

Н.Н. Пантелеева<sup>1</sup>, М.Р. Борсук<sup>2</sup>

<sup>1</sup>Черкасский институт банковского дела УБД НБУ, nnp-k@mail.ru

<sup>2</sup>АКБ "Укрсоцбанк", nova\_stella@inbox.ru

**Актуальность.** Негативные проявления процессов глобализации, а именно нестабильность экономической среды и неустойчивость финансовых рынков, обострили проблемы капитализации, высокой дебиторской задолженности, возрастающих рисков кредитования и актуализировали поиск и внедрение инновационных инструментов управления финансовыми и денежно-кредитными отношениями. В условиях жесткой конкуренции на международном и внутреннем рынках финансовых услуг достижение конкурентных преимуществ возможно только через построение эффективной системы управления, совершенствование традиционных и реализацию новых финансовых механизмов, к числу которых бесспорно относится универсальная система – факторинг. Поэтому проблемы, связанные с развитием факторинга, становятся все более актуальными и требуют глубокого изучения.

**Анализ научных публикаций** показал, что большое внимание теоретическим аспектам экономической сущности факторинга, классификации, моделям, структуре факторинговых операций, а также правовому регулированию факторинга уделено в работах зарубежных - Лаврушина О.И., Грязновой А.Г., Мохова А.А., Гвоздева Б.З. и др., а также отечественных экономистов – Мороза А.Н., Мищенко В.И., Внуковой Н.Н. и др. Теоретические положения и особенности развития факторинга в США и Западной Европе рассматриваются в работах Кокса А.Н., МакКензи Дж.А., Сэлинджера Ф.Р., Дж. Гилберта, О. Хана и др., в России - Никитина А., Махановой Т.А., Покаместова И.Е. и др., в Беларуси - Алексановой Ю.А., Никаноровой М.Е., Тузкова Д.Л. и др. Большой интерес вызывают вопросы практического использования факторинга, организации и управления факторинговой деятельностью, современного состояния международного и национальных рынков факторинга, управление рисками при факторинге финансовых аналитиков и экспертов – Трейвиша М.И., Бекларяна Л.А. и др. [1-4].

Однако вопросы определения места факторинга в системе денежно-кредитных отношений, организации и методологии эффективного управления факторинговым бизнесом в условиях перехода национальных банковских систем на стандарты согласно Конвенции о международном факторинге, Директивы 2006/48/ЕС, Международной конвергенции измерения капитала и стандартов капитала (Базель II) недостаточно изучены, что и определило актуальность исследования [5-6].

**Цель исследования** - анализ тенденций рынка факторинга, особенности технологии предоставления факторинга с учетом требований Базеля II.

**Основной материал.** Данные международной факторинговой ассоциации FCI (Factors Chain International) свидетельствуют, что факторинговый бизнес один из самых рентабельных в мире. Лидирующие позиции в 2008 году на международном рынке факторинга занимали: Великобритания (188 млрд. евро), Франция (135 млрд. евро), Италия (128,2 млрд. евро), США (100 млрд. евро) и Япония (106,5 млрд. евро) [7].

На финансовом рынке Украины предоставление факторинговых услуг (в период до финансового кризиса), в большинстве случаев, было не более чем «финансирование воздуха», как следствие – отсутствие у большинства банков/факторинговых компаний (факторов) стратегии ведения факторингового бизнеса, неправильное понимание сущности факторинга и несовершенство технологии проведения операции, отсутствие квалифицированных сотрудников, а также соответствующего программного обеспечения для сопровождения факторинговых сделок.

За данным FCI в 2008 г. на рынке факторинга операции проводили 40 финансовых компаний Украины с объемом операций в 1,300 млрд. евро (внутренний) и 14 млн. евро (международный), в 2009 году наблюдалось снижение деловой активности на 60% [7]. Растущий рынок факторинга все больше привлекает внимание банков. Роль банков в развитии индустрии факторинга постоянно растет, они присутствуют на рынке либо в качестве акционеров собственных дочерних факторинговых компаний либо имеют собственные факторинговые подразделения.

Решение одной из задач стратегии развития финансового сектора Украины до 2015 года относительно повышения качества и конкурентоспособности банковских услуг, а именно необходимость стимулирования развития факторинга, требует разработки специальной стратегии ведения факторингового бизнеса и оптимальной технологии, ориентированных на обеспечение: эффектив-

ности (с точки зрения «закрытия рисков»); экономии (с точки зрения количества привлеченного персонала и времени); недопустимости конфликта интересов при построении организации и поддержки предоставления факторинга в технологической карте; четкости и ясности описания процессов предоставления факторинга в нормативной документации; прозрачности и удобства использования данной услуги клиентами.

Факторинг - комплекс финансовых услуг, сочетающий не менее двух составляющих: финансирование оборотного капитала, покрытие кредитного риска, учет дебиторской задолженности и сбор дебиторской задолженности. Финансирование оборотного капитала в рамках факторинга является разновидностью финансирования, обеспеченного активами (Asset Based Lending) [7]. Факторинг как комплекс услуг, связанных с обслуживанием дебиторской задолженности, включает: финансирование; юридическую поддержку; администрирование дебиторской задолженности; работу с проблемной задолженностью. Технология факторинга представлена на рис.1.

На этапе создания нормативной базы с учетом Базель II должны быть определены: стандарты предоставления факторинга, инструменты ведения факторингового бизнеса, требования к системе оценки эффективности; требования к клиенту и дебитору. В практику должны быть введены понятия: CCF - коэффициент кредитной конверсии; CRM - снижение кредитного риска; EAD - стоимость под риском дефолта; EL - ожидаемый убыток; IRB approach - подход к оценке кредитных рисков, покрываемых капиталом, через внутрибанковские рейтинги контрагентов (подход IRB) и другие.

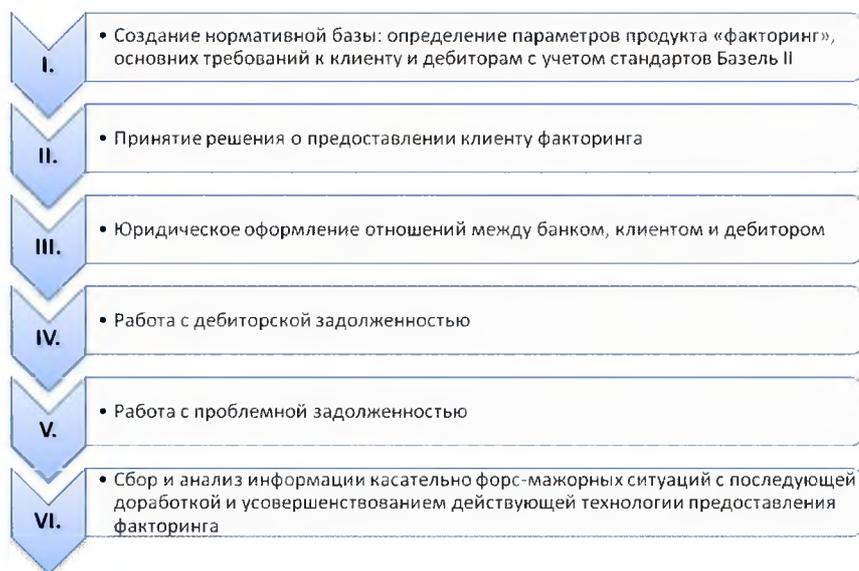


Рисунок – Основные процессы технологии предоставления факторинга

Основными задачами этапа принятия решения о предоставлении клиенту факторинга является: анализ бизнеса и финансового состояния клиента, анализ дебиторов, анализ необходимого пакета документов для подготовки принятия решения. Среди ключевых показателей анализа бизнеса клиента следует отметить: количество лет работы на рынке, количество обслуживающих банков, динамика выручки, основные поставщики и покупатели (их количество и надежность/известность на рынке), наличие спроса на рынке на товар/работы/услуги клиента, обеспеченность клиента основными фондами и их качество, репутация клиента и т.п.

Углубленный анализ финансового состояния клиента необходим только при условии предоставления факторинга с регресом. На данном этапе банку нужно утвердить желаемые значения основных финансовых коэффициентов. Согласно требованиям Базель II для IRB подходов при определении класса клиента рейтинговая система банка должна отвечать требованиям указанным в п. 394-437 Базель II, т.е. рейтинговая система должна учитывать, кроме количественных, также качественные показатели клиента (уровень менеджмента, наличие системы учета и планирования, наличие оборудования и технологий, рыночная позиция).

На этапе юридического оформления отношений между клиентом и банком особое внимание уделяется договору факторинга и процессу его подписания.

Основные принципы работы с дебиторской задолженностью и дебиторами предполагают наличие полной и достоверной информации относительно дебитора, его согласие на работу с банком и клиентом по схеме факторинга. Работа с дебиторской задолженностью предусматривает постоянный контроль погашения задолженности дебиторов, степени загрузки лимитов, сверку получен-

ных платежей, подписание трехсторонних актов сверки остатков задолженности дебиторов перед банком и перед клиентом.

Работа с проблемной задолженностью. Принимая во внимание бланковость факторинга, проблемной задолженностью должна считаться сумма задолженности, которая учитывается на счете просроченной задолженности больше «срока ожидания». Для управления кредитным риском отнositельно факторинга, банк должен разработать оценку кредитного риска в рамках политики CRM.

Таким образом, проведение взвешенной денежно-кредитной политики на основе стратегии управления факторинговым бизнесом в соответствии с международными стандартами может быть эффективным финансовым инструментом поддержки ликвидности, сохранения капитала и высокого уровня деловой активности в соответствии с принципами управления рисками, основанными на лучшей мировой практике и рекомендациях Базельского комитета. Базель II станет одним из важных факторов дальнейшего развития рынка факторинга. Степень государственного регулирования факторинга не оказывает воздействия на степень его распространения, однако унификация правовых норм создаст дополнительный мощный импульс для качественного развития рынка факторинговых услуг.

#### Литература:

1. Лаврушин, О. Факторинговые операции на финансовом рынке // Финансовый рынок Украины, 2008. - № 5. - С.5
  2. Маханова Т.А. Рынок факторинговых услуг в условиях кризиса и посткризисного развития России // Деньги и кредит, 2009. - № 11. - С.48-51.
- Покаместов И.Е. Рынок факторинга зарубежных стран. // Банковское кредитование, 2007. - № 2.  
 Бекларян Л.А., Трейвиш М. И. Факторинговые операции. Методы анализа эффективности и надежности / Бекларян Л.А., Трейвиш М.И. - М.: ЦЭМИ, 1996. - 51 с.  
 Директива Европейского парламента 2006/48/ЕС от 14.06.2006 г. // <http://search.ligazakon.ua>  
 Международная конвергенция измерения капитала и стандартов капитала, 2004 г. // <http://www.iso27000.ru/standarty/basel-ii-mezhdunarodnaya-konvergenciya-izmereniya-kapitala-i-standartov-kapitala-novye-podhody>  
 Статистика мировой финансовой индустрии за 2008 г. (FCI) // [www.factoringpro.ru](http://www.factoringpro.ru)

УДК 336.717.3

### ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ И ТЕРРИТОРИАЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РЫНКА ДЕПОЗИТОВ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

А.М. Плешкун

Полоцкий государственный университет, [a.pleshkun@gmail.com](mailto:a.pleshkun@gmail.com)

Институциональная структура банковской системы Республики Беларусь носит достаточно стабильный и устоявшийся характер. Так, в 2000-2009 гг. в Беларуси действовало от 29 до 36 коммерческих банков (33 по состоянию на 1.09.09 г.). Однако не все из них обладали правом осуществления депозитных операций с населением. В разные периоды 2000-2009 гг. лишь от 16 до 26 коммерческих банков имели лицензию (разрешение), предоставляющую право на привлечение во вклады средств физических лиц. Динамика количества банков, обладавших вышеупомянутым правом, представлена на рис.1.

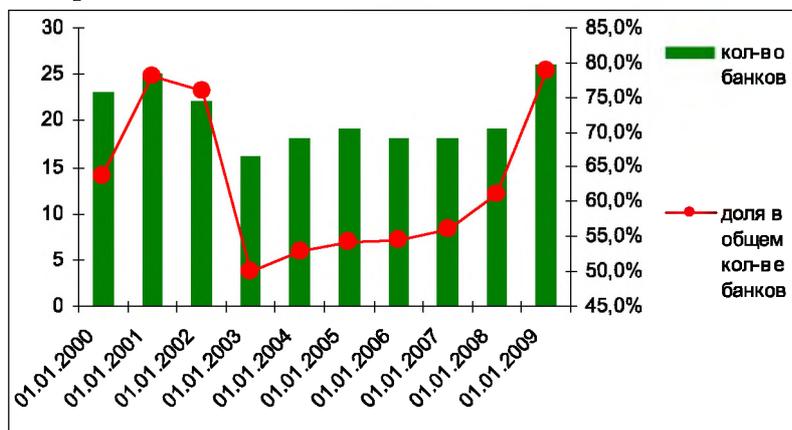


Рисунок 1 – Динамика количества банков, имеющих лицензию (разрешение), предоставляющую право на привлечение во вклады средств физических лиц