

**ФАКТОРИНГ КАК СОВРЕМЕННЫЙ СПОСОБ ФИНАНСИРОВАНИЯ
КОММЕРЧЕСКОГО КРЕДИТА**

*А.Н. Лукашевич, Д.В. Сабирьянова, 4 курс
Научный руководитель – Н.И. Зайцева, ст. преподаватель
Брестский государственный университет имени А.С. Пушкина*

Многие предприятия в процессе своей деятельности сталкиваются с такими проблемами, как рост неплатежей, растущие риски кредитования, высокая дебиторская задолженность, недостаточная капиталовооруженность. Преодолеть эти трудности можно при помощи факторинга, который в настоящее время является одним из наиболее перспективных видов банковских услуг.

Факторинг – это комиссионно–посредническая операция, связанная с уступкой поставщиком другому лицу (фактору) подлежащих оплате плательщиком (покупателем) долговых требований (платежных документов за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги) и передачей фактору права получения платежа по ним. Его основная цель – устранить риск неплатежа.

На январь 2013 года насчитывается около 1000 факторинговых компаний, из них порядка 66 % приходится на Европу, 22 % на США, 11% на страны Азии и около 1% на страны СНГ.

Факторинг является реальной альтернативой классическому кредиту. Это перспективная, высокоприбыльная операция банка, востребованная на современном этапе развития мировой экономики многими предприятиями. В отличие от обычного кредитования факторинг имеет ряд преимуществ:

1 *Залоговое обеспечение.* При кредитовании в большинстве случаев необходимо обязательное материальное обеспечение (сырье, основные средства, товары в обороте), а при операциях факторинга обеспечением выступает дебиторская задолженность предприятия.

2 *Оценка финансового состояния.* На положительное решение при кредитовании жесткие требования к финансовому состоянию предприятия и качеству финансовой отчетности влияют в большей степени, чем при факторинге.

3 *Гибкая схема работы.* Факторинг, в отличие от кредитования, не ограничивается жесткими временными рамками. Факторинговое финансирование осуществляется по факту отгрузки товара, одобренным дебиторам и фактически пропорционально объему продаж, а погашение факторингового финансирования осуществляется в момент оплаты отгруженного товара дебиторами.

4 *Высокие темпы роста продаж.* Эффективное управление дебиторской задолженностью в совокупности с постоянным и более «гибким» финансированием при факторинге позволяет предприятию увеличивать товарооборот более высокими темпами.

5 *Условия оформления сделки.* Каждая финансовая сделка с фактором не требует повторного переоформления документов, что упрощает схему документооборота. Оформление кредита, в свою очередь – достаточно хлопотная задача, которая требует большого количества документов, необходимых предоставить в банк. После окончания периода кредитования необходимо повторное оформление кредита, при этом его повторная выдача не гарантирована.

6 *Дополнительные услуги по сделке.* Факторинг предусматривает для клиента целый перечень дополнительных услуг, например контроль и управление дебиторской задолженностью, юридическое, бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, страховое обслуживание. Эти услуги являются весьма полезными и даже необходимыми для бизнеса. Оформление кредита не предполагает дополнительные услуги от банка [1].

Производство продуктов питания и товаров повседневного спроса в Республике Беларусь является наиболее перспективной сферой факторинговых операций. Это определяется низкой себестоимостью данного вида товара и их высокой ликвидностью. Кроме этого, активно развивающейся областью применения факторинга выступает сфера услуг. Белорусские предприятия, которые специализируются на оказании туристических, рекламных, транспортных услуг, а также Интернет–провайдеры, операторы сотовой связи, благодаря использованию факторинга могут получить ряд экономических преимуществ: сократить бухгалтерские, административные, юридические расходы, связанные с получением банковского кредита, со взиманием дебиторских задолженностей,

ускорением оборачиваемости средств путем заблаговременной реализации долговых требований [2, с.26].

Таким образом, факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования. Этот метод еще более интересен для этих предприятий, так как дополняется элементами информационного, бухгалтерского, рекламного, юридического, сбытового, страхового и другого обслуживания кредитора (клиента), что дает возможность клиентам сосредоточиться на производстве и экономить на издержках по оплате труда. Однако, белорусские банки, при осуществлении факторинговых операций столкнулись с рядом проблем: отсутствие практического опыта применения факторинга; невозможность доступа к современным факторинговым технологиям, отсутствие единого подхода при отнесении данной сделки к кредитным, дисконтным и прочим банковским операциям; несогласованность с международными нормами; низкая конкурентоспособность товаров на внутреннем и международных рынках; недостаточное развитие маркетинга факторинговых услуг; низкий уровень развития малого бизнеса; нехватка средств для внедрения современных технологий обслуживания клиента.

Данные проблемы привели к недостаточно высокому уровню развития рынка данных услуг в республике, поэтому большинство белорусских предприятий рассматривает факторинг как кредитную операцию, а не самостоятельный продукт.

Для комплексного подхода факторингового обслуживания необходимо выделить следующие основные направления дальнейшего развития факторинговых операций:

- 1 укрепление нормативной базы проведения международного факторинга путем присоединения Беларуси к Конвенции о международном факторинге;
- 2 доработка нормативных документов, регламентирующих проведение факторинга;
- 3 развитие операций международного факторинга;
- 4 предоставить полный набор услуг в области международного и внутреннего факторинга;
- 5 расширить клиентскую базу факторинговых услуг;
- 6 использовать новейшие технологии.

Присоединение белорусских банков к международным факторинговым организациям (например, IFC или PCI) откроет для них доступ к обширной базе данных практически по всем крупнейшим предприятиям мира, что значительно снижает риски и позволяет оказывать клиентам факторинговые услуги в широком объеме.

Таким образом, дальнейшее развитие рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь предоставит возможность отечественным предприятиям превращать дебиторскую задолженность в наличные деньги, экономить собственный капитал, увеличивать ликвидность, рентабельность и прибыль, что в целом повысит эффективность их деятельности.

Список использованных источников

1. Факторинг или кредит [Электронный ресурс] / Информационный ресурс «Creday». – Режим доступа : http://www.creday.com/credit/factoring_i_credit.php –Дата доступа : 12.03.2014.
2. Малевич, А. В. Особенности и проблемы осуществления факторинговых операций в Республике Беларусь: Труды молодых специалистов Полоцкого государственного университета. / А.В. Малевич. – Вып. 39. – Новополоцк : ПГУ, 2010. – С. 26–29.