

низаций, не финансируемых из бюджета. Свободное ценообразование позволит привлечь предпринимателей в данный бизнес, что позволит создать конкурентную среду и повысит качество оказываемых услуг [5].

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Экономический бюллетень НИЭИ Министерства экономики Республики Беларусь №2, 2010. – С. 71
2. [Электронный ресурс] / Шарабчиев Ю.Т. Новая парадигма здравоохранения: причины, обуславливающие необходимость смены парадигмы. – Режим доступа: <http://www.mednovosti.by/journal.aspx?article=863>. – Дата доступа 17.03.2010.
3. Беларусь в цифрах: статистический справочник / Под ред. В.И. Зинковского, И.А. Костевича [и др.]. – Мн., 2009.
4. [Электронный ресурс] / Министерство иностранных дел РБ. О поступлении иностранных инвестиций в экономику Беларуси за 2009 г. – Режим доступа: <http://mfa.gov.by/ru/economic/investment/>. – Дата доступа 17.03.2010.
5. [Электронный ресурс] / Владимир Кояя: Страховщики могут "законсервировать" реформу здравоохранения. – Режим доступа: <http://news.tut.by/economics/165417.html>. – Дата доступа 03.04.2010.

УДК 346.12/3

*Манюк Е.Ф., Сокол Т.А.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Ипатова О.В.*

#### КОНВЕНЦИОННОЕ И НАЦИОНАЛЬНОЕ ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРИНГА

Сегодня факторинг является актуальной и востребованной услугой в других государствах, чего нельзя сказать о Республике Беларусь. Мировая практика факторинга доказывает эффективность механизма его осуществления: в определенных сегментах рынка он уже давно вытеснил кредитную банковскую систему и является одним из основных инструментов развития бизнеса. Его главное преимущество заключается в том, что факторинг предоставляет широкие возможности в сфере осуществления хозяйственной деятельности, поскольку позволяет субъектам хозяйствования, не привлекая кредиты, оперативно (сразу после отгрузки товара) пополнить оборотные средства для оплаты текущих расходов (уплату коммунальных, закупок сырья, выплаты заработной платы и т.п.) и воспользоваться дополнительными услугами фактор-компании, необходимыми для обслуживания дебиторской задолженности (ведение бухгалтерского учёта, сбор дебиторской задолженности и т.д.). Однако в связи со слабым развитием национального законодательства в данной области, он не получил широкого распространения в Республике Беларусь. Одной из главных причин, почему факторинг не развивается в Республике Беларусь, является отсутствие необходимой нормативной базы, более объёмного определения понятия факторинга, которое детально обозначит все его существенные условия и предоставит большие возможности субъектам хозяйствования для его использования.

Широкое использование факторинга в международной торговле привело к необходимости унификации данных отношений, в связи с чем в 1988 г. в Оттаве была подписана Конвенция о международном факторинге [1], однако РБ до сих пор в ней не участвует, хотя большинство её норм было положено в первый в РБ нормативно-правовой акт, регулирующий данный вид хозяйственной деятельности – «Порядок проведения банками факторинговых операций в РБ», утверждённый постановлением Правления Национального банка РБ от 8 января 1998 г. № 6 [2]. Данный документ утратил силу 18 мая 2005 г. На смену ему были разработаны Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования

(факторинга), утверждённые постановлением Правления Национального банка от 30 августа 2001 г. № 229 [3]. Постановлением от 24 января 2007 г. № 14 Национальный банк упразднил эти Правила, не заменив их никаким другим нормативно-правовым актом. Поэтому можно утверждать, что в РБ слабо разработано законодательство, регулирующие отношения по факторингу. Среди нормативно-правовых актов, регулирующих данные отношения, можно назвать только Банковский (ст. 155-165) [4] и Гражданский [5] кодексы, последний содержит только одну статью о факторинге – ст. 772.

Отсутствие правового регулирования в Республике Беларусь не позволяет нам воспользоваться международным опытом; поэтому рассмотрим различия в национальном и конвенционном определении факторинга.

Согласно пункту 1 статьи 772 ГК финансирование под уступку денежного требования (факторинг) представляет собой соглашение, при котором одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг).

В соответствии с Конвенцией УНИДРУА «О международном факторинге» факторинговая услуга должна содержать не менее 2-х из 4-х операций, а именно:

- финансирование поставщика,
- ведение учета дебиторской задолженности,
- инкассация дебиторской задолженности,
- защита от неплатежеспособности дебитора.

Как видим, согласно практике международного факторинга, наличие или отсутствие финансирования не является обязательной составляющей услуги. Так, в общих правилах международного факторинга (General Rules of International Factoring, GRIF) [6] факторинг определяется как услуга по уступке денежных требований для финансирования ли без такового с одной из следующих целей: управление и учёт дебиторской задолженности, сбор дебиторской задолженности и покрытие риска неплатежа (страхование риска). Уступка дебиторской задолженности при наличии хотя бы 2-х из вышеуказанных элементов уже классифицируется как факторинг.

Таким образом, *национальное определение факторинга – это финансирование под уступку права требования, а конвенционное определение факторинга подразумевает саму уступку права требования.*

Поэтому согласно Конвенции выделяют следующие виды факторинга:

1) уступка денежного требования с финансированием в виде досрочных платежей. Кредитор (субъект хозяйствования – поставщик) заключает договор поставки, подряда, оказания услуг с Должником (субъект хозяйствования – покупатель) и отгружает товары, выполняет работы, оказывает услуги. Должник выплачивает деньги Кредитору за отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги через определённый срок. Может возникнуть ситуация, когда Кредитору срочно нужны будут деньги. В данном случае он обращается к Фактору (не только банки, но и другие субъекты хозяйствования), который выплачивает ему до 90 % от суммы стоимости товара, а за это Кредитор передаёт Фактору право требования денежных средств с Должника. Через оговоренный по договору срок Должник рассчитывается не с Кредитором, а Фактором. После оплаты Фактор возвращает Кредитору 10 % от суммы стоимости поставки за вычетом вознаграждения за свои услуги;

2) факторинг с финансированием в виде займа – с дисконтированием (разовая операция). Механизм осуществления тот же, что и при первом виде, однако имеется одно важное отличие. После выплаты Должником Фактору денежных средств он ничего не возвращает Кредитору, то есть забирает себе весь дисконт (разницу между суммой денежного обязательства Должника и суммой, выплачиваемой Фактором Кредитору);

3) факторинг без финансирования со страхованием риска неплатежа. В данном случае Факторинговая компания может сама оплатить счет-фактуру в момент наступления срока платежа или даже досрочно. Цель факторинга в случае оплаты денежных требований в момент наступления срока платежа – гарантия платежа Клиенту (Поставщику), т.е. Фактор должен оплатить Клиенту (Поставщику) акцептованные Покупателем счет-фактуры даже в случае фактической неплатежеспособности Должника (Покупателя). При этом факторинг похож на банковскую гарантию, но это не одно и то же: при факторинге – выплаты независимо и до или в день уплаты Должником долга Клиенту Фактора, соглашением заключается между Кредитором и Фактором; при банковской гарантии – выплаты только в случае и после неуплаты Должником долга Клиенту Фактора, соглашение между Банком и Должником;

4) факторинг без финансирования и без страхования риска неплатежа суммы долгов покупателем. То есть денежное требование к Должнику уступается Клиентом финансовому агенту (Фактору) только в целях обеспечения исполнения обязательства Клиента перед финансовым агентом: ведение для Клиента бухгалтерии и другие услуги, связанные с денежными требованиями, являющимися предметом уступки.

Вид факторинга будет определять доходы, которые получит Фактор от своей деятельности, а также сроки выплаты Фактором денежных сумм Клиенту. Выделяют следующие основные доходы Фактора [7, с. 64]:

1) проценты по кредиту по банковским ставкам (LIBOR (средняя ставка предложения на продажу Лондонского межбанковского рынка) / ставка рефинансирования Нацбанка + 2-6%) (при факторинге с финансированием);

2) 0,5-2,5 % комиссионные за факторинговые услуги (ведение бухгалтерии, рассылка требований и др.);

3) 0,2-4 % от оборота за 100-ный риск от неуплаты по требованиям (при факторинге без права регресса).

Итак, выделяют следующие сроки выплаты Фактором денежных сумм Поставщику (Клиенту) по полученным от него счёт-фактурам, товарно-транспортным накладным:

1) немедленно (от 24 часов до 2-3 дней) – при факторинге с финансированием;

2) спустя определенное количество дней (до 90 дней) – в день платежа Покупателем суммы долга (факторинге без финансирования и права регресса, т.е. только как страхование (гарантия) рисков неуплаты Покупателями долгов). К Фактору от Поставщика в силу суброгации переходят права требования у Покупателя уплаты суммы долга;

3) на условиях pay-as-raid (оплата по мере того, как Фактор получает платежи от покупателей – фактор своими деньгами не платит (факторинг без финансирования и без страхования (гарантии)).

Сравнительный анализ определений понятия национального и конвенционного факторинга определил следующие отличия:

1) Предмет договора факторинга. Для договора факторинга согласно конвенции в отличие от определения по ГК предоставление финансовым агентом клиенту дополнительных финансовых услуг, кроме финансирования под уступку денежного требования, является обязательным и должно рассматриваться как один из квалифицирующих факторинга признаков;

2) *Уведомление должника об уступке денежного требования.* По Конвенции о факторинге должники, права требования к которым были уступлены финансовому агенту, должны быть обязательно уведомлены (в письменной форме) о состоявшейся уступке требования. ГК же не содержит такого обязательства, то есть должники могут быть как оповещены (факторинг с уведомлением), так и не оповещены (факторинг без уведомления) (ст. 154 БК);

3) *Вид договора, из которого вытекают денежные требования.* Конвенция о факторинге исключает из сферы своего действия денежные требования, вытекающие из контрактов по приобретению товаров для личного, семейного и домашнего использования, что исключает возможность регулирования нормами Конвенции о факторинге договоров секьюритизации. Секьюритизация – это альтернатива факторингу в случае финансирования требований не из договора поставки, с обязательным выпуском ценной бумаги, подтверждающей право требования. Секьюритизация не предусмотрена законодательством РБ и РФ. Другими словами, ГК, как и БК, таких ограничений не содержит. То есть Конвенция о факторинге, в отличие от ГК, весьма конкретно описывает круг контрактов – договор поставки и хозяйственный договор, из которых может вытекать то или иное денежное требование, а национальное законодательство Республики Беларусь не определяет такой круг контрактов (любой гражданско-правовой договор);

4) *Субъектный состав.* Исходя из предыдущего признака, отличия субъектного состава договора факторинга согласно Конвенции и ГК вытекают из вида договора, из которого возникают денежные требования. Согласно ГК и БК, фактор – банк или иная кредитная организация, кредитор – любое лицо, а по Конвенции фактор – не только банки, но и другие субъекты хозяйствования, а кредитор – субъект хозяйствования;

5) *Характер требований, которые уступаются.* И по Конвенции, и по ГК финансируются действительные и будущие требования, срок исполнения по которым наступил или не наступил.

На практике же многие банки в нашей стране не предоставляют услуги факторинга, а даже те, которые и предоставляют, оказывают их очень редко. Такие банки, как ОАО «Белагропромбанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «Беларусбанк» осуществляют факторинг на практике только по договорам поставки, и только по требованиям, срок оплаты по которым ещё не наступил. ОАО «Белагропромбанк» и ОАО «Приорбанк» действуют с правом регресса – кредитор принимает на себя поручительство за должника перед фактором (т. е. банком) и несет риск неоплаты денежных требований перед фактором, а ОАО «Беларусбанк» – с правом регресса и залога. Следует также отметить, что ни ОАО «Белагропромбанк», ни ОАО «Беларусбанк» не оказывают дополнительные услуги, которые являются классифицирующим признаком факторинга по Конвенции 1988 года, лишь ОАО «Приорбанк» является одним из первых, кто начинает внедрять оказание дополнительных услуг (ведение бухгалтерского учёта, контроль за дебиторской задолженностью и т. д.). Это выделяет его среди других банков.

В Республике Беларусь развитие факторинга не достигло того уровня, который имеет в ряде стран с развитой рыночной экономикой, что связано с множеством проблем, и в первую очередь, правового характера – отсутствие на национальном уровне специального законодательства о факторинге и явная недостаточность правового регулирования факторинга на уровне кодексов – Гражданского и Банковского, содержащих лишь несколько статей о факторинге; отсутствие указаний о существенных условиях договора факторинга; отличие национального и международного (конвенционного) подходов к пониманию факторинга, неполное включение норм Конвенции о международном факто-

ринге в национальное законодательство, что связано с неподписанием и в силу этого невозможностью ратификации данной Конвенции Республикой Беларусь.

Еще одним препятствием на пути развития факторинга и специализированных факторинговых компаний в Республике Беларусь является отнесение к составу субъектов хозяйствования, которые могут оказывать данные услуги, только банков и иных кредитных организаций, деятельность которых в обязательном порядке подлежит лицензированию. Таким образом, белорусский законодатель наряду с российским законодателем закрепляет за факторинговыми операциями статус кредитных операций, и, как следствие, подводит их под действие банковского или страхового законодательства, что требует лицензирования данных видов деятельности.

Проведенный анализ международного и национального законодательства позволяет сделать вывод, что чем более урегулирован факторинг законодателем, тем он менее развит, что говорит в пользу конвенционного подхода к пониманию факторинга, понимая его более широко, чем национальные законодатели ряда стран, в частности, не ограничивая круг субъектов, имеющими права оказывать факторинговые услуги, только банками и иными кредитными организациями.

#### СПИСОК ЦИТИРУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», 28 мая 1988 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
2. Порядок проведения банками факторинговых операций в Республике Беларусь; утверждённый постановлением Правления Национального банка РБ от 08.01.1998 г. № 6 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
3. Правила проведения банками и небанковскими кредитно-финансовыми организациями финансирования под уступку денежного требования (факторинга), утверждённые постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 30.08.2001 г. № 229 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
4. Банковский кодекс от 25 октября 2000 г. № 441-3// Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
5. Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. № 218-3// Консультант Плюс: Беларусь. Технология Проф. Версия 3000 [Электронный ресурс] / ООО «Сезар Плюс». – Брест, 2010.
6. Общие правила международного факторинга (General Rules of International Factoring: GRIF) [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.factorings.ru/static/factoring\\_history/](http://www.factorings.ru/static/factoring_history/) – Дата доступа: 04.04.2010
7. Ломакина, О.Б. Риск-менеджмент при проведении государственных закупок: Учебное пособие / О.Б. Ломакина – М., 2003, – 152 с. [Электронный ресурс] // Режим доступа: [http://www.torgi2.stavkray.ru/jetspeed/PN/tacis/risk\\_menedjment.pdf](http://www.torgi2.stavkray.ru/jetspeed/PN/tacis/risk_menedjment.pdf). – Дата доступа: 04.04.2010.
8. Обзор зарубежного опыта по регулированию факторинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.factoringpro.ru>. – Дата доступа: 04.04.2010.

УДК 339.923:061.1ЕВ

*Надеина Е.В.*

*Научный руководитель: ст. преподаватель Кудрицкая Е.Г.*

### ЕВРОПЕЙСКИЙ СОЮЗ И ЕВРАЗИЙСКОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СООБЩЕСТВО – ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ОПЫТА И ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

В современном мире практически на всех континентах идет формирование и развитие региональных интеграционных объединений, которые в перспективе решают проблемы обеспечения устойчивого развития вступающих в эти объединения стран и являются гарантом их адаптации к достаточно жестким условиям процессов глобализации и обострения конкурентных отношений в мировой экономике. На сегодняшний день доми-