

ФАКТОРИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПОСТАВЩИКОВ

Т. Байда

Полесский государственный университет, tatanabaida@mail.ru

В настоящее время многие предприятия и организации в процессе своей деятельности сталкиваются с проблемой несвоевременной оплаты за поставленный товар. В то же время, сегодняшняя реальность и рыночные условия диктуют необходимость наличия свободных денежных средств для обеспечения непрерывного производственного процесса. Одним из перспективных способов поддержки деятельности организаций является факторинг. Именно факторинг как инструмент финансирования, при котором банк или *небанковская кредитно-финансовая организация* выкупает требования поставщика к покупателю за определенное вознаграждение, увеличивает наличие на предприятии свободных оборотных средств и тем самым позволяет обрести конкурентное преимущество за счет увеличения произведенной продукции и объема продаж.

В последние годы в мире и, особенно, в Европе происходит быстрое развитие факторинга. Роль факторинга как источника финансирования торговых операций и обеспечения финансовой устойчивости предприятий общепризнана. Факторинг наиболее эффективен для малого и среднего бизнеса и при проведении внешнеторговых операций. [2]

С экономической точки зрения факторинг — это финансовый инструмент, позволяющий оплачивать поставки продукции, либо услуги в более ранний срок, чем это подразумевает договор, заключенный между поставщиком и покупателем. Он позволяет быстро увеличить обороты предприятия, поэтому популярность этой услуги возрастает каждый год.

Договор факторинга представляет собой либо двустороннюю сделку, сторонами которой являются фактор и кредитор, либо многостороннюю (трехстороннюю) сделку, сторонами которой являются фактор, кредитор и должник.

Рассмотрим преимущества и недостатки факторинга для каждой из сторон сделки (Таблица).

Таблица – Преимущества и недостатки факторинга

Преимущества для продавца (кредитор)	Преимущества для фактора (финансового агента)	Недостатки
Продавец может получить деньги еще до того, как ему заплатит покупатель, что помогает улучшить ликвидность и оборачиваемость средств	Получает комиссию за предоставление финансирования, которая может быть значительной при большом объеме сделки	Факторинг, как правило, дороже кредита, что невыгодно для кредитора
Снижение риска неуплаты, так как фактор берет на себя риск неуплаты со стороны должника, что особенно важно при работе с новыми или нестабильными клиентами	Развитие клиентской базы посредством привлечения новых клиентов через сотрудничество с кредиторами	Фактор обычно предоставляет финансирование на короткий срок (обычно не более полугода), в то время как банковский кредит может быть предоставлен на более длительный срок
Управление дебиторской задолженностью, так как фактор может взыскивать долги от покупателей, вести бухгалтерский учет, обрабатывать реестры должников, проводить инвентаризацию дебиторской задолженности, осуществлять страхование и др., что позволяет продавцу сосредоточиться на своем бизнесе.	Диверсификация кредитного портфеля, что позволяет распределять риски	Поскольку факторинг не всегда предполагает залог, факторинг представляет собой более рискованную сделку, и фактор заинтересован как можно скорее ее закрыть

Источник: собственная разработка

В Беларуси регулирование факторинга осуществляется статьей 772 главы 43 Гражданского кодекса, статьями 153-163 главы 19 Банковского кодекса, указами Президента и рядом других нормативных актов.

И Гражданский кодекс и Банковский кодекс определяют данный тип гражданско-правового обязательства как договор, в рамках которого одна сторона (фактор), каковой может быть лишь банк или небанковская кредитно-финансовая организация, обязуется другой стороне (кредитору) или сторонам (кредитору и должнику) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника за вознаграждение. При этом вознаграждение фактору выплачивает либо кредитор, либо должник в форме дисконта (разницы между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору), и (или) в иных формах, определенных договором факторинга. Кроме того, условиями договора факторинга дополнительно могут быть предусмотрены иные виды вознаграждения, взимаемого фактором за предоставление других услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки (ст. 772 ГК, ст. 153-1 БК).

Денежное требование к должнику может быть уступлено кредитором фактору также в целях обеспечения исполнения обязательств кредитора перед фактором.

С правовой точки зрения договор факторинга - консенсуальный договор, так как возникновение прав и обязанностей по данному договору связано не с выплатой фактором кредитору суммы денежного обязательства должника или совершением фактором иных действий, а с принятием на себя фактором обязательства перед кредитором или кредитором и должником по вступлению в денежное обязательство между кредитором и должником.

Договор факторинга является возмездным, так как фактор осуществляет соответствующее (или соответствующие) действие (действия) за вознаграждение.

Согласно статьи 154 Банковского кодекса факторинг бывает открытым, когда должник может быть уведомлен о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору, и скрытым, когда должник может быть не уведомлен о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору.

Договоры факторинга по месту проведения подразделяются на внутренние и международные. Внутренние - если сторонами договора факторинга являются резиденты; международные - если одна из сторон договора факторинга является нерезидентом.

По условиям платежа между фактором и кредитором договоры факторинга бывают без права обратного требования (регресса), когда фактор несет риск неоплаты должником денежных требований; и с правом обратного требования (регресса), когда кредитор несет риск неоплаты должником денежных требований.

Статьей 155 Банковского кодекса регламентировано, что предметом уступки по договору факторинга может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее денежное требование), так и денежное требование, срок платежа по которому наступит в будущем (будущее денежное требование).

Кроме того, Банковским кодексом предусмотрены права и обязанности и должника, кредитора и фактора, порядок исполнения обязательств по договору факторинга, а также ответственность кредитора перед фактором.

Необходимо отметить, что в белорусской экономической литературе подчеркивается ряд связанных с использованием факторинга проблем.

В частности, отмечается преобладание факторинга с регрессом, ограничения по срокам факторинга в связи с валютным регулированием, стремление банков - факторов перестраховаться в отношении рисков [2]. В то же время, потенциал развития факторинга, несмотря на проблемы в области регулирования, состояния предприятий и деятельности банков, оценивается достаточно высоко [3, с.48].

Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор факторинга может рассматриваться в качестве отдельного (самостоятельного) способа обеспечения исполнения определенного гражданско-правового обязательства.

В странах постсоветского пространства, включая Беларусь, рынок факторинга пока не достиг высокой степени развития. Основные причины - в низкой осведомленности предпринимателей и организаций о возможностях факторинга, а также недостатке специализированных компаний, бан-

ки по-прежнему являются основными игроками на рынке факторинга, что ограничивает разнообразие услуг и инноваций.

Список использованных источников

1. Банковский Кодекс Республики Беларусь [Электронный ресурс]: 25 октября 2000 г., № 441-З: принят Палатой представителей 03 октября 2000 г.: одобр. Советом Респ. 12 октября 2000 г. : в ред. Закона Респ. Беларусь от 12 июля 2023 г. // ЭТАЛОН. Законодательство Республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2024.

2. Рабец, Н. Привлекателен ли факторинг для предприятий Беларуси? / Н. Рабец // "Финансовый директор" 2012. – № 02. – С. 21-25.

3. Никанорова, М. Становление и развитие факторинга постсоветских государствах/ М. Никанорова // Банкаўскі веснік: інфармацыйна-аналітычны і навучна-практычны журнал Нацыянальнага банка Рэспублікі Беларусь. – 2010. – № 5 (478). – С. 42-48.