

ФАКТОРИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ТОВАРНОГО РЫНКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ

Развитие агропромышленного комплекса и сопряженных отраслей в соответствии с Программой социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2010 гг. является одним из приоритетов социально-экономического развития. В качестве основной цели развития агропромышленного комплекса определено формирование эффективного, устойчивого и конкурентоспособного производства сельскохозяйственной продукции и продовольствия, обеспечение продовольственной безопасности страны, наращивание экспортного потенциала и сокращение импорта. Вышеизложенное предполагается осуществлять в соответствии с Государственной программой возрождения и развития села на 2005 – 2010 годы, а также другими государственными программами, которые предусматривают повышение уровня и качества жизни населения, эффективное производство сельскохозяйственной продукции и продовольствия в объемах, достаточных для внутреннего рынка и активизации экспорта.

Для установления направлений достижения данной цели необходимо оценить влияние существующей системы контроля над ценами, составляющей основу государственного регулирования товарного рынка сельскохозяйственной продукции, на финансовые результаты деятельности потребителей и производителей, последствия для государственного бюджета. При этом становится очевидным, что возникающие потери для государственного бюджета очень значительны и имеется гораздо более эффективный способ повышения доходов производителей сельскохозяйственной продукции. Суть предложения заключается в том, что для государства менее разорительно дать производителям сельскохозяйственной продукции дополнительный доход путем предоставления денежных средств прямым путем, а не косвенным – через поддержание стабильных цен. Одним из способов такого финансирования может являться факторинг.

Термин факторинг происходит от латинского «*facere*») - действовать совершать. Факторинг – особая форма финансирования оборотного капитала клиента, связанная с переуступкой клиентом-поставщиком фирме-фактору неоплаченных денежных требований (счетов-фактур) за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги и соответственно права получения платежа по ним, т.е. инкассирования дебиторской задолженности клиента. В сфере международного регулирования факторинга одним из основных документов является Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», разработанная Международным институтом унификации частного права, подписанная в 1988г. на дипломатической конференции в Оттаве. В соответствии с данным документом, под факторингом понимается осуществление, по крайней мере, двух их четы-

рех функций: финансирование поставщика, в том числе путем предоставления ссуды или предоплаты; сбор дебиторской задолженности; защита от неуплаты суммы долга дебиторами; ведение счетов, связанных с получением дебиторской задолженности.

На товарном рынке сельскохозяйственной продукции функционируют производители, как правило, имеющие недостаточную кредитоспособность (период их основной производственной деятельности ограничен продолжительностью сельскохозяйственного сезона, выручка поступает неравномерно и уже до ее фактического поступления использована, объем собственных средств незначителен, финансовое состояние не достаточно устойчивое), поэтому для обеспечения возврата кредитов высоколиквидного имущества недостаточно (в размере суммы кредита и причитающихся по нему процентов) или вообще не имеется. Учитывая изложенное, банки предъявляют к ним более высокие требования по гарантиям возврата и обеспечению кредитов, а при их предоставлении процентная ставка по кредиту в среднем на несколько процентов, поскольку выше кредитные риски, превышает ставку для крупных предприятий. Указанное только реально ухудшает их финансовое состояние. В тоже время, поскольку финансирование поставщика при факторинге осуществляется под уступку денежного требования, то по причине обеспечения финансирования в силу договора-поставки денежными требованиями к покупателю, залог не требуется. Финансирующая сторона (фактор) страхует свой риск, контролируя потоки дебиторской задолженности клиента. На основе оценки объема и характера этих потоков принимаются решения о размере и условиях финансирования. Все имеющиеся в распоряжении поставщика иные формы обеспечения остаются в его распоряжении и могут быть использованы при получении дополнительных источников финансовых ресурсов. Поэтому фактически факторинг является для данной категории производителей новой формой финансирования.

Финансирование поставщика фактором также позволяет производителям рационализировать денежные потоки, возникающие как внутри предприятия, так и между ним и другими организациями и банками, обеспечить пополнение оборотных средств, увеличить ликвидность и в целом способствует улучшению организации финансового планирования, поскольку в целях своевременного обеспечения финансовыми ресурсами предпринимательской деятельности ему необходимо в установленный срок определять меры по своевременному восстановлению дефицита денежных ресурсов в отдельные периоды года. Факторинг также позволяет производителям, функционирующим на рынках с неравномерным спросом и предложением, в т.ч. товарном рынке сельскохозяйственной продукции, обеспечить гибкость и маневренность в организации обеспечения производства и продаж. Финансирование поставщика посредством факторинга оказывает прямое влияние на расширение объемов продаж с ростом оборота, поскольку получение финансирования определяется данным показателем. Расширение объемов продаж увеличивает объем ресурсов, на которые может пре-

тендовать производитель. Таким образом, возможности финансирования растут одновременно с ростом производственных возможностей предприятия. Для товарного рынка сельскохозяйственной продукции указанное имеет стратегическое значение, поскольку увеличение производства данной продукции позволяет более полно удовлетворять потребности потребителей, основным из которых является население, и обеспечивает продовольственную безопасность страны. Указанное также оказывает влияние на развитие других рынков.

При инкассировании с финансированием поставщик, во-первых, получает оплату за поставленный товар до предусмотренного срока его оплаты покупателем (за вычетом комиссии) и, во-вторых, не занимается сбором задолженности покупателя вследствие осуществленной уступки требования по ней фактору. Для предприятий производителей сельскохозяйственной продукции это означает получение практически одновременно с поставкой продукции покупателю выручки от реализации.

Мировой опыт проведения факторинга на товарных рынках сельскохозяйственной продукции свидетельствует о его высокой эффективности и нарастающих темпах использования. Так, объем факторинговых услуг в мировом хозяйстве в 2005 г. составил 1605 млрд. евро, что указывает на его рост в 2,5 раза по сравнению с 2000 г. (642 млрд. евро). Среднегодовые темпы роста этого быстрорастущего рынка в 2005 году составляли 25%. Обращает на себя внимание, что наибольшие темпы роста объема факторинга в мировом хозяйстве характерны для стран с наиболее быстрым ростом и развитием экономики.