

УДК 336.77

Состояние и перспективы развития факторинговых операций в Республике Беларусь

Иноземцева И.В.

Научный руководитель Манцерова Т.Ф., к.э.н., доцент

Факторинг (от англ. factor – посредник) – это покупка факторинговой компанией и продажа клиентом своих долгов на продолжительный срок для текущего финансирования. Факторинговая компания занимается ведением дел клиента по этим долгам. В частности, она взимает деньги с его заказчиков, посылает клиенту ежедневные отчеты о суммах, которые выплачены, баланс вложенных в долги денег, суммы еще не оплаченных долгов. В договоре факторинговая компания может взять на себя в оговоренных пределах риск на тот случай, если должники (заказчики клиента) не выплатят долги. Здесь особо следует отметить, что этот вид финансовых услуг имеет мало общего с взысканием долгов. Его главная задача - дать немедленные дополнительные финансы, а не выслеживать должников. Общепринятой практикой является немедленная выплата 80 процентов от общей суммы долгов и 20 процентов позднее. Рынок факторинговых услуг в Республике Беларусь начал развиваться сравнительно недавно. В национальном законодательстве факторинговые операции закреплены в 1995г. (Порядок проведения факторинговых операций в Республике Беларусь от 18.09.95г. №605). Однако в настоящее время в Республике Беларусь сложились предпосылки для интенсивного развития рынка факторинговых услуг. Многие предприятия, поставляющие товары или предоставляющие услуги, обычно при планировании величины средств в обороте предполагают некоторые задержки в оплате со стороны покупателей, но когда фактические показатели оказываются хуже, чем предполагалось, их производственная деятельность начинает разваливаться.

Белорусские банки столкнулись с полным отсутствием практического опыта в данной области, научной и методической литературы, невозможностью доступа к современным факторинговым технологиям, широко используемым в странах с развитой рыночной экономикой. Эти факторы привели к неправильному пониманию экономической сущности факторинга и к низкому качеству факторинговых услуг, которые предлагали отечественные банки. В основном факторинговые операции сводились к краткосрочному банковскому кредитованию или, в отдельных случаях, к дисконтным операциям. Согласно Банковскому кодексу Республики Беларусь (далее БК) по договору финансирования под уступку денежного требования (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. Под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору. В настоящее время при осуществлении факторинговых операций отечественные предприятия и банки сталкиваются с рядом проблем, которые можно разделить на три основные группы: 1. Проблемы, связанные с несовершенным законодательным регулированием; 2. Проблемы, связанные с деятельностью отечественных предприятий; 3. Проблемы, связанные с деятельностью банков. Перечисленные проблемы привели к тому, что факторинговые операции в Республике Беларусь изначально не получили должного развития. В тоже время сегодня качественное факторинговое обслуживание может оказать реальную поддержку отечественным субъектам хозяйствования: содействовать развязке неплатежей, повышению конкурентоспособности отечественных товаров, укреплению финансового положения.

Многие белорусские предприятия испытывают дефицит оборотных средств, не позволяющий им развиваться так быстро, как хотелось бы. Решить эту проблему в некоторых случаях может факторинг. Быстро растущим компаниям, стремящимся завоевать рынок, для увеличения объемов продаж часто приходится соглашаться на поставки товаров с отсрочкой платежа. В результате у них возникает большая дебиторская задолженность, а денег для расчетов со своими поставщиками и на иные текущие нужды уже не хватает. Один из способов решения проблемы дефицита денег в этом случае — кредитование. Но многие предприятия набрали уже столько кредитов, что этот путь для них закрыт. В этом случае у них один выход — факторинг. Предприятие-поставщик продает покупателю свою продукцию с отсрочкой платежа, и, получив денежное обязательство после поставки товаров, продает его банку со скидкой. Услуга для тех, кто развивается таким образом, поставщик получает часть необходимых ему средств, покупатель — отсрочку платежа, а банк размещает деньги как бы под залог денежного обязательства. Но эта операция более рискованная, чем обычный кредит, поэтому и вознаграждение банка по факторинговым операциям, как правило, превышает проценты по кредитам. Но кроме чисто финансового результата — денег, предприятия получают и коммерческий эффект — поставщик увеличивает объем сбыта, а покупатель удовлетворяет свою потребность в получении товаров. Существуют разные виды факторинга. Если поставщик товара несет риск неоплаты денежных требований, то это факторинг с правом регресса. Если же риск неоплаты денежных требований принимает банк, то это факторинг без права регресса. Если одна из сторон в договоре факторинга является нерезидентом, то это международный факторинг, если сторонами договора факторинга являются резиденты РБ — это внутренний факторинг. Факторинг может быть скрытым, когда поставщик продает обязательство, не поставив в известность покупателя, который рассчитывается не с банком, а с поставщиком. В случае открытого факторинга покупатель знает о проведенной операции и осуществляет оплату непосредственно на счет банка. Более того, современный факторинг за рубежом — это не только покупка требования, но и оказание дополнительных услуг по управлению дебиторской задолженностью. Факторинг необходим тем компаниям, которым важно захватить рынок и опередить конкурентов. Тем предприятиям, которые боятся перевыполнить план, опасаясь его увеличения в будущем, или не знают, как взыскать безнадежные долги, это ни к чему. Факторинг — это продажа ликвидной задолженности. Факторинг позволяет некоторым компаниям добиться выдающихся результатов. В частности, московская компания “Аптека-Холдинг”, используя факторинг, за 1,5 года увеличила объем продаж в четыре раза. В Беларуси подобные примеры пока не известны, да и практика факторинга у нас существенно отличается от российской и мировой. До недавнего времени факторинг был популярен, но не в связи со свойственными ему по определению функциями, а из-за возможности получения на расчетный счет денег, которые можно было использовать на текущие нужды. Сейчас свобода предприятий по использованию получаемых кредитов значительно возросла, и необходимости в использовании факторинга для обхода ограничения при выдаче кредитов нет. В связи с этим спрос на факторинг в Беларуси упал. Белорусские банки стараются проводить факторинговые операции под залог, но если есть залог, то кредит выглядит более предпочтительной операцией. Не способствует росту популярности у банков данной операции и то, что взыскание задолженности в случае с факторингом осуществляется по четвертой группе очередности, а для кредитов — по второй. Каждый банк устанавливает собственные правила проведения факторинговых операций. Например, в Белгазпромбанке дополнительное обеспечение может не использоваться, если сумма выкупаемых требований на порядок меньше величины поступлений на расчетный счет, так как в этом случае при непоступлении средств от выкупленных требований источником

погашения задолженности будут поступления от других дебиторов. Но в этом случае Белгазпромбанк устанавливает плату за операцию на несколько процентных пунктов выше, чем при финансировании клиента под залог имущества. В случае же, если залог есть, Белгазпромбанк устанавливает вознаграждение, примерно соответствующее процентам за кредит. Плата по факторинговым операциям взимается как дисконт между суммой уступаемого требования и суммой средств, выплачиваемых банком клиенту. Сроки, на которые банк выкупает платежные требования, определяются исходя из договорных условий поставки товара и платежа за него. По словам Константина Кирьянова, начальника управления корпоративного кредитования Белгазпромбанка, обычно сроки финансирования под уступленные денежные требования при внутреннем факторинге составляют месяц-два, так как у нас редко кто отгружает товар с большей отсрочкой. При международном факторинге сроки выкупа требований бывают чуть больше. Управление дебиторской задолженностью в рамках факторинга в Белгазпромбанке практически не используется. К. Кирьянов объяснил это двумя причинами. Во-первых, сами предприятия к этому часто не готовы. Во-вторых, есть вопросы, связанные с трудоемкостью этой работы с точки зрения документооборота. Белгазпромбанк проводит в основном скрытый факторинг с правом регресса, так как оценить реальность поступления средств, не имея информации о финансово-хозяйственной деятельности покупателей, очень сложно. Кроме того, одним из условий проведения факторинга (за редким исключением) является наличие текущего счета компании, которой банк оказывает факторинговые услуги.

Следующие банки в Беларуси занимаются факторингом: Белагропромбанк, Беларусбанк, Белгазпромбанк, Абсолютбанк, Золотой Талер, Белросбанк, Банк ВТБ, Приорбанк.

Подводя итоги, можно сказать, что факторинг является сравнительно новой для нашей страны системой улучшения ликвидности и снижения финансового риска при организации платежей на современном предприятии. Благодаря факторингу предприятию создаются условия для концентрации на его основной, производственной деятельности, ускорения оборота его капитала, повышения в нем доли производственного капитала и соответственно увеличения его прибыльности. Именно эти вопросы являются на сегодняшний день приоритетными для отечественных предприятий. Однако далеко не все предприятия применяют этот метод финансового метода, что связано не только с внешними (для предприятия) проблемами, но иногда и с неосведомленностью руководителей предприятий с этой операцией. В связи с развитием и закреплением в экономике Беларуси рыночных отношений назрела настоятельная потребность в активизации деятельности законодательных органов нашей страны в области регулирования факторинговых отношений, скорейшей унификации белорусского законодательства с мировым опытом регулирования факторинга, а также внедрения собственных научных разработок в этой области. Несмотря на то, что развитие факторинга в нашей стране столкнулось с множеством проблем, в настоящее время наблюдается значительная активизация деятельности белорусских банков по оказанию факторинговых услуг субъектам хозяйствования. Все банки республики проводят факторинговые операции в том или ином объеме, однако удельный вес факторинга в их кредитных портфелях пока незначителен. Одной из причин этого является нестабильность экономической ситуации. Но по мере ослабления действия неблагоприятных экономических факторов, стабилизации экономики, вхождения Республики Беларусь в мировую экономическую систему договор факторинга получит распространение и послужит развитию рыночных отношений.

Литература:

1. Воскресенская Л. Факторинг: методика расчета экономического эффекта // Финансы. Учет. Аудит. №11 2008 г.
2. Никанорова М.Е. Рынок факторинговых услуг в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития // Вестник БГЭУ №6 2008 г.