

УДК 658.153:341.96:347.4

Т. А. Бучик,
асистент**РОЛЬ ФАКТОРИНГА
В УПРАВЛЕНИИ ОБОРОТНЫМ КАПИТАЛОМ**

Одним з найбільш перспективних напрямків керування оборотним капіталом є факторинг. Його застосування дозволяє прискорити оборотність дебіторської заборгованості і за рахунок цього дістати додатковий прибуток.

Одним из наиболее перспективных направлений управления оборотным капиталом является факторинг. Его применение позволяет ускорить оборачиваемость дебиторской задолженности и за счет этого получить дополнительную прибыль.

Factoring is one of the most perspective directions. It allows to accelerate considerably a number of turns of the debtor's debts and to involve additional buyers giving to them more favourable conditions. Efficiency of the factoring is expedient for considering from the point of view of reception of additional profit due to acceleration of a number of turns of the debtor's debts.

Проблемы управления оборотным капиталом хозяйствующего субъекта привлекают все больше внимание представителей отечественной финансовой науки. Это обусловлено трансформационными процессами, происходящими в белорусской экономике, развитием не только разнообразных форм собственности, но и многообразием хозяйственного поведения собственников и менеджеров предприятий. Хозяйственной практикой становятся востребованы нетрадиционные, уникальные решения, основанные на глубоком синтезе достижений современной финансовой теории и опыта финансового управления.

Определение наиболее оптимальных источников финансирования всегда занимало важное место в системе управления предприятием. Особенно актуальным данный вопрос стал с переходом к рыночной экономике, что связано с ограниченностью финансовых ресурсов. В этих условиях каждое предприятие

Економіка

стремиться получить максимальный эффект от осуществляемой деятельности при минимальной стоимости источников ее финансирования. В свете этого, факторинг рассматривается как альтернативный источник финансирования оборотного капитала предприятия.

В экономической литературе факторинг традиционно определяется либо в качестве источника финансирования оборотного капитала предприятия, либо в качестве метода финансирования оборотных средств. Но, использование любого источника финансирования влечет изменения с одной стороны в активе баланса, а с другой стороны в его пассиве. Так, применение заемных источников финансирования приводит к росту обязательств предприятия, которые отражаются в пассиве баланса, и, одновременно, к увеличению имущества, что отображается в активе баланса. Таким же образом происходят изменения в балансе предприятия при использовании собственных источников финансирования, а также при осуществлении лизинговых операций.

Применение же факторинга находит отражение только в активе баланса, не затрагивая его пассив. При проведении факторинговой сделки происходит уменьшение по одной статье актива баланса (дебиторская задолженность) и одновременное увеличение по другой статье актива (денежные средства).

Так, в результате использования факторинга оборотные средства меняют свою структуру: дебиторская задолженность трансформируется в денежные средства. Полученные средства вкладываются в производство, создавая тем самым предпосылки для получения дополнительной прибыли.

Таким образом, по нашему мнению, факторинг целесообразно рассматривать не в качестве одного из источников финансирования оборотных средств предприятия, а как метод управления его оборотными активами. Такой подход к определению факторинга помогает более точно понять суть данной сделки и создает предпосылки для определения ее эффективности.

Термин факторинг происходит от латинского „*facere*” – действовать, совершать, хотя современный гражданский оборот заимствовал данный термин из английского языка (англ. – „*fac-*

Економіка

toring”), что связано с широким использованием факторинга в практике международной торговли американскими корпорациями.

Факторинг как особый вид предпринимательских отношений возник в результате трансформации средневекового английского института торгового посредничества, который приобрел в результате перенесения на „американскую почву” специфические черты.

Субъекты, именуемые „факторами”, известны были еще в XVI веке, а сам термин „фактор” использовался в английской колониальной торговле как синоним слова „агент” и „комиссионер”.

В XVIII веке в процессе колонизации Восточной Индии англичане использовали в сфере торговли факторов, обязанностью которых было не только посредничество в продаже товаров, но и получение авансов в счет будущих поставок товаров из Англии.

Однако бурное развитие факторинговой деятельности наблюдается лишь во второй половине XIX века в Северной Америке. При этом первоначально американские факторы всего лишь принимали для реализации у производителей товар, т. е. имела место сделка, аналогичная договору комиссии в континентальной системе права. Особенно часто деятельность факторов использовалась в сфере торговли текстилем.

С течением времени, в связи с введением высоких таможенных пошлин на текстиль в Европе производители начали создавать собственные системы реализации. В результате этого американские факторы вынуждены были изменить формы своей деятельности. Если ранее они являлись посредниками при продаже товаров, то теперь преобразовались в лиц, финансирующих производителей товаров. Факторы разработали также свое ноу-хау о способе финансирования клиентов, которое включало в себя дисконт и исполнение получаемых от клиентов денежных требований, а также принятие на себя финансовых рисков. В свою сферу деятельности они также включали ведение бухгалтерии производителей, внесение денежных авансов в счет будущих поступлений от контрагентов и предоставление кредитов для закупки сырья и финансирования производства.

Економіка

Таким образом, американские факторы начали осуществлять деятельность, типичную для банковских организаций. Данная схема настолько прижилась в США, что и в настоящее время 90 % производителей текстиля используют схему факторинга.

В странах Западной Европы институт факторинга появился лишь во второй половине 50-х годов XX века и сразу стал играть заметную роль в финансовом обороте, в результате чего начали создаваться факторинговые банки и специализированные факторинговые общества.

Широкое использование факторинга в международной торговле привело к необходимости унификации данных отношений, в связи с чем 28 мая 1988 г. в Оттаве была подписана подготовленная в рамках УНИДРУА Конвенция о международном факторинге (Оттавская конвенция), которая вступила в силу в 1995 году.

Несмотря на то что данная Конвенция не получила широкого распространения, она оказала значительное влияние на формирование национального законодательства различных государств, послужив основой для разработки специальных норм в данной области, так как после ее принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права.

В Республике Беларусь понятие факторинга определено в Гражданском кодексе и в Банковском кодексе.

Гражданский кодекс Республики Беларусь 1998 года содержит лишь одну норму – ст. 772, которая дает понятие факторинга, не раскрывая его детального нормативного содержания, и предусматривает, что отношения по факторингу регулируются законодательством, каковым и является Банковский кодекс.

Банковский кодекс на уровне закона урегулировал отношения факторинга на территории Республики Беларусь. В статье 153 Банковского кодекса договор факторинга определяется как соглашение, по которому одна сторона (фактор) – банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом [1, с. 52].

Економіка

В отличие от Конвенции УНИДРУА о международном факторинге в белорусском законодательстве не выделяется обязательным условием проведения факторинговых операций предоставление фактором дополнительных финансовых услуг, связанных с уступаемыми денежными требованиями, включая ведение бухгалтерского учета и др.

Это зачастую приводит к тому, что договор факторинга путают с обычной уступкой требования, что не совсем правильно, поскольку круг субъектов, которые могут являться факторами, ограничен: факторинг согласно законодательству Республики Беларусь является банковской операцией, и осуществлять подобные сделки вправе только банки и небанковские кредитно-финансовые организации.

Основные особенности факторинга по сравнению с обычной уступкой требования состоят в следующем:

1) при обычной уступке требования кредитор отвечает за действительность требования, но не отвечает за его исполнение должником, а при факторинге кредитор отвечает и за исполнимость переданного требования в случаях, предусмотренных договором;

2) уступка требования при факторинге действительна даже в случаях, когда между кредитором и должником существует соглашение о ее запрете или ограничении, в то время как при обычной уступке соглашение о ее запрете делает уступку недействительной;

3) при осуществлении факторинга провозглашается недопустимость последующей уступки, в то время как при обычной уступке требования такое ограничение отсутствует;

4) в рамках факторинга может быть произведена уступка исключительно денежного требования, в то время как предметом обычной уступки могут являться и иные требования.

В качестве факторов на белорусском рынке как правило выступают банки. В самом общем виде схему проведения факторинговых операций можно представить следующим образом: кредитор отгружает товар (выполняет работы, оказывает услуги), после чего он заключает с банком договор факторинга. Банк перечисляет кредитору сумму денежного обязательства долж-

Економіка

ника за минусом дисконта и через определенный период времени должник перечисляет денежные средства банку.

Целью факторинга является:

- своевременное инкассирование долгов для сокращения потерь вследствие задержек платежей;
- повышение ликвидности и снижение финансовых рисков поставщика;
- ускорение оборачиваемости дебиторской задолженности предприятия.

Факторинговая сделка имеет множество преимуществ для поставщика. Основные из них заключаются в следующем:

- ведение учета и управление дебиторской задолженностью фактором;
- ускорение получения выручки (оборотности) и создание возможности для финансового маневра;
- возможность предоставления покупателям льготных условий оплаты товаров (предоставление отсрочки платежа);
- увеличение количества покупателей в связи с предоставлением более льготных условий оплаты;
- покрытие кредитного, процентного, валютного рисков и риска ликвидности поставщика товара;
- поставщик не зависит от платежной дисциплины покупателей, так как уверен в поступлении средств от фактора и др.

Но, несмотря на многочисленные преимущества, факторинг практически не применяется отечественными предприятиями. В настоящее время объем факторинговых сделок в общем объеме активных операций банков незначителен. Многие банки вообще не проводят такую операцию.

Низкие объемы факторинговых сделок связаны, прежде всего, с настороженным отношением к факторингу со стороны предприятий. Банки готовы работать с факторингом. Так, в кредитной политике крупнейшего белорусского банка ОАО „АСБ Беларусбанк” с 2006 г. предусматривается проведение факторинговых операций. Другие ведущие банки страны в своих внутренних документах также оговаривают возможность оказания клиентам услуг по факторингу.

По мнению специалистов, незначительное применение факторинга вызвано незнанием экономистами механизма его

Економіка

практического применения, а также невозможностью правильно оценить эффективность данной операции.

Рассматривая факторинг в качестве источника финансирования деятельности предприятия, его, как правило, сравнивают с банковским кредитом. Закономерным является то, что цена факторинга для предприятия значительно выше, чем цена кредитных ресурсов. Это обусловлено дополнительными рисками, присущими факторинговой сделке. Разница в стоимости кредитных ресурсов и стоимости факторинга составляет около 5-7 %, что значительно ограничивает распространение данной операции.

Но эффективность факторинга можно оценить, рассматривая его в качестве метода управления оборотными средствами. В этом случае основной эффект от осуществления факторинговой сделки будет заключаться в ускорении оборачиваемости оборотных активов предприятия. Если организация работает рентабельно, то ускорение оборачиваемости приводит к получению большей суммы прибыли при неизменном объеме используемых ресурсов.

Применение факторинговых сделок позволит значительно снизить период оборачиваемости дебиторской задолженности и за счет этого получить дополнительную прибыль. Данную прибыль можно определить по следующей формуле:

$$\Delta\P_{об} = \Delta K_{об} \times R_{пр1} \times ДЗ1, \quad (1)$$

где $\Delta\P_{об}$ – изменение суммы прибыли в результате ускорения оборачиваемости дебиторской задолженности;

$\Delta K_{об}$ – изменение коэффициента оборачиваемости;

$R_{пр1}$ – рентабельность продаж отчетного периода;

$ДЗ1$ – средняя сумма дебиторской задолженности в отчетном периоде.

Так, если средний период оборота дебиторской задолженности составляет 30 дней, то применение факторинга позволит сократить эту продолжительность до 7 дней для первичной сделки факторинга и до 3-5 дней при повторных сделках. Это связано с тем, что предприятие, как правило, работает с одними контрагентами и, следовательно, повторное применение факто-

Економіка

ринга будет сопряжено с минимальными потерями времени для банка на проверку кредитоспособности данного субъекта хозяйствования и на оформление договоров.

Исходя из этого, дополнительная прибыль от ускорения оборачиваемости при рентабельности продаж в 19,1 % (расчет выполнен на основе данных Белорусского металлургического завода) составит 7,63 суммы дебиторской задолженности предприятия. Эта сумма по своей сути отражает доход, полученный в результате факторинга.

Потери же от проведения данной сделки можно выразить следующим образом:

$$\Delta Пф = \delta \times ДЗ1 \div 100, \quad (2)$$

где $\Delta Пф$ – изменение суммы прибыли за счет проведения факторинговой сделки;

δ – ставка дисконта по факторинговой сделке, %;

$ДЗ1$ – средняя сумма дебиторской задолженности в отчетном периоде.

Ставка дисконта по сделкам факторинга, как правило, на несколько процентов выше ставки по кредитам. На начало 2008 года ставка по сделкам факторинга составляла 21-23 % для белорусских рублей и 14-16 % для сделок в иностранной валюте. Даже рассматривая данный показатель на уровне 25 % получим ощутимый эффект от проведения факторинга.

Так, потери от проведения такой сделки будут составлять 0,25 суммы дебиторской задолженности. Исходя из того, что доход от данной сделки составляет 7,63 суммы дебиторской задолженности, следовательно, экономический эффект будет значительным.

Максимальный эффект от применения факторинга будет иметь место на тех предприятиях, где период оборачиваемости дебиторской задолженности достаточно высок, но даже для тех организаций, у которых данный показатель невысок (10-12 дней), применение факторинга приведет к получению дополнительной прибыли.

Таким образом, при управлении оборотными активами предприятия целесообразно использовать факторинг, что позволит ускорить оборачиваемость оборотных средств и, следовательно, получить дополнительную прибыль. В законодатель-

Економіка

стве урегулированы основные вопросы, связанные с применением данной сделки. Отсутствие надлежащей культуры использования данной операции препятствует правильному построению системы управления оборотными активами предприятия.

Литература

1. Банковский Кодекс Республики Беларусь [Текст]. – Мн. : Амалфея, 2006. – 192 с.
2. Бобровская, Ж. Факторинг – преимущества и недостатки финансирования оборотного капитала предприятия [Текст] / Бобровская Ж. Экономика, финансы, управление. – 2007. – № 7. – С.104-106.
3. Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга) : Постановление Правления Национального банка Республики Беларусь от 30 августа 2001 г. № 229 [Текст] / Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2001. – № 90. – С. 25.

Надійшла 08.12.2008