

Министерство образования Республики Беларусь
Полоцкий государственный университет

**УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ:
МЕЖДУНАРОДНЫЕ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ**

Электронный сборник статей
III Международной научно-практической online-конференции

(Новополоцк, 18–19 апреля 2019 г.)

Новополоцк
Полоцкий государственный университет
2019

Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты
[Электронный ресурс] : электронный сборник статей III Международной научно-практической online-конференции, Новополоцк, 18–19 апреля 2019 г. / Полоцкий государственный университет. – Новополоцк, 2019. – 1 электрон. опт. диск (CD-ROM).

Впервые материалы конференции «Устойчивое развитие экономики: международные и национальные аспекты» были изданы в 2012 году (печатное издание).

Рассмотрены демографические и миграционные процессы в контексте устойчивого развития экономики; обозначены теоретические основы, практические аспекты управления человеческими ресурсами; выявлены и систематизированы драйверы инклюзивного экономического роста в Беларуси и за рубежом; раскрыты актуальные финансовые и экономические аспекты развития отраслей; приведены актуальные проблемы и тенденции развития логистики на современном этапе; отражены современные тенденции совершенствования финансово-кредитного механизма; освещены актуальные проблемы учета, анализа, аудита в контексте устойчивого развития национальных и зарубежных экономических систем; представлены новейшие научные исследования различных аспектов функционирования современных коммуникативных технологий.

Для научных работников, докторантов, аспирантов, действующих практиков и студентов учреждений высшего образования, изучающих экономические дисциплины.

Сборник включен в Государственный регистр информационного ресурса. Регистрационное свидетельство № 3061815625 от 23.05.2018.

Компьютерный дизайн обложки М. С. Мухоморовой.
Технический редактор Т. А. Дарьянова, О. П. Михайлова.
Компьютерная верстка И. Н. Чапкевич.

211440, ул. Блохина, 29, г. Новополоцк, Беларусь
тел. 8 (0214) 53 05 72, e-mail: a.lavrinenko@psu.by

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА

А.Б. Савченко, управляющий отд.
ЗАО «Альфа-Банк», Новополоцк, Беларусь

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.

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 [1].

Факторинг - финансирование Кредитора под уступку денежного требования по денежному обязательству, возникшему из Контракта, заключенного между Кредитором и Должником.

Отдельные черты факторинга можно найти ещё в Древней Месопотамии около 2000 лет до нашей эры, и в Древнем Риме, когда торговцы применяли его в своей деятельности

Затем определённый этап в развитии факторинга связан с появлением в Англии в XVII веке «Дома факторов». В то время многие крупные европейские торговые дома имели своих представителей в колониях-факториях. Возглавляли подобные фактории — факторы — посредники по сбыту товара. Они должны были знать местный рынок, оценивать платёжеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны. Кроме того, факторам ставились задачи по хранению и сбыту товара, поиску новых покупателей и последующего инкассирования торговой выручки.

Бурное развитие факторинговой деятельности произошло в Северной Америке во второй половине XIX века. Первоначально американские факторы принимали у производителей товар для реализации, например, текстиль. Тогда из-за введения в Европе высоких таможенных пошлин, производители начали создавать собственные системы сбыта продукции, включавшие в себя и элементы производства. Американские факторы вынуждены были изменить форму своей деятельности, преобразившись из посредников при продаже товаров в институты, финансирующие производителей товаров. Они разработали новый способ финансирования клиентов, включавший скидку и исполнение получаемых от клиентов денежных требований, а также принятие на себя финансовых рисков.

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. Таким образом, американские факторы начали осуществлять деятельность, типичную для банковских организаций. Эта схема настолько прижилась в США, что в настоящее время 90% производителей текстиля используют схему факторинга.

1. Открытый факторинг Альфа-Банк

Наиболее востребованный на рынке Республики Беларусь в настоящее время стал открытый факторинг без права регресса. Этот продукт активно продает клиентам Альфа-Банк.

На рисунке 1 представлена схема открытого факторинга:



Рисунок 1. – Схема открытого факторинга

Источник: составлено автором.

Схема открытого факторинга, представленного на рисунке 1 может быть описана следующим образом:

- 1) Заключение между Кредитором и Должником Контракта (договора поставки/оказания услуг) с отсрочкой платежа;
- 2) Заключение Договора факторинга между Кредитором и Банком;
- 3) Отгрузка товара Должнику. Уведомление Должника об уступке;
- 4) Направление документов по отгрузке в Банк;
- 5) Получение от Должника подтверждения уступленных требований;
- 6) Верификация требований, финансирование Кредитора;
- 7) Погашение Должником задолженности по уступленным требованиям;
- 8) Перечисление Кредитору полученной от Должника суммы за минусом предоставленного ранее финансирования и вознаграждения, причитающегося Банку.

Так, после заключения между Кредитором (Поставщиком) и Должником (Покупателем) Контракта о поставке товара, оказании услуг банк может заключить с Поставщиком договор факторинга для увеличения скорости оборачиваемости дебиторской задолженности Поставщика. В соответствии с таким договором факторинга при предоставлении Поставщиком в банк информации об отгрузке товара/оказании услуг и размере данных денежных требований к Покупателю, банк финансирует Поставщика на сумму таких денежных требований за минусом дисконта банка.

При этом, если Должник до момента такого финансирования был уведомлен о заключении договора факторинга, то факторинг является открытым. Если Должник не уведомлялся о заключении договора факторинга – закрытым.

Чтобы организовать факторинг без права регресса банк запрашивает у Покупателя (обычно через Поставщика) подтверждение того, что уступаемые требования являются действительными. Кроме того, Альфа-Банк финансирует только непросроченные обязательства по Контракту.

Оформление обеспечения в Альфа-Банк по договору факторинга не обязательно. На рисунке 2 представлены банки по размеру факторингового портфеля.

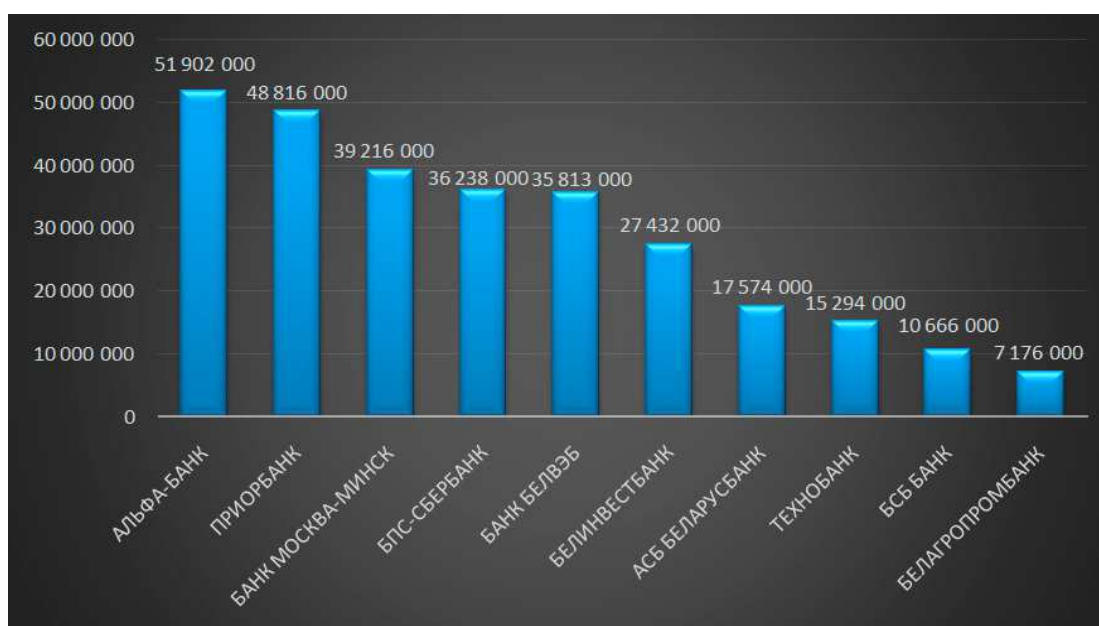


Рисунок 2. – Анализ банков в Республике Беларусь по размеру факторингового портфеля на 01.10.2018

Источник: [2].

Таким образом, банковский продукт Альфа-Банка – открытый факторинг без права регресса является востребованным на рынке. Это позволило Альфа-Банк, например, по состоянию на 01.10.2018 занимать 1-е место среди банков страны по размеру факторингового портфеля, с долей 17,3% в нем.

По состоянию на 01.03.2019 Альфа-Банк также занимает 1-е место среди банков страны по размеру факторингового портфеля, с долей 19,8%.

Размер факторингового портфеля банков страны в размере 298,7 млн рублей по состоянию на 01.10.2018 считается довольно низким в сравнении с портфелями банков по иным активным операциям. В свою очередь, сам факторинг становится каждый месяц все более востребованным у субъектов хозяйствования в Республике Беларусь, что свидетельствует о перспективности данного банковского продукта.

Общую схему заключения факторинга между Банком и Поставщиком можно представить на рисунке 3.

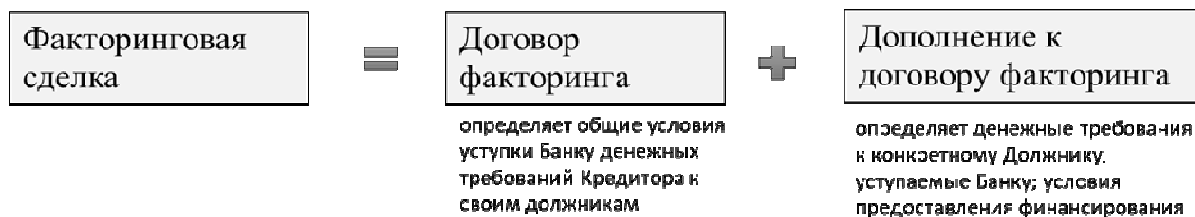


Рисунок 3. – Схема заключения факторинга между Банком и Поставщиком

Первоначально Банк заключает с Поставщиком рамочный (генеральный) договор факторинга, в котором определяются общие условия уступки банку денежных требований Кредитора к своим должникам.

Затем, при предоставлении Поставщиком в банк информации об отгрузке товара/оказании услуг и размере данных денежных требований к Покупателю, банк в рамках генерального договора факторинга заключает дополнение, в котором отражается информация о Должнике, о реквизитах Контракта, заключенного между сторонами, о реквизитах товаросопроводительных документов, о размере денежных обязательств, о размере дисконта по факторинговой сделке, о размере финансирования Поставщика.

В соответствии с условиями договора факторинга банку уступаются все денежные требования, возникающие по Контракту между Кредитором и Должником. Непрофинансированные денежные требования считаются уступленными Кредитором банку в качестве обеспечения исполнения обязательств по договору факторинга.

Если говорить о процедуре рассмотрения в ЗАО «Альфа-Банк» вопроса о возможности заключения факторинга с конкретным Поставщиком, то данная процедура значительно проще и быстрее по сравнению, например, с процедурой рассмотрения вопроса о кредитовании.

Так, до момента заключения договора факторинга Альфа-Банк (а) изучает кредитную историю компании, ее учредителей и руководителя в кредитном бюро Национального банка РБ на основании письменного согласия данных контрагентов банка; (б) изучает деловую репутацию Поставщика в судебных реестрах страны, а учредителей и руководителя компании в базе МВД РБ и в иных источниках информации; (в) изучает финансовую стабильность компании по данным ее бухгалтерской отчетности, отсутствие текущей задолженности по обязательным платежам в бюджет.

Некоторые специалисты называют факторинг финансовым инструментом. Другие практики, и я в том числе, считают факторинг коммерческим инструментом, так как финансы при его необходимости для Кредитора стоят не на первом месте, что видно из преимуществ факторинга для него.

Отметим следующие основные преимущества для сторон факторинговой сделки:

- преимущества для Кредитора (Продавца):

- 1) рост скорости оборачиваемости дебиторской задолженности;
- 2) получение услуги по управлению дебиторской задолженностью;
- 3) возможность без задержек начинать новый цикл закупки товаров;

4) заманчивые условия для своих клиентов благодаря возможности предоставления отсрочки оплаты

- преимущества для Должника (Покупателя):

1) получение отсрочки оплаты полученного товара/оказанных услуг;

2) возможность использовать свободные денежные средства в течение периода отсрочки.

- преимущества для Банка (Фактора):

1) вознаграждения за финансирование;

2) вознаграждение за управление дебиторской задолженностью;

3) снижение рисков по сделке вследствие финансирования поставок, подтвержденных обеими сторонами Контракта.

Таким образом, рынок факторинга в Республике Беларусь продолжает уверенно расти, но формируется с большим опозданием. В Республике Беларусь на факторинг приходится менее 0,3% ВВП. Для сравнения, в Российской Федерации — 3% ВВП, в странах Евросоюза — 7-8%.

В связи с увеличением темпов развития отрасли информационных Альфа-Банк разработал проект факторинга для отрасли информационных технологий. ЗАО «Альфа-Банк» изучив текущие потребности рынка страны реализовал во II полугодии 2018 года пилотный проект сделки факторинга для разработчиков мобильных приложений.

Продукт направлен на клиентов, разрабатывающих мобильные приложения, которые продаются в AppStore и Google Play либо имеют встроенные платные опции. В связи с тем, что количество разработчиков мобильных приложений в мире, в целом, и в нашей стране, в частности, растет, было принято решение сделать целевой продукт.

(2) Зачем он нужен рынку?

Дело в том, что когда разработчики публикуют свои приложения (например, игры для мобильных телефонов) на маркетах AppStore и Google Play, а покупатели-владельцы смартфонов во всех странах мира начинают их покупать либо оплачивать платные опции, то деньги конкретного пользователя поступают онлайн к AppStore и Google Play в момент оплаты. Но вот перечисление этих денег в пользу разработчика мобильного приложения происходит с задержкой: Google Play перечислит деньги на 18й день, а AppStore только на 45й день после окончания календарного месяца.

Например, вы скачали платное мобильное приложение в AppStore 1 июля, указанные деньги (за вычетом комиссии AppStore, разумеется) поступят на счет разработчика приложения 14-15 сентября! А ведь на долю AppStore приходится до 70% всех мобильных продаж. Это очень длительный финансовый разрыв, компаниям-разработчикам деньги нужны прямо сейчас: оплачивать рекламу новых приложений в интернете, платить зарплату сотрудникам, инвестировать в разработку новых приложений.

(3) В чем же ценность продукта для рынка?

В описанной ситуации «Альфа-Банк» предлагает клиенту выкупить у него требования к AppStore и Google Play по договору факторинга, перечислив ему необходимые

средства прямо сейчас (т.е. компания получит необходимые ресурсы без промедлений, а AppStore и Google Play рассчитаются уже позже напрямую с банком).

На практике использование продукта позволяет растущим компаниям увеличить скорость такого роста в разы, что уже сейчас подтверждается опытом пилота, а также статистикой американских венчурных фондов, несколько из которых предлагают аналогичный продукт на американском рынке.

Список использованных источников

1. Симченко Э.Е., Шабаль Ю.А., Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси //Иппокрена. - №.1 (28) – 2016, Минск, С.53-65.
2. В Беларуси составили топ 10 <https://naviny.by/article/20181129/1543499927-v-belarusi-sostavili-top-10-factoringovyh-bankov>.
3. 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: 20.03.2019