

**Пальчук О. І.,**

здобувач Інституту світової економіки  
і міжнародних відносин НАН України,

радник з фінансових питань

Почесного консульства Султанату Оман в Україні

## **ОСОБЛИВОСТІ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПОЗИЧАЛЬНИКІВ У ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЯХ**

*Розглянуто особливості аналізу дебіторів при здійсненні факторингових операцій, різні методики визначення надійності дебіторів, їх плюси та мінуси. Наведено ряд параметрів, згідно з якими приймається рішення щодо надання фінансування. Вказано можливі причини неповернення боргу та першочергові дії фактора в такій ситуації.*

Ключові слова: факторинг, ризики, фактор, факторингові компанії, розвиток, дебітор.

Незважаючи на новизну факторингових операцій в Україні, відзначається їх суттєве щорічне зростання, як, власне, і поінформованість підприємств щодо переваг факторингу, та збільшення кількості фінансових інституцій, готових надавати такі послуги. Варто визнати, що навіть кризові явища в економіці значно меншою мірою вплинули на надання факторингового фінансування, ніж на кредитування. Проте більшість фінансових інституцій, що займалися факторингом, недостатньо враховували його ризиковість і з настанням кризи опинилися на межі банкрутства.

Слід зауважити, що дослідженню фінансового стану дебіторів факторами та його особливостям у науковій літературі приділено дуже мало уваги. Разом з тим зазначимо, що саме аналіз фінансового стану позичальника є одним з ключових моментів у роботі фактора, адже якість ризик-менеджменту безпосередньо визначає не лише стратегію фінансової установи на ринку, а й успішність її діяльності.

Серед небагатьох вітчизняних науковців, які досліджували особливості оцінки фінансового стану позичальників факторами та контролю дебіторської заборгованості, можна виокремити М. Білик, Н. Тиховську, Є. Склепового, О. Бондаренко.

Із зарубіжних вчених варто назвати Н. Радді, С. Мілса, Н. Девідсона, Я. Тепора, Т. Таккі, Н. Терешину, М. Хромова, С. Брунгільд.

Безперечно, одним з найважливіших моментів факторингових операцій є правильно побудована система ризик-менеджменту. Адже стабільність бізнесу прямо залежить від погашення заборгованості дебіторами. Навіть при факторингу з регресом, коли ризик несплати несе клієнт, тобто фактор при несплаті покупцями боргу може вимагати заборговану суму від продавця, факторингова компанія намагається не допустити до роботи з клієнтом “ненадійних” позичальників.

Слід брати до уваги, що успішність та прибутковість діяльності клієнта безпосередньо впливає на доходи факторингової компанії, тому фактор зацікавлений у розширенні бізнесу клієнта й організації його роботи лише з надійними дебіторами.

За результатами перевірки діяльності та платоспроможності дебіторів фактор встановлює ліміт, у межах якого надає фінансування. При двофакторній моделі міжнародного факторингу ліміт встановлюється імпортофактором. Рішення щодо ліміту приймається на основі аналізу великої кількості даних, а також враховує наявність позитивної кредитної історії роботи постачальника та покупця.

Визначено такі параметри оцінки дебітора фактором:

- сфера діяльності;
- місце компанії на ринку (відомість бренду, наявність торгової марки, специфіка послуг або товарів);
- вид продукції, що реалізується;
- кон'юнктура ринку;
- ділова репутація компанії та її керівництва;
- платіжна дисципліна;
- надійність компанії, відсутність афілійованого зв'язку з клієнтом;
- фінансовий стан клієнта та дебітора;
- розмір бізнесу, адекватність розміру обсягу ліміту, який хоча отримати компанія;
- прозорість;
- належність до груп компаній, консорціумів тощо;
- наявність філіалів;
- особливості бізнесу (сезонність, галузева специфіка).

Одним із методів оцінки фінансового стану, що часто застосовується як у кредитних організаціях, так і на підприємствах, є аналіз бухгалтерської звітності, проте варто зауважити, що при аналізі звітності українських компаній не завжди можлива об'єктивна і реальна оцінка стану підприємства через "непрозорість" більшості компаній.

Варто зазначити, що на рішення відносно надання факторингового обслуговування може суттєво вплинути кредитна історія дебітора та дисциплінованість сплати зобов'язань. Хоча при цьому слід зауважити, що надаючи фактору кредитна історія може бути неповною, тобто містити не всю кредитну історію боржника.

Тому, на нашу думку, не можна обмежуватися одним чи двома джерелами отримання інформації. Доцільно використовувати різні джерела як щодо діяльності постачальника, так і стосовно покупця. Так, наприклад, необхідно перевіряти дані, які надаються безпосередньо покупцем, аналізувати вже існуючі дані (якщо угоди мають постійний характер), отримувати інформацію із зовнішніх джерел (обслуговуючого банку, партнерів, преси тощо).

Важливо, щоб компанія мала довгострокову програму розвитку, яка б включала цілі розширення діяльності, шляхи збільшення асортименту продукції, виходу на нові ринки<sup>1</sup>.

Експертиза отриманої інформації, на думку автора, повинна здійснюватися безпосередньо через її логічну перевірку в процесі проведення переговорів з клієнтом, а також через здійснення перевірки на місці, тобто з виїздом до клієнта (інколи інкогніто) з метою оцінки вигідності його місцезнаходження розташування, рівня цін, асортименту продукції тощо.

Зазначимо, що в Україні, як і в інших країнах, що розвиваються, особливого значення набуває питання чесності дебітора. Досить часто фактори перевіряють дебітора саме на чесність, бо маючи свою внутрішню базу даних, факторингові компанії порівнюють надану дебітором інформацію з внутрішніми даними фактора і за необхідності можуть виїхати за наявною адресою, перевірити офіс та складські приміщення дебітора.

На практиці аналіз та оцінка ризиків, зазвичай, покладаються на спеціалістів ризик-менеджменту, які здійснюють регулярний аналіз фінансово-економічного стану клієнта та його дебіторів, встановлюють рекомендовані значення лімітів та проводять моніторинг якості дебіторської заборгованості.

Необхідно визнати, що якість ризик-менеджменту великою мірою базується на статистиці, причому банківську статистику не можна використовувати на ринку факторингу. Наприклад, велика торговельна мережа магазинів з точки зору банку може бути надійним першокласним позичальником, але з позиції невеликого постачальника вона є поганим покупцем, адже цей постачальник для неї неважливий, таку саму продукцію можна купити у сотні інших, а отже існує ризик несплати мережею в строк, а в деяких випадках (наприклад, під час кризи) несплати взагалі. Тому з точки зору товарного кредиту рейтинг такої мережі буде набагато нижчим.

Звичайно, рівень платоспроможності підприємств дуже залежить від сезонності продукції та галузі, сегмента ринку, в яких вони працюють, що теж потрібно враховувати фактору при оцінці ризиковості.

Грамотно побудована база даних та аналіз статистичної інформації про виконання дебітором своїх зобов'язань дають змогу прийняти зважене рішення про можливість надання факторингового фінансування.

Аналізуючи роботу з клієнтом, фактор оцінює його надійність на основі бальної оцінки. Приблизна схема такої оцінки існує в більшості компаній та банках. Усі дебітори поділяються залежно від рівня надійності на чотири групи:

1. Першокласні позичальники (фінансування може бути надано в повному обсязі, тобто на рівні встановленого ліміту).
2. Надійні позичальники (фінансування може бути надано згідно з визначеним рівнем ризику).

---

<sup>1</sup> Брунгильд С. Управление дебиторской задолженностью / С. Брунгильд. – М. : АСТ : Астрель, 2007. – 256 с.

3. Позичальники в зоні підвищеного ризику (фінансування може бути надано згідно з визначеним рівнем ризику).

4. Ненадійні позичальники (фінансування не надається).

Бальна оцінка платоспроможності дебітора розраховується відповідно до нормативів платоспроможності за останні шість місяців роботи клієнта з дебітором (таблиця) і включає такі показники<sup>2</sup>:

№ 1 – кількість оплачених поставок клієнта дебітором;

№ 2 – середня прострочка з оплати згідно з договором (у календарних днях);

№ 3 – максимальна прострочка з оплати згідно з договором (у календарних днях).

Т а б л и ц я

Розрахунок бальної платоспроможності дебітора

Назва групи	№ 1	№ 2	№ 3
Першокласні дебітори	$\geq 3$	$\leq 15$	$\leq 30$
Надійні дебітори	$\geq 3$	$\leq 20$	$\leq 60$
Дебітори в зоні підвищеного ризику	$\geq 2$	$\leq 30$	$\leq 90$
Ненадійні дебітори	Дебітори, які не відповідають зазначеним вимогам		

Крім того, відповідно до зазначених параметрів встановлюється закупівельний ліміт на дебітора (ЗЛ). Зазвичай, він розраховується як максимальна сума оплаченої поставки, скоригована на поправочний коефіцієнт<sup>3</sup>. Розмір поправочного коефіцієнта враховує платіжну історію дебітора та інші параметри його діяльності, включаючи достовірність наданої інформації. Сума закупівельних лімітів, встановлених дебіторам клієнта, визначає загальний ліміт на клієнта  $ЛК = \sum ЗЛ$ , у межах якого і надається фінансування.

Варто зазначити, що всі розглянуті способи оцінки дебітора мають як переваги, так і недоліки, і до оцінки платоспроможності дебітора слід застосовувати комплексний підхід. Проте, на думку автора, найбільш ефективним є аналіз досвіду роботи з дебітором, у тому числі своєчасності оплати зобов'язань та порушень умов договору.

Також необхідно визнати, що несплата боргу може бути пов'язана не з фінансовим станом, а з тактикою менеджменту компанії-дебітора, яка, враховуючи економічну ситуацію, не вважає пріоритетним сплату договірних зобов'язань і проводить політику неплатежів.

З одного боку, фактор зацікавлений у поверненні дебіторської заборгованості та в крайньому разі має всі законні підстави звернутися до суду, з другого боку, у кожному конкретному випадку треба застосовувати індиві-

<sup>2</sup> Терешина Н. Факторинг компенсує ризики / Н. Терешина // Мир транспор-та. – 2008. – № 3. – С. 90–93.

<sup>3</sup> Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств / М. Д. Білик // Фінанси України. – 2003. – № 12. – С. 24–36.

дуальний підхід до кожного дебітора. Нерідко пришвидшення повернення дебіторської заборгованості є невиправданим через ризик погіршення відносин з ключовими клієнтами.

Від неповернення дебітором боргу не застрахована жодна компанія, навіть найуспішніша, з налагодженою та ефективною системою ризик-менеджменту. Тому важливе значення для фактора має також правильно організована робота повернення боргів. Специфікою неповернень боргу в нашій країні часто буває елементарна необов'язковість дебіторів, іншою причиною є відсутність коштів. Як в одному, так і в іншому випадку найкращий спосіб – це постійні нагадування про борг. Адже в першу чергу повертають гроші тому, хто найчастіше заявляє про себе. Звісно, жодна компанія не застрахована від шахрайства, адже є дебітори, які вже на етапі отримання товару не планують сплачувати за нього гроші. Існують дебітори, фінансовою стратегією яких є “ходіння по колу”, тобто маючи декілька поставальників однотипної продукції, покупець, заборгувавши одним, переходить до інших й так по колу, потім вони оплачують поставку першим і т. д. Найкращим способом роботи з такими дебіторами є формування графіку платежів заздалегідь та подальший контроль за його дотриманням.

Крайньою мірою для фактора може бути звернення до суду, проте практика свідчить про винятковість таких випадків. Тому вважаємо, що факторингові компанії повинні підходити до оцінки дебітора дуже зважено й акуратно, заздалегідь формувати стратегію повернення боргів та диверсифікований кредитний портфель.

Наостанок зауважимо, що основою діяльності фактора є правильно побудована система ризик-менеджменту. Оскільки послуги факторингу, на відміну від звичайного кредитування, не передбачають застави, ефективне управління ризиками є запорукою успішної діяльності компанії на ринку. При цьому оцінка ризиковості клієнта має здійснюватися комплексно, враховуючи як статистику його співпраці з фактором, дані бухгалтерської звітності й рейтинг надійності, так і ситуацію на ринку загалом та в галузі, в якій працює клієнт. Важливою є посилення ролі держави у процесі зменшення ризиковості факторингових операцій та розвитку факторингового ринку України. Вважаємо, що передусім для зменшення ризиків необхідно створити Кредитне бюро, яке б містило інформацію про всіх позичальників, та забезпечити рівний правовий захист факторів і клієнтів. Якщо наша країна претендує на гідне місце в світі, то процес розвитку малого та середнього бізнесу, а відтак і розроблення спеціальних програм кредитування для нього, мають відбуватися не стихійно, під впливом глобальної конкуренції, а контролюватися державою та супроводжуватися впровадженням у тому числі факторингового фінансування, що дійсно сприяло б економічному зростанню.