

УДК 336.71

РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА КАК НАПРАВЛЕНИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Германович Наталья Евгеньевна

Полесский государственный университет

Hermanovich Nataliy, Poleski State University, [djemma11167@mail.ru](mailto:djemmal1167@mail.ru)

Понятие "факторинг" зародилось на российском рынке более 28 лет назад.

На нынешнем этапе рынок факторинговых услуг развивается молниеносными темпами. Но его формирование в Беларуси имеет свою специфику, которая сопровождается различными трудностями и преградами **БАНКОВСКАЯ АКТИВНОСТЬ, БАНКОВСКИЕ СДЕЛКИ, ФАКТОРИНГ, ОТКРЫТЫЙ СЧЕТ, СКРЫТЫЙ СЧЕТ.**

Исследуя всемирную практику финансирования субъектов хозяйствования факторинг выступает в качестве одной из наиболее активно развивающихся финансовых операций по взаиморасчетам между организациями.

Чтобы быстро и качественно обслуживать товаропроводящую сеть денежные средства нужны всегда. Для решения этой задачи на макроуровне есть два направления. Первое—

это увеличить массу денег через эмиссию. И второе – увеличить скорость их движения, что равнозначно росту денежной массы. Оба направления не только могут присутствовать, но и востребованы, со следующей разницей. В первом случае требуется особая осторожность, и существует функциональное ограничение уровнем инфляции. Второе направление наиболее выгодно и можно использовать до безграничности.

Решить эту проблему в различных обстоятельствах может помочь одна из банковских операций – факторинг, то есть продажа банку денежных требований.

Что такое факторинг?

В Банковском кодексе Республики Беларусь понятие факторинг определено в ст. 153–“По договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг)”. [1]

В другом выражении факторинг можно назвать кредитование продаж поставщика.

Растущим компаниям, которые стремятся занять на рынке свою нишу, часто приходится соглашаться на поставки товаров с отсрочкой платежа. При этом у них возникает большая дебиторская задолженность, денег для расчетов не хватает. Но один из методов преодоления проблемы дефицита денег в этом случае — кредитование. Но этот путь для предприятий будет не доступен т.к. они уже пользуются кредитами. В этом случае у них один выход — факторинг. Предприятие–поставщик продает покупателю свою продукцию с отсрочкой платежа, и, получив денежное обязательство после поставки товаров, продает его банку со скидкой. Услуга для тех, кто двигается вперед. Таким образом, поставщик получает часть необходимых ему средств, покупатель — отсрочку платежа, а банк локализует деньги как бы под залог денежного обязательства. Конечно же проценты по кредитам намного ниже чем по факторинговой операции т.е. она более рискованная, поэтому за риски нужно платить.[2]

При совершении этой финансовой сделки покупатель удовлетворяет свою потребность в получении товаров, а предприятие кроме чисто финансового результата — денег, получают и максимальный результат прибыли и тем более поставщик увеличивает объем сбыта.

По возникновению факторинга существует много точек зрения: одни считают факторинг проявлением современного капиталистического права, указывая на то, что он возник лишь в 30–х гг. прошлого века в США, другие рассматривают зарождение факторинга еще в Вавилонии. Однако наиболее убедительно сформулированной является точка зрения, в силу которой факторинг представляет собой явление, возникшее в результате модификации средневекового английского института торгового посредничества, который в результате перенесения на "американскую почву" приобрел свои своеобразные черты.

В Англии еще в XVII в. созданный Дом факторов (House of Factors) осуществлял первоочередные операции факторинга.

Промстройбанк и Жилсоцбанк функционирующие в СССР с 1988 г. в качестве эксперимента использовали факторинг. Но из-за полного отсутствия на тот момент какой-либо научно-методической литературы и невозможности получить доступ к мировому опыту, сущность этой операции была недостаточно изучена и искажена. Факторинговым отделам переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, договор заключался как с поставщиком, так и с покупателем, причем первому гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинг носил на тот момент характер разовых сделок без обеспечения комплекса страховых, информационных, учетных и консалтинговых услуг.[3]

В мировой практике существуют различные виды факторинга.

Факторинг с правом регресса – поставщик товара несет риск неоплаты денежных требований. Факторинг без права регресса – риск неоплаты денежных требований принима-

ет банк. Международный факторинг – одна из сторон в договоре факторинга является нерезидентом. Внутренний факторинг – если сторонами договора факторинга являются резиденты РБ.

Когда поставщик продает обязательство, не поставив в известность покупателя, который рассчитывается не с банком, а с поставщиком – скрытый факторинг. Когда покупатель знает о проведенной операции и осуществляет оплату непосредственно на счет банка – открытый факторинг. Скрытый факторинг наиболее распространен в Республике Беларусь. Более того, современный факторинг за рубежом — это не только покупка требования, но и оказание дополнительных услуг по управлению дебиторской задолженностью.

Факторинг необходим тем компаниям, которым важно захватить рынок и опередить конкурентов и занять соответствующую нишу на рынке сбыта. Тем предприятиям, которые боятся перевыполнить план, опасаясь его увеличения в будущем, или не знают, как взыскать безнадежные долги, это ни к чему. [2]

С помощью факторинга компании добиваются передовых результатов. В частности, московская компания “Аптека–Холдинг”, используя факторинг, за 1,5 года увеличила объем продаж в четыре раза. Без залога будет дороже. [4]

В отличие от российской и мировой практики в Республике Беларусь подобные примеры пока не известны. До недавнего времени факторинг был популярен, но не в связи со свойственными ему по определению функциями, а из-за возможности получения на расчетный счет денежных средств, которые можно было использовать на различные нужды.

Правила применения факторинговых операций – банки Республики определяют самостоятельно для каждого банка свои.

Изучая развитие факторинговых операций можно сделать вывод, о том что факторинг пока не получил в Республике Беларусь обширного развития. Недостаточная правовая база; высокая доля неплатежей и невозврата кредитов по Республике Беларусь; недостаточность у банков ресурсов для проведения факторинга; недостаточная компетентность в области финансового анализа и низкий уровень банковских технологий; отсутствие единого порядка отражения факторинговых операций в бухгалтерском учёте предприятий; нехватка научно обоснованных методик оценки рисков, кредитоспособности клиентов и т. д. – все это причины тормозящие развитие факторинга. При этом многие экономисты оценивают перспективы развития факторинга в нашей стране.

В Беларуси объем факторинговых операций непрерывно растет. Все больше банков изъявляют стремление заниматься факторингом. В Республике Беларусь АСБ "Беларусбанк" является наиболее крупным поставщиком таких услуг, также Приорбанк, который является членом двух международных факторинговых ассоциаций: International Factors Group (IFG) и Factors Chain International (FCI) в 2014 году, признан лучшим на рынке международного факторинга по версии International Factors Group. Приорбанк работает на рынке факторинга в Беларуси с 2010 года, предоставляя клиентам выгодные условия и комплекс финансовых услуг по следующим видам: внутренний, экспортный с регрессом, экспортный без регресса.

Делая вывод по данному материалу можно сказать, что рассмотрев международную практику рынка факторинговых услуг на мировом рынке работает только около 7 факторинговых компаний, а в Турции например, насчитывающая до десяти компаний, занимающихся факторингом. И в Беларуси с каждым годом число участников рынка стремящихся заниматься факторинговыми операциями увеличивается, но нужно сознавать, что не каждой созданной кредитной организации, которая задумала поставить факторинговую технологию на поток, будет под силу конкурировать на этом рынке. Для развития предоставления продуктивности факторинговых услуг на уровне мировых стандартов требуется наличие усовершенствование менеджмента персонала, остроактуальной технологии, инновационного программного обеспечения как для работы самого факторингового подразделения, так и для информационно-учетного сопровождения поставщика.

Список использованных источников:

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь, 25 окт. 2000 г. № 441–3: Принят Палатой представителей 3 окт. 2000 г.: В ред. Закона Республики Беларусь от 04.06.2015 № 268–3 // Консультант Плюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Республики Беларусь. – Мн., 2002.
2. <http://www.belgazprombank.by/ppc/br021006.html>
3. <http://www.credo.by/services/credit/factoring/>