

УЧРЕЖДЕНИЕ ОБРАЗОВАНИЯ
«БЕЛОРУССКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»

УДК 336.717

НИКОНОВА
МАРИНА ЕВГЕНЬЕВНА

**ФАКТОРИНГ В СИСТЕМЕ КОМПЛЕКСНОГО
ФИНАНСОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КЛИЕНТА БАНКА**

Автореферат диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук
по специальности 08.00.10 — финансы, денежное обращение и кредит

Минск, 2011

Работа выполнена в УО «Белорусский государственный экономический университет»

Тарасов Владимир Иванович, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, Белорусский государственный университет, кафедра банковской и финансовой экономики

Желиба Борис Николаевич, доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой, ЧУО «Минский институт управления», кафедра финансов и кредита

Кисель Сергей Леонидович, кандидат экономических наук, доцент, начальник Главного управления платежного баланса и банковской статистики Национального банка Республики Беларусь

Оппонирующая организация Академия управления при Президенте Республики Беларусь

Защита состоится 25 мая 2011 г. в 14.30 на заседании совета по защите диссертаций Д 02.07.01 при УО «Белорусский государственный экономический университет» по адресу: 220070, Минск, просп. Партизанский, 26, ауд. 407 (1-й учеб. корпус), тел. 209-79-56.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке УО «Белорусский государственный экономический университет».

Автореферат разослан 21 апреля 2011 года.

Ученый секретарь
совета по защите диссертаций



Киреев Е. Ф.

ВВЕДЕНИЕ

На современном этапе развития банковской системы Республики Беларусь банки стремятся предложить юридическим и физическим лицам весь комплекс услуг, удовлетворяющих их разносторонние потребности. Внедрение банковских инноваций на национальном финансовом рынке осуществляется быстрыми темпами, в том числе посредством адаптации международного опыта к особенностям национальной экономики. Данный процесс часто сопряжен с риском искажения экономической сущности новых банковских продуктов и, как следствие, потерей их экономической привлекательности для потенциальных клиентов. Подобная ситуация сложилась и при внедрении факторинга в практику деятельности белорусских банков.

Несмотря на то что отечественные банки приступили к оказанию факторинговых услуг еще в середине 90-х гг. прошлого столетия, факторинговый бизнес в Республике Беларусь не получил должного развития. Вместе с тем факторинг является одним из важнейших продуктов кредитной системы, направленных на поддержку и развитие реального сектора экономики. Выполнение банком всех функций, присущих факторингу как инструменту финансового и организационного обеспечения коммерческого кредита, позволяет наращивать прибыль за счет оказания дополнительных платных услуг и обеспечивает долгосрочное тесное сотрудничество с клиентом на основе объединения коммерческих интересов.

Вопросы экономической и юридической сущности факторинга рассматривались в работах белорусских и зарубежных авторов (Ж.В. Бобровской, А.П. Левкович, Г.И. Кравцовой, С.В. Овсейко, В.И. Тарасова, Я.И. Функ, М.И. Брагинского, Б.З. Гвоздева, Е.Ф. Жукова, А.Г. Ивасенко, О.И. Лаврушина, М.Ю. Лаврик, М. Лемуана, Дж. Макензи, А.Д. Минеева, Л.П. Кролевецкой, Л.М. Кожиной, Л.А. Новоселовой, И.Я. Носковой, С.А. Орехова, Ф. Селинджера, И.Е. Покаместова, В.И. Пятановой, М.И. Трейвиша, М. Формана, Е.Е. Шевченко и др.).

Ряд аспектов, касающихся сущности факторинга как самостоятельного банковского продукта, его значения в системе комплексного финансового обслуживания клиента банка, специфических особенностей управления рисками факторинговых операций, подходов к организации бизнес-процесса факторингового обслуживания предприятий, еще не получил должного освещения в отечественной экономической литературе.

Недостаточная научная и практическая разработанность вопросов постановки и развития факторингового бизнеса в банке, а также потенциальные возможности использования факторинга для решения широкого спектра задач на микро- и макроэкономическом уровнях послужили основанием для выбора темы диссертационного исследования.

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Связь работы с крупными научными программами (проектами) и темами. Отдельные положения диссертации были использованы при разработке научно-исследовательской темы УО «Белорусский государственный экономический университет» «Проблемы развития банковской системы Республики Беларусь на современном этапе» (Этап IV: «Развитие риск-менеджмента в банках Республики Беларусь»).

Цель и задачи исследования. Целью исследования является разработка теоретических положений и методических рекомендаций, направленных на становление и развитие факторинга как самостоятельного продукта в системе комплексного финансового обслуживания клиента банка.

Достижение указанной цели потребовало решения следующих задач:

- исследовать теоретические основы становления и развития факторинга в банковском бизнесе, уточнить экономическое содержание понятия «факторинг», предложить классификацию его видов и основные типы факторинговых соглашений;
- разработать методику анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку по договору внутреннего факторинга, позволяющую определить ее качество и рыночную стоимость;
- предложить рекомендации по совершенствованию управления рисками факторинговых операций банка с целью обеспечения более глубокого уровня диверсификации рисков всех участников факторинговой сделки (банка, клиента и его дебиторов);
- разработать систему управления дебиторской задолженностью клиента, дающую возможность банку выполнять функцию управления дебиторской задолженностью в процессе факторингового обслуживания предприятий и увеличивать доходы за счет оказания новой услуги в составе факторинга;
- разработать направления реорганизации бизнес-процесса факторингового обслуживания юридических лиц с целью создания условий для долгосрочного взаимовыгодного сотрудничества клиента и банка, а также построить функциональную модель бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента на основе IDEF-технологий.

Объектом исследования выступает деятельность банков по оказанию факторинговых услуг юридическим лицам. Предметом исследования являются экономические отношения, складывающиеся между банком, клиентом и его дебиторами в процессе финансового обслуживания предприятий на основе договора факторинга. Выбор объекта и предмета исследования обусловлен актуальностью обозначенной научной проблемы и необходимостью дальнейшего развития факторинга в Республике Беларусь в русле общемировых тенденций.

Положения, выносимые на защиту.

1. Развитие теоретических основ становления факторинга в банковском бизнесе, включающее уточненное определение понятия «факторинг» (которое, в отличие от существующих подходов, предполагает его рассмотрение как самостоятельного финансово-банковского продукта, характеризующегося определенным субъектным составом и набором взаимосвязанных услуг) и развернутую классификацию его видов. Предложенная автором классификация построена на основе выделения ряда критериев посредством анализа типов факторинговых соглашений, применяемых в отечественной и международной банковской практике. В отличие от существующих классификаций, отражающих лишь отдельные аспекты факторинговых отношений, она включает десять критериев, что позволит банкам построить продуктовую линейку факторинга, ориентированную на удовлетворение потребностей субъектов хозяйствования различных отраслей экономики, видов и масштабов деятельности.

2. Авторская методика анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку по договору внутреннего факторинга, которая, в отличие от применяемых банками для проведения разовых факторинговых операций, направлена на организацию долгосрочного сотрудничества с клиентом. Она предусматривает проведение оценки качества и рыночной стоимости дебиторской задолженности предприятия и рассмотрение ее на этой основе как актива, выступающего основным способом обеспечения исполнения обязательств клиента перед банком по договору факторинга. Методика также позволяет проводить анализ состояния и движения дебиторской задолженности клиента в процессе его факторингового обслуживания.

3. Рекомендации по совершенствованию управления рисками факторинговых операций банка, предполагающие выделение трех уровней (клиента, его дебиторов, банка), каждый из которых характеризуется применением определенного комплекса методов. В отличие от используемых в банковской практике, они ориентированы на управление рисками всех участников факторинговой сделки с приданием особой значимости уровню управления рисками дебиторов клиента, которые являются основными должниками по договору факторинга. Предложенные рекомендации позволяют оценить, измерить и минимизировать риски банка в процессе факторингового обслуживания предприятий.

4. Разработанная система управления дебиторской задолженностью клиента банка-фактора, включающая совокупность подсистем, взаимодействие которых позволяет банку-фактору выполнять функцию управления дебиторской задолженностью предприятий, предложить новую услугу в рамках факторинга, минимизировать риски факторинговых операций, увеличить доходы и повысить качество факторингового обслуживания клиентов. Применение данной системы в деятельности белорусских банков будет способствовать снижению

дебиторской задолженности отечественных предприятий и улучшению расчетов в Республике Беларусь.

5. Функциональная модель бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента банка, построенная на основе направлений его реорганизации с применением IDEF-технологий. Она отражает взаимодействие банка-фактора и клиента с учетом налагаемых внутренних и внешних ограничений, используемых ресурсов, а также раскрывает последовательность прохождения каждого этапа бизнес-процесса и его конечный результат. В отличие от существующих подходов к организации бизнес-процесса факторингового обслуживания предприятий, применяемых белорусскими банками, разработанная модель предполагает выполнение банком всех функций, присущих факторингу, и ориентирована на долгосрочное сотрудничество с клиентом.

Личный вклад соискателя. Диссертация является самостоятельным законченным научным трудом, выполненным автором на основе изучения современной экономической литературы, анализа и оценки статистических данных и обобщения отечественного и международного опыта организации факторингового бизнеса. Все положения, содержащиеся в работе и выносимые на защиту, разработаны соискателем лично.

Апробация результатов диссертации. Основные научные результаты диссертационного исследования апробированы на следующих республиканских и международных научно-практических и научно-технических конференциях: «Управление в социальных и экономических системах» (Минск, 2003, 2009), «Правовые и институциональные проблемы социально-экономических преобразований в Республике Беларусь» (Минск, 2003), «Инновационность хозяйственных систем» (Екатеринбург, 2003), III международной межвузовской научно-технической конференции студентов, магистрантов и аспирантов (Гомель, 2003), «Устойчивый рост национальной экономики: инновации и конкурентоспособность» (Минск, 2009), международных экономических форумах молодых ученых «Экономика глазами молодых» (Вилейка, 2009, 2010), «Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость» (Минск, 2010).

Опубликованность результатов диссертации. По теме диссертационного исследования опубликовано 15 научных работ общим объемом 3,6 авторского листа, из них 4 статьи в научных рецензируемых журналах (1 — в соавторстве), 1 — в сборнике научных трудов, 9 — в материалах конференций, 1 — в тезисах докладов конференций. Объем публикаций, соответствующих п. 18 Положения о присуждении ученых степеней и присвоении ученых званий в Республике Беларусь, составляет 2,4 авторского листа, прочих — 1,2 авторского листа.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, общей характеристики работы, трех глав, заключения, библиографического спи-

ска, включающего 147 наименований, и приложений. Работа изложена на 162 страницах. Объем, занимаемый 23 иллюстрациями, 14 таблицами, 15 приложениями, составляет 45 страниц.

ОСНОВНОЕ СОДЕРЖАНИЕ

В первой главе «Теоретические основы становления и развития факторинга в банковском бизнесе» уточнено экономическое содержание понятия «факторинг», предложена классификация его видов, дана экономическая характеристика типов факторинговых соглашений, применяемых в международной банковской практике, проведен сравнительный анализ факторинга, смежных сделок и кредитных банковских продуктов.

Изучение экономической сущности факторинга, истории его развития, функций, роли, субъектов и объекта факторинговой сделки позволило предложить авторское определение понятия «факторинг», а именно: *факторинг* — это финансово-банковский продукт, предоставляемый фактором (банком или факторинговой компанией) клиенту (поставщику товаров, работ, услуг, торгующему с отсрочкой платежа) в виде комплекса услуг (финансирования под уступку денежных требований, управления дебиторской задолженностью, страхования рисков), которым клиент может воспользоваться в полном объеме или частично в зависимости от целей развития его бизнеса.

Проведенное исследование выявило неоднозначное толкование различными авторами видов факторинга и типов факторинговых соглашений, смешение этих понятий. В результате обобщения международного опыта факторингового обслуживания юридических лиц предложена развернутая классификация видов факторинга, построенная на основе ряда критериев: территории деятельности участников факторинговой сделки; местоположения фактора; количества факторов, участвующих в сделке; формы заключения договора и объема прав, передаваемых клиентом (кредитором) фактору; принимаемых последним рисков неплатежа; объема требований, передаваемых клиентом фактору; набора услуг, оказываемых фактором клиенту; срока поступления средств от фактора клиенту; инициатора заключения факторингового договора; периода возникновения требований, подлежащих уступке фактору.

Многообразие видов факторинга, а также разноплановые потребности субъектов хозяйствования в финансовом обслуживании процесса коммерческого кредитования обусловили появление различных типов факторинговых соглашений. Тип факторингового соглашения, по мнению автора, представляет собой модель факторингового обслуживания клиента, сочетающую в себе элементы различных его видов. В мировой практике получили распространение

типы факторинговых соглашений, которые можно подразделить на две группы — внутренний и международный факторинг. В диссертационном исследовании представлены основные типы факторинговых соглашений, дана их экономическая характеристика.

Изучение юридической сущности факторинга показало, что в белорусском законодательстве, а также экономической и юридической литературе договоры финансирования под уступку денежного требования и факторинга трактуются как тождественные понятия. Вместе с тем в международной коммерческой практике термин «финансирование под уступку дебиторской задолженности» применяется не только в отношении договоров факторинга, но и для обозначения других сделок, в том числе форфейтинга, проектного финансирования, рефинансирования, секьюритизации и т.д.

С целью разграничения договора факторинга и других, предполагающих финансирование под уступку дебиторской задолженности, выделены его характерные черты, а также выявлены отличия от договоров общегражданской уступки права требования (цессии), купли-продажи права требования, поручения. Проведенное исследование юридической сущности факторинга позволило сделать вывод о том, что договор факторинга является самостоятельным гражданско-правовым договором, включающим цессию в качестве необходимого механизма его реализации, а также элементы договоров кредита, поручения, возмездного оказания услуг и страхования.

Факторинг часто ассоциируют с банковским кредитом. Данное обстоятельство привело к необходимости проведения сравнительного анализа факторинга и кредитных банковских продуктов: кредитной линии, овердрафтного кредита, кредита под уступку денежного требования. Проведенный анализ по ряду критериев (объемам финансирования, периоду предоставления денежных средств, использованию залога, механизму погашения задолженности, наличию дополнительных услуг и др.) показал, что факторинг и кредитные банковские продукты существенно различаются. Кроме того, выявлено, что в настоящее время в странах с развивающейся рыночной экономикой многие банки и небанковские кредитно-финансовые организации под одним названием «факторинг» предлагают два разных продукта, что искажает экономическую сущность факторинга и препятствует его дальнейшему развитию. В одних случаях речь идет о кредитовании под уступку дебиторской задолженности, при котором реализуется только одна функция факторинга (финансирование клиента), а в других — о факторинге в его классическом понимании.

Во второй главе **«Управление рисками банка при проведении факторинговых операций»** выполнен комплексный анализ международного рынка факторинга, исследовано современное состояние рынка факторинговых услуг Республики Беларусь, разработана методика анализа и оценки дебиторской за-

долженности клиента, уступаемой банку по договору внутреннего факторинга, представлены практические рекомендации по совершенствованию управления рисками факторинговых операций банка.

В результате анализа международного рынка факторинга установлено, что в настоящее время он динамично развивается во всех регионах мира. За 25 лет совокупный объем факторинговых операций вырос в 25 раз и в 2008 г. составил 1,325 трлн евро (рисунок 1).

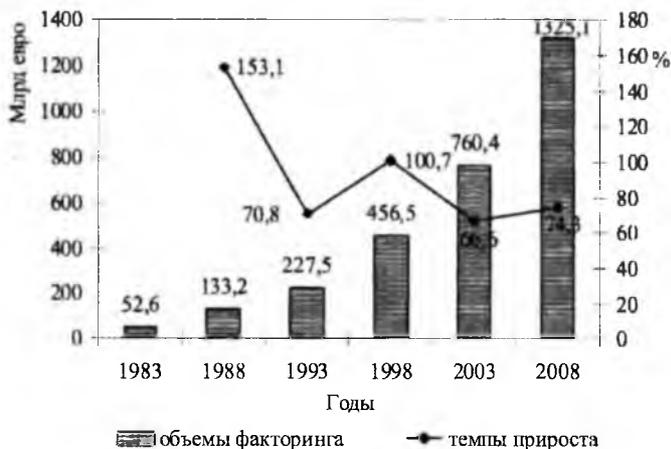


Рисунок 1 — Динамика факторинговых операций в мировой экономике

В видовой структуре факторинговых операций значительно преобладает внутренний факторинг (до 90 %). В большинстве стран мира факторинговую деятельность осуществляют специализированные факторинговые компании, которые являются дочерними структурами банков. Безусловным лидером на мировом рынке факторинга выступает европейский регион (в 2008 г. на его долю приходилось 67 % мирового объема факторинга). Установлено, что существуют значительные отличия в форме организации факторингового бизнеса, его государственном регулировании, видах предлагаемых продуктов и услуг и их стоимости, клиентской базе и т.д. в странах с развитой и развивающейся рыночной экономикой.

Анализ рынков факторинговых услуг в странах постсоветского пространства, включенных в отчеты крупнейших международных факторинговых ассоциаций International Factors Group и Factors Chain International, показал интенсивное развитие факторинга в Российской Федерации, которая лидирует не только по объемам факторинговых операций, но и по качественным характеристикам рынка (темпам роста, продуктовой линейке, качеству предлагаемых услуг и т.д.).

В ходе исследования отечественного рынка факторинговых услуг были выявлены проблемы, сдерживавшие на протяжении ряда лет его развитие в Республике Беларусь. С момента выхода первого нормативного правового акта, призванного регулировать факторинговые операции (Порядок проведения факторинговых операций в Республике Беларусь от 18 сентября 1995 г. № 605), факторинг рассматривался белорусскими банками и предприятиями как кредитная операция, более рискованная для банка и дорогая для клиента по сравнению с банковским кредитом. Эти обстоятельства привели к его использованию клиентами лишь в случае необходимости дополнительного финансирования при исчерпании лимитов банковского кредитования.

Современное состояние рынка факторинга Республики Беларусь характеризуется низким качеством предлагаемых факторинговых услуг, недостаточной активностью отечественных банков в продвижении данного продукта и отсутствием спроса со стороны субъектов хозяйствования. Совокупный объем факторинговой задолженности в кредитных портфелях отечественных банков незначителен. По мнению автора, развитие факторинга в Беларуси во многом сдерживается отсутствием научно обоснованных методик анализа и оценки дебиторской задолженности предприятий. Предложенная авторская методика анализа и оценки дебиторской задолженности, уступаемой по договору внутреннего факторинга, позволяет провести ее комплексный анализ, оценить качество и рыночную стоимость как актива, выступающего основным способом обеспечения исполнения обязательств клиента перед банком (рисунок 2).

Анализ динамики, состава и структуры дебиторской задолженности			
Этап I	Изучение динамики дебиторской задолженности	Изучение динамики объема продаж, выручки от продаж и оборотных активов	Анализ состава и структуры дебиторской задолженности по периодам возникновения и степени срочности
	Анализ состава и структуры дебиторской задолженности в разрезе дебиторов		
Этап II	Определение показателей качества дебиторской задолженности		
	Диверсифицированность	Сезонность	Оборачиваемость
Этап III	Оценка рыночной стоимости дебиторской задолженности клиента		

Рисунок 2 — Авторская методика анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой по договору внутреннего факторинга

Рыночную стоимость дебиторской задолженности рекомендовано определять по формуле

$$ДЗ_p = \sum_{i=1}^n ДЗ_i \cdot D_i / ИПЦ_i, \quad (1)$$

где $ДЗ_p$ — рыночная стоимость дебиторской задолженности;

$ДЗ_i$ — величина дебиторской задолженности клиента в i -м периоде отчетного года;

D_i — доля погашения дебиторской задолженности i -го периода предыдущего года;

$ИПЦ_i$ — индекс потребительских цен за i -й период отсрочки платежа.

Достоинством предложенного метода расчета является возможность оценки дебиторской задолженности клиента единым потоком на основе данных бухгалтерского учета и финансовой отчетности предприятия, доли погашения дебиторской задолженности за предыдущие периоды и прогнозного уровня индекса потребительских цен, предусмотренного в Основных направлениях денежно-кредитной политики Республики Беларусь на очередной год.

В результате исследования рисков факторинговых операций установлено, что в процессе факторингового обслуживания клиентов банк сталкивается с рисками, как характерными для любых банковских операций, так и специфическими, присущими только факторингу. В зависимости от сферы возникновения выделены три группы рисков факторинговых операций: 1) клиента и его дебиторов; 2) банка-фактора; 3) изменения внешней среды. Также определено, что основными рисками, которым подвержен банк-фактор, являются риски ликвидности и мошенничества. При определенных обстоятельствах они трансформируются в кредитный риск.

С целью минимизации рисков факторинговых операций банка выделены три уровня управления ими: 1) клиента; 2) его дебиторов; 3) банка. Для каждого из них разработан комплекс мероприятий по предупреждению, анализу и минимизации рисков. На первом уровне управления рекомендовано проведение следующих мероприятий: оценка финансового состояния и деловой репутации клиента, анализ и оценка рыночной стоимости его дебиторской задолженности, диверсификация риска по дебиторам клиента. На втором уровне управления предусмотрены: оценка рисков неплатежеспособности дебиторов, верификация поставок, установление индивидуальных лимитов финансирования по поставкам дебиторам, определение процента финансирования от суммы уступленного денежного требования, инкассация дебиторской задолженности. На третьем уровне управления осуществляются диверсификация рисков, передача их страховым организациям, продажа проблемной дебиторской задолженности коллекторским агентствам и др.

В результате анализа методов управления кредитным риском банка-фактора установлено, что наиболее доступными и эффективными являются методы диверсификации и лимитирования. С целью более глубокой диверсификации совокупной задолженности клиента по предоставленному финансированию предложено устанавливать индивидуальные лимиты на дебиторов клиента:

$$\text{ЛФД} = \text{ОЗ}_{\text{ср}} \cdot K_{\text{с}} \cdot K_{\text{ин}}, \quad (2)$$

где ЛФД — лимит финансирования по поставкам отдельному дебитору;

$\text{ОЗ}_{\text{ср}}$ — среднемесячный объем дебиторской задолженности клиента, приходящийся на данного покупателя;

$K_{\text{с}}$ — коэффициент сезонности;

$K_{\text{ин}}$ — коэффициент полноты информации.

Максимальный объем финансирования клиента не ограничивается предельной суммой, а складывается из индивидуальных лимитов, установленных на его дебиторов. Риски клиентов в зависимости от платежной дисциплины дебиторов представляется возможным измерять на основе метода экспертных оценок и расчета математического ожидания. Данный метод позволяет определить уровень риска по каждому клиенту и произвести их ранжирование в рамках факторингового портфеля банка.

В третьей главе «Создание системы управления дебиторской задолженностью и реорганизация бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента банка» разработана система управления дебиторской задолженностью клиента банка-фактора, предложены рекомендации по реорганизации бизнес-процесса факторингового обслуживания, а также построена функциональная модель бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента банка с учетом направлений его реорганизации на основе применения IDEF-технологий.

Проведенное исследование показало, что до настоящего времени большинство белорусских банков не приступило к оказанию услуг по управлению дебиторской задолженностью в рамках факторингового обслуживания клиентов. Исключением является «Приорбанк» ОАО. Предлагаемый банком продукт «Умный факторинг» помимо финансирования под уступку денежных требований включает услугу по управлению дебиторской задолженностью.

Анализ состава и структуры дебиторской задолженности промышленных предприятий Республики Беларусь за период с 2005 по 2010 г. показал, что основную ее часть составляет задолженность покупателей за отгруженные товары, сданные работы, оказанные услуги. Так, на долю дебиторской задолженности покупателей приходилось от 83 % по состоянию на 01.01.2008 г. до 90 % — на 01.01.2010 г. Большинство белорусских промышленных предприятий имеют просроченную дебиторскую задолженность (на 01.09.2010 г. — 82,8 % от общего количества предприятий). Следует также отметить положительную тенденцию снижения доли просроченной дебиторской задолженности в совокупном ее объеме за анализируемый период с 28,2 до 14,2 %, т.е. практически в 2 раза.

Значительная дебиторская задолженность промышленных предприятий Республики Беларусь (19,1 трлн р. по состоянию на 01.01.2010 г.) свидетельствует о существовании проблемы и необходимости ее решения посредством применения экономических инструментов, одним из которых выступает факторинг. Проводимые белорусскими банками разовые факторинговые операции не могут дать масштабного эффекта по снижению уровня дебиторской задолженности в Республике Беларусь, поэтому необходимо развивать долгосрочное факторинговое обслуживание предприятий, при котором они уступают банку-фактору большую часть своей дебиторской задолженности на регулярной основе, а он предлагает весь комплекс услуг, предусмотренный факторингом.

Выполнение банком функции управления дебиторской задолженностью не только является источником дополнительных доходов банка-фактора и позволяет решить ряд текущих проблем субъектов хозяйствования, но и дает возможность фактору, на основе отработанных технологий, проанализировав и оценив качество дебиторской задолженности, рассматривать ее как высоколиквидный актив, выступающий основным способом обеспечения исполнения обязательств клиента по договору факторинга. Разработка системы управления дебиторской задолженностью клиентов банка-фактора и внедрение ее в деятельность белорусских банков выступают одним из определяющих факторов повышения качества факторингового обслуживания отечественных предприятий, и как следствие, устойчивого роста спроса на данные услуги со стороны бизнеса.

Система управления дебиторской задолженностью клиента, предложенная автором, состоит из следующих взаимосвязанных подсистем: анализа состава и структуры дебиторской задолженности клиента; оценки ее рыночной стоимости; оценки деловой репутации и финансового состояния дебиторов клиента; организации документооборота между банком-фактором и клиентом; установления лимитов финансирования на дебиторов клиента; определения льготного периода, покрывающего задержки платежа со стороны дебиторов; автоматизации процесса управления дебиторской задолженностью клиента; инкассации дебиторской задолженности, уступленной банку; регулирования лимитов финансирования на дебиторов клиента.

В рамках данной системы разработаны технология инкассации дебиторской задолженности клиента, формы отчетов, предоставляемых ему банком, предложен порядок определения льготного периода погашения дебиторской задолженности. Разработанная система управления дебиторской задолженностью клиента банка-фактора может быть использована банками как для выполнения функции управления дебиторской задолженностью с целью минимизации рисков, так и для оказания клиентам новой услуги в рамках договора факторинга.

Проведенное исследование качества факторинговых услуг, предлагаемых отечественными и зарубежными банками, позволило выделить следующие направления реорганизации бизнес-процесса факторингового обслуживания клиентов банков Республики Беларусь: включение в бизнес-процесс функции управления дебиторской задолженностью клиента; внедрение специализированного программного обеспечения.

В бизнес-процессе факторингового обслуживания с учетом предложенных направлений его реорганизации выделены четыре подпроцесса: 1) предварительная работа; 2) оформление договорных обязательств; 3) их выполнение; 4) мониторинг факторинговой сделки.

В подпроцессы включены следующие этапы: 1) предварительной работы — предложение факторинговых услуг потенциальному клиенту; сбор информации о нем и его дебиторах; оценка финансового состояния и деловой репутации потенциального клиента; анализ и оценка его дебиторской задолженности; оценка совокупного риска по клиенту; принятие решения о целесообразности заключения договора факторинга; установление лимитов финансирования на дебиторов клиента; разработка варианта сотрудничества; 2) оформления договорных обязательств — заключение договора факторинга; заключение дополнительного соглашения; уступка денежных требований; установка программного модуля клиенту; 3) выполнения договорных обязательств — верификация поставок; финансирование клиента; формирование специального резерва на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе; начисление процентов по предоставленному финансированию; инкассация дебиторской задолженности; предоставление клиенту отчетов по факторинговым операциям; удержание факторингового вознаграждения; выплата суммы остатка клиенту; 4) мониторинга факторинговой сделки — мониторинг состояния и движения дебиторской задолженности клиента, его финансового состояния, платежной дисциплины дебиторов; регулирование лимитов финансирования, установленных на дебиторов клиента; корректировка величины специального резерва на покрытие возможных убытков по активам и операциям, не отраженным на балансе.

На основе реорганизации бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента и применения IDEF-технологий построена функциональная модель взаимодействия банка-фактора и клиента (рисунок 3).

Практическая реализация предложенной модели позволит обеспечить качественно новый уровень взаимодействия банка и клиента на основе договора факторинга.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Основные научные результаты диссертации. В рамках проведенного исследования были получены теоретические и практические результаты, сделаны выводы и сформулированы рекомендации.

1. Раскрыты экономическое содержание факторинга, его функции и роль в экономике, охарактеризованы субъекты и объект факторинговой сделки, выделены основные виды факторинга и типы факторинговых соглашений [5—11].

В результате обобщения международного опыта факторингового обслуживания субъектов хозяйствования предложена развернутая классификация видов факторинга, построенная на основе ряда критериев, отражающих специфику



Рисунок 3 — Декомпозиция бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента банка (первый уровень)

факторингового соглашения между фактором и клиентом: территории деятельности участников факторинговой сделки; местоположения фактора; количества факторов, участвующих в сделке; формы заключения договора и объема прав, передаваемых клиентом (кредитором) фактору; принимаемых последним рисков неплатежа; объема требований, передаваемых клиентом фактору; набора услуг, оказываемых фактором клиенту; срока поступления средств от фактора клиенту; инициатора заключения факторингового договора; периода возникновения требований, подлежащих уступке фактору [5].

Выявлены характерные черты договора факторинга и его отличия от смежных гражданско-правовых договоров (общегражданской уступки права требования (цессии), купли-продажи права требования, поручения), проведен сравнительный анализ факторинга и кредитных банковских продуктов (кредитной линии, овердрафта, кредитования под уступку денежного требования). На основе полученных результатов сделан вывод о том, что договор финансирования под уступку денежного требования является отдельным гражданско-правовым договором, а факторинг выступает самостоятельным продуктом кредитной системы, характеризующимся особенностями субъектного состава, объектом уступки, функциями, набором услуг, разнообразием типов соглашений, решаемыми задачами на микро- и макроэкономическом уровнях [2].

Проведенное исследование позволило предложить авторское определение факторинга, которое, в отличие от существующих, предполагает его рассмотрение как самостоятельного финансово-банковского продукта, дает возможность одновременно охарактеризовать всех участников факторинговой сделки, раскрывает набор услуг, предлагаемых в рамках факторинга, отмечает его адаптивность к индивидуальным потребностям клиентов [2].

2. В ходе исследования отечественного и международного рынков факторинговых услуг были определены современные тенденции их развития, выявлены основные проблемы, сдерживающие становление факторинга в Республике Беларусь. Анализ международного рынка факторинговых услуг позволил сделать вывод о том, что степень развития факторинга в стране определяется главным образом соответствием качества предлагаемых факторинговых продуктов потребностям субъектов хозяйствования в решении их текущих задач и активностью банков и небанковских кредитно-финансовых организаций на данном сегменте рынка финансовых услуг [4].

В результате изучения современного состояния рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь установлено, что факторинговый бизнес в нашей стране не получил широкого распространения по ряду причин: отсутствует комплексный подход к факторинговому обслуживанию клиентов; качество факторинговых услуг белорусских банков не соответствует международным стандартам; нет специализированных систем управления рисками факторинго-

вых операций; отечественные банки не готовы к инвестированию значительных средств в данный вид бизнеса [1, 4].

Разработана и рекомендована методика анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой по договору внутреннего факторинга. Она обеспечивает методологическую основу для анализа дебиторской задолженности потенциального клиента, определения показателей ее качества, а также оценки рыночной стоимости и приемлемости данного актива для уступки банку-фактору. В отличие от существующих, эта методика позволяет рассматривать дебиторскую задолженность как актив, выступающий главным способом обеспечения исполнения обязательств клиента перед банком по договору факторинга [3].

3. В результате исследования сущности и видов рисков факторинговых операций рекомендованы направления совершенствования управления рисками банка-фактора. Подходы к оценке рисков факторинговых операций, применяемые белорусскими банками, базируются на оценке финансового состояния клиента и предоставленном им высоколиквидном обеспечении. Автором же предусмотрено выделение трех уровней управления рисками факторинговых операций (клиента, его дебиторов, банка). Практические рекомендации автора по совершенствованию управления рисками банка-фактора учитывают специфику факторингового риск-менеджмента и позволяют оценить и измерить риски всех участников факторинговой сделки, а также минимизировать риски банка-фактора на основе применения комплекса методов на каждом уровне управления [13].

4. Разработана и рекомендована система управления дебиторской задолженностью клиента, которая включает совокупность взаимосвязанных подсистем: анализа состава и структуры дебиторской задолженности клиента; оценки ее рыночной стоимости; оценки деловой репутации и финансового состояния дебиторов клиента; организации документооборота между ним и банком-фактором; установления лимитов финансирования на дебиторов клиента; определения льготного периода, покрывающего задержки платежа со стороны дебиторов; автоматизации процесса управления дебиторской задолженностью клиента; инкассации дебиторской задолженности, уступленной банку; регулирования лимитов финансирования на дебиторов клиента [12].

Применение данной системы позволит банку-фактору минимизировать риски факторинговых операций посредством выполнения функции управления дебиторской задолженностью и одновременно обеспечить дополнительную прибыль за счет предложения клиентам новой услуги (по управлению дебиторской задолженностью) в рамках факторинга.

5. Разработана и рекомендована функциональная модель бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента, которая отражает его взаимодействие с банком-фактором с учетом налагаемых внутренних и внешних ограничений, используемых ресурсов, а также раскрывает последовательность прохождения

каждого этапа бизнес-процесса и его конечный результат. Данная модель построена путем реорганизации бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента, включающего четыре подпроцесса (предварительная работа, оформление договорных обязательств, их выполнение, мониторинг факторинговой сделки) с применением IDEF-технологий (язык функционального моделирования стандарта IDEF0). В отличие от подходов к построению бизнес-процесса факторингового обслуживания клиентов, применяемых отечественными банками, она ориентирована на организацию долгосрочного факторингового обслуживания клиента и выполнение банком-фактором всех функций, присущих факторингу [14].

Рекомендации по практическому использованию результатов. Основные выводы диссертационного исследования могут быть использованы для дальнейшего изучения вопросов организации факторинговой деятельности банков, а также при подготовке курсов экономических дисциплин. Отдельные положения диссертации были внедрены в учебный процесс УО «Белорусский государственный экономический университет» при преподавании дисциплин «Деньги, кредит, банки» и «Организация деятельности коммерческих банков», что подтверждается актом о внедрении от 30.04.2010 г.

Применение разработанной методики анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой по договору внутреннего факторинга, рекомендовано как на этапе заключения договора факторинга, так и для последующего контроля состояния и динамики дебиторской задолженности клиента в процессе его факторингового обслуживания.

Реализация предложенных автором рекомендаций по совершенствованию управления рисками факторинговых операций позволит отечественным банкам минимизировать их и увеличить объем факторинговых услуг без права регресса. Предложенные автором методы установления лимитов на дебиторов клиента, измерения совокупного риска клиента на основе экспертных оценок и расчета математического ожидания включены во внутреннюю систему управления рисками ЗАО «БелСвиссБанк», что подтверждено соответствующей справкой о возможном практическом использовании результатов исследования № 01-02/4455 от 28.04.2010 г.

Разработанная система управления дебиторской задолженностью клиента банка-фактора может быть использована белорусскими банками как для выполнения функции управления дебиторской задолженностью в процессе факторингового обслуживания предприятий, так и для оказания клиентам услуги по управлению дебиторской задолженностью на основе договора факторинга. Предложенная система служит дополнением к внутренним разработкам «Приорбанк» ОАО в данной области, что подтверждено справкой о возможном практическом использовании результатов исследования № 01-01-15/6741 от 16.06.2010 г.

В целом применение результатов диссертационного исследования будет способствовать дальнейшему развитию факторинга в белорусских банках, повышению качества факторингового обслуживания субъектов хозяйствования и улучшению расчетов в Республике Беларусь.

СПИСОК ПУБЛИКАЦИЙ СОИСКАТЕЛЯ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

Статьи в научных рецензируемых журналах

1. Никонорова, М.Е. Рынок факторинговых услуг в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития / М.Е. Никонорова // *Вестн. Беларус. дзярж. экан. ун-та.* — 2003. — № 6 (41). — С. 45—48.
2. Никонорова, М.Е. Сравнительный анализ факторинга, смежных сделок и кредитных банковских продуктов / М.Е. Никонорова, С.Н. Кабушкин // *Бух. учет и анализ.* — 2009. — № 6 (150). — С. 3—6.
3. Никонорова, М.Е. Методика анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, передаваемой на факторинговое обслуживание банку-фактору / М.Е. Никонорова // *Бух. учет и анализ.* — 2010. — № 3 (159). — С. 39—46.
4. Никонорова, М.Е. Становление и развитие факторинга в постсоветских государствах / М.Е. Никонорова // *Банк. вестн.* — 2010. — № 4 (477). — С. 42—48.

Статья в сборнике научных трудов

5. Никонорова, М.Е. Виды и классификация факторинга / М.Е. Никонорова // *Менеджмент и маркетинг: опыт и проблемы : сб. науч. тр. / Беларус. гос. экон. ун-т ; под общ. ред. И.Л. Акулича.* — Минск, 2009. — С. 275—279.

Материалы конференций

6. Никонорова, М.Е. Роль факторинга в развитии экспортных операций / М.Е. Никонорова // *Сб. материалов III междунар. межвуз. науч.-техн. конф. студентов, магистрантов и аспирантов, Гомель, 24—25 апр. 2003 г. / Гомел. гос. техн. ун-т им. П.О. Сухого.* — Гомель, 2003. — С. 288—291.
7. Никонорова, М.Е. Роль факторинга в управлении рисками при коммерческом кредитовании / М.Е. Никонорова // *Управление в социальных и экономических системах : материалы IX междунар. науч.-практ. конф., Минск, 14 мая 2003 г. / Минск. ин-т упр. ; редкол.: Н.В. Суша [и др.].* — Минск, 2003. — С. 136—137.
8. Никонорова, М.Е. Факторинг как альтернативный источник финансирования поставщика в переходной экономике / М.Е. Никонорова // *Статусы и*

институциональные проблемы социально-экономических преобразований в Республике Беларусь : материалы респ. науч.-практ. конф. студентов, магистрантов и аспирантов, Минск, 16 мая 2003 г. / Белорус. ин-т правоведения ; редкол.: С.Ф. Сокол [и др.]. — Минск, 2003. — С. 84—185.

9. Никонорова, М.Е. Международный опыт организации факторингового бизнеса / М.Е. Никонорова // Экономика глазами молодых : материалы II междунар. экон. форума молодых ученых, Вилейка, 29—31 мая 2009 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г.А. Короленок [и др.]. — Минск, 2009. — С. 197—199.

10. Никонорова, М.Е. Факторинг как инструмент финансового и организационного обеспечения коммерческого кредита / М.Е. Никонорова // Управление в социальных и экономических системах : материалы XVIII междунар. науч.-практ. конф., Минск, 30—31 мая 2009 г. / Минск. ин-т упр. ; редкол.: Н.В. Суша [и др.]. — Минск, 2009. — С. 130—131.

11. Никонорова, М.Е. Факторинг — перспективный финансово-банковский продукт / М.Е. Никонорова // Устойчивый рост национальной экономики: инновации и конкурентоспособность : материалы I междунар. науч.-практ. конф. аспирантов и молодых ученых, Минск, 15—16 дек. 2009 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г.А. Короленок [и др.]. — Минск, 2009. — С. 332—334.

12. Никонорова, М.Е. Управление дебиторской задолженностью в рамках факторингового обслуживания клиента банка / М.Е. Никонорова // Экономический рост Республики Беларусь: глобализация, инновационность, устойчивость : материалы III междунар. науч.-практ. конф., Минск, 19—20 мая 2010 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: В.Н. Шимов [и др.]. — Минск, 2010. — С. 253—254.

13. Никонорова, М.Е. Совершенствование риск-менеджмента факторинговых операций в банках Республики Беларусь / М.Е. Никонорова // Экономика глазами молодых : материалы III междунар. экон. форума молодых ученых, Вилейка, 28—30 мая 2010 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г.А. Короленок [и др.]. — Минск, 2010. — С. 83—85.

14. Никонорова, М.Е. Реорганизация бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента банка / М.Е. Никонорова // Устойчивый рост национальной экономики: инновации и конкурентоспособность : материалы II междунар. науч.-практ. конф. аспирантов и молодых ученых, Минск, 24—25 нояб. 2010 г. / Белорус. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г.А. Короленок [и др.]. — Минск, 2010. — С. 307—309.

Тезисы докладов конференций

15. Никонорова, М.Е. Факторинг как инструмент повышения конкурентоспособности / М.Е. Никонорова // Инновационность хозяйственных систем : тез. VI Всерос. форума молодых ученых и студентов, Екатеринбург, 2003 г. / Урал. гос. экон. ун-т ; редкол.: Г.И. Баринаева [и др.]. — Екатеринбург, 2003. — Ч. 3. — С. 111—112.

Ніканорава Марына Яўгенаўна

Фактарынг у сістэме комплекснага фінансавага абслугоўвання кліента банка

Ключавыя словы: банк-фактар, фактарынг, камерцыйны крэдыт, фактарынгавыя паслугі, дэбіторская запазычанасць, рызыка фактарынгавых аперацый, бізнес-працэс фактарынгавага абслугоўвання.

Мэта работы: распрацоўка тэарэтычных палажэнняў і метадычных рэкамендацый, накіраваных на ўстанаўленне і развіццё фактарынга як самастойнага прадукту ў сістэме комплекснага фінансавага абслугоўвання кліента банка.

Метады даследавання: групоўкі, абагульнення, параўнання, аналогій, класіфікацыі, сістэматызацыі, навуковай абстракцыі, аналіза, сінтэза, матэматычнага мадэлявання і іншыя агульнанавуковыя метадычныя прыёмы даследавання.

Атрыманыя вынікі і іх навізна: атрымалі развіццё тэарэтычныя асновы станаўлення фактарынгу ў банкаўскім бізнесе, якія ўключаюць удакладненае вызначэнне паняцця «фактарынг» і класіфікацыю яго відаў; распрацавана метадыка аналізу і ацэнкі дэбіторскай запазычанасці кліента, што ўсгупаецца банку по дагавору ўнутранага фактарынгу; удасканалена сістэма кіравання рызыкамі фактарынгавых аперацый банка; распрацаваны сістэма кіравання дэбіторскай запазычанасцю кліента банка-фактара, мадэль бізнес-працэсу фактарынгавага абслугоўвання кліента банка, якая пабудавана на аснове прапанаваных напрамкаў яго рэарганізацыі з выкарыстаннем IDEF-тэхналогій.

Ступень выкарыстання: асноўныя палажэнні дысертацыйнага даследавання знайшлі ўкараненне ў навучальным працэсе УА «Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт», а таксама ў працы «Прыорбанк» ОАО і ЗАО «Бел-СвіссБанк».

Вобласць выкарыстання: вынікі даследавання могуць быць выкарыстаны ў навучальным працэсе, а таксама практычнай дзейнасці банкаў з мэтай павышэння якасці фактарынгавага абслугоўвання суб'ектаў гаспадарання.

РЕЗЮМЕ

Никонорова Марина Евгеньевна

Факторинг в системе комплексного финансового обслуживания клиента банка

Ключевые слова: банк-фактор, факторинг, коммерческий кредит, факторинговые услуги, дебиторская задолженность, риски факторинговых операций, бизнес-процесс факторингового обслуживания.

Цель работы: разработка теоретических положений и методических рекомендаций, направленных на становление и развитие факторинга как самостоятельного продукта в системе комплексного финансового обслуживания клиента банка.

Методы исследования: группировки, обобщения, сравнения, аналогий, классификации, систематизации, научной абстракции, анализа, синтеза, математического моделирования и другие общенаучные методические приемы исследования.

Полученные результаты и их новизна: развиты теоретические основы становления факторинга в банковском бизнесе, включающие уточненное определение понятия «факторинг» и классификацию его видов; разработана методика анализа и оценки дебиторской задолженности клиента, уступаемой банку по договору внутреннего факторинга; усовершенствована система управления рисками факторинговых операций банка; разработаны система управления дебиторской задолженностью клиента банка-фактора, модель бизнес-процесса факторингового обслуживания клиента банка, построенная на основе предложенных направлений его реорганизации с применением IDEF-технологий.

Степень использования: основные положения диссертационного исследования внедрены в учебный процесс УО «Белорусский государственный экономический университет», а также в работу «Приорбанк» ОАО и ЗАО «Бел-СвиссБанк».

Область использования: результаты исследования могут быть использованы в учебном процессе, а также практической деятельности банков с целью повышению качества факторингового обслуживания субъектов хозяйствования.

SUMMARY

Nikonorova Marina Evgenevna

Factoring as part of all-inclusive financial service of a bank customer

Keywords: bank-factor, factoring, commercial credit, factoring services, accounts receivable; factoring risk, business process of factoring services.

The purpose of the research: scientific is to work out propositions and guidelines aimed of formation and development of factoring as a separate product in the system of all-inclusive financial service of a customer.

Research methods: grouping, generalization, comparison, analogy, classification, systematization, scientific abstraction, analysis, synthesis, mathematical modeling and other general scientific methodological receptions research techniques.

Results obtained and their novelty: elaboration of theoretical basis for the development of factoring in bank business, including more accurate definition of factoring development of the technique and classification factoring types; analyze and estimate the accounts receivable conceded to the bank under the contract internal factoring; improvement of a factoring risks management system; development of a management system for accounts receivable of a bank-factor customer; elaboration of a model for processing factoring services of a bank customer, built on the basis of its reorganization using IDEF-Technologies.

Reliance: basic these of dissertation are introduced in educational process of EI «Belarus state economic university», as well as in work of public corporation «Pri-orbank» and Joint-Stock Company «BelSwissBank».

Application: research can be used in educational process, and also in practical activity of banks in order to improve the quality of factoring services rendered to economic entities.

Редактор *Г.В. Андропова*
Корректор *А.А. Нежеев*
Технический редактор *О.В. Амбарцумова*
Компьютерный дизайн *Ю.Н. Лац*

Подписано в печать 18.04.2011. Формат 60×84/16. Бумага офсетная. Гарнитура Times New Roman. Офсетная печать. Усл. печ. л. 1,4. Уч.-изд. л. 1,2. Тираж 66 экз. Заказ 92

УО «Белорусский государственный экономический университет».
Лицензия издательская № 02330/0494500 от 08.04.2009.
220070, Минск, просп. Партизанский, 26.

Отпечатано в УО «Белорусский государственный экономический университет».
Лицензия полиграфическая № 02330/0494173 от 03.04.2009.
220070, Минск, просп. Партизанский, 26.