

СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В БЕЛАРУСИ

Э.Е. Симченко, к.э.н., Институт парламентаризма и предпринимательства,
Ю.А. Шабаль, к.э.н., доцент, Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка

В последние годы в мире и, особенно, в Европе происходит быстрое развитие факторинга. Роль факторинга как источника финансирования торговых операций и обеспечения финансовой устойчивости предприятий общепризнана. Факторинг наиболее эффективен для малого и среднего бизнеса и при проведении внешнеторговых операций. В то же время развития факторинга в Беларуси находится на невысоком уровне, причем не только на фоне европейских стран, но и наших ближайших соседей.

Отметим, что научный интерес к исследованию проблемы факторинга в стране невысок, и информация для проведения глубокого анализа не всегда доступна (в отличие от более широко распространенных финансовых инструментов, широко представленных, например, в банковской статистике). На практике факторинг часто рассматривается как разновидность кредитной операции, что ведет к соответствующей его трактовке в законодательстве и регулировании. Все это затрудняет объективную оценку состояния и направлений развития факторинга в стране.

В белорусской экономической литературе подчеркивается ряд связанных с использованием факторинга проблем. В частности, отмечается преобладание факторинга с регрессом, ограничения по срокам факторинга в связи с валютным регулированием, стремление банков – факторов перестраховаться в отношении рисков [1]. В то же время, потенциал развития факторинга, несмотря на проблемы в области регулирования, состояния предприятий и деятельности банков, оценивается достаточно высоко [2, с.48]. По нашему мнению, в отношении потенциала факторинга в Беларуси имеется высокая неопределенность. В данной статье делается попытка на основе имеющего опыта дать характеристику факторингу общие подходы к факторингу и сравнить уровень и тенденции его развития в Беларуси и других странах.¹

Факторинг неоднозначно трактуется в научной литературе, нормативных документах и в среде бизнеса. Наиболее общим является определение факторинга как комплекса финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. Другое определение - торгово-комиссионная операция, которая связана с покупкой банком или фактор - фирмой требований поставщика к покупателю и их инкассацией за определенное вознаграждение. В

¹ Отметим, что интерес к проблеме факторинга в Беларуси невысок, а информация для проведения глубокого анализа не всегда доступна и достаточна (в отличие от более широко распространенных финансовых инструментов, широко представленных, например, в банковской статистике).

англоязычных источниках факторинг определяется как финансовая трансакция, при которой бизнес продает дебиторскую задолженность третьей стороне, которая называется фактором, с дисконтом.

Наиболее авторитетным, по-видимому, считается определение факторинга, которое дано Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА).² В Конвенции УНИДРУА по международному факторингу, принятой в Оттаве в 1988 году факторинг определяется как контракт, заключенный между поставщиком и фактором, согласно которому поставщик может или должен уступить фактору дебиторскую задолженность, возникающую на основе контрактов продажи поставщиком товаров своим клиентам. При этом фактор должен выполнять, по крайней мере, две из следующих четырех функций:

- финансировать поставщика, предоставляя ему кредиты или авансовые платежи;

- ведение счетов (бухгалтерских книг) по дебиторской задолженности;

- инкассация дебиторской задолженности;

- защита должников от неплатежей.

При этом также указывается, что должники должны получить уведомление об уступке дебиторской задолженности. [3]

Общая характеристика факторинга дается в аналитическом докладе ОЭСР по финансированию малого и среднего бизнеса. При факторинге специализированный институт (фактор) предоставляет наличность поставщику в обмен на дебиторскую задолженность клиентов. Другими словами, фактор покупает право сбора средств по счетам клиента путем выплаты поставщику номинальной стоимости по документам за вычетом дисконта. Затем фактор собирает в соответствующие сроки платежи клиентов. Разница между номинальной стоимостью задолженности и авансом поставщику составляет т.н. «резервный счет». Когда задолженность оплачена средства за минусом процентов и комиссионных выплачиваются поставщику. Величина процентов превышает базовую ставку на 1-1,5%, а комиссия составляет 0,2-0,5% от оборота. [4, с.23]

Факторинг представлен различными видами. Это внутренний и международный факторинг, факторинг с регрессом и без регресса на поставщика, факторинг открытый или закрытый (скрытый) от должника, реальный или концессуальный (под будущее денежное требование), прямой и взаимный (когда участвуют два фактора).

В качестве близких к факторингу операций можно выделить инвойс-дискаунтинг и форфейтинг. Инвойс-дискаунтинг рассматривают как форму скрытого факторинга с регрессом, когда фактор покупает все, а не отдельные требования поставщика. При этой форме начисления производятся по формуле не простых, а ежедневно начисляемых сложных процентов. Форфейтинг фактически является международным факторингом без регресса,

² *International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT)*

который применяется ко всем обязательствам импортера по одной торговой операции.

В Беларуси факторинг регулируется Гражданским кодексом, Банковским кодексом и рядом других нормативных документов, причем состав и содержание последних постепенно менялось. Например, Порядок проведения факторинговых операций в Республике Беларусь от 18.09.1995 №605 определял факторинг как операцию финансирования оборотного капитала предприятий, который в 08.01.1998 был заменен Порядком №6, в котором к характеристике факторинга были добавлены слова «торгово-комиссионная операция» [2, с.46].

В Гражданском кодексе (ст.722) факторинг определяется как финансирование под уступку фактору с дисконтом денежного требования кредитора к его клиенту, и далее указывается, что факторинг может быть открытым и скрытым, реальным и концессуальным, а также распространяться как на одно, так и все денежные требования кредитора. Также констатируется, что фактором может выступать банк или небанковская кредитно-финансовая организация. Таким образом, Гражданский кодекс рассматривает факторинг в терминах финансовых отношений и субъектов. Банковский кодекс повторяет подход и положения Гражданского кодекса, но расширяет виды факторинга (с регрессом и без, внутренний и международный) и вводит нормы, регулирующие некоторые взаимоотношения трех сторон операции.

Последние изменения в регулировании факторинга связаны с указом Президента РБ № 471 «О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга)», который подписан 23 ноября 2015 года и вступит в силу через шесть месяцев после его официального опубликования [5]. Предполагается, что указ значительно расширит возможности использования факторинга в международных торговых операциях, будет способствовать преодолению барьеров в расчетах при импорте, в первую очередь промежуточной продукции и услуг, а также обеспечит лучший доступ к финансированию для малого и среднего бизнеса при поставках крупным предприятиям.

Факторинг имеет долгую историю, однако его современное развитие связано, в первую очередь, с Англией и США. Фактически он вырос из потребности обеспечить устойчивое финансирование торговой деятельности, что было особенно актуально в условиях незнакомых рынков. Например, в уже США во второй половине XIX века компании - факторы брали на себя исполнение денежных требований клиентов и управление финансовыми рисками. В сферу своей деятельности факторы включали также ведение бухгалтерии производителей, внесение денежных авансов в счёт будущих поступлений от контрагентов и предоставление кредитов для закупки сырья и финансирования производства.

В настоящее время факторинг является объектом международного регулирования. В середине 60-х годов прошлого века были созданы две крупнейшие факторинговые ассоциации: Международная группа факторинговых компаний (International Factors Group - IFG) и Международная

сеть факторов (Factors Chain International - FCI). Последняя с 2016 года присоединилась к международной сети факторов (FCI). Следует также отметить Федерацию ЕС в отрасли факторинга и торгового финансирования (EU Federation on Factoring and Commercial Finance Industry). Ее деятельность направлена на то, чтобы способствовать улучшению финансирования бизнеса, особенно малого и среднего, путем обмена данными и опытом между компаниями отрасли и совершенствования законодательства.

Международная правовая унификация регулирования факторинговой деятельности на межгосударственном уровне осуществляется УНИДРУА. Из стран Центральной и Восточной Европы конвенция вступила в силу в Венгрии (1996), Латвии (1998), Украине (2007) и Российской Федерации (2015). В целом конвенцию подписали 19 стран, а вступила в силу она в 9 странах [3]. Данная конвенция, несмотря на малое число участников, как полагают, сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку она послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, а после её принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права.

В настоящее время основным доступным источником информации для сравнительного анализа развития факторинга являются данные Международной группы факторинговых компаний (IFG). На основе этой информации можно представить общее представление об объемах и тенденциях развития факторинга в мире, отдельных регионах и странах, которые представлены в табл. 1.

Представленные данные показывают, что факторинг развивается темпами, превышающими темпы развития экономики мира в целом. Объем факторинговых операций за 2008-2014 гг. возрастал в среднем на 10% в год, причем если внутренний на 8,3%, то международный на 18,6%. Следует отметить, что кризисный 2008 год сначала привел к небольшому снижению объемов как внутреннего, так и международного факторинга, а затем к их ускоренному росту. Доля международного факторинга увеличилась с 13,3% в 2008 году до 20,9% в 2014 году. Можно предположить, что кризис оказал на развитие факторинга в целом и особенно международного факторинга стимулирующее влияние.

Таблица 1
Объем, динамика и структура факторинговых операций в мире и странах ЦВЕ за 2008-2014 гг.

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Объемы, млрд евро							
<i>Мир, всего</i>	1 325	1 284	1 648	2 015	2 132	2 208	2 348
<i>Внутренний</i>	1 149	1 118	1 402	1 751	1 780	1 806	1 857
<i>Международный</i>	176	165	246	264	352	403	490
Динамика, % к пред.году							
<i>Мировой</i>		97%	128%	122%	106%	104%	106%
<i>Внутренний</i>		97%	125%	125%	102%	101%	103%
<i>Международный</i>		94%	149%	107%	133%	114%	122%
Структура, %							

<i>Внутренний</i>	87%	87%	85%	87%	83%	82%	79%
<i>Международный</i>	13%	13%	15%	13%	17%	18%	21%
Европа, всего	889	877	1 045	1 219	1 299	1 354	1 463
<i>Болгария</i>	0,5	0,3	0,6	1,0	1,5	1,6	1,7
<i>Чешская Республика</i>	5,0	3,8	4,4	5,1	5,2	5,3	5,9
<i>Эстония</i>	1,4	1,0	1,2	1,2	1,9	1,9	2,0
<i>Венгрия</i>	3,2	2,5	3,3	2,8	2,7	2,7	2,8
<i>Латвия</i>	1,5	0,9	0,3	0,4	0,5	0,6	0,7
<i>Литва</i>	3,4	1,8	1,5	2,1	2,5	2,8	5,6
<i>Молдова</i>							0,013
<i>Польша</i>	7,8	12,0	16,2	17,9	24,5	31,6	33,5
<i>Румыния</i>	1,7	1,4	1,8	2,6	2,9	2,7	2,7
<i>Россия</i>	16,2	8,6	12,2	21,2	35,2	42,0	29,2
<i>Словакия</i>	1,6	1,1	1,0	1,2	1,0	1,1	1,0
<i>Словения</i>	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,6	0,6
<i>Украина</i>	1,3	0,5	0,5	1,0	1,2	1,3	1,0

Рассчитано на основе данных Международной сети факторов FCI [6]

Более полная характеристика уровня развития факторинга представлена в таблице 2. Несмотря на то, что данные по многим показателям являются оценочными или отсутствуют, в целом картина достаточно представительна.

Для сравнения выбрано шесть стран, которые являются важными партнерами Беларуси и находятся на исторически относительно близком уровне экономического и институционального развития. Наиболее важным является показатель проникновения факторинга, который рассчитывается как отношение оборота по факторинговым операциям к ВВП. Показатель проникновения используется для общей оценки степени развития рынков финансовых услуг, в частности, для лизинга и страхования. Судя по этому показателю, развитие факторинга в Беларуси и Казахстане находится на начальном этапе. В России и в Украине развитие факторинга находится на уровне, сравнимом с Польшей и Литвой, хотя и уступает им в два-три раза. Это отставание, а также различие в уровнях проникновения между Россией и Украиной можно объяснить несколькими причинами: низкой по сравнению с Польшей и Литвой долей международного факторинга, размерами внутреннего рынка и разными сроками начала развития факторинга в стране.

Таблица 2

Качественная оценка развития факторинга в Беларуси и отдельных странах ЦВЕ в 2012 году

	Беларусь	Россия	Украина	Казахстан	Литва	Польша
Число компаний 2009	4	35	20	3	8	19
Число компаний 2010	5	27	70	3	6	13

Число компаний 2011	5	33	80	3	8	16
Число компаний 2012	5	31	80	5	7	19
Общий оборот (млн евро) 2009	0	7490	530	нд	1755	11997
Общий оборот (млн евро) 2010	48	11110	540	нд	1540	15310
Общий оборот (млн евро) 2011	100	21173	1025	20	2131	17900
Общий оборот (млн евро) 2012	120	35175	1230	25	2438	24510
Проникновение к ВВП 2009		0,67%	0,42%		5,31%	3,26%
Проникновение к ВВП 2010	0,11%	1,05%	0,55%		6,03%	4,88%
Проникновение к ВВП 2011	0,25%	1,58%	0,86%	0,02%	6,91%	4,82%
Проникновение к ВВП 2012	0,25%	2,30%	0,92%	0,02%	7,79%	6,63%
Общие авансовые платежи (млн евро)	20	6012	154	3	82	
Число клиентов	63	7350	663	13	192	4689
Число должников	456	21370	4671	95	334	89204
Персонал	11	1523	114	2	11	358
Оборот на работника (млн евро)	10,9	23,1	10,8	12,5	222,6	68,5
Оборот на клиента (млн евро)	1,90	4,8	1,86	1,92	12,8	5,2
Клиентов на работника	5,7	4,8	5,8	6,5	17,7	13,1
Факторинг без регресса		33%			52%	36%
Факторинг с регрессом	100%	61%			46%	64%

Расчитано на основе данных годовых отчетов Международной группы факторов IFG за 2012 г. В настоящее время с присоединением IFG к ЕСИ данные отчетов в открытом доступе отсутствуют. Данные за 2013 и 2014 гг. доступны только для членов организации. Показатели, выделенные серой заливкой, рассчитаны авторами.

Среди других отличий в уровне развития факторинга можно отметить кратное превышение «производительности» персонала факторинговых компаний, которое представлено показателем общего оборота на работника, в Польше и Литве по сравнению с другими странами. Если в Литве он составляет 222,6 млн евро и Польше 68,5 млн евро, то в четырех постсоветских странах этот показатель колеблется от 10,8 до 23 млн евро на работника. Разница в производительности в большей степени определяется величиной оборота на клиента, в меньшей степени - числом обслуживаемых фактором клиентом. Важно, что разница в производительности персонала относительно выше, чем разница в степени проникновения. По нашему мнению, это является результатом различий в уровне ВВП и структуре экономики, но скорее свидетельствует об институциональных и макроэкономических условиях. Именно последние определяют величину финансовых рисков факторинговых операций, их эффективность и степень распространения. В противном случае в странах с более низким уровнем проникновения (растущих рынках факторинга) производительность факторов была бы выше.

Наряду с изложенным, качественные отличия факторинга в разных странах выражаются в структуре факторинговых операций и составе участников рынка факторинга. В странах постсоветского пространства структура факторинговых операций более ограничена, большую долю занимают операции с регрессом на заемщика и более высока доля внутреннего факторинга. В этих странах также

более высока доля факторов, которые являются структурными единицами или филиалами банков и, соответственно, низка доля самостоятельных компаний факторов.

Дальнейший анализ факторинга требует более его более полной и методологически четкой характеристики. Наиболее четко, но нашему мнению, такая характеристика представлена в аналитическом докладе ОЭСР, который посвящен новым подходам финансирования малого и среднего бизнеса и предпринимательства [4]. В этом докладе факторинг характеризуется как транзакция, при которой финансирование зависит от ценности соответствующего актива, а не от кредитоспособности фирмы. В этом отношении факторинг классифицируется как вид *финансирования* на основе активов, но отличается от кредитования на основе активов. Отличия состоят в том, что факторинг основан исключительно на дебиторской задолженности и что эта задолженность продается с дисконтом (а не является обеспечением). Факторинг в отличие от кредитования представляет собой пакет трех финансовых услуг, включающих финансовый, кредитный и коллекторский компоненты. Другими словами, заемщик передает фактору на аутсортинг свою кредитную и коллекторскую деятельность. От банковского кредитования факторинг отличается тем, что он не создает обязательств на балансе фирмы – поставщика.

В докладе подчеркивается, что ключевым аспектом факторинга является то, что асимметрия информации между заемщиком и должников перекладывается на покупателя, который превращается в должника и отвечает за свои обязательства, а фактор полностью принимает на себя кредитные риски и получение наличности. В дополнение к этому можно отметить, что в силу своих специализации и профессионализма фактор находится в лучшем положении, чем его клиент, и поэтому он имеет лучшие возможности преодолеть асимметрию информации и снизить неопределенность и риски в отношении получения дебиторской задолженности. [4, с. 23]

На основе изложенного можно сделать вывод, что факторинг, при прочих равных условиях, более эффективен в ситуациях, когда асимметрия информации является серьезной проблемой. По нашему мнению, к числу таких ситуаций относятся:

- а) работа на внешних рынках для компаний различного масштаба и видjd деятельности, за исключением имеющих долгосрочные договора;
- б) продажи новым покупателям, на новых или возникающих рынках;
- в) заключение договоров о поставках в условиях кризиса или высокой неопределенности;
- г) деятельность предприятий малого и среднего бизнеса, имеющих ограниченные возможности в области оценки кредитоспособности своих клиентов.

В отличие от приведенного выше подхода к факторингу в докладе ОЭСР в русскоязычной экономической литературе факторинг обычно сравнивают с банковским кредитом. Однако в отличие от кредитования, где необходимо в большинстве случаев обязательное залоговое обеспечение, при операциях факторинга (без регресса) обеспечением выступает дебиторская задолженность

компании. Жёсткие требования к финансовому состоянию компании и качеству финансовой отчётности в меньшей степени влияют на положительное решение вопроса при факторинге, чем при кредитовании. Факторинговые компании в большей степени интересуются качеством и диверсификацией дебиторской задолженности поставщика. В отличие от кредитования, факторинг не связан с жёсткими временными рамками (при кредитовании в основном используется единовременная или по утверждённому графику выборка кредитных средств и аналогичное погашение). Факторинговое финансирование осуществляется по факту отгрузки товара одобренным дебиторам и практически пропорционально объёму продаж. Считается также, что более гибкое финансирование при факторинге в совокупности с эффективным управлением дебиторской задолженностью позволяет более высокими темпами увеличивать товароборот компании. По факту отгрузки товара в адрес одобренных дебиторов финансируется до 90 % от суммы каждой поставки.

Эти и другие отличия факторинга от банковского кредита, приведенные в таблице 5, показывают содержательную разницу между ними.

Таблица 3

Сравнительная характеристика факторинга и банковского кредитования

Факторинг	Банковское кредитование
Обеспечением выступает дебиторская задолженность компании	Банк может потребовать предоставить залог по кредиту и/или обязать заёмщика обеспечить обороты по расчётному счёту, адекватные сумме займа
Погашается из денег, поступающих от дебиторов клиента.	Возвращается банку заёмщиком
Размер не ограничен и может увеличиваться в мере роста объёма продаж клиента	Выдаётся на заранее обусловленную сумму
Обычно сопровождается сервисом, который включает в себя: управление дебиторской задолженностью, покрытие рисков, связанных с поставками на условиях отсрочки платежа, консалтинг и другое	При кредитовании помимо предоставления средств клиенту банк не оказывает заёмщику каких-либо дополнительных услуг
Переход компании на расчётно-кассовое обслуживание в банк-фактор не требуется	Банк может включить в кредитный договор условие о переходе заёмщика на расчётно-кассовое обслуживание
Финансирование выделяется автоматически при предоставлении накладной и счёта-фактуры	Для получения кредита необходимо оформлять огромное количество документов
Продолжается бессрочно	Погашение кредита не гарантирует получение нового
Выплачивается на срок фактической отсрочки платежа	Выдаётся на фиксированный срок.

Таким образом указанное выше сравнение факторинга с кредитованием не совсем корректно, так как его объектом выступают инструменты различного целевого назначения и с различным составом функций. Целью компании при

банковском кредитовании является получение необходимого объема денежных средств как одного из возможных и доступных по цене источников финансирования. Целью компании при факторинге является обеспечение устойчивого и быстрого поступлений денежных средств от продаж. С точки зрения функций кредитование связано с формированием источников финансирования, а факторинг - с маркетинговой деятельностью и управлением дебиторской задолженностью.

Существенно отличаются кредитование и факторинг в отношении управления рисками. Риски тесно связаны с издержками и прибылью фактора и, соответственно, оказывают значительное, если не основное влияние, на цены факторинговых операций. Однако риски факторинга и кредитования отличаются по составу и величине. Риски факторинга связаны с неплатежеспособностью должника, а кредитования - с неплатежеспособностью кредитора - поставщика, которые включают все риски компании должника или кредитора и риски рынков, на которых они работают.

Кроме того, факторинг не сводится к финансированию и может включать комплекс услуг, в частности, ведение бухгалтерской отчетности, управление дебиторской задолженностью, информационно-аналитическое обслуживание (контроль движения денежных средств, состояния дебиторской задолженности и платёжной дисциплины покупателей, планирование финансовых потоков компании, формирование аналитических отчётов для принятия управленческих решений).

Таким образом, цена факторинга складывается на основе рисков, которые принимает на себя банк или компания – фактор плюс компенсации за сопутствующие факторинговые операции услуги плюс рыночная прибыль. Вследствие разнообразия видов факторинга и условий она может значительно дифференцироваться. Именно способность фактора работать с рисками и оказывать дополнительные услуги определяет конкурентоспособность и рыночную нишу факторинга.

Резюмируя приведенный выше анализ теоретических подходов к факторингу и реальную деятельность факторинговых компаний на практике можно сделать следующие заключения. Прежде всего, следует различать факторинг как вид экономической деятельности и как финансовую трансакцию.

Факторинг как вид экономической деятельности выполняет функцию обеспечения непрерывности и устойчивости той части денежных потоков компании, которые связаны с реализацией товаров и услуг. Реализация этой функции осуществляется в ходе торговой, финансовой и производственной деятельности компании. Каким образом и в каком объеме компания может быть заинтересована в использовании факторинга зависит, с одной стороны, от стратегии компании и ее финансового состояния, с другой стороны, от доступности и эффективности предлагаемых факторинговых услуг. В этом понимании факторинг может включать широкий круг передаваемых фактору функций и услуг, начиная от функции выполнения требований компании - поставщика по счетам к получению до множества функций, связанных с

финансированием компании, управлением дебиторской задолженностью, а также оказания других услуг управления и консультирования.

Факторинговую деятельность, таким образом, можно определить как вид финансовой деятельности, предметом которой является предоставление финансирования компаниям – поставщикам товаров и услуг на основе передачи поставщиками своих требований к покупателям и отдельных функций управления дебиторской задолженностью. С точки зрения финансирования эта деятельность относится к торговому финансированию, а более конкретно к финансированию на основе дебиторской задолженности. С точки зрения управления дебиторской задолженностью факторинг выполняет часть функций финансового менеджмента (управление дебиторской задолженностью, отдельными рисками), финансовой отчетности, инкассации и коллекторской деятельности, маркетинга.

Для комплексной характеристики факторинга желательно полное описание его признаков, что важно с точки зрения классификации видов факторинга и его регулирования. В сложившейся классификации, как упомянуто выше, выделяют факторинг внутренний и международный, с регрессом или без регресса на клиента компании - фактора, открытый или скрытый (закрытый), реальный и договорной (концессуальный), прямой (однофакторный) и взаимный (двухфакторный). Также можно выделить то, что можно назвать факторинг поставщика (кредитора) и факторинг покупателя (должника) в зависимости от инициатора заключения сделки.

Исходя из предлагаемой нами характеристики факторинга для аналитических целей можно указать ряд других признаков факторинга. В частности, наряду с текущей и будущей можно выделять нормальную и просроченную дебиторскую задолженность. Можно рассматривать не только такие варианты как факторинг всех или отдельных требований), но и требования к группе клиентов, например, одного региона или импортеров. Важными признаком также выступают масштабы деятельности поставщика и покупателя, правовая форма, виды осуществляемой ими деятельности, финансовое состояние, положение в отрасли и сегменте рынка и т.д. Указанные признаки представляются важными как с точки зрения финансового менеджмента, так и с точки зрения регулирования сектора факторинговых услуг. Примером последнего может служить использование факторинга у условиях кризиса неплатежей.

Важным представляется вопрос о том, для каких компаний использование факторинга может иметь наибольший эффект. В упомянутом докладе ОЭСР в отношении профиля заинтересованных в факторинговых услугах фирм констатируется, что в качестве источника финансирования оборотного капитала, факторинг представляет особый интерес для высокорисковых, информационно непрозрачных фирм, а также фирм с хорошей клиентской базой, но высокой долей нематериальных активов. Это объясняется тем, что в первую очередь фактор оценивает кредитоспособность клиентов фирмы и надежность счетов, а не финансовую отчетность, ее принимаемые в обеспечение активы или кредитную историю. Факторинг также может быть выгоден в целом для малого и среднего бизнеса, который имеет трудности в доступе к кредитованию, но поставяет продукцию крупным клиентам.

Факторинг может также служить одним из инструментов управления кредитным риском в случае, когда продавец имеет очень распыленные специализированные инвестиции в предприятия своих клиентов и стоимость мониторинга их высока. В случае экспортного или международного факторинга поставщик отдает на аутсорсинг фактору функцию мониторинга покупателей и может считать принятие счетов фактором как признак кредитоспособности своих клиентов.

Факторинг также эффективен для быстрорастущих фирм, так как он обеспечивает большую гибкость, чем кредитование. В этом случае каждая часть дебиторской задолженности оценивается индивидуально, в случае увеличения продаж полученные средства могут направляться на выполнение новых заказов.

Факторинг может быть полезен для новых компаний без кредитной истории. Однако в этом случае следует учитывать, что, например, стартапы часто слишком малы, имеют недостаточную клиентскую базу и не имеют достаточного опыта продаж и менеджмента. [4, с. 24] По нашему мнению, последнее утверждение не совсем точно, если рассматривать факторинг как вид деятельности, включающей оказание, в том числе, маркетинговых и управленческих услуг.

В докладе ОЭСР также подчеркивается значение ряда факторов, которые важны для успешного развития факторинга. С точки зрения правовой среды большое значение имеют права фактора в отношении продажи и передачи дебиторской задолженности, выполнения контрактов, регресса, а в целом признания природы факторинга как финансовой услуги. С другой стороны, факторинг должен быть признан в торговом законодательстве как сделка купли-продажи, то есть фактор не является кредитором, и в случае банкротства продавца дебиторская задолженность перед фактором не является частью имущества банкрота, а собственностью фактора, на которую другие кредиторы не имеют прав. Также отмечается, что факторинг меньше зависит от обеспечения и правовой среды, чем обычное банковское кредитование и кредитование на основе активов и поэтому особенно важен для предприятий МСБ стран с развивающимися рынками.

На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы.

Определение факторинга как финансирования под уступку требований не в полной мере соответствует сути факторинга и существующей практике его применения в мире. Оно не в полной мере отражает специфику финансирования на основе факторинга и выполняемую им функцию обеспечения устойчивого финансирования торговой деятельности компаний. Факторинг представляет собой не просто инструмент торгового финансирования, а комплекс услуг, включающий элементы финансового менеджмента, маркетинга и отчетности.

Существующее односторонне понимание факторинга как источника финансирования является ментальным препятствием для выполнения им его функции в экономической системе и его развития в стране. Об этом свидетельствуют низкий уровень проникновения факторинга в Беларуси, преобладание банковского факторинга и факторинга с регрессом. Для преодоления такого состояния требуется глубокий анализ состояния и возможностей развития факторинга на национальном уровне с учетом оценки эффективности факторинга для фактора, поставщика, должника и общества.

Учитывая отставание страны в области факторинга и его потенциальное значение для экспорта, малого и среднего бизнеса и в других областях представляется целесообразным разработать национальную программу развития факторинга, создание факторинговой ассоциации, налаживание сотрудничества с зарубежными факторинговыми организациями и инициация создания факторинговых компаний.

Литература:

1 Рабец Н. Привлекателен ли факторинг для предприятий Беларуси? // *Финансовый директор* №02, 2012. – Режим доступа <http://www.profmedia.by/pub/fin/art/64142/> - Дата доступа 23.01.2016

2 Нуканорова М. Становление и развитие факторинга в постсоветских государствах. - *Банкаўскі веснік*, люты 2010, сс. 42-48

3 *Unidroit Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988)* - Режим доступа: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring> – Дата доступа: 20.12.2015

4 *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments. OECD, 2015.* – 119 p. Режим доступа: <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-synthesis.pdf> – Дата доступа: 20.12.2015

5 Указ Президент РБ 471 23.11.2015 О вопросах финансирования под уступку денежного требования (факторинга) - http://kodeksy-by.com/norm_akt/source-Президент-РБ/type-Указ/471-23.11.2015.htm - Дата доступа: 25.12.2015

6 *Final-2014-market-survey-for-website* - Режим доступа: <https://fci.nl/en/about-factoring/statistics> -- Дата доступа: 03.01.2016

РЕЗЮМЕ

Э.Е. Симченко, Ю.А. Шабаль

Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси

В статье факторинг рассматривается как комплекс услуг, обеспечивающих устойчивое финансирование торговой деятельности. Проведен анализ содержания факторинга и уровня его развития факторинга в Беларуси и ряде стран Центральной и Восточной Европы. Определены потенциальные области эффективного использования факторинга. Сделаны предложения по развитию факторинга в Беларуси.

SUMMARY

E. Simchenko, Y. Shabal

The state and problems of development of factoring in Belarus

In the article factoring is considered as a complex of services, providing sustainable financing for trade. Conducted analysis of the content of factoring and the level of development of factoring in Belarus and a number of Central and Eastern Europe countries. Identified potential areas for efficient use of factoring. Made suggestions on the development of factoring in Belarus.