

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ФАКТОРИНГА КАК ИНСТРУМЕНТА ФИНАНСИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ

*Петрович В.А., аспирант,
Сорокина Т.В., д.э.н., профессор,*

УО «Белорусский государственный экономический университет»

В современных условиях в качестве одного из способов стимулирования продаж произведенной продукции либо увеличения объемов оказываемых услуг выступает политика кредитования клиентов, предполагающая разработку системы скидок и условий кредитования покупателей и заказчиков. Данная политика напрямую влияет на результативность финансово-хозяйственной деятельности организации. При этом предоставление или увеличение отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом для работы с покупателем.

Однако отсрочка платежа за поставленный товар или предоставленные услуги влечет за собой, в большинстве случаев, нехватку оборотных средств, необходимых для закупки сырья, расчетов с поставщиками, расширения ассортимента и рынка сбыта.

Один из способов решения проблемы дефицита финансовых ресурсов в этом случае является факторинг.

В соответствии со ст. 772 Гражданского кодекса Республики Беларусь, по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг).

Иначе говоря, предприятие-поставщик продает покупателю свою продукцию с отсрочкой платежа, и, получив денежное обязательство после поставки товаров, продает его банку со скидкой.

В качестве фактора может выступать банк или небанковская кредитно-финансовая организация. Договор факторинга может заключаться по поводу как одного денежного обязательства, так и ряда денежных обязательств, в том числе и тех, которые могут возникнуть в будущем, в частности, однородных денежных обязательств по получению оплаты за поставленный товар.

Главная задача факторинга – обеспечить работу организации таким образом, чтобы, предоставляя отсрочки платежа своим покупателям, на предприятии не ощущался недостаток оборотных средств. Организация продает банку свою дебиторскую задолженность, а банк перечисляет сумму финансирования на расчетный счет клиента за вычетом дисконта.

К сожалению, сегодня факторинг не в полной мере востребован в деятельности отечественных предприятий по причине его высокой стоимости. Современная ситуация такова, что практически всегда цена проведения факторинговых операций выше, чем с аналогичными условиями кредитных. Это связано с тем, что цена факторинга складывается из дополнительных затрат, связанных с работой по учету поставок и платежей, сбором информации о платежеспособности плательщиков, работой юристов по взысканию долга в случае несвоевременной оплаты и др.

Несмотря на высокую стоимость, можно выделить целый ряд преимуществ использования факторинга для поставщика. Это:

- увеличение скорости обращения оборотных средств;
- возможность получить деньги сразу после осуществления поставки;
- управление дебиторской задолженностью фактором;
- создание возможности для маневрирования свободными финансовыми ресурсами;
- уверенность в поступлении средств от фактора и др.

Использование факторинга организациями Республики Беларусь позволит снизить уровень, прежде всего, просроченной дебиторской задолженности, риск, связанный с предоставлением отсрочки платежа покупателям, и, в целом, повысить эффективность использования финансовых ресурсов.