

То есть, при снижении размера обязательных отчислений в белорусских рублях в резерв Агенства по гарантированному возмещению банковских вкладов (депозитов) до 0,1% банком может быть получен дополнительный доход в размере 69,2 млн. руб. Если обязательные отчисления в резерв Агенства по остаткам вкладов в белорусских рублях будут отменены, полученные высвободившиеся средства филиал сможет направить на кредитование населения, тем самым заработав за год 103,7 млн. руб.

**УДК 336**

**Кожевина Е.Е.**

**Научный руководитель: доцент Фомина И.Н.**

**УО ФПБ Международный университет "МИТСО", г. Минск**

### **РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ ПРИ ОСУЩЕСТВЛЕНИИ ФАКТОРИНГА. ПОСТРОЕНИЕ МАТРИЦЫ РИСКОВ**

Факторинг, как и любой другой вид коммерческой деятельности, сопряжен с определенными рисками. Все эти риски можно разделить на две базовые категории: кредитные риски, сопряженные с неплатежеспособностью и просрочкой платежа со стороны дебитора, и риски операционные, связанные с недобросовестностью контрагентов и операционными ошибками. К последним эксперты относят, прежде всего, мошенничество, подлог, так называемые воздушные поставки, подделку документов, уступку одним и тех же прав требования двум и более факторам и сговор продавца и дебитора, который несет для фактора риск полной потери выданных средств. Помимо этого, к операционным рискам можно отнести риски внутреннего мошенничества в компании, которые, к сожалению, могут иметь место как на стороне фактора, так и на стороне клиента.

Существуют разные виды факторингового обслуживания. В случае факторинга с регрессом факторинговая компания, не получив денег с покупателей, имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика. В этом случае фактор берет на себя ликвидный риск (риск неуплаты в срок), но кредитный риск остается на поставщике. Денежные требования в случае факторинга с регрессом выступают, по сути, обеспечением краткосрочного финансирования. В случае безрегрессного факторинга риск неуплаты со стороны дебиторов полностью переходит к фактору [2, с 45].

То есть, факторинг с регрессом подразумевает возможность предъявления фактором обратного требования о возмещении финансирования к клиенту в случае возникновения неплатежей со стороны покупателей. Об этом необходимо помнить и планировать финансовые потоки с учетом такой особенности продукта. В случае факторинга с регрессом клиент несет солидарную с дебитором ответственность перед фактором, это аналогично поручительству, но при этом клиент, во-первых, получает выручку либо досрочно, либо точно в срок, а во-вторых, имеет дополнительное время для совместно с фактором урегулирования вопросов с дебитором. Если же это факторинговая сделка без регресса, то клиент несет ответственность только за недействительность денежного требования. То есть клиент обязан вернуть фактору сумму финансирования в случае претензий покупателя по качеству товара, возвратов и взаимозачетов. При этом риски длительного неплатежа и банкротства покупателя переходят к фактору.

Основные риски фактора возникают в процессе текущего обслуживания, где возможны различные случаи мошенничества, особенно в части подделки документов. Во избежание этого необходимо четко отслеживать, подтверждать и верифицировать все события по поставке. Фактору необходимо правильно оценить историю работы с покупателями, установив такой лимит финансирования, который соответствовал бы реальным объемам бизнеса между клиентом и покупателями [3, с 68].

Факторинг является беззалоговым продуктом, обеспечением служит дебиторская задолженность, качество которой напрямую зависит от многих обстоятельств, например, реальной платежной дисциплины дебитора, которая может изменяться. Фактор практически не защищен от недобросовестного поведения поставщика и покупателя, которые могут предъявить к финансированию несуществующие поставки. Также существует риск возврата продукции, проведения взаимозачета по уменьшению задолженности со стороны покупателя. Все эти причины напрямую могут повлиять на погашение уступленной задолженности. На рынке были случаи, когда под грузом некачественной дебиторской задолженности происходило банкротство фактора или его вынужденный уход с рынка.

Управление риском нацелено на то, чтобы определить как можно больше возможных отрицательных событий (того, что может пойти не так), минимизировать их влияние (определить, что можно сделать до начала проекта), постараться справиться с реакцией на те события, которые все же произойдут (спланировать действия в чрезвычайных обстоятельствах) и обеспечить средства на покрытие непредвиденных расходов [1, с 11].

Таблица 1 – Качественно-количественная шкала сроков оплаты

Группа срока оплаты	Промежуток времени
A	до 30 дней
B	31-60
C	61-90
D	91-120
E	свыше 120

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [1, с 31]

Мы предлагаем, для совершенствования риск-менеджмента при факторинге строить матрицу рисков. Матрица рисков позволит наглядно прогнозировать рискованность факторинговой сделки. Для этого необходимо выделить следующие показатели:

Таблица 2 – Качественно-количественная шкала сумм поставок

Группа суммы поставки	Сумма поставки, % от годового оборота фирмы <sup>4</sup>
1	5
2	10
3	15
4	20
5	25

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [1, с 31]

Таблица 3 – Категории рисков по степени опасности

Категория рисков по степени опасности	Расшифровка категории рисков
Э	Экстремальный риск
В	Высокий риск
У	Умеренный риск
Н	Низкий риск

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [1, с 31]

На основе данных показателей построим матрицу рисков:

Таблица 4 – Матрица рисков

Е	В	В	Э	Э	Э
Д	У	В	В	Э	Э
С	Н	У	В	Э	Э
В	Н	Н	У	В	Э
А	Н	Н	У	В	В
	1	2	3	4	5

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [1, с 31]

В соответствии с категорией риска для конкретной факторинговой сделки будет определяться максимальный лимит уступки требования фактором.

Таблица 5 – Лимит суммы поставки при совершении факторинговой сделки

Категория риска	Максимальный лимит, % от суммы поставки
Н	100-90
У	90-70
В	70-40
Э	40-0

Примечание – Источник: Собственная разработка на основе [1, с 30]

Зона на матрице с низким риском подразумевает, что фактором может быть не установлен лимит суммы или установлен минимальный лимит до 90 % от суммы поставки. При умеренном риске повышается лимит, размер которого колеблется от 90 до 70 % от суммы всей поставки. Лимит суммы поставки при высоком уровне риска устанавливается в промежутке между 40 – 90 % от суммы поставки, размер лимита в этом случае будет зависеть от частных показателей конкретной факторинговой сделки, наличия положительной истории покупателя и продавца и т.д. При экстремальном риске фактор может установить лимиты в размере от 40 % и ниже от суммы поставки, при этом фактор подвержен максимальному риску и поэтому сумма лимита и условия договора факторинга будут устанавливаться в зависимости от проверки и мониторинга конкретного поставщика и дебитора, верификация поставок, выявление стоп-факторов и факторов отклонения в процессе обслуживания и т.д. Нужна тщательная юридическая экспертиза договорной базы и будущего документооборота. Важно иметь техническую возможность мониторинга в текущем режиме для чуткого и своевременного реагирования с целью минимизации негативных последствий.

После накопления факторинговой компанией положительной истории платежей дебитор может расширить сотрудничество с новыми поставщиками и тоже получить от них отсрочку платежа.

Таким образом, для того чтобы снизить риски фактора, ему необходимо проводить анализ поставщика и дебитора, соблюдать технологический цикл операций и иметь квалифицированный персонал и качественную систему автоматизации проведения операций.

<sup>4</sup> В свою очередь, максимальная сумма факторинга не должна превышать 25% нормативного капитала фактора

Вместе с тем важно понимать, что сам факторинг является инструментом управления этими рисками, разумеется, если структура факторинговой сделки и технология ее проведения выстроены правильно.

Для покрытия риска ликвидности необходимо устанавливать сроки финансирования для клиента с учетом анализа фактической истории оплат поставок дебиторами, рассчитывая средние и максимальные сроки оплат.

Риск-менеджмент при факторинге основывается на изучении поставщика и дебитора, качественном и количественном анализе показателей, изучении истории их взаимоотношений и установке лимитов финансирования с учетом наработанной истории, сезонности бизнеса и подтвержденных будущих потребностей. При использовании таких методов, снижаются риски для банка, и в то же время клиент работает в комфортных для него лимитах. Важным направлением деятельности в части усовершенствования системы риск-менеджмента является работа над ускорением сроков рассмотрения заявок и принятия решений, а также сокращение количества предоставляемых документов.

#### **Список цитированных источников**

1. Леонович, Т.И. Управление рисками в банковской деятельности: учеб. комплекс / Т.И. Леонович, В.М. Петрушина. – Минск: Дикта: Мисанта, 2012. – 136 с.
2. Овсейко, С.В. Где взять «чужие» деньги: займы, кредиты, ссуды, факторинг / С.В. Овсейко, В.А. Борисевич. – Минск: Регистр, 2010. – 112 с.
3. Орехов, С.А. Факторинг. Управление корпоративными финансами. – М.: Компания Спутник+, 2001. – 124 с.

**УДК 338.242**

**Реган К.О.**

**Научный руководитель: к.э.н., Головки Е.Г.**

**Харьковский институт банковского дела Университета банковского дела  
Национального банка Украины, г. Харьков**

### **НЕОБХОДИМОСТЬ ВНЕДРЕНИЯ СИСТЕМЫ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРЕДПРИЯТИИ**

**Актуальность.** Одной из причин возникновения кризисных ситуаций на многих украинских предприятиях является низкий уровень менеджмента. Зачастую именно неквалифицированные и ошибочные действия руководства приводят большинство субъектов хозяйствования к банкротству. Существенным фактором, приводящим к принятию неэффективных управленческих решений, является отсутствие на отечественных предприятиях эффективной системы контроллинга. Исследование организации системы контроллинга является чрезвычайно актуальным, поскольку результативно организованная служба контроллинга на предприятии может стать основой системы принятия, реализации, контроля и анализа управленческих решений. Кроме того, данная концепция экономического управления предприятием направлена на выявление всех шансов и рисков, связанных с главной целью деятельности предприятия, – получением прибыли.

В настоящее время наблюдается повышенный интерес со стороны ученых к изучению особенностей организации системы контроллинга, проблем и перспектив ее использования на предприятиях. Проблемой теоретической разработки и практического внедрения системы контроллинга на предприятиях занимались зарубежные и украинские ученые: Р.Манн, Э.Майер, Д.Хан, П.Хорват, Е.Ананьина, С.Данилович, Н.Даниловичина, А.Карминский, С.Фалько, С.Петренко, Г.Швиданенко, В.Лавриненко, А.Деревянко, Л.Приходько, С.Голов, К.Зиськель, Н.Иванова, Л.Лигоненко, Р.Манн, И.Мозиль, Л.Нападовская, Н.Оленев, П.Лысак, В.Ивашкевич, Н.Петрусевич, А.Примак, В.Толкач, И.Циглик и др.

**Цель исследования.** Проведенный анализ литературы свидетельствует об отсутствии общих или отраслевых исследований состояния внедрения системы контроллинга на отечественных предприятиях. На сегодня экономические исследования этого направления неоднозначны и требуют дальнейшего совершенствования системы финансового контроллинга на предприятии. Целью статьи является исследование необходимости и возможностей внедрения системы финансового контроллинга на предприятии.

**Материалы и методы исследования.** Для выживания в современных условиях ведения бизнеса, необходимо четко понимать и прогнозировать направления развития предприятия, угрозы и пути их преодоления. Именно финансовый контроллинг является той системой управления, которая обеспечивает гибкость и надежность функционирования субъекта хозяйствования, поскольку дает возможность планировать деятельность, ставить как краткосрочные, так и долгосрочные цели менеджмента и контролировать результаты.

В современных условиях хозяйствования контроллинг – это система, которая связывает структурные единицы предприятия на уровне учета, обеспеченности информацией, управления, контроля и координации деятельности. Также контроллинг рассматривается как функционально обособленное направление экономической работы на предприятии, связанное с реализацией финансово-экономической функции в системе менеджмента для принятия оперативных и стратегических управленческих решений.