рази, в Іспанії — в 14, Великобританії та Франції — 7,5 рази. В Україні факторинг вперше отримав закріплення в новому Цивільному кодексі України.

Право банків на даний вид діяльності (придбання права вимоги від третіх осіб виконання зобов'язань в грошовій формі) зафіксовано в Законі «Про банки і банківську діяльність в Україні». Використання факторингу на практиці ще розпочав у 1988 р. Промбудбанк СРСР. У порядку експерименту він створив факторингові відділи і почав проводити операції. Пізніше до нього приєдналися і інші комерційні банки.

Однак, перший досвід факторингу був не зовсім вдалим і виявив ряд проблем: банківські операції дисконтування платіжних вимог фактично майже не мали нічого спільного з повноцінним факторинговим обслуговуванням. Недостатньо уваги приділялось роботі по залученню засобів під факторинг, аналіз структури засобів, використаних за факторингом виявив їх нераціональне розміщення. Практика факторингових операцій українських банків показала, що необхідно формувати резервний фонд для забезпечення зобов'язань перед клієнтами і покриття можливих збитків за операціями.

Необхідно відмітити переваги використання факторингових операцій:

- розв'язання проблем грошових потоків, поповнення обігових засобів на підприємстві за допомогою операцій факторингу;

- фінансування без спеціальних вимог до забезпечення. В даному випадку банк страхує свій ризик, контролюючи потоки дебіторської заборгованості клієнтів. На підставі обсягу і характеру таких потоків він приймає рішення про розмір та умови фінансування;

- прямий зв'язок кредитування з обсягом продажів. Факторинг є гнучкою формою фінансування, так як фондування клієнта здійснюється пропорційно обсягу його продажів, що скорочує ризик недовиробництва і перевиробництва;

- звільнення підприємств від виконання невластивих їм функцій. Факторинг звільняє компанії від необхідності самостійно вести рахунки партнерів і здійснювати кредитний контроль за погашеною заборгованістю, а самі підприємства зосереджують увагу на веденні власного бізнесу.

Перед банками, які займаються впровадженням факторингових операцій в практику своєї комерційної діяльності, постає питання на скільки ефективним буде проведення операцій факторингу по відношенню до торгового обороту того чи іншого клієнта. З одного боку факторинг, намагаючись звести ризик до мінімуму, зацікавлений працювати з клієнтами, які мають стійке фінансове положення і здійснюють відносно невеликі поставки, з іншого боку, намагаючись збільшити доходність свого бізнесу, він вимушений працювати з крупними клієнтами і обслуговувати великі торгові обороти. На перетині таких різнонаправлених критеріїв, факторинг здійснює підбір своєї клієнтури. Виконуючи факторингові операції, банк збирає плату з клієнта (постачальника), яка складається з двох частин:

- плата за управління, ведення обліку, страхування від появи сумнівних угод і т. д. Розмір плати визначається як відсоток від

річного обороту постачальника. У більшості країн він знаходиться в межах від 0,5 до 3 %. За наявності регресу робиться скидка на 0,2—0,5 %. Плата за облік (дисконтування) рахунків-фактур складає 0,1—1 % річного обороту постачальника;

— плата за облікові операції здійснюється банком у сумі засобів, які надаються постачальнику довгостроково. При цьому вартість зовнішньоторгового факторингу вище ніж внутрішнього, так як витрати компаній, при проведенні за межі своєї країни, значно вищі і розмір плати залежить від країни-імпортера.

Банк може взяти на себе зобов'язання виконувати ряд операцій і послуг, пов'язаних з розрахунками і основною господарсько-фінансовою діяльністю клієнта: вести повний бухгалтерський облік дебіторської заборгованості, консультувати з питань організації розрахунків, здійснювати заключення господарських угод, сприяти своєчасному отриманню платежів і т. п., інформувати про ринки збуту, ціни на товари, платоспроможність майбутніх покупців, надавати транспортні, складські, страхові, рекламні та інші послуги. За цих умов факторинг стає універсальною системою фінансового обслуговування клієнтів — конвенційний факторинг. Це дозволяє розширити коло клієнтів банку, посилити зв'язок з ними, збільшити прибуток банку за рахунок розширення операцій.

За рівнем ризику можна виділити факторинг з правом регресу і без нього. Факторинг на таких умовах передбачає те, що факторинговий відділ має право повернути клієнту придбані у нього боргові зобов'язання за відмови платника від сплати. Таким чином дана форма факторингу передає ризик неплатежу і тим самим погашення кредиту клієнту.

При факторингу без права регресу банк повністю приймає на себе ризик неплатежу з боку платника, якщо їх зобов'язання були розглянуті в ході попередньої аналітичної роботи і включенні в угоду. В даному випадку витрати факторингового відділу не обмежуються сумою раніше сплачених боргових зобов'язань: вони зростають на величину витрат по захисту інтересів підрозділу, а також на суму недоотриманого прибутку в результаті витрат на погашення кредитів.

При проведенні операції дисконтування рахунків-фактури фактор просто кредитує клієнта проти пред'явлених йому копій рахунків-фактури, митних декларацій та інших документів, які підтверджують факт здійснення відвантаження і не потребують від постачальника поступки дебіторської заборгованості або повідомлення дебітора про характер проведеного фінансування. Постачальник сам приймає на себе весь ризик непогашення забор-

гованості дебітора, а також здійснює адміністрування та інкасування заборгованості.

Факторинг без фінансування (інкасовий факторинг) — цей вид факторингу прямо протилежний операції дисконтування рахунку-фактури. Фактор здійснює контроль за погашенням заборгованості, інкасує виручку, яка поступає, приймає на себе ризик непогашення зобов'язань дебітора, але не виконує основну функцію факторингу: фінансування клієнта проти поступки дебіторської заборгованості. Таким чином, приймаючи на себе ризик, фактор не отримує ніякого забезпечення. Доходи фактору, в даному випадку, складаються із сум комісії, яка встановлюється у вигляді відсотків від сум рахунків-фактури, які проведені через факторингове обслуговування.

Вже з середини 90-х років українськими комерційними банками був проявлений інтерес до факторингових операцій. Частина крупних українських банків вступила в міжнародні факторингові асоціації, які сприяють розвитку факторингу і дозволяють розширити міжнародні контакти банків з потужними факторинговими компаніями.

Використання факторингу забезпечує сторонам, які беруть участь в угоді купівлі-продажу, ряд переваг. До перших з них слід віднести відстрочку платежу, яка знімає протиріччя між постачальником і покупцем. До другої — зниження втрат з причин неповернення або затримки платежу одним із покупців, оскільки, при великій кількості покупців, сума неплатежу відносно низька порівняно з загальною сумою кредиту. До третьої переваги можна віднести факторинг, який не передбачає конкретних термінів повернення кредиту тому, що термін реалізації товару не залежить від клієнта. До четвертої переваги можна віднести отримання на сучасному ринку учасниками угоди додаткових конкурентних переваг. Крім надання кредитів банк може займатися страхуванням ризиків, працювати з дебіторами, забезпечувати інформаційно-аналітичне обслуговування, у тому числі визначати ліміти відвантаження товару, контролювати своєчасність його сплати, надавати клієнту звіти про стан дебіторської заборгованості, рекомендації щодо політики збуту і т. і.

Висновки. Практичний досвід роботи за кордоном та й у нашій країні свідчить про те, що, як би швидко не розвивались виробничі підприємства, які використовують факторингові послуги, вони ніколи не зіштовхнуться з дефіцитом обігових засобів і нестачею людських ресурсів, які будуть займатися обслуговуванням дебіторської заборгованості. Факторинг є одним із ефективних інструментів залучення необхідних для розвитку фінансових засобів. При факто-

рингу не вимагається заставного забезпечення або кредитної історії, необхідна лише історія роботи з дебіторами. Факторинг вигідний не лише постачальникам, але й покупцям. Без сумніву виграш має і кредитна організація, оскільки разом зі збільшенням оборотів прямо пропорційно збільшуються обсяги факторингового фінансування. Такої динаміки немає у жодного кредитного продукту.

В Україні факторинг поки ще не розглядається в якості самостійної сфери діяльності. Банки надають перевагу зайняттям факторингом як послугою лише розширюючи асортимент кредитних продуктів. В той же час спеціалізованих факторингових компаній на ринку практично не існує.

В Україні склалася ситуація, за якої даний фінансовий інструмент, який займає пристойне місце в світовій економіці, не розвивається. Потрібні умови, в першу чергу інституційного характеру, які б прискорили процес формування і діяльності факторингових структур. Загальновідомо, що там, де, за різними причинами, бізнес не бажає вкладати гроші або робити ризикові витрати, потрібні зусилля держави. Тому, ми вважаємо, що найдоцільнішим підходом в такій ситуації буде створення самостійних факторингових структур, одним із засновників яких повинна стати держава.

В. Б. Богдан

Київський національний торговельно-економічний університет

БАНКІВСЬКІ ПЛАТІЖНІ КАРТКИ У СИСТЕМІ ЕЛЕКТРОННОЇ КОМЕРЦІЇ

Стрімкий розвиток сучасних інформаційних технологій та методів ведення бізнесу формують нові напрямки в глобальній системі світової економіки. Сьогодні їх називають «ною економікою» та «Інтернет-економікою». Перспективною структурою даного сектору є електронна комерція (e-commerce). Деякі автори визначають електронну комерцію як «ведення бізнесу в Інтернет і за допомогою Інтернет». Інші її розуміють як «комплекс організаційних, технічних і програмних засобів, призначених для створення і розвитку середовища взаємодії суб'єктів комерційної діяльності в мережі Інтернет»[3].

У роботі висвітлені основні тенденції розвитку системи електронних платежів та місце платіжних карток в системі електронної комерції.