

В рамках функции ведения счетов клиента, фактор ведет учет объемов продаж поставщика, проводит анализ состояния и движения его дебиторской задолженности, контролирует платежную дисциплину покупателей. При этом факторинговая компания (банк) регулярно предоставляет поставщику финансовые отчеты о платежах дебиторов по поставкам, о состоянии просроченной дебиторской задолженности, о перечислении сумм финансирования и др.

Реализация фактором функции инкассирования дебиторской задолженности клиента предполагает получение в его пользу платежей со стороны покупателей за поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги. В зависимости от вида факторингового соглашения (с финансированием или без него) собственником инкассируемой выручки выступают либо фактор либо его клиент. При заключении договора факторинга с финансированием банк-фактор инкассирует в свою пользу сумму, равную объему предоставленных средств, а оставшуюся часть (за вычетом комиссионного вознаграждения) переводит на счета клиента. Если банк-фактор не предоставлял финансирование, то при наступлении сроков платежа происходит инкассация выручки в пользу клиента.

Наряду с выше перечисленными функциями фактор покрывает риски поставщика, возникающие при коммерческом кредитовании, а именно: кредитные риски, риски ликвидности, валютные риски и др. Под кредитным риском в данном случае понимаются риски предприятий-поставщиков, связанные с неплатежеспособностью дебиторов. Риски ликвидности представляют собой вероятность возникновения кассовых разрывов, т.е. недостатка оборотных средств для обеспечения текущей деятельности предприятия. Валютные риски связаны с рисками курсовых потерь при переводе средств из валюты покупателя в валюту продавца.

В зависимости от потребностей клиента фактор может выполнять все функции или отдельные из них в различных сочетаниях.

Таким образом, возникнув как коммерческая деятельность торговых посредников, факторинг в процессе своей эволюции трансформировался в высокотехнологичный инструмент финансового и организационного обеспечения коммерческого кредита, сконцентрировав в себе элементы банковского и страхового дела, аудита и консалтинга, финансового менеджмента.

Литература

1. Левкович, А.П. Факторинг / А.П. Левкович. – Минск: БГЭУ, 2004. – 66 с.
2. Покаместов, И.О. Факторинг – ошутимая поддержка для бизнеса / И.О. Покаместов // Банковские технологии. – 2001. – № 4. – С. 52-55.

НЕОБХОДИМОСТЬ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Т.И. Бохан

*Минский институт управления, г. Минск, Беларусь
Bokhan_TI@tut.by*

Главной задачей внешнеэкономической деятельности Республики Беларусь является создание благоприятных условий для повышения эффективности экономики, ее модернизации в условиях взаимодействия страны с мировым рынком.

Основными направлениями внешнеэкономической деятельности в Республике Беларусь являются: расширение экспорта, рационализация объема и структуры импорта, осуществление эффективной внешнеэкономической политики, взаимоувязанной с макроэкономической и промышленной политикой, обеспечивающей динамичное развитие внешнеэкономического комплекса страны и защиту национального рынка от неблагоприятного воздействия мировой конъюнктуры [1].

В Республике Беларусь осуществляется государственная поддержка экспортеров: реализуется система мероприятий, включающая институциональные преобразования, финансовую поддержку, льготное налогообложение, кредитование и страхование экспорта, информационное обеспечение и создание условий по продвижению белорусских товаров на международные рынки.

За январь-сентябрь 2008 года внешнеторговый оборот товаров в республике сложился в размере 57302 млн долларов. Из него 33099,2 млн долларов (57,6% внешнеторгового оборота) пришлось на страны СНГ, в том числе на Российскую Федерацию – 27855,2 млн долларов (48,7%).

Сальдо баланса товаров Республики Беларусь за январь-сентябрь 2008 года сформировалось отрицательным в размере 3808,4 млн долларов (8,7% ВВП). Оно было вызвано дефицитом внешней торговли со странами СНГ, которое сложилось в размере 9373,4 млн долларов, в том числе Российской Федерации – 10659,6 млн долларов.

Основным источником дефицита внешней торговли явились экспортно-импортные операции с промежуточными товарами (энергоносители, сырье, материалы) и потребительскими товарами, которые обусловили формирование отрицательного сальдо в размере 3906 млн долларов и 697,5 млн долларов соответственно [2]. В сложившейся ситуации белорусским организациям необходимо увеличивать объем экспортируемых товаров и расширять рынки сбыта продукции зарубежом.

Актуальной проблемой для белорусских предприятий, организаций и банков является поиск и внедрение на практике оптимальных форм кредитования внешней торговли. Именно внешнеторговый кредит в его современных модификациях представляется базисным фактором реального повышения конкурентоспособности экспортируемых товаров. Кроме того, в условиях обострения конкуренции на мировых рынках и усиления финансового кризиса, кредитование экспорта зачастую становится важнейшим фактором реализации, в особенности готовой продукции высокой степени обработки.

Основанное на внешнеторговых сделках кредитование обладает преимуществами по сравнению с другими формами краткосрочного кредита и предоставляется кредиторами на более привлекательных условиях. Современные техники внешнеторгового кредита служат расширению доступа заинтересованных заемщиков к недорогому и эффективному банковскому кредиту, позволяя привлекать необходимые ресурсы даже в условиях исчерпания установленных лимитов корпоративных кредитных линий.

Финансирование торговли в контексте кредитования банковскими институтами внешнеторговых операций клиентуры является наиболее эффективным источником привлечения компаниями финансовых ресурсов, необходимых для осуществления внешнеэкономической деятельности.

Основной целью использования инструментов внешнеторгового финансирования является не только предоставление кредитных ресурсов, но и снижение рисков участвующих в торговой сделке сторон.

Банковские гарантии, например, предусматривают обеспечение возврата уплаченных авансов, а также дают возможность участия в тендерах, получения заказов на производство оборудования и строительство, осуществления других расчетов по внешней торговле.

Аккредитивы исключают риск непоставки или некачественной поставки товаров для импортеров, экспортерам дают гарантию платежа после предоставления документов.

Акцептный кредит, документарный аккредитив, форфейтинг, факторинг и другие формы и методы внешнеторгового кредита получили широкое освещение в специальной научной литературе, однако внешнеторговый кредит продолжает рассматриваться как неотъемлемая часть корпоративного кредитования и зачастую не выделяется в отдельную отрасль банковского дела не только в научной среде, но и среди банковских специалистов.

Так, признавая преимущества заимствования на условиях внешнеторгового кредита по сравнению с использованием заемщиками общих банковских кредитных линий, некоторые специалисты полагают, что, несмотря на специфическую привязку кредитных продуктов торгового финансирования к конкретным сделкам, внешнеторговый кредит представляет собой один из традиционных видов банковского кредитования оборотного капитала заемщиков.

Использование банками денежных потоков или потоков товаров в качестве обеспечения кредитов позволяет значительно снизить риск вложений, а развитие вторичных рынков долговых обязательств по внешнеторговым сделкам способствует совершенствованию техник управления рисками во внешнеторговом кредите и повышению привлекательности этого бизнеса для акционеров и менеджмента крупнейших банков.

Использование в международных расчетных операциях различных валют, применение сложных кредитно-расчетных и гарантийных инструментов для минимизации рисков во внешнеторговых кредитах, открытие специальных депозитных, расчетных, залоговых и других счетов для обеспечения обязательств заемщика создают новые возможности для кредиторов в части кросс-селинга разнообразных банковских продуктов. Потребности клиентуры в конверсионных операциях и услугах по хеджированию валютных, процентных и других рисков, создание так называемых “скрытых” депозитов в результате размещения средств клиентов на специальных счетах сообщают банкам дополнительные возможности сбыта финансовых услуг, имеющих непосредственное отношение к кредитным операциям.

Организация заимствований для крупных экспортных проектов на рынках капитала, а также рост спроса со стороны клиентуры на консультационные услуги при структурировании сложных кредитных продуктов с использованием различных сегментов финансовых рынков, определяют увеличение в структуре доходов банковских институтов доли комиссионных доходов, не связанных с непосредственным принятием рисков и использованием кредиторами собственных балансов.

Литература

1. Об утверждении основных направлений социально-экономического развития Республики Беларусь на 2006-2015 годы // КонсультантПлюс: Беларусь [Электрон. ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2009.

2. Информационный обзор Национального банка [Электрон. ресурс]: - 10 марта 2009.- Режим доступа: http://www.nbrb.by/statistics/BalPalBelarus/Comment/2008_3.pdf.