

## КРЕДИТНЫЙ МЕХАНИЗМ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Внешнеторговая деятельность резидентов Республики Беларусь сопровождается рядом экономических проблем, одной из которых является рост дебиторской задолженности, возникающей в части экспортных сделок с иностранными партнерами. Это, в свою очередь, приводит к увеличению отрицательного сальдо внешнеторгового баланса, внешней задолженности банковского сектора, снижению валютных доходов и замедлению производственно-коммерческого оборота предприятий-экспортеров.

Как свидетельствует отечественный и зарубежный опыт, часть данных проблем может быть решена путем активного использования современных инструментов рынка ссудного капитала. К ним можно отнести механизм коммерческого кредитования субъектов внешнеэкономической деятельности, международного факторинга и форфетирования.

Анализ показателей официальной статистики показал, что в Республике Беларусь данные инструменты используются недостаточно активно. Причинами сложившейся ситуации является несовершенство законодательно-правовой базы этих видов банковской деятельности, отсутствие научно-обоснованных рекомендаций по их экономическому сопровождению и соответствующих инструктивных методических материалов. Поэтому субъектам внешнеторговой деятельности трудно ориентироваться при выборе наиболее эффективных в тех или иных случаях кредитных инструментов.

В связи с этим, целью данного исследования является сравнительный анализ коммерческого, в том числе, вексельного кредита, факторинга и форфетинга. Прежде всего необходимо остановиться на сущности этих видов деятельности.

Общая цель данных видов кредитования – управление дебиторской задолженностью, что является необходимым условием для сокращения взаимных неплатежей, а, следовательно, улучшения экономической ситуации в стране.

Рассмотрим основные способы обслуживания дебиторской задолженности предприятий на рынке ссудных капиталов, представленные на рисунке 1.

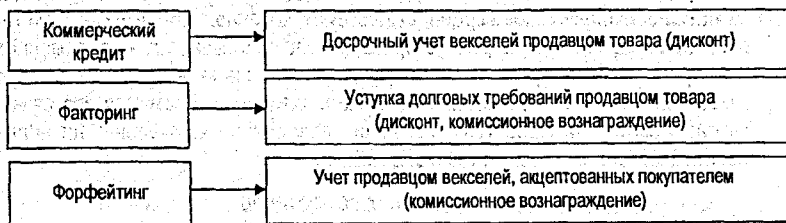


Рисунок 1 – Способы обслуживания дебиторской задолженности

При коммерческом кредите отсрочка оплаты товара между покупателем и продавцом оформляется векселем, содержащим безусловную обязанность покупателя погасить долг в срок. После этого векселедержатель (продавец) может обратиться в банк и получить вексельную сумму до наступления срока платежа за вычетом определенного процента от этой суммы – дисконта.

При факторинге сумма долга покупателя за поставленные товары выплачивается фактором продавцу с дисконтом за определенную плату – комиссионное вознаграждение, при этом право взимания долга переходит к фактору.

При форфейтинге форфейтер выкупает векселя покупателя сразу после поставки товара, обеспечивая продавцу немедленный платеж стоимости товара за вычетом коммиссионного вознаграждения.

Сопоставим основные характеристики рассмотренных выше кредитных операций применительно к рассматриваемой проблеме управления дебиторской задолженностью на внешнем рынке (таблица 1).

Таблица 1 – Основные характеристики коммерческого кредита, факторинга и форфейтинга

Основные хар-ки	Коммерческий кредит	Факторинг	Форфейтинг
1. Субъекты	Покупатель, продавец, банк	Покупатель (должник), поставщик (кредитор), факторинговая компания или фактор-банк	Экспортер, импортер, форфейтинговая компания в стране экспортера, банк-гарант в стране импортера
2. Объекты	Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность	Дебиторская задолженность
3. Оформляемые документы при совершении сделок	Простые и переводные векселя, договор купли-продажи	Договор факторинга	Внешнеторговый контракт, форфейтинговое соглашение, векселя

Из данной таблицы мы видим, что при осуществлении коммерческого кредита задействовано только 3 субъекта (покупатель, продавец, банк), которые являются резидентами одной страны. В форфейтинговых сделках принимают участие большее количество субъектов: экспортер, импортер, форфейтинговая компания в стране экспортера, банк-гарант в стране импортера. Также следует отметить, что данные участники являются резидентами разных стран. При факторинге количество участников равно 3, и они могут быть как резидентами одной страны, так и нерезидентами. Важно заметить, что объектом всех трех видов сделок является дебиторская задолженность. Как при проведении коммерческого кредита, так и при форфейтинге оформляются векселя, а при факторинге заключается договор факторинга.

Проанализировав информацию, представленную в таблице, можно сделать вывод о том, что данные виды кредитования имеют как схожие, так и различные черты. Конкретизируем их применительно к специфическим экономическим условиям РБ (таблица 2).

Таблица 2 – Условия проведения коммерческого кредита, факторинга и форфейтинга

Условия	Коммерческий кредит	Факторинг	Форфейтинг
1. Участники сделки	Резидент Беларуси и нерезидент (РФ)	Как резидент, так и нерезидент Беларуси	Резидент Беларуси и нерезидент
2. Используемая валюта	Российские рубли	Белорусские рубли и иностранная валюта	Любой вид иностранной валюты
3. Длительность проведения операции	Краткосрочное кредитование	Краткосрочное кредитование (до 180 дней)	Среднесрочное кредитование (180 дней – 7 лет)
4. Риски	Риски остаются у продавца	Риски распределяются между поставщиком и фактором	Риски переходят в форфейтеру

Проведя анализ представленной в таблице 2 информации, можно сделать вывод о том, что коммерческий кредит, факторинг и форфейтинг имеют значительные различия между собой.

Мы видим, что при коммерческом кредитовании внешней торговли один участник сделки является резидентом Беларуси, а другой – России, а при проведении сделок могут использоваться только российские рубли. Это является следствием того, что постановление Национального банка и Совета министров РБ № 468/7 от 28.03.1998 г. и номер

856/14 от 30.05.1998 г. ограничивает использование белорусских рублей при оплате нерезидентами импортируемых товаров и услуг. При факторинге и форфейтинге же один из участников может быть и нерезидентом, а также может использоваться иностранная валюта. Коммерческий кредит и факторинг рассчитаны на краткосрочное кредитование, а форфейтинг – на среднесрочное, что является большим преимуществом. При коммерческом кредите риски остаются у продавца, а при форфейтинге все риски переходят к форфейтеру, что является большим преимуществом для поставщика.

Выполненный нами содержательный анализ особенностей использования коммерческого кредита, факторинга и форфейтинга показал, что форфейтинг имеет значительные преимущества для продавца (экспортера).

Для обоснования данного вывода и объективной оценки целесообразности применения форфейтинга белорусскими предприятиями на основе изучения нормативных документов и экономической литературы разработаем схему расчета комиссионного вознаграждения по данному виду кредитования, которая представлена на рисунке 2.

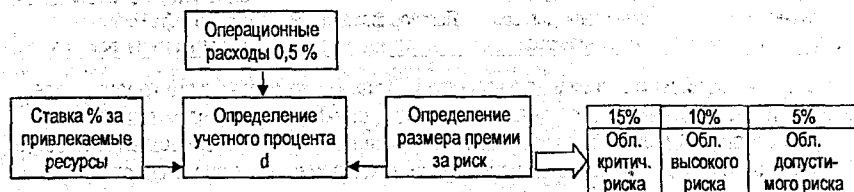


Рисунок 2 – Схема расчета комиссионного вознаграждения по форфейтингу

При форфейтинге банк-форфейтер рассчитывает учетный процент  $d$ , по которому затем и определяется комиссионное вознаграждение путем умножения данного процента на номинальную стоимость векселей. Учетный процент предназначен для покрытия операционных расходов, которые обычно составляют 0,5 %, и процентной оплаты привлекаемых ресурсов.

В состав учетного процента входит также премия за риск, однако ее размер, на наш взгляд, недостаточен, и его целесообразно увеличить. Это связано с тем, что при проведении сделки все риски переходят от экспортера к форфейтеру. Поэтому банк-форфейтер должен объективно и всесторонне оценить степень риска с учетом всех факторов неопределенности по сделке, и на этой основе рассчитать размер премии за риск.

Изучив данную схему расчета и учитывая особенности данного вида кредитования, мы попытались разработать собственную схему расчета комиссионного вознаграждения по форфейтингу. При этом учитываем тот факт, что форфейтинговые услуги предоставляются на длительный срок, вследствие чего при всех расчетах будем использовать метод сложных процентов. Наши рекомендации по данному виду расчетов представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Определение комиссионного вознаграждения банка

Капитализация финансирования к сроку погашения	$P_1 = P_0 \cdot (1+i)^n$
Убытки форфейтера от капитализации первоначальной суммы финансирования	$Y_{\Phi 1} = P_1 - P_0$
Дисконтирование будущего погашения платежа	$S_1 = S_0 / (1+i)^n$
Убытки форфейтера от дисконтирования будущего погасительного платежа по долгу	$Y_{\Phi 2} = S_1 - S_0$
Определение индекса инфляции $i_{инфл}$	
Определение суммы $D$ по учетному проценту $d$	$D = d \cdot N$ ( $N$ – номинал векселя)
Расчет вознаграждения	$B = Y_{\Phi 1} + Y_{\Phi 2} + i_{инфл} \cdot D$

Как уже было сказано ранее, форфейтинговые услуги могут носить как краткосрочный, так и долгосрочный характер. По этой причине при капитализации финансирования и дисконтировании будущего погашения платежа используется метод сложных процентов.

В ходе данных операций также рассчитываются следующие показатели:

- размер убытка банка от неиспользованной возможности альтернативных способов финансирования ( $Y_{\phi 1}$  и  $Y_{\phi 2}$ );

- индекс инфляции для учета ее влияния на финансовые результаты сделки;
- ставка учетного процента  $d$ , который рассчитывается в современной практике. С помощью этого процента от номинала векселя рассчитываем сумму  $D$ , которая будет включаться в вознаграждение.

В итоге выводится модель по расчету комиссионного вознаграждения:

$$B = Y_{\phi 1} + Y_{\phi 2} + I_{\text{инфл}} + D.$$

Таким образом, проведенное нами исследование проблемы доказало, что все рассматриваемые виды кредитования являются эффективными в области управления дебиторской задолженностью. Однако сравнительный их анализ показывает, что форфейтинг имеет значительные преимущества именно для продавца (экспортера), а именно:

1. Право регресса со стороны форфейтера к продавцу не сохраняется.
2. При форфейтинге происходит переход всех рисков по долговому обязательству к форфейтеру, что защищает продавца от всех валютных рисков.
3. Возможен длительный срок кредитования, что привлекает большее количество покупателей, и, как следствие, выгодно продавцу.
4. Сумма кредита может быть достаточно высокой вследствие возможности синдицирования (объединения покупателей в синдикаты).
5. В отличие от факторинга, при форфейтинге происходит выплата продавцу со стороны форфейтера всей суммы долга сразу, а не частями.

#### СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Банковские операции: правовое регулирование и практика обслуживания клиентов / Д.А. Капилов, Р.Р. Томкович. – Мн.: Амалфея, 2003. – 752 с.
2. Виноградова, Т.Н. Банковские операции: учеб. пособие. – Ростов н/Д: Феникс, 2001. – 384 с.
3. Банки и банковские операции: учебник для вузов / Е.Ф. Жуков, Л.М. Максимова, О.М. Маркова [и др.]; под. ред. проф. Е.Ф. Жукова. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 471 с.

УДК 336.717.6

*Люкевич В.В.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Зазерская В.В.*

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ СИСТЕМЫ СБАЛАНСИРОВАННЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

В начале 90-х годов профессор бизнес-школы при гарвардском университете (Harvard Business School) Роберт Кэплен (Robert Kaplan) и американский консультант по вопросам управления Дэвид Нортон (David Norton) разработали новый подход к стратегическому управлению. Свой метод они назвали системой сбалансированных показателей (Balanced Scorecard, BSC) (далее ССП).

Они доказали, что традиционные финансовые учетные показатели, такие как окупаемость вложений и период окупаемости, давали незаконченную и устаревшую картину результатов деятельности бизнеса. Выявив слабые места и неопределенности в пред-