

Белорусский государственный университет  
Экономический факультет

**ИВАШ**  
**Ирина Ивановна**  
аспирантка кафедры менеджмента  
Белорусского государственного университета

## Факторинговые операции: сущность и особенности проведения в Республике Беларусь

Методическое пособие  
(на правах рукописи)

Минск 2005 г.

## Содержание

	Стр.
Аннотация .....	3
Основные понятия и определения .....	4
Введение .....	5
Раздел 1. Экономические основы применения и сущность факторинговых операций.....	6
Раздел 2. Механизм проведения типовой факторинговой операции, виды факторинга.....	11
Раздел 3. Операции международного факторинга: механизм и особенности проведения.....	15
Раздел 4. Особенности и проблемы осуществления факторинговых операций в Республике Беларусь.....	20
Заключение .....	24
Список литературы .....	26

## Аннотация

Процессы, происходящие в мировой экономике в настоящее время, - усиление инфляционных тенденций, возрастание общей экономической нестабильности, проблемы неплатежей, в том числе при расчетах коммерческими векселями, приводят к увеличению экономических рисков при осуществлении расчетов между субъектами хозяйствования, что вызывает необходимость использования как для предприятий, банков, так и для экономики в целом факторинговых операций.

Применение факторинга как при расчетах внутри страны, так и на международном уровне позволяет поставщику того или иного товара получить платеж сразу же по факту отгрузки продукции (выполнения работ, оказания услуг) получателю, при этом такая схема расчетов приводит к сокращению потребности в свободных оборотных средствах, а также дает возможность клиенту - поставщику в сжатые сроки получить кредит путем переуступки неоплаченных долговых требований.

Целью данной работы является анализ особенностей проведения факторинговых операций в теоретическом аспекте, а также анализ возникающих проблем и особенностей осуществления данных операций в Республике Беларусь.

В первом разделе работы определяется сущность факторинговых операций, для чего раскрывается понятие факторинга, выявляются существенные отличительные черты данной операции от иных способов финансирования, определяются объекты и субъекты факторинговых операций.

Во втором разделе рассматривается механизм проведения типовой факторинговой операции, основные виды факторинга и схемы взаиморасчетов при заключении различных типов договоров о факторинговом обслуживании, описываются методы страхования кредитного риска банка – фактора.

Третий раздел данной работы раскрывает особенности проведения факторинговых операций на международном уровне: механизм принятия решения о переходе на факторинговое обслуживание при осуществлении экспортных операций, порядок проведения данной операции и правовое регулирование данной операции в мировой практике.

В четвертом разделе выявляются особенности и проблемы осуществления факторинговых операций в Республике Беларусь, их правовое регулирование, а также направления совершенствования и развития факторинга в экономике Беларуси в перспективе.

Данная работа предназначена для студентов, аспирантов в качестве учебного пособия, а также для экономистов – практиков, интересующихся данной проблематикой.

## Основные понятия и определения

1. *Факторинг* – это торгово – комиссионная операция, которая связана с покупкой банком или фактор – фирмой требований поставщика к покупателю и их инкассацией за определенное вознаграждение и сочетается с кредитованием оборотного капитала клиента – поставщика.

2. *Основа факторинга* – переуступка неоплаченных долговых требований факторинговой компании (банку) на условиях немедленной оплаты 80-90% стоимости поставок.

3. В факторинге участвуют как минимум три стороны, которые имеют свои права и обязанности: *фактор-посредник, поставщик, покупатель*.

4. *Внутренний факторинг* предполагает наличие агентов купли – продажи, а также факторинговой компании в одной стране.

5. *Международный факторинг* предполагает наличие агентов купли-продажи в разных странах.

6. *Открытый (конвенционный) факторинг* предполагает уведомление покупателя о заключении факторинговых соглашений на требованиях поставщика к ним.

7. При *закрытом (конфиденциальном) факторинге* никто из контрагентов поставщика не осведомлен о кредитовании его продаж факторинговой компанией (банком).

8. *Факторинг с правом регресса* означает право обратного требования факторинговой фирмы вернуть кредитору денежные требования, не оплаченные должником в течение определенного срока.

9. При осуществлении *факторинга без права регресса* фактор финансирует кредитора без права последующего возврата неоплаченных денежных требований кредитору.

10. *Фиксированный срок оплаты* - это срок, в течение которого с даты приобретения долгового требования факторинговая компания гарантирует оплату этого требования независимо от того, оплатили ли клиенты свои долги или нет.

11. *Лимит кредитования поставщика* - общая сумма кредита, которую банк может предоставить поставщику на определенную дату.

12. *Ежемесячный лимит отгрузок поставщика* - сумма (в денежном выражении), на которую в течение месяца может быть произведена отгрузка продукции (товаров, работ, услуг) одному клиенту.

13. *Кредитный риск (при осуществлении факторинговых операций)* - риск неуплаты должником сумм, причитающихся кредитору.

## Введение

В условиях нарастания дефицита оборотных средств проблема дебиторской задолженности для поставщиков приобрела первостепенное значение. В современной экономике достаточно часто возникают ситуации, когда по условиям заключенного договора одна сторона получает платеж за поставленные товары или оказанные услуги не одновременно с исполнением своего обязательства, а через некоторое время. В экономике Беларуси в настоящее время данное явление также связано с проблемами неплатежей.

Факторинг играет существенную роль в развязке взаимных неплатежей и ускорении платежно - производственного цикла, а именно, при участии факторинговой фирмы в сделке между покупателем и продавцом продавец сразу получает большую часть платежа (около 80-90%) от банка - фактора, а покупатель получает возможность вернуть долг через более длительное время. Кроме того, банк финансирует текущую производственную деятельность предприятия-поставщика, причем независимо от объема дебиторской задолженности поставщик может увеличить сбыт своей продукции.

Факторинговые операции позволяют поставщику минимизировать либо вообще снять с себя все коммерческие риски. Посредством этого, поставщику создаются условия для нормальной коммерческой деятельности, способствующие ускорению оборачиваемости средств и, следовательно, росту прибыли.

Факторинг является более эффективным, чем краткосрочное кредитование способом финансирования оборотного капитала субъектов хозяйствования, обеспечивает банкам расширение клиентской базы и увеличение прибыли, а их клиентам – снижение рисков при осуществлении расчетов, повышение ликвидности активов, платежеспособности и рентабельности.

Факторинговые операции выступают средством, способствующим росту новых фирм, упрочению связей между поставщиками и покупателями, насыщению товарных рынков конкурентоспособной продукцией.

Вышеуказанные факторы определяют актуальность рассматриваемой проблемы как для мировой экономики в целом, так и для Республики Беларусь и других стран бывшего союза.

Современный (финансовый) факторинг возник в США (1890г.), а в последующем через 60 лет получил развитие и в Западной Европе, что послужило причиной наиболее тщательной разработки и освоенности данной проблемы в западной литературе. Ей посвятили свои труды такие экономисты как: англичане Кокс А.Н., МакКензи Дж.А. (“Международный факторинг”), Биское, Сэлинджер Ф.Р. (“Факторинг и заемщики”), Дж. Гилберт, немецкий экономист О. Хан и другие. В отечественной же экономической литературе факторинговые операции практически не получили полного и систематического отражения.

Этой операции посвящена книга Буровой М.Е. “Факторинг”, также некоторые аспекты данной проблемы рассматриваются Грязновой А.Г. (“Лизинговые, факторинговые и форфейтинговые операции банков”) и другими отечественными экономистами. Но эта проблема нашла отражение в отечественной литературе лишь в конце 80-х – начале 90-х годов.

## Раздел 1. Экономические основы применения и сущность факторинговых операций.

В мировой практике в силу многочисленных преимуществ перед другими способами финансирования субъектов хозяйствования факторинг выступает в качестве одного из наиболее динамично развивающихся секторов мировой финансовой индустрии. По данным международной факторинговой ассоциации FCI (Factors Chain International), мировой оборот факторинговых операций вырос за период с 1996 года по 2001 год более чем в 2,3 раза и составил 720,19 млрд. евро, причем более 96% объема факторинга составили внутренние факторинговые операции. Лидирующие позиции на рынке факторинговых услуг в 1991г. занимали: Великобритания (139,84 млрд. евро или 19,4% мирового объема), США (129,0 млрд. евро или 17,9%), Италия (125,0 млрд. евро или 17,4%), Франция (67,8 млрд. евро или 9,4%) и Япония (61,56 млрд. евро или 8,5%).<sup>1</sup>

Одной из главных причин такого роста и важнейшим достоинством факторинга является то, что поставщик товара (услуги) может сразу получить от фактора оплату за отгруженный товар (оказанную услугу), не дожидаясь срока расчета с покупателем, что позволяет минимизировать риск неисполнения субъектами хозяйствования обязательств по оплате товаров (работ, услуг). Используя факторинг предприятие перекладывает данный вид риска на факторинговую компанию или минимизирует его. Поставщик товара (услуги), обратившийся к услугам факторинговой компании (банка), получает деньги сразу же после поставки товара, застраховав себя от неплатежеспособности покупателя, при этом оборотные средства поставщика не будут “заморожены” в дебиторской задолженности.

Таким образом, экономическая сущность факторинга заключается в покупке факторинговой компанией (фактором) и продаже клиентом (продавцом) своих долгов на определенный срок для текущего финансирования.

Среди экономических предпосылок роста факторинговых услуг в Республике Беларусь и других странах бывшего союза также можно выделить следующие:

1. недостаточная капиталовооруженность предприятий;
2. высокая дебиторская задолженность поставщиков продукции;
3. растущие риски кредитования;
4. рост неплатежей.

Что касается определения факторинга, то на сегодняшний день существуют некоторые страновые различия в определении факторинговых операций. Так, признаками факторинга в США считаются:

1. административное обслуживание поставщика – управление задолженностью по предоставленному им коммерческому кредиту (ведение учета продаж, своевременное инкассирование дебиторской задолженности);
2. страхование от кредитного риска (отсутствие права регресса);
3. кредитование в форме предварительной оплаты.

“Классический” факторинг американского образца представляет собой полное обслуживание поставщика (открытый факторинг без права регресса).

<sup>1</sup> Лысюк А. Факторинговые операции: прошлое и настоящее.// Планово – экономический отдел. 2003. № 1. С. 78

В Западной Европе данный вид обслуживания был существенно дополнен и модифицирован: появился факторинг с правом регресса и закрытый факторинг, а затем – и другие его варианты.

Английские экономисты А.Н. Кокс и Дж. Макензи объединяют все изложенные модификации под единым названием “факторинг” как любые операции с неоплаченными долговыми требованиями.

В 1988 году с принятием Конвенции UNIDRUA (Международным институтом унификации частного права) о международном факторинге операция считается факторингом, если она удовлетворяет хотя бы двум требованиям из четырех: 1) наличие кредитования; 2) ведение бухгалтерского учета поставщика; 3) инкассирование его задолженности; 4) страхование от кредитного риска.<sup>1</sup>

В Банковском кодексе Республики Беларусь понятие факторинга определено в ст. 155. Так, по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом.

Для определения сущности факторинговых операций необходимо, в первую очередь, определить их существенные отличительные черты от иных способов финансирования.

Факторинг является разновидностью торгово–комиссионной операции, и при этом содержит элементы традиционного краткосрочного кредитования и вексельного кредитования, но отличается как от первого так и от второго видов кредитования.

Так, вексельная форма кредитования в отличие от факторинга не дает гарантии в своевременной оплате, а принудительное исполнение вексельных обязательств требует дополнительных расходов. В случае же традиционного кредитования весь риск неплатежа, а соответственно и возвратности кредита, ложится на поставщика.

В самом широком смысле под *факторингом* понимается особая форма кредита, хотя наиболее распространенной является трактовка данной операции как комиссионной и кредитной, т.е. банк или специализированная факторинговая компания принимает на себя обязательство за комиссионное вознаграждение взыскивать с должников платежи, предоставляя кредит продавцу сразу после отгрузки товаров. При осуществлении факторинговой операции банк – фактор предоставляет специфический кредит, погашение которого производится в обязательном порядке, однако в ряде случаев не самим заемщиком (предприятием – кредитором), а должником (покупателем) путем исполнения платежа по уступленному денежному требованию.

Более того, если при факторинге сумма кредита направляется непосредственно на счет заемщика (предприятия-кредитора) и не имеет конкретного целевого назначения, то при кредитовании в большинстве случаев сумма кредита перечисляется на счет поставщика (контрагента предприятия – кредитополучателя).

---

<sup>1</sup> Овсейко С. Международный факторинг: юридический комментарий Оттавской Конвенции УНИДРУА.// Банковский бюллетень. 1998. № 14 (138). С. 48

При кредитовании банк осуществляет только финансирование заемщика, а при осуществлении факторинговой операции заемщику может предоставляться целый комплекс услуг: управление дебиторской задолженностью, страхование от кредитного, валютного и иных видов рисков, ведение бухгалтерского учета заемщика и другие.

При предоставлении факторингового кредита в обязательном порядке соблюдается срочность, кроме того, факторинговое обслуживание – это платная услуга фактора (банка или факторинговой фирмы). Все вышеперечисленные обстоятельства позволяют отнести данную операцию к специфической форме кредитных отношений.

Что касается объектов факторинга, то факторинговое обслуживание наиболее эффективно для мелких и средних предприятий, которые, как правило, испытывают трудности с источниками кредитования. Вследствие недоступности для них обычных рынков капитала возрастает их потребность в краткосрочном коммерческом и банковском кредите, привлекаемых для пополнения оборотного капитала.

Мелкие предприятия сталкиваются с дискриминацией при предоставлении им банковского кредита (от них требуют больших гарантий), с финансовыми трудностями при экспорте своей продукции. В основном они являются “пассивными экспортерами”, т.е. экспортируемая продукция составляет небольшой процент от их оборота, а экспортные операции производятся время от времени.

Использование факторинга позволит такого рода фирмам получить денежные ресурсы за поставленные товары практически в момент поставки, что, в свою очередь, послужит стимулом увеличения объема продаж.

Кроме того, предприятие – поставщик, пользуясь услугами факторинговой компании (банка), перекладывает на фактора и страхует значительную часть рисков, сопровождающих его коммерческую деятельность:

- кредитные риски, связанные с неоплатой и несвоевременной оплатой поставок;

- процентные риски, возникающие у компаний, использующих привлеченные оборотные средства, при резком повышении стоимости которых происходит давление на цену товара за счет роста себестоимости. При использовании факторинга поставщик получает гарантию неизменности стоимости предоставленных ему денежных ресурсов.

- ликвидные риски, связанные с возникновением недостатка средств для покрытия собственных обязательств поставщика. При использовании факторинга поставщик получает денежные средства практически в момент поставки.

- валютные риски, возникающие при поставках товаров (работ, услуг) на экспорт, связанные с изменением курса национальной валюты по отношению к иностранным.

Однако не все малые и средние предприятия могут воспользоваться услугами факторинговой компании. Так, могут возникнуть сложности при получении факторинговых услуг у предприятий с повышенной степенью риска: имеющих большое количество дебиторов; занимающимся производством стандартной и



узкоспециализированной продукции; работающим с субподрядчиками; практикующим бартерные сделки.

Факторинговые операции не производятся также по договорным обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятий.

Если обратиться к мировому опыту, то среди объектов факторингового обслуживания, успешно пользующихся факторинговыми услугами на всем протяжении своей деятельности такие всемирно известные компании как PARMALAT (продукты питания, Италия), ACER (компьютерная техника, Тайвань), LEWIS GLOBAL TOYS (товары для детей, США).

Среди российских компаний можно выделить известные производственные компании (кондитерская фабрика “Красный октябрь”, ООО “КЛП Софт Дринкс”), а также ряд крупных оптовиков и дистрибьюторов (ЗАО “ТК Мистраль” (“Heinz”, “Зеленый великан”), ЗАО “Аптека-холдинг” (лекарственные препараты)).<sup>1</sup>

Как правило, среди компаний, пользующихся факторинговыми услугами, большинство – поставщики продуктов питания или товаров повседневного спроса вследствие высокой ликвидности такого рода товаров и их относительно низкой оборачиваемости.

Субъектами факторингового обслуживания могут быть как банки, так и специализированные факторинговые фирмы.

Первые компании, возникшие в США в сфере финансового факторинга, развились относительно независимо от банков, но на сегодняшний день компаниями, входящими в банковский холдинг, осуществляется половина факторинговых операций во всем мире.

В настоящее время любая факторинговая компания мира может быть отнесена к одному из трех типов:

1. Компании, принадлежащие банкам или другим учреждениям кредитно-финансовой сферы.
2. компании, принадлежащие крупным промышленным компаниям и ТНК.
3. компании смешанного типа.

Факторинговые компании первого типа составляют большинство компаний в мире. Они ориентируются на обслуживание рынка той или иной продукции или отрасли и предлагают широкий набор услуг в рамках факторингового обслуживания. Эти компании являются специализированными филиалами или дочерними компаниями банков. Подобные компании опираются в своей деятельности на финансовые ресурсы соответствующих кредитно-финансовых институтов, имеют возможность осуществлять инвестиции в самые современные технологии и предоставлять услуги высокого качества при низких издержках (факторинговое отделение банка “Дойче банк”, ФРГ, американская компания “Ситикорп”).

Факторинговые компании второго типа обслуживают только внутренние операции определенных крупных промышленных компаний, а также их поставщиков. Основной целью при этом выступает не столько предоставление дополнительных кредитных ресурсов, сколько децентрализация административных функций: оценки платежеспособности, управления кредитом,

---

<sup>1</sup> Лысюк А. Факторинговые операции: прошлое и настоящее. // Планово – экономический отдел. 2003. № 1. С.80.

инкассирования дебиторской задолженности. Такие компании имеют минимальный уровень риска, а развитие их операций ограничивается потребностями участников (компания “Савафакторинг” итальянской группы ФИАТ).

Компании смешанного типа создаются промышленными компаниями при участии крупнейших компаний первого типа, используют в своей деятельности опыт работы последних и обслуживают в первую очередь операции промышленных компаний – учредителей. В настоящее время компании смешанного типа стремятся расширить свои связи, совершенствовать организацию факторинга и переходить к обслуживанию внешних клиентов (итальянская “Оливетти факторинг”).

Как правило, на рынке отдельной страны работает 5 – 7 факторинговых компаний.

В Республике Беларусь в отличие от мировой практики операции факторинга являются лицензируемым видом деятельности, который вправе осуществлять только коммерческие банки.

Однако независимо от субъекта, который предоставляет факторинговые услуги, в основе любой факторинговой операции лежит переуступка непоплаченных долговых требований факторинговой компании (банку), что является общим элементом для всех вариантов факторинга, но каждый из них имеет свои специфические черты, которые будут выявлены в следующем разделе.

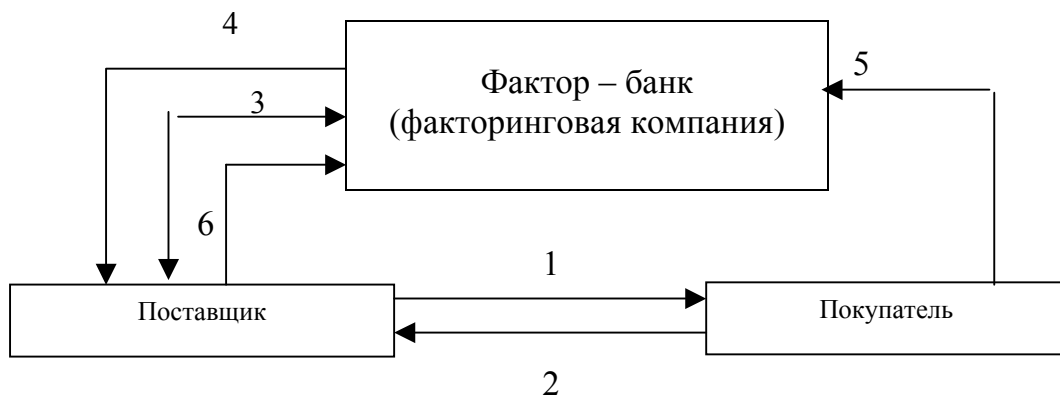
## Раздел 2. Механизм проведения типовой факторинговой операции, виды факторинга.

Процесс организации факторингового обслуживания в каждом конкретном случае имеет свои специфические особенности, зависящие от множества факторов, которые и определяют вид факторинга. Однако если рассматривать типовой механизм факторинговой операции, то его можно свести к следующему.

В осуществлении факторинговой сделки участвуют три стороны:

- фактор – посредник, в качестве которого может выступать коммерческий банк или специализированная факторинговая компания;
- поставщик;
- покупатель.

Рис. 1 Схема факторингового обслуживания



1. Договор купли – продажи;
2. Поставка товара;
3. Договор о факторинге;
4. Факторинговые платежи;
5. Оплата за поставленный товар;
6. Комиссионное вознаграждение.

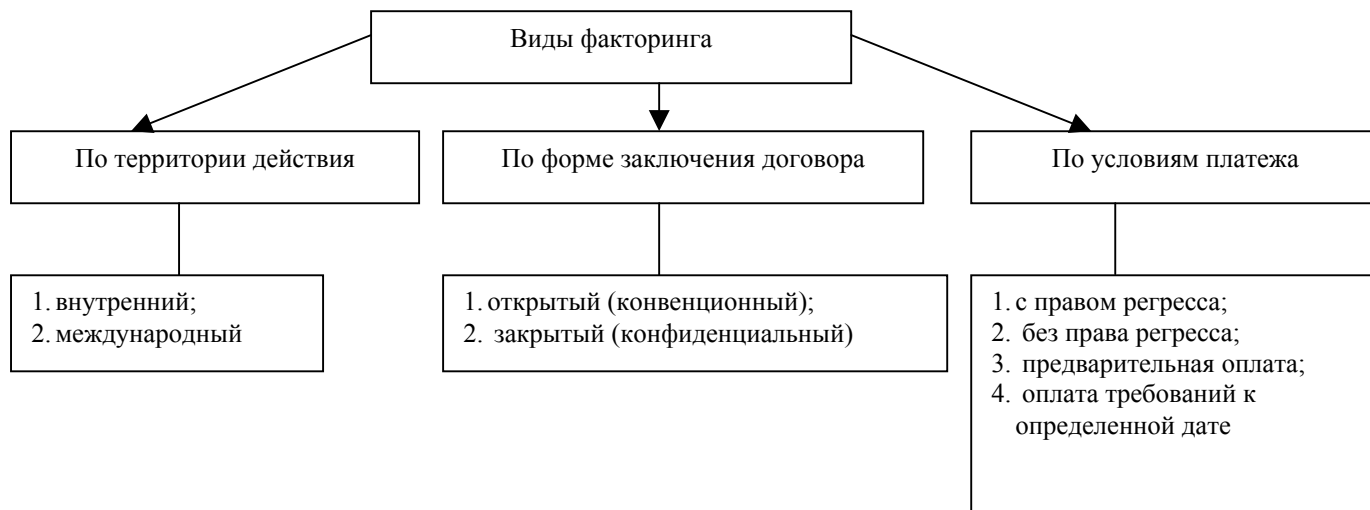
Поставщик получает определенную сумму (меньше всей стоимости товара) непосредственно от обслуживающей ее факторинговой фирмы в момент отгрузки товара покупателю, до оплаты ее покупателем и лишь часть суммы выплачивается в течение определенного оговоренного в договоре срока. Неполная оплата счетов в момент их приобретения служит для факторинговой фирмы гарантией от возможных убытков в связи с какими-либо обстоятельствами.

Также банк-фактор в рамках осуществления факторинговых операций кроме предоставления кредита своим клиентам осуществляет полное факторинговое обслуживание – бухгалтерское, информационное, сбытовое, страховое, юридическое, - которое включает обработку счетов клиента, контроль за соблюдением сроков платежей, финансовые консультации, защиту интересов клиента при неплатежеспособности его должников, что является отличительной особенностью данного вида операции.

Финансовые отношения в рамках факторинга закрепляются договором факторинга, в котором определяется конкретный вид финансирования, отражающий интересы сторон в рамках действующего законодательства.

Так, при классификации данной операции по различным основаниям различают несколько видов факторинга.

Рис. 2 Основные виды факторинговых операций



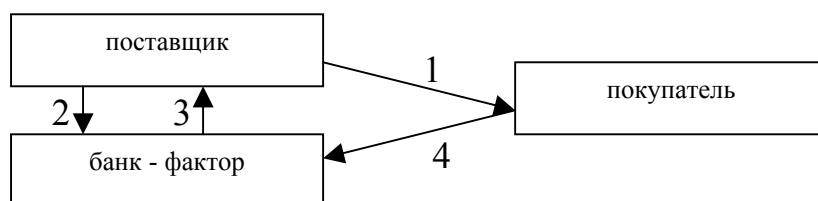
*Внутренний факторинг* характеризуется тем, что поставщик, покупатель, а также факторинговая компания находятся в одной стране. *Международный факторинг* предполагает, что стороны находятся в разных государствах.

*Открытый (конвенционный) факторинг* наиболее распространен и предполагает уведомление покупателя о заключении факторинговых соглашений на требованиях поставщика к ним. Одним из способов передачи такой информации является указание поставщика на своих счетах о передаче требования факторинговой компании (банку).

При *закрытом (конфиденциальном) факторинге* никто из контрагентов поставщика не осведомлен о кредитовании его продаж факторинговой компанией (банком). Причем стоимость закрытых операций факторинга обычно выше открытых.

Также различаются схемы взаиморасчетов при открытом и скрытом видах факторинга.

Рис. 3 Схема взаиморасчетов при открытом факторинге

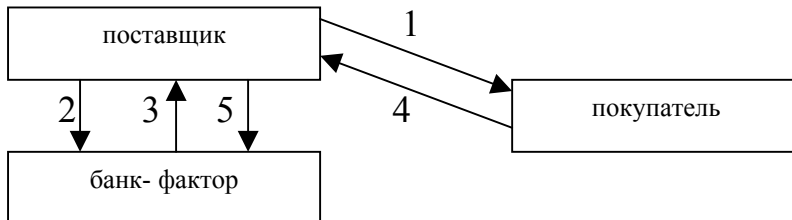


1. поставщик отгружает товар (выполняет работу, оказывает услуги);
2. поставщик заключает с фактором договор факторинга (происходит уступка права требования);

3. фактор перечисляет поставщику сумму денежного обязательства за вычетом вознаграждения банку (дисконта);

4. через определенное время покупатель перечисляет денежные средства фактору.

Рис. 4 Схема взаиморасчетов при скрытом факторинге<sup>1</sup>



1. поставщик отгружает товар (выполняет работу, оказывает услугу);

2. поставщик заключает с фактором договор факторинга (но не происходит переуступка права требования банку – фактору);

3. фактор перечисляет кредитору сумму денежного обязательства покупателя за вычетом суммы дисконта;

4. через определенный период времени покупатель перечисляет денежные средства поставщику;

5. поставщик перечисляет фактору денежные средства, полученные от покупателя.

Факторинговое обслуживание может осуществляться с правом регресса или без данного права. Это связано с возможными рисками, которые могут возникнуть при отказе плательщика от выполнения своих обязательств. *Факторинг с правом регресса* означает право обратного требования к поставщику возместить факторинговой фирме уплаченную сумму. При заключении такого вида факторингового договора поставщик несет риск по платежным требованиям, проданным факторинговой фирме, причем поставщику могут быть возвращены неоплаченные требования в случае отказа плательщика от их оплаты.

*Договор факторингового обслуживания без права регресса* заключается довольно редко, когда возможность неплатежа со стороны покупателя маловероятна. Данный договор полностью ограничивает поставщика от каких – либо рисков неплатежа или потери прибыли в отличие от факторинга с правом регресса, который лишь снижает риск поставщика в данной сделке. Гарантированный и своевременный приток денежных средств может обеспечиваться поставщику только при заключении договора факторинга без права регресса.

Практика применения факторинговых операций как за рубежом, так и в Республике Беларусь показывает, что факторинговое обслуживание клиента, как правило, начинается с факторинга с правом регресса. По мере накопления

<sup>1</sup> Глазман А. Долги на продажу. // Лидер. 2004. № 5 (11). С. 24 - 25.

кредитной истории как продавца, так и покупателя фактор может обслуживать часть уступаемой ему задолженности или всю задолженность без регресса.

Независимо от вида заключаемого факторингового договора фактор – фирма или банк берет на себя обязательства и значительный риск, связанный с оплатой платежных требований покупателями. В свою очередь банк стремится минимизировать кредитный риск, используя следующие методы страхования кредитного риска:

1. Определение лимитов кредитования:

Каждому клиенту устанавливается возобновляемый лимит кредитования, причем банк – фактор несет ответственность по сомнительным долгам лишь в его пределах. Если сумма задолженности клиента превышает сумму лимита, то все платежи в счет погашения долга будут сначала поступать факторинговой компании, а затем – поставщику.

2. Определение ежемесячных лимитов отгрузок:

Устанавливается сумма, на которую в течение месяца может быть произведена отгрузка одному клиенту. Если поставщик не превысил лимит, то он застраховал себя от риска появления сомнительных долгов независимо от итоговой суммы долга клиента.

3. Страхование по отдельным сделкам:

Данный метод используется в том случае, если поставщик заключает ряд отдельных сделок на крупные суммы, а не серию поставок одним и тем же клиентам. При этом страхование кредита производится на всю сумму каждого заказа.

Кроме этого, банк должен проанализировать:

- сведения о качестве продукции или услуг, производимых поставщиком;
- информацию о платежеспособности покупателей продукции предприятия – потенциального клиента банка;
- информацию о составе и количестве плательщиков;
- информацию о качестве долговых требований, которые банку предстоит оплачивать;
- долю долговых требований, которые нецелесообразно принимать на факторинговое обслуживание (к бюджетным организациям, к убыточным и низкорентабельным предприятиям).

В факторинговом договоре оговариваются права и обязанности каждой из сторон, условия совершения факторинговых операций, наличие или отсутствие регресса к поставщику, порядок оплаты платежных требований банком, размер комиссионного вознаграждения, ответственность сторон за невыполнение условий договора, условия расторжения договора.

Кроме того, при заключении договора факторинга на международном уровне учитываются политические, экономические, валютные и иные риски и особенности, присущие странам – экспортерам и странам – импортерам, чему и будет посвящен следующий раздел.

### Раздел 3. Операции международного факторинга: механизм и особенности проведения.

Международный факторинг, являясь удобным финансовым инструментом, весьма распространен во всем мире. Современная международная торговля между коммерческими предприятиями содержит элемент риска для одной или обеих сторон. Риск может возникнуть, если поставщик товара или услуги предоставляет своему покупателю определенный период времени для их оплаты – коммерческий кредит. Часто такой вид риска представляет наибольшую угрозу для удачного функционирования делового предприятия.

Кредитный риск поставщика особенно возрастает при поставках товаров на экспорт. Это связано с гораздо большими трудностями оценки платежеспособности иностранных клиентов, более длительными сроками документо- и товарооборота, а значит и предоставления коммерческого кредита; политической и экономической нестабильностью страны – импортера. Ко всему этому добавляется валютный риск, связанный с изменением курса национальной валюты по отношению к иностранным.

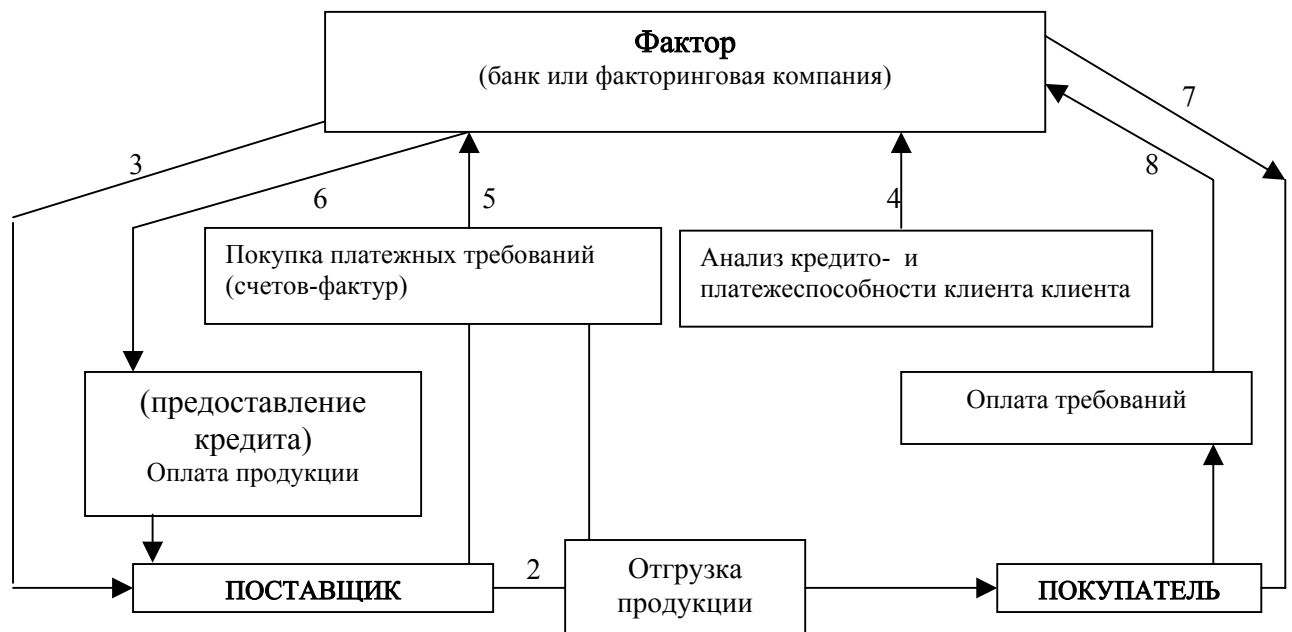
Используя международный факторинг торговые предприятия перекладывают данный вид риска на факторинговую компанию или минимизируют его. Таким образом, международный факторинг – это покупка факторинговой компанией и продажа клиентом своих долгов на определенный срок для текущего финансирования. Это сделка особого рода, в которой одна сторона (финансовый агент, фактор) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет уступки денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику). Обязательство вытекает из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу (должнику).

Одной из главных причин такого роста и важнейшим достоинством международного факторинга является то, что поставщик, который произвел отгрузку продукции потребителю, может сразу получить от фактора оплату за отгруженный товар, не дожидаясь срока расчета с покупателем. Также используя международный факторинг поставщик может избежать достаточно больших расходов, связанных с взысканием платы с покупателя, ведением учета по экспортным операциям, проведением маркетинга, определением стратегии развития предприятия и освоением новых рынков сбыта продукции.

Каждый поставщик должен производить подсчет своих собственных затрат по административному управлению дебиторскими задолженностями для более точного сравнения их со стоимостью соответствующих факторинговых услуг фактора. В калькуляцию своих затрат по управлению дебиторскими задолженностями ему следует включить: затраты на персонал, административные затраты, юридические затраты, связанные с взиманием дебиторских задолженностей, затраты на получение информации о кредите. Все вышеперечисленные расходы необходимо оценить и произвести непосредственное сравнение с комиссиями, взимаемыми фактором, и выгодами, которые приобретает продавец, воспользовавшись услугами факторинговой компании. Зачастую данного сравнения бывает достаточно для перехода на использование предприятием международного факторинга.

Если рассмотреть классическую форму международного факторинга, то ее можно представить в виде следующей схемы:

Рис. 5 Процедура классического международного факторинга с полным набором услуг<sup>1</sup>



1. заключение между поставщиком и покупателем внешнеторгового контракта, предусматривающего отсрочку платежа;
2. поставка товара;
3. обращение к фактору с предложением о возможности проведения факторинговой операции с предоставлением документов (счета-фактуры (инвойса), товарно-транспортных документов и т.д.), подтверждающих наличие задолженности;
4. анализ кредитоспособности и платежеспособности клиента;
5. заключение факторингового договора;
6. предоставление факторингового кредита;
7. извещение плательщика о заключении факторингового договора с поставщиком (при открытом факторинге);
8. получение платежа от плательщика (покупателя).

Особенностями международного факторинга как в мировой практике, так и при использовании данного вида операции в Республике Беларусь выступают:

1. Фактор анализирует не только экономические, но и политические и геофизические риски.
2. Операции международного факторинга регулируются международным законодательством, правилами и обычаями проведения международных факторинговых операций, а также Порядком проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь.

<sup>1</sup> Бобровская Ж.В., Унтон А.Т. Факторинговые и форфейтинговые операции коммерческих банков. Мн.: БГЭУ, 1999, С. 11.



3. Документами, подтверждающими наличие задолженности, являются счета-фактуры (инвойсы), а также товарно-транспортные накладные, акты приемки-сдачи продукции и другие документы, необходимые для проведения международного факторинга в соответствии с требованиями, предъявляемыми к подобного рода операциям в международной практике.
4. С целью снижения рисков фактора при проведении международной факторинговой операции банк, как правило, требует при заключении факторинговой сделки предоставления обеспечения кредита в виде залога имущества, залога права получения выручки по другим экспортным контрактам, гарантий или поручительства третьих лиц.
5. Банк – фактор осуществляет мониторинг и сравнительный анализ политических, экономических и страновых рисков реальных и потенциальных плательщиков.
6. Банк – фактор использует доступную достоверную информацию для анализа финансового состояния плательщика, его кредито- и платежеспособности.

Кроме того, при осуществлении операций международного факторинга, факторинговая компания, работая с экспортером, зачастую заключает договор с факторинговой компанией страны импортера и передает ей часть своей работы, и, в свою очередь, выполняет часть работ по поручению этой иностранной факторинговой компании. Такого рода встречный факторинг называется взаимным или двухфакторным.

Преимущества данного вида факторинга заключены в том, что для каждой из компаний, обслуживающих импортеров, долговые требования являются внутренними, а не внешними, что упрощает работу по определению кредитоспособности импортера, страхованию риска, инкассированию долговых требований.

Международный факторинг наиболее выгоден для крупных фирм – экспортеров, имеющих солидную клиентуру, значительные отсрочки платежей и недостаточную наличность. Данные предприятия получают следующие преимущества от факторингового обслуживания:

1. освобождение от риска неплатежа;
2. заблаговременную реализацию портфеля долговых требований;
3. упрощение структуры баланса;
4. сокращение срока инкассации требований на клиентов;
5. экономию на бухгалтерских, административных и других расходах.

Все вышеперечисленные преимущества, получаемые предприятием при применении международного факторинга, способствуют ускорению оборота капитала, снижению издержек обращения, расширению экспансии фирм – экспортеров и увеличению их прибылей, что свидетельствует о высокой экономической эффективности данного вида сделок.

Что касается правовой стороны применения международного факторинга, то данный вид операций регулируется Конвенцией UNIDRUA по международным факторным операциям (от 28 мая 1988г.). Данная конвенция была разработана специалистами Международного института по унификации частного права и

предложена всему международному сообществу. Так, с 1 мая 1995 года данная Конвенция вступила в силу для Франции, Италии и Нигерии. Позже она была подписана Германией, США, Великобританией, Финляндией, Бельгией, Ганой, Гвинеей, Филиппинами, Танзанией, Марокко и Чехословакией. Можно также отметить, что хотя и некоторые государства и не являются участниками Конвенции, но используют ее нормы при осуществлении международных факторинговых операций (например, Российская Федерация).

Согласно данной Конвенции, под международным факторинговым договором понимается договор, заключенный между поставщиком и фактором, в соответствии с которым:

- 1) поставщик поручает или принимает на себя обязательство поручить фактору сбор дебиторской задолженности по договорам купли – продажи товаров, заключенным между поставщиком и его клиентами (дебиторами).
- 2) фактор же должен исполнять по крайней мере две из перечисленных ниже функций:
  - финансирование поставщика, в том числе путем предоставления ссуды или предварительной оплаты;
  - ведение счетов (бухгалтерский учет), связанных с получением дебиторской задолженности;
  - сбор дебиторской задолженности;
  - защиту от неуплаты суммы долга дебиторами;
- 3) дебиторы (должники) должны получить письменное уведомление о передаче права на получение дебиторской задолженности.

Договор международного факторинга может быть заключен на любом этапе исполнения договора между поставщиком и должником. Поставщик может передать (уступить) право требования как сразу после отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг) должнику, так и по истечении определенного времени. В случае заключения “рамочного” договора факторинга, предусматривающего постоянную передачу (уступку) возникающих требований в течение определенного периода, поставщик передает фактору право требования в срок, определенный в договоре. В рамках данной Конвенции предметом договора международного факторинга может быть как существующее денежное требование, так и будущее требование (то есть право на получение денежных средств, срок исполнения обязательств по которому еще не наступил).

В мировой практике операции международного факторинга впервые начали применять в 50-е годы XX века такие американские банки как Bank of America, First national bank of Boston, а также Trust company of Georgia. Однако официально они были признаны в США в 1963г., когда правительственная организация – контролер денежного обращения – приняла решение о том, что международные факторинговые операции представляют собой законный вид банковской деятельности.

В настоящее время международные факторинговые операции получили наиболее широкое распространение в Западной Европе, в то время как Америка, лидировавшая в конце 70-х – начале 80-х гг. в удельном весе проведения данных операций, несколько отстала от Европы. Так, с 1979г. по 1989г. доля европейских

фактор – фирм в совокупном мировом факторинговом обороте увеличилась с 40,5 % до 61,1%, в то время как объем факторинговых платежей в США упал за тот же период с 54,3% до 27,9%.<sup>1</sup>

Мировая практика свидетельствует о том, что международные факторинговые услуги обычно оказывают специализированные факторинговые фирмы, которые учреждаются, как правило, крупными финансовыми компаниями или банками.

Несмотря на то, что операции внутреннего факторинга составляют около 93 % от общего мирового объема факторинговых услуг, начиная с 2000 года характерной тенденцией в мировой экономике является быстрый рост международного факторинга (в 1999г. – 25,1% от общего объема предоставляемых факторинговых услуг, в 2000г. эта величина составила 34,3%).<sup>2</sup>

Данная тенденция обусловлена увеличением рисков при осуществлении сделок на международном уровне, который поставщики экспортируемой продукции стремятся минимизировать или полностью переложить на факторинговую компанию, которая, в свою очередь, кроме кредитования предоставляет поставщику информацию о зарубежных партнерах, условиях бизнеса за рубежом, оказывает консультационные услуги, готовит экспортную документацию и занимается ведением бухгалтерского учета поставщика по экспортным сделкам.

В Республике Беларусь доминирующие позиции занимают операции внутреннего факторинга, а услуги международного факторинга предоставляют немногочисленные банки. Причины данного явления, экономические и правовые особенности осуществления данных операций в Республике Беларусь будут раскрыты в следующем разделе данной работы.

---

<sup>1</sup> Право и демократия. Сборник научных трудов. Выпуск 11. Мн.: БГУ, 2001, С. 133

<sup>2</sup> Левкович А.П. Факторинг. Учебное пособие. Мн.: БГЭУ, 2003, С. 56

#### **Раздел 4. Особенности и проблемы осуществления факторинговых операций в Республике Беларусь.**

В Республике Беларусь имеются все необходимые условия и предпосылки для применения факторинговых операций при осуществлении сделок между субъектами хозяйствования как внутри страны, так и на международной арене. Так, между субъектами хозяйствования остро стоит проблема задержки платежей, что ведет к нарастанию дефицита оборотных средств и нарушению производственного цикла. Кроме того, недостаточная капиталовооруженность предприятий и растущие риски кредитования также способствуют развитию факторинга в Беларуси.

Операции факторинга в Республике Беларусь активно стали осуществляться лишь с середины 90-х годов. Изначально при осуществлении факторинговых операций белорусские банки столкнулись с рядом проблем, а именно: невозможностью доступа к современным факторинговым технологиям, используемым в развитых странах; отсутствием практического опыта применения факторинга, научной и методической литературы. Вышеуказанные факторы привели к неверному пониманию экономической сущности операций факторинга в экономике Беларуси на начальном этапе, которые сводились к краткосрочному кредитованию или дисконтным операциям.

В настоящее время данный вид деятельности является лицензируемым и осуществлять его вправе только коммерческие банки, что обусловлено такими факторами, как: недостаточность опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения для обслуживания факторинговых операций специализированными фирмами. В мировой же практике операции факторинга обычно оказывают специализированные факторинговые фирмы, которые учреждаются, как правило, крупными финансовыми компаниями или банками. Так, в 1991 году в США насчитывалось 262 факторинговых компании, в Турции – 98, в Италии – 45.<sup>1</sup>

Наиболее перспективной сферой применения факторинговых операций как в Республике Беларусь, так и за рубежом является производство продуктов питания или товаров повседневного спроса, что определяется высокой ликвидностью данного вида товаров и их низкой оборачиваемостью.

Использование факторинговых операций в качестве одного из наиболее доступных и приемлемых способов финансирования деятельности белорусских предприятий, особенно относящихся к среднему бизнесу, дает им возможность не только выжить в сложных меняющихся экономических условиях, но и занять свою нишу на рынке и успешно развивать свой бизнес. Так, для поставщика товаров использование факторинга позволит увеличить спрос на товары и, соответственно, объем продаж, повысить конкурентоспособность товаров, а также создать для покупателей выгодные условия для сотрудничества (на условиях отсрочки платежа). Данные выгоды позволят покупателю наиболее эффективно использовать свои оборотные средства в интересах производства, а не отвлекать их на погашение долга.

---

<sup>1</sup> World Factoring Yearbook 2002: BCR Publishing, Bromley, UK. 2002. P. 68.

Таким образом, факторинг способствует установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией, что выступает в качестве одной из первоочередных задач, стоящих перед экономикой Беларуси.

Также среди перспективных и активно развивающихся областей применения факторинга в Республике Беларусь выступает сфера услуг. Белорусские предприятия, специализирующиеся на оказании транспортных, туристических, рекламных, телекоммуникационных услуг, а также Интернет – провайдеры, операторы сотовой связи, обратившись к услугам банка по предоставлению полного набора факторинговых услуг, могут получить ряд экономических преимуществ: ускорить оборачиваемость средств путем заблаговременной реализации долговых требований, упростить структуру баланса, сократить бухгалтерские, административные, юридические и иные расходы, связанные с взиманием дебиторских задолженностей, получением банковского кредита. Все вышеперечисленные выгоды от использования факторинга способствуют укреплению позиций компаний - поставщиков на высококонкурентном рынке такого рода услуг путем использования полученных дополнительных оборотных средств в целях увеличения объема продаж. В свою очередь, рост объема продаж будет сопровождаться увеличением объема предоставляемых поставщику средств банком-фактором в качестве оплаты его дебиторских задолженностей.

Кроме того, для белорусских предприятий дополнительным стимулом использования факторинга в своей деятельности выступает возможность отнесения затрат по факторинговым операциям на себестоимость, что регламентируется Положением по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденным Министерством экономики Республики Беларусь, от 26.01.1998г. № 19-12/ 397. При использовании в качестве источника финансирования банковского кредита предприятие не получает такого рода выгоды, так как, согласно законодательству, плата по процентам за кредит не может быть отнесена поставщиком на себестоимость.

Существенным преимуществом факторинга перед банковским кредитом для поставщика выступает также отсутствие со стороны банка – фактора контроля за целевым использованием средств, переданных банком кредитору в качестве оплаты за поставленный товар (услугу), что применимо как для операций внутреннего, так и международного факторинга.

Банки, осуществляющие факторинговое обслуживание своих клиентов, также получают ряд преимуществ. Во-первых, факторинг является высокодоходной операцией, позволяющей получать не только дополнительный доход, но и увеличивать количество своих клиентов путем осуществления их комплексного обслуживания на финансовом рынке. В свою очередь, обслуживание предприятий, связанных между собой торговыми отношениями, в одном банке способствует уменьшению случаев неплатежей, задержек платежей и в целом приводит к укреплению платежной дисциплины и устойчивости банков, что немаловажно для белорусской экономики.

Однако в настоящее время существует ряд факторов, сдерживающих осуществление и развитие факторинговых операций в Республике Беларусь, одним из которых выступает недостаточно развитая нормативная база,

регулирующая проведение как внутренних, так международных факторинговых операций. Основными нормативными документами, регулирующими применение факторинговых операций в Республике Беларусь, выступают: 1. Гражданский кодекс 1998г. (содержит только одну статью – ст. 772 – дающую понятие факторинга, но не раскрывающую содержание данной операции); 2. Банковский кодекс 2001г. (урегулировал проведение открытого факторинга в Республике Беларусь, но не учтены особенности и порядок проведения скрытого факторинга). 3. Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга), утвержденные Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.08.2001г. № 229. (далее “Правила...”) (определяют порядок проведения факторинга и существенные условия договора факторинга, причем сужают сферу применения факторинга до фактически существующего денежного требования, т.е. определяют возможность применения факторинга только относительно фактически отгруженных товаров (выполненных услуг), исключая тем самым возможность постоянного финансирования по долгосрочным договорам в счет будущих требований).

Кроме того, в отличие от сложившейся мировой практики применения факторинговых операций, в Республике Беларусь банки очень редко заключают договоры факторингового обслуживания без обеспечения, что является дополнительной финансовой преградой для малых и средних предприятий при заключении договора факторинга. В соответствии с “Правилами...” исполнение обязательств по договору факторинга может быть обеспечено путем залога, поручительства, гарантии и другими способами.

Также сдерживающими факторами применения факторинга в Беларуси выступают низкая платежеспособность субъектов хозяйствования, достаточно низкий общий уровень финансовой культуры потенциальных кредиторов и должников и падение уровня деловой активности.

Что касается осуществления международного факторинга в Республике Беларусь, то, начиная с января 2000г. в течение всего года действовал запрет на применение факторинга во внешнеэкономической сфере (Указ Президента №7 от 04.01.2000г.). Но в сентябре 2000г. было установлено частичное послабление данного ограничения в сфере применения международного факторинга. Так, Постановлением Совета Министров и Национального банка Республики Беларусь (№1476/49 от 25.09.2000г.) законодатель фактически допустил факторинг во внешнеторговых сделках, валютой платежа по которым являлся белорусский рубль.

Таким образом, в течение 2000 года банки – факторы либо были вынуждены практически свернуть осуществление международного факторинга в валюте в том виде, который был предусмотрен белорусским законодательством, либо разработать новые схемы финансовой поддержки своих клиентов для сохранения уже сформировавшегося круга клиентов и привлечения новых.

Кроме того, до мая 2003 года при осуществлении сделок международного факторинга (скрытого в иностранной валюте) в Республике Беларусь являлась обязательной продажа валютной выручки, которую необходимо было производить дважды: первый раз валюта продавалась при зачислении суммы

финансирования (выручки) на счет кредитора, второй раз – при поступлении суммы платежа от должника. И только после осуществления обязательной продажи валюта могла быть перечислена на счет фактора. Данная противоречивая ситуация не согласовывалась с мировой практикой осуществления международных факторинговых операций. Один из методов решения данной проблемы – это рассмотрение суммы финансирования, которая перечисляется на счет кредитора, как “заемных средств”, которые, в свою очередь, не подлежат обязательной продаже.

Так, с целью избежания повторной продажи валюты начиная с мая 2003 года (Указ Президента Республики Беларусь от 22.05.2003г. № 207) поставщик получил право не осуществляя обязательную продажу поступившей экспортной выручки в размере 30% перечислить ее в полном объеме банку-фактору в соответствии с заключенным договором факторинга.

Использование белорусскими банками в своей дальнейшей практике международного факторинга в качестве оказания финансовой поддержки отечественным экспортерам (особенно новым и развивающимся предприятиям) позволит избежать временной острой нехватки средств у данного вида предприятий (в том числе и валютных). Широкое применение сделок международного факторинга в Беларуси окажет активное содействие развитию экспортного потенциала нашей страны, что немаловажно для белорусской экономики.

Так, одним из необходимых оснований для успешного развития факторинговых операций в Беларуси является доработка и приведение в соответствие нормативных документов, регламентирующих проведение факторинга, и создание условий для эффективного применения данного вида операций как банкам - факторам, так и поставщикам и покупателям.

Оценивая факторинг с точки зрения открываемых им возможностей в сложившихся экономических условиях в Республике Беларусь его можно считать важным инструментом современного менеджмента, особенно в отношении финансирования и руководства предприятием, управления экономическими рисками.

## Заключение

Рассматривая факторинг в качестве интегрированной банковской операции, обеспечивающей рост новых фирм, усиление связей между поставщиками и покупателями, повышение конкурентоспособности товаров и развитие банковского сектора, можно сделать вывод об уровне развития экономики той или иной страны.

Таким образом, устойчивый уровень развития и применения факторинговых операций служит индикатором развития национальной экономики. Увеличение количества банков, предоставляющих факторинговые услуги, указывает на достижение нового этапа развития и достаточного уровня зрелости банковской системы, финансовых, экономических и правовых отношениях в данной стране.

Среди факторов, оказывающих наиболее интенсивное влияние на развитие рынка факторинговых услуг в развитых странах, можно выделить следующие:

- уровень просроченной задолженности и неплатежей в экономике;
- уровень доступности других форм кредитования оборотных средств;
- динамика банкротств малых и средних предприятий;
- сроки задержек платежей при осуществлении расчетов между субъектами хозяйствования (средняя величина).

Кроме вышеперечисленных факторов для стран с переходной экономикой необходимо также учитывать:

- уровень развития законодательных и нормативных актов, регулирующих проведение факторинговых операций;
- уровень развития коммерческого кредитования;
- уровень технической, технологической, кадровой оснащенности кредитных учреждений, необходимый для осуществления факторинговых операций.

Для успешного и эффективного развития факторинга в той или иной стране важно четко определить круг проблем, “узкие места”, возникающие при осуществлении данной операции, что, в свою очередь, позволит выработать эффективный механизм их преодоления.

Среди основных проблем, имеющих место при осуществлении факторинговых операций в Республике Беларусь, можно выделить:

1. Проблемы, связанные с несовершенным законодательным регулированием (ограничение применения операций международного факторинга, не разработан механизм регресса, отсутствие единого подхода при отнесении данной сделки к кредитным, дисконтным и прочим банковским операциям и другие);

2. Проблемы, связанные с деятельностью отечественных предприятий (неустойчивое финансовое положение, низкая конкурентоспособность отечественных товаров на внутреннем и международном рынках, применение бартерных сделок в расчетах, низкий уровень развития малого бизнеса и другие);

3. Проблемы, связанные с деятельностью банков (сложности при получении факторинга, не обеспеченного залогом, недостаточное развитие маркетинга факторинговых услуг, нехватка средств для внедрения современных технологий факторингового обслуживания клиентов, сложности в оценке и принятии



кредитных рисков, отсутствие информационной системы о платежеспособности белорусских предприятий и их взаимодействии с кредитными организациями и другие).

В результате вышеперечисленные проблемы привели к недостаточно высокому уровню развития рынка факторинговых услуг в Республике Беларусь.

Однако, учитывая высокую потребность субъектов хозяйствования экономики Беларуси в факторинговом обслуживании, выгоды и преимущества, приобретаемые от данного вида операций, а также интенсивное развитие рынка факторинговых услуг в России, можно ожидать интенсивного развития факторинга и в Беларуси при выполнении ряда условий и внесении коррективов в существующий механизм проведения данной операции.

Так, одним из необходимых условий успешного развития факторинга является детальная разработка нормативной базы, регламентирующей факторинговую деятельность. Однако кроме этого необходимо сформировать соответствующие условия для эффективной работы схемы факторинга (наличие субъектов малого и среднего бизнеса, финансовые институты, оснащенные современными технологиями и т.д.).

## Список литературы

1. Алексанова Ю.А. Международный факторинг: проблемы валютного регулирования и контроля. // Финансы. 2002. №8. С. 72-74
2. Алексанова Ю.А. Операции международного факторинга и российское законодательство. // Банковское право. 2002. №3. С. 59-62.
3. Банковский кодекс Республики Беларусь.
4. Бобровская Ж., Унтон А. Некоторые аспекты осуществления факторинговых операций. // Вестник ассоциации белорусских банков. 2001. №10. С. 49-53.
5. Бурова М.Е. Факторинг. М.: Япония сегодня. 1992. 63 с.
6. Жуков Е.Ф. Трастовые и факторинговые операции коммерческих банков. М. 1995. 46 с.
7. Захаров В. Правовое регулирование банковского факторинга. // Белорусский банковский бюллетень. 2001. № 35. с. 44-51.
8. Ковзанадзе И.К. Операции факторинга: их виды, регулирование, учет и анализ доходности. // Деньги и кредит. 2001. №11. С. 52-55.
9. Кравцова Г. Факторинговые операции. // Банковский вестник. 1995. № 5. С. 16 - 22.
10. Ламеко П. Международный факторинг и его возможности. // Белорусский банковский бюллетень. 2000. Выпуск №26 (85). С. 44-54.
11. Левкович А.П. Факторинг. Учебное пособие. Мн.: БГЭУ. 2003. 67 с.
12. Лысюк А. Факторинговые операции: прошлое и настоящее. // Планово-экономический отдел. 2003. № 1. с. 78-82.
13. Международный кредит: основные виды и условия. Отв. Редактор Полетаев Ю.В., М., 1993, 142 с.
14. Мохов А.А. Факторинг как правовой институт и инструмент рыночной экономики. // Право и политика. 2003. № 6. с. 68-80.
15. Никанорова М.Е. Рынок факторинговых услуг в Республике Беларусь: проблемы и перспективы развития. // Вестник БГЭУ. 2003. № 6. С. 45-48.
16. Овсейко С. Международный факторинг: юридический комментарий Оттавской Конвенции УНИДРУА. // Банковский бюллетень. 1998. №14 (138). С. 44-63.
17. Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга), утвержденные Постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.08.2001г. № 229.
18. Смирнов В.Е. Международный факторинг. // Промышленно – торговое право. 1998. №5-6. С. 38-59.
19. Судник В. Где найти деньги для экономического роста. // Банковский вестник. 2004. № 10. С. 51-55.
20. Тузков Д.Л. Факторинг: проблемы развития в Республике Беларусь и зарубежный опыт использования. // Право и демократия. Сборник научных трудов. Выпуск 11. Мн.: БГУ. 2001, С. 132 – 143.

21. Филатова С. Применение факторинга в Беларуси: преимущества, недостатки, особенности. // Бюллетень нормативно - правовой информации. 2003. № 17. с. 57-59.
22. Функ Я. Законодательная регламентация факторинга в Республике Беларусь. // Бюллетень нормативно - правовой информации. 2003. № 17. с. 36-45.
23. Функ Я. Факторинг в Республике Беларусь. // Бюллетень нормативно – правовой информации. 2001. №18. С. 12 – 22.
24. Шулековский В. Факторинг во внешнеэкономических операциях. // Бюллетень нормативно - правовой информации. 2003. № 17. с. 60-62.
25. World Factoring Yearbook 2002: BCR Publishing. Bromley, UK. 2002. 289 P.
26. Factors Chain International. Annual Report. 2001.