

УДК 33

**Д.С. ШЕМЕТЮК, Н.Г. КОТ**

Брест, БрГТУ

**ФАКТОРИНГ КАК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ВИД БАНКОВСКИХ УСЛУГ**

Актуальность научной работы заключается в том, что дебиторская задолженность представляет собой важную часть активов хозяйствующих субъектов. Для многих предприятий предоставление кредита покупателям является необходимым условием осуществления деятельности, инструментом роста продаж. Осуществляя предпринимательскую деятельность, хозяйствующие субъекты предполагают, что они не только возвратят вложенные средства, но и получают доходы. Однако в реальной практике рыночных отношений очень часто возникают ситуации, когда по тем или иным причинам предприятие не может взыскать долги с контрагентов. Это может быть связано с неплатежеспособностью дебиторов. Дебиторская задолженность «зависает» на долгие месяцы, а иногда даже и годы. Рост дебиторской задолженности ухудшает финансовое состояние предприятий, а иногда приводит и к банкротству.

В таких ситуациях факторинг, как комплексная финансовая услуга, может стать эффективным инструментом управления дебиторской задолженностью, а значит, инструментом роста продаж и доходности.

Термин «факторинг» происходит от английского *factor*, что означает маклер, посредник, агент.

Факторинг – это комплекс финансовых услуг между поставщиком и покупателем на условиях отсрочки платежа [1].

Существует обширная классификация факторинга:

1. По территории действия :

- внутренний;
- внешний.

2. По минимизации риска:

- с регрессом;
- без регресса.

3. По форме заключаемого договора:

- открытый;
- закрытый.

4. По дате поступления платежа:

- с предварительной оплатой (до 90 % от суммы отгрузки);
- с определённым сроком платежа.

5. По объёму оказываемых услуг:

- полный;
- частичный [2].

Существует 3 участника факторинговой сделки:

- фактор – это факторинговая компания или банк, предоставляющие факторинговые услуги;
- поставщик – клиент факторинговой компании (банка), уступающий ей (ему) свои денежные требования в обмен на факторинговое финансирование;
- покупатель (должник) – дебитор поставщика, денежные обязательства которого уступаются факторинговой компании (банку).

Таблица 1 – Преимущества и недостатки факторинга перед кредитом

Преимущества	Недостатки
Рост объёмов продаж	Трудоёмкость документооборота
Сокращение кассовых разрывов	Высокая цена услуги
Без залоговое финансирование	Краткосрочность финансирования
Передача кредитного риска	Возмещение НДС
Поддержка запаса ликвидности и повышение финансовой устойчивости.	Избирательный подход в оценке дебитора

Рассмотрим пример расчёта факторинговой операции.

Продавец осуществляет поставку товара покупателю 15 мая на сумму 400 тыс.руб. Банк выделил финансирование 80% под 15% годовых. Максимальная отсрочка 180 дней. Покупатель оплатил товар 24 мая.

Предприятие получит от банка:  $400 * 0,8 = 320$  (тыс.руб.). Дополнительные сборы за использование средств банка:  $(400 * 0,15 * 0,8) / 365 * 19 = 2498,63$  (тыс. руб.). Банк вернёт на счёт продавцу:  $400 - 320 - 2498,63 = 77501,37$  (тыс. руб.).

Таким образом, можно сделать вывод, что использование факторинга позволяет фирмам получить денежные ресурсы за поставленные товары в кратчайшие сроки после поставки и направить их снова в бизнес, что, в свою очередь, служит отличным стимулом увеличения оборотов и бизнеса.

## СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь

[Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belstat.gov.by>. – Дата доступа: 15.03.17.

2. Сайт Национального Банка Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [www.nbrb.by](http://www.nbrb.by). – Дата доступа: 15.03.17.