

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Суть факторинга заключается в переуступке банку или специализированной факторинговой компании неоплаченных долговых требований, возникающих между производителями и потребителями в процессе реализации товаров и услуг. Фактор финансирует поставщиков сразу после отгрузки товара в размере 80-90% от суммы поставки. Оставшаяся сумма выплачивается из сумм, полученных с должника. Таким образом, факторинговая компания (банк) инкассирует дебиторскую задолженность поставщика с выплатой суммы счетов немедленно или по мере погашения задолженности покупателем. Наиболее распространена немедленная оплата, по существу включающая краткосрочное кредитование поставщика для обслуживания процесса перевода капитала из товарной формы в денежную.

Целью факторингового обслуживания является:

- своевременное инкассирование долгов для минимизации потерь от просрочки платежей и предотвращения появления безнадежных долгов;
- ускорение оборачиваемости оборотного капитала клиента банка;

- помощь клиентам в управлении их дебиторской задолженностью, в выборе покупателей.

Факторинговый кредит может осуществляться как разовая сделка или заключаться на долговременной основе как постоянное обслуживание. В последнем случае факторинговый отдел банка ведет постоянную работу по подбору наиболее надежных потенциальных покупателей продукции клиента, по управлению его дебиторской задолженностью.

При открытом факторинге дебиторы уведомляются о переуступке их долгов банку, при закрытом – должники не ставятся в известность о наличии факторингового договора. Договор факторинга также определяет, предусматривается ли право регресса к поставщику или нет.

Внутренний факторинг характеризуется тем, что поставщик и покупатель, то есть стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной стране. Международный факторинг предполагает, что хотя бы одна из сторон находится в другом государстве.

При проведении анализа факторинговых операций необходимо основываться на всестороннем изучении проводимых банком операций с точки зрения их динамики, качества, доходности, а также с учетом специфики изучаемой операции и специфики банка в целом. Анализ факторинговых операций конкретного банка необходим, прежде всего, самому банку для определения приоритетных направлений совершенствования собственной политики развития активных операций и определения правильности установленных приоритетов. Анализ факторинговых операций банка проводится по следующим направлениям:

- анализ динамики факторинговых операций;
- анализ специфики, или качества факторинговых операций (реальная и потенциальная клиентура, сроки осуществления факторинга, формы проведения факторинговых операций и прочее);
- анализ доходности факторинга в сравнении с другими операциями банка.

В процессе анализа факторинговой деятельности большое значение придается анализу доходности этих операций. В этой связи подробному анализу подвергаются доходные счета по факторинговым операциям.

В структуре вознаграждения за оказание факторинговых услуг выделяются следующие три основных компонента:

- 1) фиксированный сбор за обработку документов;
- 2) фиксированный процент от оборота поставщика (дисконт), документов (комиссия);
- 3) процентное вознаграждение за факторинговое обслуживание, определяемое тарифами и зависящее от стоимости кредитных ресурсов, необходимых для финансирования поставщика.

Факторинговый кредит является одним из высокооплачиваемых кредитов, поскольку банк принимает на себя повышенный риск, связанный с неоплатой покупателем клиента своих долговых обязательств.

Вознаграждение фактору включает в себя премию за принятые на себя фактором риски: кредитные, валютные, процентные и ликвидные. Эта часть вознаграждения (комиссионное) составляет от 0,5% до 2% от суммы уступаемого требования. Дисконт, или фиксированный процент от оборота поставщика, зависит от конъюнктуры банковского и финансового рынков и может составлять до 20% от суммы уступаемого требования, но, как правило, не превышает 15%.

Достоинством факторинга является то, что он предоставляет предприятиям и организациям возможность сосредоточиться на производстве, гарантирует получение большей части своих платежей. Поставщик избавляется от необходимости получать лишние краткосрочные кредиты в банке и имеет устойчивое финансовое положение. Для банка факторинг увеличивает доходы, расширяет круг услуг для клиентов, увеличивает число клиентов.

Развитию факторинговых операций препятствуют отдельные недостатки и проблемы как нормативно-правового, так и функционального характера.

В международной практике факторинг регулируется Конвенцией о международном факторинге. Республика Беларусь до настоящего времени не присоединилась к ней и в отечественном законодательстве отсутствуют ее положения. Это сдерживает развитие международного факторинга, а, следовательно, затрудняет выход банков на международный рынок банковских услуг.

Устранение противоречий в отечественном законодательстве повысит привлекательность республики, доверие зарубежных партнеров, что позволит отечественным экспортерам избежать временной острой нехватки средств, в том числе и в валюте. В результате, финансовая поддержка отечественных экспортеров в виде факторинга, особенно молодых и развивающихся производств, предоставит возможность активно содействовать развитию экспортного потенциала страны.

Одним из обстоятельств, сдерживающих применение факторинга, является то, что фактор не наделен правом беспорочного списания с кредитора несвоевременно погашенной задолженности по факторингу своим инкассовым распоряжением.

Оказание факторинговых услуг в первую очередь предполагает наличие у банка-фактора средств, предназначенных для финансирования поставщиков путем выкупа у них долговых требований. На сегодняшний день у отечественных банков нет ресурсов в том объеме, который необходим для проведения операций такого рода.

Таким образом, можно выделить следующие основные направления дальнейшего развития факторинговых операций в банковской системе Республики Беларусь:

-
- представление полного набора услуг в области внутреннего и международного факторинга;
 - укрепление нормативной базы проведения международного факторинга путем присоединения Республики к Конвенции о международном факторинге;
 - развитие сотрудничества в области факторинга белорусских банков с зарубежными банками;
 - оптимизация сроков факторинговых сделок (30 дней);
 - расширение клиентской базы факторинговых услуг;
 - использование новейших информационных технологий.

Развитие факторинга в Республике Беларусь позволит, не только удовлетворить потребности хозяйствующих субъектов в оборотных средствах, но и существенно расширить круг проводимых банком активных операций, а следовательно и увеличить получаемую прибыль, которая является целью функционирования любой коммерческой структуры.