



ԿԱՐԵՆ ՄԱՐԳԱՐՅԱՆ

ԵՊՀ ֆինանսահաշվային ամբիոնի ասպիրանտ,
«Արմսվիսթանկ» ՓԲԸ-ի ՓՄՁ վարկավորման խմբի ղեկավար

ՖԱԿՏՈՐԻՆԳԸ՝ ՈՐՊԵՍ ՓՄՁ-ՆԵՐԻ ՖԻՆԱՆՍԱՎՈՐՄԱՆ ՀԱՍԱՆԵԼԻՈՒԹՅԱՆ ԲԱՐԵԼԱՎՄԱՆ ԳՈՐԾԻՔ

Համաշխարհային տնտեսության զարգացման ժամանակակից փուլում փոքր և միջին ձեռնարկությունները (ՓՄՁ-ներ) կարևորագույն դերակատարում ունեն թե՛ զարգացած և թե՛ զարգացող երկրների տնտեսություններում՝ ՀՆԱ-ի ձևավորման, եկամուտների ստեղծման և բնակչության զբաղվածության ապահովման համատեքստում: Ինչպես շատ երկրներում, ՀՀ-ում ևս, փոքր և միջին ձեռնարկատիրության կայացման, աճի և զարգացման հիմնական մարտահրավերներից են արտաքին ֆինանսավորման հասանելիության բարդությունները: Հայտնի է, որ ֆինանսական ռեսուրսների հիմնական աղբյուրներից է դասական վարկավորումը, ինչը, սակայն, շատ հաճախ հասանելի չէ ՓՄՁ-ներին՝ վերջիններիս նկատմամբ բանկերի և վարկային կազմակերպությունների առավել զգուշավոր քաղաքականության, ռիսկերի գնահատման առավել խիստ մոտեցման, պարտադիր գրավադրման պահանջի և այլ պատճառներով: Նման իրավիճակում որպես ՓՄՁ-ների արտաքին ֆինանսավորման արդյունավետ աղբյուր կարող են հանդես գալ նորարարական բանկային պրոդուկտները, այդ թվում՝ ֆակտորինգը:

Հոդվածը նվիրված է ֆակտորինգի՝ որպես կազմակերպությունների շրջանառու միջոցների համալրման նպատակով ֆինանսավորման գործիքի առանձնահատկություններին և դրա իրականացման տրամաբանությունը, ինչպես նաև ֆինանսավորման այլ պրոդուկտների համեմատությամբ ֆակտորինգի առավելություններին: Հոդվածում իրականացվել է նաև ՀՀ ֆակտորինգային շուկայի վերլուծություն, մասնավորապես ներկայացվել են ֆինանսավորման հիմնական պայմանները, բացահայտվել են ՀՀ-ում ֆակտորինգի հետագա զարգացման գլխավոր խոչընդոտները, ինչպես նաև արվել են այդ խոչընդոտների վերացմանն ուղղված հստակ առաջարկներ:

Հիմնաբառեր. ՓՄՁ-ներ, ֆինանսական ռեսուրսների հասանելիություն, դրամական պահանջի գիշում, ֆակտորինգ, ֆինանսավորում
JEL: E20, G10

Բովանդակություն: Փոքր և միջին ձեռնարկությունները տնտեսությունների շարժիչ ուժն են և նպաստում են մրցունակության բարձրացմանը երկրի տնտեսության մասշտաբով: Դրանք առավել ձկուն են նորարարությունների ներդրման տեսանկյունից և ակտիվորեն ներգրավված են գլոբալ ինովացիոն գործընթացներում: ՀՀ-ում ևս ՓՄՁ-ների դերը թերագնահատել հնարավոր չէ, քանի որ դրանք կայուն միջին խավի ձևավորման հիմքն են: Մեր երկրի հետագա սոցիալ-տնտեսական զարգացումը մեծապես պայմանավորված է կայացած փոքր և միջին ձեռնարկատիրության առկայությամբ, ուստի ՓՄՁ-ների ինտենսիվ զարգացման համար բարենպաստ իրավական և տնտեսական պայմանների ստեղծումը առաջնահերթություն է:

Համաշխարհային տնտեսական համաժողովի «Համաշխարհային մրցունակության զեկույց – 2017-2018»-ը բացահայտում է մեր երկրում գործարարության շուրջ 15 խոչընդոտներ, որոնց շարքում հարկ է առանձնացնել գլխավորները (ըստ բացասական ազդեցության)۔

- ֆինանսավորման հասանելիության խոչընդոտներ – 13%,
- հարկերի դրույքաչափեր – 12.9%,
- հարկային վարչարարություն – 11.5%,
- կոռուպցիա – 9.9%,
- անարդյունավետ պետական բյուրոկրատիա – 8.5%,
- արժույթային կարգավորում – 8.5%¹:

Այսպիսով, ՀՀ-ում որպես գործարարության թիվ մեկ խոչընդոտ նշվում է ֆինանսավորման հասանելիության բարդությունը, ինչը հատկապես բնորոշ է ՓՄՁ-ների գործունեությանը, քանի որ արտաքին ֆինանսավորման հիմնական աղբյուրները՝ բանկերը և վարկային կազմակերպությունները, ՓՄՁ-ների վարկավորումը առավել ռիսկային են համարում մեծ ձեռնարկությունների համեմատությամբ՝ դրանով էապես սահմանափակելով ՓՄՁ-ների՝ արտաքին ֆինանսավորում ստանալու հնարավորությունները:

Հայաստանում Եվրոպական բիզնես ասոցիացիայի կողմից 2016 թ. իրականացված «Բիզնեսի համար հիմնական խոչընդոտները Հայաստանում» հետազոտական ուսումնասիրությունը բացահայտում է ֆինանսական միջոցների հասանելիության առումով ՀՀ-ում առկա խոչընդոտները, մասնավորապես.

- առևտրի ֆինանսավորման և գրավով չապահովված վարկային պրոդուկտների բացակայություն – 68%,
- շատ բարձր տոկոսադրույք – 67%,
- արտաթույթով աշխատելու բարձր ռիսկայնություն – 54%,
- տեղական արժույթով վարկային միջոցների պակասություն – 45%,
- նոր ստեղծվող կազմակերպությունների ֆինանսավորման պակասություն – 44%,
- պետական սուբսիդիաների պակասություն – 30%²:

¹ Տե՛ս The Global Competitiveness Report 2017–2018, World Economic Forum, Geneva, 2017, էջ 48:

Այսպիսով, հարցված ՓՄՁ-ների ներկայացուցիչների շուրջ 68%-ը և 67%-ը որպես խոչընդոտ նշել են համապատասխանաբար առանց գրավի առևտրի ֆինանսավորման գործիքների բացակայությունը և բարձր տոկոսադրույքները:

Աշխարհի շատ երկրներում ՓՄՁ-ների ֆինանսավորման գործընթացում դասական վարկավորմանը զուգահեռ կիրառվում են առավել ձկուն և հասանելի ֆինանսավորման պրոդուկտներ: Նման պրոդուկտների շարքին է դասվում ֆակտորինգը, որը թեև լայն տարածում է ստացել աշխարհի շատ զարգացած և զարգացող տնտեսություններում, սակայն ՀՀ-ում դեռևս զարգացման սկզբնական փուլում է գտնվում, և այդ առումով ՀՀ ֆինանսական շուկայի համար այն կարելի է համարել նորարարական գործիք:

Ֆակտորինգային ծառայությունների համաշխարհային շուկան վերջին մի քանի տասնամյակում նշանակալի աճի տեմպեր է ցուցաբերում: Այսպես, եթե 1994 թ. ֆակտորինգի համաշխարհային շրջանառությունը կազմում էր ընդամենը 295 մլրդ ԱՄՆ դոլար, իսկ 2003 թ.² 950 մլրդ ԱՄՆ դոլար, ապա 2011 թ. այն կազմում էր արդեն 2.2 տրլն ԱՄՆ դոլար, իսկ 2017 թ.³ 2.9 տրլն ԱՄՆ դոլար³: ՀՀ-ում ֆակտորինգային ծառայություններ մատուցվում են շուրջ 10 տարի, այնուամենայնիվ, դրա կիրառությունը բավարար համարել չի կարելի, հատկապես՝ ՓՄՁ-ների ֆինանսավորման հասանելիության բարելավման համատեքստում:

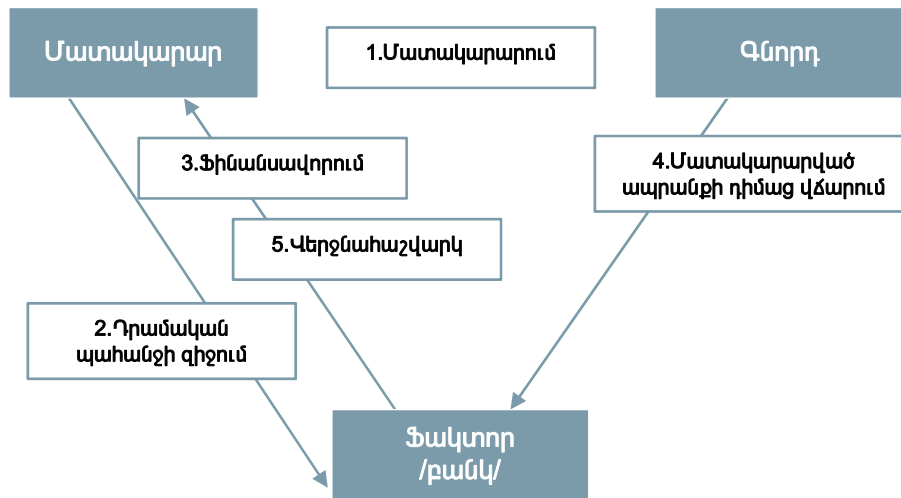
Ֆակտորինգը կազմակերպությունների շրջանառու միջոցների համալրման կարճաժամկետ (որպես կանոն՝ մինչև 120 օր մարման ժամկետով) ֆինանսավորման գործիք է: Այն ենթադրում է մատակարարի կողմից գնորդին վճարման հետաձգման պայմանով (առևտրային վարկ, trade credit) իրականացված մատակարարման արդյունքում ձևավորված դրամական պահանջի զիջման դիմաց ֆինանսավորման ստացում: Այլ կերպ ասած՝ ֆակտորինգը մատակարարին հնարավորություն է տալիս իր դեբիտորական պարտքը վերածել կանխիկի՝ համալրելով շրջանառու միջոցները: Բացի ֆինանսավորումից, ֆակտորը (բանկ կամ այլ ֆինանսավորող կառույց) մատակարարին դեբիտորական պարտքի հետ կապված նաև այլ ծառայություններ է մատուցում:

Ֆակտորինգի իրականացման պարզագույն գործընթացը ներկայացված է գծապատկեր 1-ում:

1. Մատակարարը իրականացնում է ապրանքի մատակարարում (կամ ծառայությունների մատուցում) գնորդին՝ վճարման հետաձգման պայմանով,
2. Մատակարարը զիջում է գնորդի նկատմամբ ձևավորված դրամական պահանջը ֆակտորին (բանկ կամ այլ ֆինանսավորող կառույց), իսկ վերջինս ծանուցում է գնորդին պահանջի զիջման վերաբերյալ,
3. Ֆինանսական գործակալը ֆինանսավորում է մատակարարին զիջված դրամական պահանջի, որպես կանոն, մինչև 90%-ը,
4. Վճարման հետաձգման ավարտին գնորդը մատակարարված ապրանքի ողջ գումարը վճարում է ֆակտորին,
5. Ֆակտորը մատակարարին է վճարում գումարի մնացած 10%-ը՝ հանած ֆինանսավորման տոկոսները:

² Տե՛ս «Բիզնեսի համար հիմնական խոչընդոտները Հայաստանում» հետազոտական ուսումնասիրություն, Հայաստանում Եվրոպական բիզնես ասոցիացիա, Եր., 2016, էջ 15:

³ Տվյալները հաշվարկվել են Factors Chain International-ի կողմից հրատարակվող Factoring Volume Statistics 1998, 2003, 2018-ի հիման վրա: Աղբյուրը՝ www.fci.nl:



Գծապատկեր 1. Ֆակտորինգի իրականացման հաջորդականությունը⁴

Միջազգային իրավական փորձում, որպես ֆակտորինգի սահմանման չափանիշ, կիրառվում է Ունիդրոյայի (UNIDROIT - Մասնավոր իրավունքի միասնականացման միջազգային ինստիտուտ)՝ 1988 թ. «Միջազգային ֆակտորինգի մասին» կոնվենցիայի ձևակերպումը, որը ֆակտորինգի պայմանագիրը սահմանում է հետևյալ կերպ.

«Ֆակտորինգի պայմանագիրը մի կողմի (մատակարարի) և մյուս կողմի (ֆակտորի) միջև կնքված պայմանագիրն է, որի համաձայն՝

- Մատակարարը կարող է կամ պարտավորվում է զիջել ֆակտորին իր դրամական պահանջները, որոնք ծագել են մատակարարի և իր հաճախորդների (պարտապանների) միջև կնքված՝ ապրանքների մատակարարման պայմանագրերից, բացառությամբ այն պայմանագրերի, որոնք ենթադրում են անձնական, ընտանեկան կամ տնային օգտագործման համար ձեռք բերվող ապրանքների մատակարարում:

- Ֆակտորը պարտավորվում է կատարել հետևյալ գործառույթներից առնվազն երկուսը՝

- մատակարարի ֆինանսավորում, այդ թվում՝ փոխառության կամ կանխավճարի տեսքով,
- մատակարարի դեբիտորական պարտքի հաշվառում,
- մատակարարի դեբիտորական պարտքի հավաքագրում,
- պարտապանների կողմից մատակարարի դրամական պահանջների չկատարման ռիսկի ծածկում:»⁵

Գրականության ակնարկ: Ֆակտորինգը՝ որպես առևտրի ֆինանսավորման գործիք, մշտապես գտնվում է տարբեր արտասահմանյան հետազոտողների, տնտեսագետների և վերլուծաբանների ուշադրության կենտրոնում: Այնուամենայնիվ, այդ հետազոտությունները հիմնականում վերաբերում են ֆակտորինգի զարգացմանը, տեսակներին և կիրառման սկզբունքներին:

⁴ Գծապատկերը կազմել է հեղինակը՝ հիմք ընդունելով Factors Chain International-ի ֆակտորինգի իրականացման երկֆակտոր մոդելը, <https://fci.nl/en/solutions/factoring/how-does-it-work>:

⁵ UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988), Chapter I, Article 1, Point 2.

Հարկ է նշել նաև, որ ֆակտորինգը բավականաչափ ուսումնասիրված չէ հայկական գիտական շրջանակներում:

Ֆակտորինգի՝ որպես ՓՄՁ-ների ֆինանսավորման հասանելիության բարելավման գործիքի կիրառման համատեքստում հատկապես արժեքավոր են երկու հեղինակների ուսումնասիրություններն ու հետազոտությունները: Այսպես, Համաշխարհային բանկի փորձագետ *Լ. Կլապպերի* պնդմամբ՝ «Ողջ աշխարհում ֆակտորինգը ՓՄՁ-ների համար արտաքին ֆինանսավորման աճող աղբյուր է: Ֆակտորինգի յուրահատկությունն այն է, որ վարկատուի (ֆակտորի) կողմից մատակարարին տրամադրվող ֆինանսավորումը առավելապես հիմնվում է մատակարարի դեբիտորական պարտքերի որակի վրա, այլ ոչ թե մատակարարի ֆինանսական վիճակի և վարկունակության: Հետևաբար, ֆակտորինգը բարձր ռիսկային մատակարարներին թույլ է տալիս իրենց վարկային ռիսկը փոխանցել իրենց որակյալ գնորդներին»⁶: «Ֆակտորինգը կարող է ուժեղ գործիք լինել բարձր ռիսկային և ցածր թափանցիկությամբ վաճառողների ֆինանսավորման համար, քանի որ ռիսկերի գնահատումը հիմնվում է գնորդի, այլ ոչ թե վաճառողի վճարունակության վրա»⁷:

Այսպիսով, քանի որ ֆակտորինգային ֆինանսավորումը տրվում է մատակարարին, սակայն մարումը տեղի է ունենում գնորդից ստացված դրամական միջոցների հաշվին, ֆակտորինգային սահմանաչափերի հաստատման որոշում ընդունելու համար բանկերը առավել մեծ ուշադրություն են դարձնում ոչ թե մատակարարի, այլ գնորդների ֆինանսական վիճակին: Դրանով ֆակտորինգը ֆինանսավորում ստանալու հնարավորություն է տալիս բոլոր այն մատակարար ՓՄՁ-ներին, որոնք նորաստեղծ են, ունեն թույլ ֆինանսական ցուցանիշներ, չունեն գրավ, սակայն որակյալ գնորդների մատակարարումներ են իրականացնում և ունեն առողջ դեբիտորական պարտքեր:

Սեկ այլ մասնագետ՝ *Թ. Կաստերը*, 2015 թ. կատարել է հետազոտություն՝ պարզելու համար, թե արդյոք ֆակտորինգը բարելավում է ֆինանսական ռեսուրսների հասանելիությունը ՓՄՁ-ների համար: Հետազոտության արդյունքները հաստատել են, որ ֆակտորինգը իսկապես բարելավում է ֆինանսավորման հասանելիությունը ՓՄՁ-ների համար, քանի որ այն երկրներում, որտեղ առավել բարձր է ֆակտորինգի ծավալ/ՀՆԱ ցուցանիշը (այսինքն՝ ֆակտորինգը ավելի տարածված է), ավելի քիչ է այն կազմակերպությունների քանակը, որոնք մատնանշել են ֆինանսական ռեսուրսների ցածր հասանելիությունը որպես իրենց զարգացման խոչընդոտ և հակառակը՝ այն երկրներում, որտեղ կազմակերպություններն առավել հաճախ են մատնանշել ֆինանսական ռեսուրսների հասանելիության բարդությունները որպես զարգացման խոչընդոտ, ցածր է եղել ֆակտորինգի ծավալ/ՀՆԱ ցուցանիշը (այսինքն՝ ֆակտորինգը տարածված չէ)⁸:

Մեթոդաբանություն: Հոդվածի շրջանակում կատարված ուսումնասիրությունների հիմքում ֆակտորինգի ոլորտի առաջատար մասնագետների մեկնաբանությունները և հետազոտություններն են: Որպես ֆակտորինգային շու-

⁶ Klapper L., "The role of factoring for financing small and medium enterprises" World Bank Policy Research Working Paper 3593, May 2005, էջ 1:

⁷ Klapper L., "Export Financing For SMEs: The Role Of Factoring", The World Bank Group, Trade Note 29, September 15, 2006, էջ 1:

⁸ Տե՛ս Kaster T., Does factoring improve SME access to finance? An empirical study across developing countries, 2015, էջ 30:

կայի վերլուծության տեղեկատվության աղբյուր ծառայել են ոլորտը կարգավորող միջազգային և տեղական օրենսդրությունը, ինչպես նաև ֆակտորինգային ծառայությունների մատուցման մեջ մասնագիտացած ասոցիացիաների և բանկերի կայքերում հրապարակված տեղեկությունը: Շուկայի հետագա զարգացման խոչընդոտների վերաբերյալ հեղինակի դատողությունները և մեկնաբանությունները հիմնված են այլ երկրների փորձի ուսումնասիրության, ինչպես նաև հեղինակի մասնագիտական գործունեության ընթացքում կատարված դիտարկումների և եզրահանգումների վրա:

Եզրակացություն: Ֆակտորինգը իսկապես ՓՄՁ-ների ֆինանսավորման հասանելիության բարելավման արդյունավետ գործիք է: Ֆակտորինգի կիրառությունը վճարման հետաձգման պայմանով իրականացվող մատակարարումների ժամանակ (առևտրային վարկեր) օգտակար է ինչպես վաճառողի, այնպես էլ գնորդի համար: Այսպիսով, օգտվելով ֆակտորինգից՝ մատակարարին հնարավորություն է ընձեռվում.

- ստանալ առանց գրավի ֆինանսավորում և համալրել շրջանառու միջոցները, ընդ որում՝ ֆինանսավորումը կարող է անընդհատ աճել վաճառքների աճին զուգահեռ,
- ունենալ գնորդի չվճարման ռիսկի ծածկում (միայն ոչ ռեզրեսային ֆակտորինգի դեպքում, երբ ֆակտորը մատակարարին ֆինանսավորում է առանց հետպահանջի իրավունքի, այսինքն՝ գնորդի չվճարման ռիսկը ամբողջությամբ ստանձնում է ֆակտորը),
- գնորդներին առաջարկել վճարման հետաձգման հնարավորություն, հետևաբար՝ ունենալ գնորդների առավել լայն շրջանակ,
- բարելավել ֆինանսական պլանավորումը, ազատվել դեբիտորական պարտքերի հաշվառման աշխատանքից,
- բացառել կամ էապես նվազեցնել փոխարժեքների տատանումներից առաջացող կորուստները (միջազգային ֆակտորինգի դեպքում):

Ինչ վերաբերում է գնորդներին, ապա վերջիններս, օգտվելով ֆակտորինգից, կարող են.

- մատակարարներից ստանալ վճարման հետաձգում,
- ըստ էության, անուղղակի կերպով անվճար ստանալ ֆինանսավորում, քանի որ ֆակտորինգի ծախսերը կրում է մատակարարը,
- մեծացնել մատակարարումների և վաճառքների ծավալները⁹:

Որպեսզի առավել ակնառու դառնան դասական վարկավորման հանդեպ ֆակտորինգի առավելությունները ՓՄՁ-ների տեսանկյունից՝ հաջորդիվ ներկայացնենք երկու պրոդուկտների սկզբունքային տարբերությունները՝

⁹ Աղբյուրը՝ <https://fci.nl/en/solutions/factoring/benefits>:

Աղյուսակ 1

Ֆակտորինգի և վարկի սկզբունքային տարբերությունները¹⁰

	Ֆակտորինգ	Վարկ
Գրավի պահանջ	Գրավ չի պահանջվում, այլ, որպես կանոն, միայն կազմակերպության հիմնադիրների կամ տնօրենների երաշխավորությունները:	Որպես կանոն գրավ պահանջվում է:
Նպատակայնություն	Ֆինանսավորումը տրվում է շրջանառու միջոցների համալրման նպատակով, և կազմակերպությունը կարող է այն օգտագործել իր հայեցողությամբ՝ առանց բանկի հսկողության:	Ֆինանսավորումը, որպես կանոն, տրվում է հստակ նպատակով և ենթադրում է նպատակային օգտագործման հսկողություն բանկի կողմից:
Սարում	Ֆինանսավորման մարումը իրականացվում է կազմակերպության գնորդներից ստացված դրամական միջոցների հաշվին:	Ֆինանսավորման մարումը իրականացվում է կազմակերպության սեփական դրամական միջոցների հաշվին:
Ֆինանսավորման չափ	Ճկուն է և անընդհատ ավելանում է՝ կազմակերպության վաճառքների աճին զուգահեռ:	Սահմանափակ է՝ կախված կազմակերպության ֆինանսական վիճակից, գրավի մեծությունից և այլ գործոններից:
Ֆինանսավորման անընդհատություն	Ունի վերականգնվող բնույթ, ֆինանսավորումը կրկնվում է յուրաքանչյուր պարբերաշրջանի մարումից հետո:	Որպես կանոն՝ վերականգնվող բնույթ չի կրում:
Այլ ծառայությունների առկայություն	Ֆակտորինգը, ֆինանսավորումից բացի, նախատեսում է նաև կազմակերպության դեբիտորական պարտքերի հաշվառման և հավաքագրման, գնորդների չվճարման ռիսկերի ծածկման և խորհրդատվական ծառայություններ:	Ծառայությունները սահմանափակվում են միայն ֆինանսավորմամբ:
Վերլուծություն	Պահանջվում է ֆինանսական փաստաթղթերի փոքր փաթեթ, իրականացվում է պարզ վերլուծություն, դիտարկվում է հատկապես կազմակերպության մատակարարումների որակը և գնորդների վճարման կարգապահությունը:	Պահանջվում է ֆինանսական փաստաթղթերի մեծ փաթեթ, իրականացվում է կազմակերպության գործունեության խորացված վերլուծություն:

Անդրադառնալով ֆակտորինգի հայաստանյան շուկային՝ հարկ է նշել, որ վերջին տարիներին ֆակտորինգի նկատմամբ հետաքրքրությունը մեծացել է ինչպես բանկերի, այնպես էլ ՓՄՁ-ների կողմից: ՀՀ-ում ֆակտորինգային գործարք առաջին անգամ կատարվել է «Կոնվերս Բանկ» ՓԲԸ-ի կողմից՝ 2002 թ., ընդ որում՝ գործարքը միջազգային բնույթ ուներ և ենթադրում էր տեղական դեղագործական ընկերություններից մեկի՝ դեպի Ուկրաինա արտահանման գործարքի ֆինանսավորում: 2003 թ. վերջի դրությամբ նշված բանկի միջազգային ֆակտորինգի պորտֆելը կազմում էր շուրջ 90 մլն ՀՀ դրամ¹¹: 2004 թ. բանկը ֆակտորինգի գործարքներից մեկի ժամանակ կորուստներ կրեց և ամբողջությամբ դադարեցրեց ծառայությունների մատու-

¹⁰ Աղյուսակը կազմել է հեղինակը՝ հիմք ընդունելով երկու պրոդուկտների վերաբերյալ ուսումնասիրությունները:
¹¹ Տե՛ս Converse Bank CJSC, Annual Report 2003, էջ 13:

ցումը,¹² ինչի հետևանքով 2004-2007 թթ. ժամանակահատվածում ՀՀ-ում ֆակտորինգային ծառայություններ չեն մատուցվել:

ՀՀ-ում ֆակտորինգի զարգացման նոր փուլ է համարվում 2007 թվականը, երբ «Արմսվիսբանկ» ՓԲԸ-ն ներդրեց ֆակտորինգային ծառայություններ, ապա 2008 թվականից ֆակտորինգ սկսեց իրականացնել նաև «Ամերիաբանկ» ՓԲԸ-ն: 2008 թ. Արմսվիսբանկը անդամակցեց FCI (Factors Chain International) ֆակտորինգային կազմակերպությունների համաշխարհային ցանցին, ինչը հնարավորություն տվեց բանկին՝ մատուցել նաև միջազգային ֆակտորինգի ծառայություններ: Հետագա տարիներին ֆակտորինգն իրենց ծառայությունների ցանկում ներառեցին նաև այլ բանկեր: Ներկայում ՀՀ-ում ֆակտորինգային ծառայություններ մատուցում են Ակբա-Կրեդիտ Ագրիկոլ Բանկը, Արարատբանկը, Ամերիաբանկը, Արմսվիսբանկը, Կոնվերս Բանկը, Հայբիզնեսբանկը և ՎՏԲ-Հայաստան Բանկը, ընդ որում՝ առաջարկվում է ինչպես ներքին, այնպես էլ միջազգային ֆակտորինգ: Վերջինս մատուցվում է գլխավորապես Հայաստանի արտահանման ապահովագրական գործակալության հետ բանկերի համագործակցության (ՀԱԱԳ) շրջանակներում, երբ բանկերը ֆինանսավորում են արտահանող ընկերություններին՝ որպես ապահովություն ունենալով ՀԱԱԳ-ի կողմից արտասահմանյան գնորդների չվճարման ռիսկի ապահովագրությունը:

ՀՀ ֆակտորինգի շուկայում որպես ծառայությունների մատուցման առաջատարներ տարիներ շարունակ մնում են Արմսվիսբանկը և Ամերիաբանկը: Այսպես, 2017 թ. վերջի դրությամբ Ամերիաբանկի ֆակտորինգի պորտֆելը կազմել է 6.8 մլրդ ՀՀ դրամ՝ նախորդ հինգ տարիներին աճելով շուրջ 2 անգամ,¹³ իսկ Արմսվիսբանկի ընդհանուր ֆակտորինգի պորտֆելը՝ շուրջ 2.9 մլրդ ՀՀ դրամ՝ նախորդ հինգ տարիներին աճելով շուրջ 2.6 անգամ:¹⁴ Մնացած բանկերի ֆակտորինգային պորտֆելներն աննշան են, իսկ ՀՀ վարկային կազմակերպությունները ֆակտորինգ չեն առաջարկում: Այսպիսով, ֆակտորինգի հայաստանյան շուկայի գերակշիռ մասը կենտրոնացած է երկու բանկի շրջանակներում:

Աղյուսակ 2-ում ներկայացված են վերոնշյալ բանկերի կողմից ներքին ֆակտորինգային ծառայության համար առաջարկվող սակագները:

Ինչպես տեսնում ենք, ֆակտորինգի սակագները ավելի բարձր են՝ համեմատած դասական վարկավորման հետ: Ղա ունի իր բացատրությունը. նախ՝ ֆակտորինգը անգրավ ֆինանսավորման գործիք է, բացի դրանից, բանկերը, ֆինանսավորումից զատ, իրականացնում են նաև այլ գործառնություններ: Ֆակտորինգի ընդհանուր սակագինը (ներառած ֆինանսավորման տոկոսադրույքը և միջնորդավճարը), կախված ֆակտորինգի տեսակից և ժամկետներից, ՀՀ դրամով ֆինանսավորման դեպքում, կարող է տատանվել տարեկան 10-16%-ի սահմանում:

¹² Տե՛ս «Կոնվերս Բանկ» ՓԲԸ, 2004 թ. տարեկան հաշվետվություն, էջ 18:

¹³ Տե՛ս «Ամերիաբանկ» ՓԲԸ, 2013, 2017 թթ. տարեկան հաշվետվություններ:

¹⁴ Տե՛ս «Արմսվիսբանկ» ՓԲԸ, 2013, 2017 թթ. տարեկան հաշվետվություններ:

Աղյուսակ 2

Բանկերի կողմից առաջարկվող ներքին ֆակտորինգի սակագները¹⁵

	<i>Տարեկան տոկոսադրույք (հաշվարկվում է ֆինանսավորման գումարի նկատմամբ)</i>	<i>Միջնորդավճար (հաշվարկվում է գիջվող դրամական պահանջի գումարի նկատմամբ)</i>
<i>Ակրա-Կրեդիտ Ազրիկոյ Բանկ</i>	ՀՀ դրամ՝ 9-14% ԱՄՆ դոլար՝ 6-10% Եվրո՝ 5.5-8%	0.1-2%
<i>Արարատբանկ Անտրիաբանկ</i>	-	2.5%-6%
	ՀՀ դրամ՝ սկսած 12%-ից ՀՀ դրամ՝ սկսած 10%-ից ԱՄՆ դոլար՝ սկսած 6.5%-ից Եվրո՝ սկսած 6%-ից	0.6 – 3%
<i>Արմսվիսթբանկ</i>		սկսած 0.1%-ից
<i>Կոնվերս Բանկ</i>	ՀՀ դրամ՝ սկսած 13%-ից	0.5-3%
<i>Հայբիզնեսբանկ</i>	ՀՀ դրամ՝ սկսած 14%-ից	-
<i>ՎՏԲ Հայաստան Բանկ</i>	ՀՀ դրամ՝ սկսած 12%-ից	0.3 – 3%

Առաջարկություններ և մեկնաբանություններ: Չնայած վերջին տարիներին որոշակի զարգացման տեմպերին՝ մեր երկրում օգտագործվում է ֆակտորինգի՝ ՓՄՁ-ների ֆինանսավորման հասանելիության բարելավման ներուժի շատ փոքր մասը: Այդ ներուժի իրացմանը և ֆակտորինգի զարգացմանը խոչընդոտում են ներքոբերյալ մի շարք գործոններ:

- *Ֆակտորինգի տոկոսների բարձր մակարդակը՝ դասական վարկավորման պրոդուկտների համեմատությամբ:* Ֆակտորինգի առավել բարդ բնույթը և անգրավ տեսակը իրենց արտացոլումն են ստանում դրա սակագներում, և այն կազմակերպությունները, որոնք աշխատում են փոքր մարժաներով, չեն կարող իրենց թույլ տալ օգտվել այս պրոդուկտից: Նման իրավիճակում խնդրի լուծում կարող է լինել ՀՀ Կառավարության կողմից որոշակի սուբսիդավորման մեխանիզմների ներդրումը ֆակտորինգային գործարքներում, օրինակ՝ արտահանման ուղղվածություն ունեցող կազմակերպությունների համար:

- *Ֆակտորինգի վերաբերյալ տեղեկացվածության խիստ ցածր մակարդակը և համապատասխան մասնագետների պակասը:* Ֆակտորինգի՝ որպես ֆինանսավորման պրոդուկտի, դրա առավելությունների և կիրառման առանձնահատկությունների վերաբերյալ տեղեկացվածությունը ցածր է ինչպես առևտրային կազմակերպություններում, այնպես էլ ֆինանսական կառույցներում: Այս համատեքստում շատ երկրներ ստեղծում են ֆակտորինգային ասոցիացիաներ, որոնց հիմնական նպատակն է տարբեր սեմինարների և թրեյնինգների անցկացումը, օրենսդրական նախաձեռնությունները, ասոցիացիայի անդամների միջև արդյունավետ համագործակցության ապահովումը և այլն: ՀՀ ԿԲ նախաձեռնությամբ մեր երկրում ևս նման ասոցիացիայի ստեղծումը կարող է մեծապես նպաստել ֆակտորինգի փորձի փոխանակմանը և տեղեկացվածության բարձրացմանը:

- *Ֆակտորինգային իրավահարաբերությունները կարգավորող օրենսդրության անկատարությունը:* ՀՀ օրենսդրությունում որոշակի չեն ֆակտորինգի և դրան առնչվող հասկացությունները, առկա են հակասություններ՝ կապված ֆակտորինգային գործունեության լիցենզավորման հետ: ՀՀ-ում

¹⁵ Աղյուսակը կազմել է հեղինակը՝ բանկերի պաշտոնական կայքերում հրապարակված սակագների հիման վրա՝ առ 12.04.19:

ֆակտորինգային իրավահարաբերությունները կարգավորվում են ՀՀ քաղաքացիական օրենսգրքի (ՀՀ ՔՕ) գլուխ 48-ով՝ «Ֆինանսավորում դրամական պահանջի գիջման դիմաց (ֆակտորինգ)»: Այսպես, ՀՀ ՔՕ հոդված 892-ը սահմանում է ֆակտորինգի պայմանագրի հասկացությունը՝

«Դրամական պահանջի գիջման դիմաց ֆինանսավորման պայմանագրով մի կողմը (ֆինանսական գործակալը՝ ֆակտորը) մյուս կողմին (հաճախորդին) հանձնում կամ պարտավորվում է հանձնել դրամական միջոցներ՝ ի հաշիվ հաճախորդի (վարկատուի)՝ երրորդ անձից (պարտապանից) ունեցած դրամական պահանջի, որը բխում է հաճախորդի կողմից երրորդ անձին ապրանքներ տրամադրելուց, նրա համար աշխատանքներ կատարելուց կամ ծառայություններ մատուցելուց, իսկ հաճախորդը ֆինանսական գործակալին գիջում է կամ պարտավորվում է գիջել այդ դրամական պահանջը: Պարտապանի նկատմամբ դրամական պահանջը հաճախորդը կարող է ֆինանսական գործակալին գիջել նաև վերջինիս հանդեպ իր պարտավորությունների կատարումն ապահովելու նպատակով:

Դրամական պահանջի գիջման դիմաց ֆինանսավորման պայմանագրով ֆինանսական գործակալի պարտավորությունները կարող են ներառել հաճախորդի համար հաշվապահական հաշվառում վարելը, ինչպես նաև հաճախորդին՝ գիջման առարկա համարվող դրամական պահանջների հետ կապված այլ ֆինանսական ծառայություններ մատուցելը»:

Վերոնշյալ ձևակերպումը, ըստ էության, կրկնում է ՌԴ ՔՕ-ի առաջին տարբերակի համապատասխան հոդվածները, սակայն հարկ է նշել, որ, ֆակտորինգի զարգացման առաջնահերթություններից ելնելով, ՌԴ-ն դեռևս 2014 թ. ընդունել է Ունիդրուայի կոնվենցիան, ապա 2017 թ. ՌԴ քաղաքացիական օրենսգրքի՝ ֆակտորինգին վերաբերող դրույթները համապատասխանեցրել կոնվենցիայի համընդհանուր դրույթներին¹⁶: ՀՀ օրենսդրությունը անկատար է նաև ֆակտորինգի սուբյեկտների, ֆինանսական գործակալի (ֆակտորի) սահմանման առումով: Նշված օրենսդրական բացերը պետք է վերացվեն՝ օրենսդրությունը ֆակտորինգի ժամանակակից միտումներին համապատասխանեցնելու և լիարժեք իրավական կարգավորում ապահովելու նպատակով:

- *Ֆինանսական շուկայում մասնագիտացված ֆակտորինգային կազմակերպության բացակայությունը*: Խնդիրն այն է, որ ֆակտորինգային գործառնությունները վարկային գործառնություններից տարբերվում են որոշումների ընդունման և ռիսկերի կառավարման տեսանկյունից, և այս առումով տեխնոլոգիաների յուրացումը, համապատասխան մասնագետների պատրաստումը, հաճախորդների ներգրավումը որոշակի լրացուցիչ ջանքեր են պահանջում, ինչին շատ բանկեր դեռևս պատրաստ չեն: Այս համատեքստում օգտակար կլիներ ՀՀ Կառավարության կողմից որոշակի ջանքերի ներդրումը՝ շուկայում մասնագիտացված ֆակտորինգային կազմակերպության ստեղծման ուղղությամբ:

- *Ապահովագրական շուկայի թերզարգացած վիճակը*: Շատ երկրներում բանկերը մատուցում են ֆակտորինգային ծառայություններ՝ օգտվելով ֆինանսական ռիսկերի ապահովագրության ծառայություններից, ինչը բան-

¹⁶ Ст. u Федеральный закон от 26.07.17 г. "О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации", Статья 2, Пункт 15:

կին հնարավորություն է տալիս չկենտրոնանալ մատակարարների և գնորդների ֆինանսական վիճակի ուսումնասիրության և ռիսկերի գնահատման վրա՝ դրանով կարողանալով խնայել ռեսուրսներ, ինչպես նաև առավել արագ որոշումներ ընդունել և հրաժարվել պահպանողական մոտեցումներից: Մեր երկրում ֆինանսական ռիսկերի ապահովագրությունը կայացած չէ՝ դրանից բխող բացասական հետևանքներով:

- Ֆակտորինգի հետագա զարգացմանը մեծապես խոչընդոտում են նաև ՀՀ կազմակերպությունների առևտրային սովորույթները, առանց պայմանագրային հարաբերությունների մատակարարումները և սովերային տնտեսությունը: Նշված խնդիրների աստիճանական լուծումը իր դրական ազդեցությունը կթողնի նաև ֆակտորինգի զարգացման վրա:

Վերոնշյալ գործողությունները և խոչընդոտների վերացումը կհանգեցնեն մեր երկրում ֆակտորինգի հետագա զարգացմանը՝ ի նպաստ ՓՄՁ-ների ֆինանսավորման հասանելիության բարելավման:

Օգտագործված գրականություն

1. «Բիզնեսի համար հիմնական խոչընդոտները Հայաստանում» հետազոտական ուսումնասիրություն, Հայաստանում Եվրոպական բիզնես ասոցիացիա, Երևան, 2016:
2. «Կոնվերս Բանկ» ՓԲԸ, 2003, 2004 թթ. տարեկան հաշվետվություններ:
3. «Ամերիաբանկ» ՓԲԸ, 2013, 2017 թթ. տարեկան հաշվետվություններ:
4. «Արմսվիսբանկ» ՓԲԸ, 2013, 2017 թթ. տարեկան հաշվետվություններ:
5. Федеральный закон от 26.07.17 г. "О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации".
6. The Global Competitiveness Report 2017–2018, World Economic Forum, Geneva, 2017.
7. UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988).
8. Klapper L., Export Financing For SMEs: The Role Of Factoring, The World Bank Group, Trade Note 29, September 15, 2006.
9. Klapper L., The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises Journal of Banking and Finance, 2006.
10. Kaster T., Does Factoring Improve SME Access to Finance? An Empirical Study across Developing Countries, 2015.
11. www.fci.nl

КАРЛЕН МАРГАРЯН

*Аспирант финансово-учетной кафедры ЕГУ,
руководитель группы кредитования МСБ ЗАО “Армсвисбанк”*

Факторинг как инструмент улучшения доступности финансирования для МСП. – Основными препятствиями для развития малого и среднего предпринимательства и ведении бизнеса в Армении являются сложности доступа к внешнему финансированию. Классическое кредитование часто недоступно для МСП по причинам строгих критериев предоставления, требования залога, высоких процентных ставок и др. Во всем мире широкое применение получил факторинг в качестве эффективного инструмента пополнения оборотных средств МСП. Это краткосрочный, беззалоговый инструмент финансирования торговли, который в последние годы получил распространение и в банковской системе Армении. Устранение препятствий для дальнейшего развития факторинга в нашей стране может в значительной степени способствовать улучшению доступности финансирования для МСП.

Ключевые слова: МСП, доступность финансовых ресурсов, факторинг, уступка денежного требования, финансирование.

JEL: E20, G10

KARLEN MARGARYAN

*PhD student at the Chair of Finances and Accounting at YSU,
Head of SME Lending Group at “ArmSwissBank”
Closed Joint Stock Company*

Factoring as a Tool for Improving Access to Finance for SMEs. – The main obstacles to the development of small and medium-sized enterprises and doing business in Armenia are difficulties in accessing external financing. Classic loans are often not available to SMEs, due to strict granting criteria, collateral requirements, high interest rates and other reasons. Throughout the world, factoring has been widely used as an efficient tool for SMEs working capital replenishment. It is a short-term, non-collateral trade finance instrument, that has gained some popularity in the banking system of Armenia in recent years. Removing obstacles to the further development of factoring in our country can significantly contribute to improving access to finance for SMEs.

Key words: SMEs, access to financial resources, factoring, assignment of receivables, financing.

JEL: E20, G10