

Список использованных источников

1. Баканова, М.И. Экономический анализ в торговле: учебное пособие / под ред. М.И. Бакановой–М.: Финансы и статистика, 2013. – 400 с.
2. Платонов, В.Н. Организация торговли: учеб. пособие / В.Н. Платонов. Минск.: Новое знание, 2012 – 380 с.
3. О государственном регулировании торговли и общественного питания в Республике Беларусь: Закон Респ. Беларусь от 8 янв. 2014 г. № 128-З // Нац. реестр правовых актов Респ. Беларусь. – 2014. – № 2/2801 в. ред. от 07.01.2021 // Национальный правовой Интернет–портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pravo.by>. – Дата доступа: 29.10.2022.
4. Гринберг, А.С. Информационные технологии управления : учеб. пособие для вузов / А.С. Гринберг. – М.: ЮНИТИ–ДАНА, 2014. – 479 с.

**И .С. Парфеев, Т. В. Кривицкая,
Брестский государственный технический университет
ОСОБЕННОСТИ ПРИМЕНЕНИЯ ИНВОЙС-ДИСКАУНТИНГА КАК НОВОГО
ВИДА ФАКТОРИНГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ**

**I. S. Parfeyevets, T. V. Krivitskaya
Brest state technical university
FEATURES OF USING INVOICE DISCOUNTING AS A NEW TYPE OF FACTORING
FINANCING**

Аннотация. В статье рассматриваются специфика применения вида финансирования – инвойс-дисконтинга, оцениваются его преимущества перед обычным регрессивным факторингом, определяются его принципиальные отличия от существующих зарубежных аналогов; оцениваются риски и перспективные потенциалы роста данного вида финансирования.

Annotation. The article examines the specifics of the use of the type of financing – invoice discounting, assesses its advantages over conventional regressive factoring, determines its fundamental differences from existing foreign analogues; assesses the risks and prospective growth potentials of this type of financing.

Ключевые слова: АКТИВ, ДЕБИТОРСКАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ, ФИНАНСИРОВАНИЕ, ИНВОЙС-ДИСКАУНТИНГ, ФАКТОРИНГ, РЕГРЕССИОННЫЙ ФАКТОРИНГ.

Keywords: ASSET, ACCOUNTS RECEIVABLE, FINANCING, INVOICE DISCOUNTING, FACTORING, REGRESSION FACTORING.

В новых экономических условиях хозяйствования и перехода на цифровую экономику - один из главных приоритетов развития Республики Беларусь, происходит процесс разработки новых финансовых инструментов и технологий, что сопровождается применением комбинированных механизмов финансирования с целью управления финансовыми активами предприятия на новом уровне. Дебиторская задолженность является важным компонентом оборотного капитала, а также активом, связанного с юридическими имущественными правами предприятия, включая право на владение. Кроме того, дебиторская задолженность оказывает существенное влияние на общие показатели экономической деятельности предприятия, что влечет за собой пересмотр с одной стороны, кредитной политики предприятия, с другой стороны повышение эффективности управления накопленной задолженности. Кроме того, динамика величины дебиторской задолженности является важной составляющей финансового потока предприятия в виде денежного потока.

Управление дебиторской задолженностью является одной из актуальных проблем многих предприятий, представляющая собой особую функцию финансового менеджмента, целью которого является увеличение экономических выгод компании за счет эффективного использования дебиторской задолженности как финансового актива или экономического инструмента. Причем самым острым моментом здесь выступает вопрос продажи актива и уступки требований на денежные поступления по активу третьему лицу. Как управлять дебиторской задолженностью предприятие определяет самостоятельно - либо собственными силами, либо на основе привлечения сторонних организаций. В основе обеспечения лежит всегда – финансовый

актив, представляющий собой дебиторскую задолженность предприятия по какому-либо базовому активу, который в любом случае имеет цену, порождает периодические денежные платежи, а, следовательно, обладает определенным источником финансирования [1].

К традиционным источникам финансирования относятся увеличение акционерного капитала или привлечение долгосрочных или краткосрочных заемных средств, которые находят отражение в пассиве бухгалтерского баланса предприятия. В отличие от рассмотренных источников финансирования большое значение в современных условиях приобретает, так называемое, объектно-ориентированное финансирование, основу которого составляют выделенные активы предприятия. Суть данного финансирования в том, что оно включает кредиты под обеспечительную уступку прав требования, факторинг. Формы финансирования имеют единую основу: привлечение средств всегда сопровождается передачей кредитору прав на определенные активы предприятия, а сумма обеспечения зависит во многом от стоимости обеспечения. Так, например, факторинговая услуга, согласно Конвенции Международного института унификации, должна включать следующие операции: финансирование поставщика, ведение учета по правам требования, инкассацию дебиторской задолженности и защиту от неплатежеспособности дебитора. Конвенция Международного института унификации предполагает открытый характер сделок, когда должнику предоставляется информация об уступаемом праве требования по договору с ним. Кроме того, данным документом определен приоритет договора о факторинге, который закрепляет отношения между фактором и клиентом, перед договором между клиентом и дебитором, при котором возникает денежное требование.

Довольно интересным представляется рассмотрение такого нового для белорусского рынка вида финансирования, как инвойс-дискаунтинг, направленного на финансирование дебиторской задолженности, основу которой составляют финансирование или учет счетов-фактур. Так, например, в Великобритании инвойс-дискаунтинг составляет от 0,35% до 1 % от оборота, многие факторинговые компании берут минимальную комиссию £ 12,000, факторинговые услуги составляют 0,75 % - 2,5 % от оборота, а ставка за финансирование и в том, и в другом случае колеблется от 2-3 %. Факторинг применяется компаниями, имеющими оборот от £100,000 в год (некоторые факторы предлагают от £ 50,000), а инвойс-дискаунтинг применяется для компаний с оборотом от £250,000. При этом, следует сказать и о том, что факторинг и инвойс-дискаунтинг, как формы финансирования, на Западе четко разделены, что дает возможность клиентам лучшим образом ориентироваться в различных новых банковских продуктах и выбирать те, которые соответствуют уровню развития компании. ВТБ Факторинг, который входит в группу ВТБ, начал в 2020 году предлагать такой вид банковских услуг, как инвойс-дискаунтинг, что позволило помочь крупным и средним производственным компаниям решать задачи оперативного пополнения оборотного капитала, стабилизации входящего денежного потока и стимулирования продаж [2].

В ряде европейских стран данный продукт наиболее популярнее классического факторинга с правом регресса. В частности, в Великобритании доля инвойс-дискаунтинга составляет почти 90 процентов от всего объема выплаченного объема финансирования. Итак, это инвойс-дискаунтинг за рубежом - это финансовая услуга, которая предоставляется банком в виде краткосрочного заимствования на период до 90 дней, обусловленная необходимостью выплаты продавцу суммы задолженности покупателей. Данный вид финансирования используют поставщики для пополнения своего оборотного капитала и балансирования входящего денежного потока. Поставщики самостоятельно собирают и управляют своей дебиторской задолженностью, при этом покупатели могут и не иметь информации о привлечении факторинговой компанией, в связи с чем в зарубежных странах инвойс-дискаунтинг часто именуется конфиденциальным факторингом.

С первого взгляда данный продукт очень схож с регрессивным закрытым факторингом, однако существенным отличием является то, что финансирование осуществляется не на каждую поставку в отдельности, а на сальдо, т.е. текущую непоплаченную сумму всех поставок в совокупности. Причем, на практике преобладает начисление комиссии за финансирование не по формуле простых процентов, как при классическом факторинге, а с применением формул сложных процентов.

Иначе говоря, каждый день к сумме выплаченного финансирования прибавляется сумма начисленной сегодня комиссии, а, затем, на следующий день проценты начисляются уже не на самофинансирование, а на сумму финансирования и ранее начисленной комиссии. По сути, фактически инвойс-дискаунтинг представляет собой кредит под залог ожидающихся плате-

жей, причем сам риск неоплаты по произведенным поставкам несет продавец, а в случае, если покупатель не сможет выплатить долговые обязательства, в этом случае денежные средства будут списаны с поставщика [3].

Таким образом, при применении инвойс-дисконтинга не происходит управление портфелем задолженности, так как она переуступается единым пулом. Для получения финансирования в рамках банковского продукта инвойс-дисконтинга в Республики Беларусь также, как и за рубежом, поставщики могут не уведомлять своих дебиторов об уступке права требования фактору, да и профинансировать возможно не только имеющиеся, но и будущие денежные требования. И, как было отмечено ранее, к учету принимается общее сальдо будущих требований, если речь идет о финансировании будущих поставок, а если речь идет о финансировании совершенных поставок, то принимается каждое денежное требование отдельно. Таким образом, решение может быть принято только на основе проведенного анализа финансового состояния и финансовых результатов поставщика, отвечающего за погашение данной задолженности, если дебиторы не смогут произвести соответствующую оплату.

Поставщику предоставляется возможность продления отсрочки платежа для дебитора сроком до одного года. Кроме рассмотренных особенностей, представляется целесообразным остановиться на требованиях к поставщику при проведении инвойс-дисконтинга. Так, главной особенностью является то, что данный продукт является достаточно рискованным для фактора, чем классически регрессивный факторинг, в котором финансовая оценка дается как поставщику, так и покупателю. В связи с чем данным продуктом, как в Республики Беларусь, так и в зарубежных странах пользуются в основном компании, обладающие высоким уровнем надежности и хорошими финансовыми показателями, так как именно на них лежит ответственность за возврат средств предоставленного финансирования.

Преимуществом инвойс-дисконтинга являются следующие: во-первых, данный продукт имеет положительное воздействие на стимулирование продаж и позволяет стабилизировать сбыт продукции без лишних затрат; с его применением компания-продавец имеет возможность предоставить покупателям отсрочку платежа, а расходы перенести частями либо на себя, либо на покупателя. Во-вторых, при применении инвойс-дисконтинга поставщик намного быстрее может осуществить финансирование, если сравнивать его с классическим факторингом. Это связано с тем, что в данном случае больший риск неплатежа несет именно поставщик, а дебитор подвергается минимальной проверке, включая мониторинг, верификацию поставок, не подписывая при этом уведомление об уступке права требования, что снижает операционные издержки. Кроме того, инвойс-дисконтинг во многом дешевле факторинга, например, комиссия за эту услугу может составлять 1-2%. В-третьих, продавец напрямую взаимодействует со своими контрагентами при решении любого рода вопросов, что является достаточно важным при поддержании партнерских отношений в условиях кризиса в отраслях, характеризующихся ограниченным количеством покупателей [4].

Как показал проведенный анализ, инвойс-дисконтинг представляет собой финансовую операцию, которая схожа с регрессным факторингом. Однако, существенным отличием инвойс-дисконтинга от данного вида факторинга является то, что финансирование выплачивается не на каждую поставку отдельно, а на сальдо всех поставок. Причем комиссия за финансирование начисляется не по формуле простых процентов, как при факторинге, а по формуле сложных процентов, а затем каждый день к сумме выплаченного финансирования прибавляется сумма начисленной комиссии, т.е. проценты начисляются уже не на финансирование, а на сумму финансирования к ранее начисленной комиссии.

Применение такого банковского продукта, как инвойс-дисконтинг во многом позволит поставщикам быстрее профинансировать любой тип денежных требований для неограниченного перечня дебиторов и увеличить при этом отсрочку платежа вплоть до одного года. Кроме того, инвойс-дисконтинг дешевле факторинга, а комиссия за эту услугу может составлять всего 1-2%. Инвойс-дисконтинг в нашей стране будет способствовать дальнейшему росту рынка факторинга и коммерческого финансирования, так как позволит компаниям намного быстрее оборачивать свои средства, создавая при этом положительную кредитную историю.

Список использованных источников

1. Концепция Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2021-2025 гг. – Минск: ГУ «БелИСА», 2020. – 56 с.
2. Официальный сайт Национального статистического комитета Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://belstat.gov.by>. – Дата доступа: 12.10.2022.
3. Антипенко, Н.А. Особенности устойчивого развития бизнес-субъектов в условиях цифровизации экономики Республики Беларусь / Н.А. Антипенко // Бухгалтерский учет и анализ. – 2020. – № 1. – С. 46-50.
4. Захаров Д. В. Цифровизация экономики: проблемы и перспективы // Развитие науки, национальной инновационной системы и технологий: сборник научных трудов по материалам Международной научно-практической конференции 13 мая 2020 г. - Белгород: ООО Агентство перспективных научных исследований (АПНИ). - 2020. - С. 102-107.

И. В. Помыткина

Брестский государственный технический университет

МЕСТО ОЦЕНКИ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ И ФИНАНСОВОЙ УСТОЙЧИВОСТИ В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

I. V. Pomytkina

Brest state technical university

THE ASSESSMENT'S POSITION OF PAYMENT CAPACITY AND FINANCIAL STABILITY IN PREVENTING THE INSOLVENCY OF A COMMERCIAL ORGANIZATION

Аннотация. В статье определено содержание неплатежеспособности как одной из стадий несостоятельности организации. Особое внимание уделено тенденциям изменений показателей на каждой стадии несостоятельности. Сделан вывод о необходимости использования в качестве инструмента предотвращения несостоятельности организации усовершенствованной оценки платежеспособности и финансовой устойчивости, базирующейся на бальном методе.

Annotation. In the article is defined the content of insolvency as one of the stages of insolvency of the organization. Particular attention is paid to the trends of changes in indicators at each stage of insolvency. It is concluded that it is necessary to use an improved assessment of solvency and financial stability, based on the point method, as a tool to prevent the insolvency of an organization.

Ключевые слова: ФИНАНСОВОЕ СОСТОЯНИЕ, НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТЬ, ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТЬ, ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ, БАЛЬНЫЙ МЕТОД.

Keywords: FINANCIAL CONDITION, INSOLVENCY, SOLVENCY, FINANCIAL STABILITY, BALL METHOD.

В сложившихся условиях под пристальным вниманием собственников и руководителей организации находится ее финансовое состояние, поскольку именно оно наилучшим образом характеризует надежность организации и зачастую выступает как первоэлемент в процессе принятия управленческих решений. Одной из основных характеристик, используемых для определения финансового состояния организации, и наиболее полно и точно показывающих ее состояние во внутренней и внешней среде, является платежеспособность.

Финансовое состояние в плане платежеспособности может быть довольно изменчивым. Например, сегодня организация является платежеспособной, но завтра из-за невыполнения дебиторами условий договора и отсутствия поступлений денежных средств за поставленную ранее продукцию на расчетный счет организация не сможет рассчитаться с поставщиками за предоставленные ресурсы. В итоге она становится неплатежеспособной из-за финансовой недисциплинированности покупателей своей продукции.

Неплатежеспособная организация непривлекательна ни для поставщиков, ни для инвесторов, так как она создает угрозу потери собственных и привлеченных ресурсов, наносит фи-