

**Т. А. СТАРОДУБЦЕВА**

(г. Гомель, Гомельский филиал Международного университета «МИТСО»)

Науч. рук. **А. Н. Калашников**

## **ФАКТОРИНГ КАК ИННОВАЦИОННЫЙ ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ БИЗНЕСА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

Кредитным организациям необходимо наращивать эффективность своей деятельности, чтобы сохранить конкурентоспособность. Одним из инструментов решения этой задачи может быть аутсорсинг, который находит все более широкое применение в банковском секторе.

Аутсорсинг можно определить как специфический инструмент повышения эффективности деятельности предприятия, основанный на привлечении на платной и долгосрочной основе ресурсов (управляемых внешним оператором), необходимых для реализации бизнес-задач заказчика. Традиционно аутсорсинг анализируется на предмет привлечения заказчиком профильного оператора (аутсорсера) для выполнения тех или иных задач или функций в интересах заказчика. Источником роста эффективности для заказчика в данном случае служит снижение издержек и/или повышение качества выполнения процесса. Примером такого подхода к аутсорсингу в банковском деле может быть обращение к внешним коллекторам для взыскания просроченных долгов.

Другому варианту применения аутсорсинга, а именно использованию его для повышения эффективности работы фирмы за счет оказания ею услуг по выполнению той или иной функции в интересах стороннего заказчика, в существующей литературе уделяется намного меньше внимания. Однако аутсорсинг несет в себе большой потенциал повышения эффективности не только для заказчика, но и для исполнителя – за счёт наличия гарантированных заказов в долгосрочной и среднесрочной перспективе.

Примером такого использования аутсорсинга в банковской сфере является факторинг, под которым в соответствии со сложившейся международной практикой, понимается не просто разовая передача поставщиком фактору своей дебиторской задолженности, а предоставление фактором услуг по рефинансированию дебиторской задолженности поставщика на постоянной основе.

Такого рода экономические отношения подразумевают, что коммерческий банк выступает в роли финансового посредника в осуществлении хозяйственных операций на рынке. В этом случае банк формирует и управляет денежными ресурсами в интересах своих заказчиков (поставщиков, переуступающих ему дебиторскую задолженность), иначе говоря, при факторинге на аутсорсинг передается управление дебиторской задолженностью [1].

Факторинг в Беларуси начал появляться как самостоятельная банковская услуга сравнительно недавно, вследствие развития розничных торговых сетей. Магазины нуждались в отсрочке платежа по товарным кредитам от поставщиков. Для самих поставщиков подобный временной лаг в выплатах обязательств мог обернуться нехваткой денежных средств на дальнейшее производство, кроме того, возникали риски невозврата денежной суммы заказчиком. Факторинг позволил поставщикам рефинансировать свою дебиторскую задолженность (в силу специфики российского рынка факторинга, на котором наибольшей популярностью пользуется не безрегрессный факторинг, а факторинг с регрессом, говорить о том, что использование факторинга позволяет поставщикам минимизировать риски неплатежа не приходится).

Сегодня услуги факторинга разделяют на два крупных сектора:

1 Invoice discounting (предоставление финансовых средств под уступку задолженности дебитора) предназначен для достаточно крупных клиентов, которые нуждаются в чистом финансировании, практически отсутствует сервисная составляющая.

При инвойс-дисконтинге фактору переуступается не задолженность по конкретному покупателю, а вся дебиторская задолженность поставщика, и по этой причине объектом анализа фактора являются не риски покупателя (как при классическом факторинге), а риски поставщика.

2 Full factoring (полный факторинг) – классический факторинг, который заменяет отсрочку платежа поставщику, предоставляя предприятию финансирование и помогая в решении различных задач, возникающих в процессе выдачи компанией товарного кредита (включая оценку добросовестности потенциального покупателя и ведение его счетов в интересах поставщика). Фактор берёт риски на себя (при безрегрессном факторинге) и проводит мероприятия по обслуживанию задолженности. Full factoring ориентирован на быстроразвивающиеся компании (сектор малого и среднего бизнеса – МСБ), поэтому, ввиду специфики бизнеса, является наиболее популярным в нашей стране [2].

Факторинг позволяет повысить эффективность хозяйственной деятельности банка за счет постоянного рефинансирования дебиторской задолженности поставщиков. Прирост эффективности возникает по причине постоянного характера предоставляемой услуги (предполагается, что поставщик уступает задолженность не на разовой основе, а постоянно), и за счёт её достаточно высокой маржинальности (поскольку плата за пользование денежными ресурсами фактора выше ставки по обычным банковским кредитам, что компенсируется для заёмщика ростом оборачиваемости его оборотных средств). Кроме того, факторинг позволяет сформировать высокий уровень лояльности клиентов, которые будут уверены в условиях и качестве обслуживания и поэтому не пожелают перейти в другой банк [3].

#### Список используемой литературы

- 1 Факторинг [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.grandars.ru> (дата обращения: 28.01.2015).
- 2 Факторинг и банковские операции [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://znaitepro.com> (дата обращения: 28.01.2015).
- 3 Факторинг как инновация [Электронный ресурс]. – 2015. – URL: <http://xreferat.ru> (дата обращения: 28.01.2015).