

ФАКТОРИНГ – ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ

Ю.А. Лазовская, 3 курс

Научный руководитель – Т.В. Новик, ассистент

Полесский государственный университет

Процессы, происходящие в мировой экономике в настоящее время (усиление инфляционных тенденций, возрастание общей экономической нестабильности, проблемы неплатежей, в том числе при расчетах коммерческими векселями), приводят к увеличению экономических рисков при осуществлении расчетов между субъектами хозяйствования, что вызывает необходимость использования предприятиями, банками и экономикой в целом факторинговых операций.

В соответствии со статьей 153 Банковского кодекса Республики Беларусь по договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга) одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом.

В классической трактовке факторинг – это операция по предоставлению финансирования под уступку денежных требований, а также оказание дополнительных услуг по административному управлению дебиторской задолженностью, страхованию кредитных рисков, информационному обслуживанию [2].

Другими словами, клиент передает банку право по востребованию долга, взамен получая деньги, которые могут использоваться предприятием на любые цели. В этой цепочке банк выступает финансовым агентом во взаимоотношениях между покупателем и продавцом. Такое партнерство выгодно всем трем сторонам.

Выгоды факторинга для поставщика очевидны. Факторинг является дополнительным конкурентным преимуществом, ведь, выходя на рынок, поставщик ограничен оборотными средствами с точки зрения предоставления отсрочки платежа. Факторинг, как инструмент компенсации этого финансового разрыва, позволяет увеличивать отсрочку платежа и за счет этого находить дополнительных клиентов, увеличивать объемы продаж.

Еще одно из преимуществ состоит в том, что поставщик имеет возможность оптимизировать свои затраты. При получении, например, кредита, который зачастую выдается под залог товара, необходимо поддерживать определенный уровень складских запасов для того, чтобы не нарушать условий договора с банком. Факторинг, как правило, не предполагает залога, а потому нет необходимости нести издержки на поддержание залогового уровня складских запасов. Кроме того, факторинг обеспечивает стабильный уровень оборотных средств, и как следствие, представляет возможность осуществлять предоплату за поставляемый товар.

И, наконец, располагая необходимыми средствами, можно увеличивать объемы закупок, что также ведет к более выгодным ценовым предложениям со стороны производителей товаров [2].

Для успешного и эффективного развития факторинга в той или иной стране важно четко определить круг проблем, возникающие при осуществлении данной операции, что, в свою очередь, позволит выработать эффективный механизм их преодоления.

Среди основных проблем, препятствующих развитию факторинга в Республике Беларусь, можно выделить:

1) проблемы, связанные с правовым регулированием факторинговых операций (белорусские банки сталкиваются с некоторыми законодательными и нормативно-правовыми ограничениями при осуществлении факторинговых операций);

2) проблемы, связанные с функционированием отечественных предприятий (значительная часть белорусских субъектов хозяйствования обладает неустойчивым финансовым положением: по данным статистики на 1 августа 2010 г. 426 промышленных предприятий или 20,5% от их общего числа были убыточными. Более 70% предприятий имели просроченную кредиторскую задолженность, в том числе 88 % из них - задолженность свыше трех месяцев);

3) проблемы, связанные с деятельностью банков (банки не готовы к инвестициям, необходимым для постановки факторингового бизнеса: покупки соответствующего программного обеспечения, подготовки кадров, разработки и внедрения современных технологий факторингового обслуживания клиентов, отсутствуют системы оценки рисков при осуществлении факторинговых операций, а также методики анализа и оценки дебиторской задолженности клиентов) [4, с. 47].

В настоящее время большинство белорусских банков рассматривают факторинг как кредитную или дисконтную операцию, таким образом, отсутствует комплексный подход к факторинговому обслуживанию. При осуществлении факторинговых операций отечественными банками используется практика систематического финансирования под уступку денежного требования в рамках установленного лимита на поставщика. Поставщик, как правило, обязан предоставить ликвидное обеспечение. Оценка рисков проводится по методике, разработанной для банковского кредитования, и базируется на платежеспособности клиента, а не его дебиторов. По сути, факторинговые операции банков Республики Беларусь представляют собой краткосрочное банковское кредитование (в виде отдельных кредитов или кредитной линии), которое кроме залога обеспечивается еще и уступкой требования. Белорусские банки пока не рассматривают факторинг как самостоятельный продукт, предлагая клиентам только финансирование в рамках отдельных его видов. Из-за сложности в оценке рисков наибольшее распространение получил факторинг без права регресса [3, с. 47].

Анализ информации официальных сайтов банков Республики Беларусь показал, что информация, касающаяся факторинговых услуг, чаще всего содержится в разделах: «кредитование юридических лиц», реже – «услуги для юридических лиц» (как отдельная услуга), «документарные операции и торговое финансирование» или только в общих сведениях о банке (в лицензии). Исключе-

нием является ЗАО «БТА Банк», на сайте которого факторинговые услуги предлагаются в трех разделах: «корпоративным клиентам», «торговое финансирование (международный факторинг)», а также «малому и среднему бизнесу». Наиболее содержательная информация о факторинге представлена на сайтах ОАО «Белгазпромбанк», ОАО «Белагропромбанк», «Приорбанк» ОАО, ЗАО «БелСвиссБанк», ЗАО «АКБ «БЕЛПРОСБАНК».

Несмотря на наличие ряда проблем и ограничений, препятствующих развитию данного вида операций, в РБ есть все условия и предпосылки для развития факторинга.

Учитывая высокую потребность субъектов хозяйствования экономики в факторинговом обслуживании, выгоды и преимущества, приобретаемые от данного вида операций, а также интенсивное развитие рынка факторинговых услуг стран-соседей (России и Украины), можно ожидать интенсивного развития факторинга и в Беларуси, при выполнении ряда условий и внесении коррективов в существующий механизм проведения данной операции.

Список использованных источников

1. Банковский кодекс Республики Беларусь: принят палатой представителей 3 окт. 2000 г., одобр. Советом Респ. 12 окт. 2000 г., № 441 – З; в ред. Закона Респ. Беларусь от 17.07.2006 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – Минск, 2006.

2. Бородин В. Факторинг: третий не лишний/ В. Бородин // Экономическая газета [Электронный ресурс]. – 2010. № - 73(1390). - Режим доступа: http://www.neg.by/publication/2010_09_21_13658.html. - Дата доступа: 10.02.2011

3. Валюк, А. Еще раз о факторинге // Банкаўскі веснік. – 2008. - № 10[411].

4. Никонорова, М. Становление и развитие факторинга в постсоветских государствах // Банкаўскі веснік. – 2010. - № 4[477].