

В банковской практике зарубежных стран такие факторинговые операции иногда называют конвенциональными (открытыми) и конфиденциальными (скрытыми)

Распространённым видом факторинга служит открытый факторинг, который в большей степени отражает сущность факторинговой сделки.

По месту проведения факторинга договоры факторинга подразделяются:

- на внутренние, если сторонами договора факторинга являются резиденты;
- международные, если одна из сторон договора факторинга является нерезидентом.

По условиям платежа между фактором и кредитором выделяют договоры:

- без права регресса, когда фактор несёт риск неоплаты должником денежных требований;
- с правом регресса, при котором кредитор несёт риск неоплаты должником денежных требований.

В заключение отметим, что факторинг, являясь одним из способов управления дебиторской задолженностью, имеет ряд преимуществ перед другими кредитными операциями банков. Он прост в использовании, не требует обеспечения, позволяет в значительном объёме пополнять оборотные средства субъекта хозяйствования, экономя при этом на работе с дебиторами. Кроме этого, факторинг превращает постоянные затраты в переменные, чётко привязав их к реализации и оплате товаров.

Таким образом, можно сделать вывод, что использование факторинга позволяет фирмам получить денежные ресурсы за поставленные товары в кратчайшие сроки после поставки и направить их снова в бизнес, что, в свою очередь, служит отличным стимулом увеличения оборотов и бизнеса

#### **Список литературы:**

1. Банковское дело: дополнительные операции для клиентов: учебное пособие. / Под ред. д. э. н., проф. А. А. Тавасиева. - М.: Финансы и статистика. 2005. – 416 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: КиберЛенинка: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-faktoringa>

2. Шаев, А.Е. Факторинг: экономическая сущность и порядок отражения в бухгалтерском учете // Финансовый менеджмент. - 2010. - №6.- С. 114-120.

3. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Соврем. шк., 20011. – 283 с.

4. Прокушев, Е.Ф. Внешнеэкономическая деятельность: учеб./ Е.Ф. Прокушев. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и Ко, 2015. – 452 с.

5. Симченко, Э.Е. Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси Э.Е. Симченко, Шабаль Ю.А//Иппокрена Минск. – №.1 (28) – 2016 – С. 53-65.

**УДК 658**

### **УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ**

**Католикова Д. С.**

**Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины, г. Гомель**

**Научный руководитель: Каморников С. Ф., доктор физ.-мат. наук, профессор**

Анализ страхового рынка Республики Беларусь показывает, что, несмотря на проводимые реформы, одной из основных проблем белорусского страхового сектора остается неразвитость сегмента страхования жизни. Такое положение обусловлено наличием целого ряда взаимосвязанных факторов, первостепенным из которых является невысокий уровень реальных доходов населения страны.

Если предположить, что мировой опыт для Республики Беларусь является важным ориентиром развития, то представляет практический интерес сравнительная оценка влияния фактора доходов на перспективы развития страхования жизни. В данной работе такая оценка осуществляется на основе актуарных методов, отражающих структуру смертности в стране.

Информационную базу исследования составляют статистические данные о средней заработной плате (в 2018 году) [1] и приведенные в таблице 1 данные о продолжительности жизни (на конец 2016 года) в европейских странах [2].

Таблица 1 – Таблица смертности мужчин возраста 40-50 лет в Республике Беларусь, Франции и Германии за 2016 год

Возраст	Беларусь		Германия		Франция	
	$l_x$	$d_x$	$l_x$	$d_x$	$l_x$	$d_x$
40	95087	455	98021	131	97671	136
41	94632	458	97890	128	97535	156
42	94174	491	97762	146	97379	178
43	93683	536	97616	152	97201	193
44	93147	586	97464	183	97008	202
45	92561	669	97281	193	96806	223
46	91892	667	97088	214	96583	247
47	91225	747	96874	234	96336	283
48	90478	807	96640	264	96053	303
49	89671	887	96376	300	95750	342
50	88784	1013	96076	327	95408	369

Примечание –  $l_x$  – среднее количество людей, доживших до возраста  $x$  лет;  $d_x$  – число представителей группы, умерших в возрасте от  $x$  до  $x+1$  лет.

В работе оцениваются и сравниваются разовые ( $A_{\overline{40:10}|}$ ) и годовые ( $P_{\overline{40:10}|}$ ) нетто-премии (а также соответствующие им брутто-премии) по 10-летним дискретным договорам смешанного страхования, которые заключены 40-летними мужчинами, проживающими в Беларуси, Германии и Франции. Страховые суммы всех договоров принимаются равными 10000 долларов США. Напомним, что смешанное страхование представляет собой комбинацию срочного страхования жизни и страхования на дожитие с тем же сроком. Страховая сумма здесь выплачивается в любом случае: 1) бенефициарию, если застрахованный не доживет до 50 лет; 2) застрахованному, если он дожил до возраста 50 лет.

Расчет разовых и годовых нетто-премий осуществляется, исходя из принципа эквивалентности обязательств страхователя и страховщика на основании сравнения их актуарных приведенных стоимостей (предполагается, что размер регулярной нетто-премии не меняется и вносится в начале каждого года действия договора) [3]. При расчетах применена техническая годовая процентная ставка 4%. При оценке офисной премии используется относительная страховая нагрузка 8%. Результаты вычислений приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Значения страховых премий, доллар США

Страна	Размер разовой нетто-премии	Размер годовой нетто-премии	Размер разовой брутто-премии	Размер годовой брутто-премии
Беларусь	6832,08	829,48	7378,64	895,84
Германия	6781,25	815,44	7319,75	880,68
Франция	6777,55	816,40	7323,75	881,69

Анализ данных таблицы 2 позволяет сделать вывод о том, что расчетные значения нетто-премий и брутто-премий в Беларуси, Германии и Франции сопоставимы и различаются друг от друга незначительно. Имеющиеся отклонения (при одной и той же технической процентной ставке и одинаковой относительной страховой нагрузке) объясняются различиями в структуре смертности в названных странах: как следует из таблицы 1, в Беларуси мужчины в возрасте 40-50 лет умирают в 3-4 раза чаще, чем в Германии и Франции. Следует отметить, что реальная страховая практика в названных странах опирается на разные технические процентные ставки, а разные страховые компании реализуют разную политику в отношении страховой нагрузки, что несомненно отражается на реальной стоимости соответствующего

страхового полиса. Однако к существенным различиям по сравнению с показателями таблицы 2 это не приводит.

Дополним приведенный анализ сравнением страховых премий, отнесенных к величине заработной платы (таблица 3).

*Таблица 3 – Относительные показатели страховых премий*

Страна	Средняя годовая заработная плата, доллар США	Отношение разовой нетто-премии к средней годовой заработной плате, %	Отношение годовой нетто-премии к средней годовой заработной плате, %
Беларусь	4174,68	163,66	19,87
Германия	25461,84	26,62	3,20
Франция	29047,56	23,35	2,81

Анализ данных таблицы 3 позволяет сделать следующие выводы. Чтобы разово оплатить названную страховку, мужчина в Беларуси должен отдать более чем свой полугодовой заработок (во Франции и Германии на эти цели уйдет 23-27% годового заработка). Очевидно, что сегодня лишь очень малая часть граждан Беларуси может позволить себе отчислить такую долю средств из своего бюджета на заключение полисов долгосрочного страхования.

Если говорить о разовой брутто-премии, то на ее оплату белорусский мужчина должен потратить около 20% годового дохода, в то время как во Франции и Германии соответствующий показатель составляет 2-3%, т. е. в 6-7 раз меньше.

Приведенные актуарные расчеты показывают, что решающим фактором, тормозящим развитие сегмента страхования жизни в Республике Беларусь, является низкий уровень доходов значительной части населения. Его негативное влияние дополняется действием целого ряда других факторов. К ним, в частности, относятся:

1. *Низкий опыт страхования жизни.* Если в европейских странах такой положительный опыт накапливался столетиями, то в Беларуси – лишь в течение двух-трех последних десятилетий. Как итог, отсутствие необходимой страховой культуры приводит к тому, что жители Беларуси охотнее несут деньги в банки.

2. *Малая степень развития рынка страхования жизни.* В Республике Беларусь так же, как и во всех развитых странах законодательно закреплено разделение страхования на страхование жизни и страхование иное, чем страхование жизни. Поэтому одна страховая организация не может оказывать эти два вида услуг одновременно, что вынуждает страховщиков создавать дочерние компании. По состоянию на 1 января 2019 года на страховом рынке Республики Беларусь страховую деятельность осуществляли 16 страховых организаций (из них только две страховые организации осуществляют добровольное страхование жизни: Республиканское дочернее унитарное страховое предприятие «Стравита» и Страховое общество с ограниченной ответственностью «Приорлайф»).

3. *Отсутствие стабильности в экономике страны,* что приводит к высоким девальвационным и инфляционным ожиданиям и ограничивает спрос на страхование жизни.

4. *Отсутствие благоприятного налогового климата по отношению к программам долгосрочного страхования.*

5. *Низкое качество предоставляемых страховых услуг и недостаточность гарантий их исполнения.*

#### **Список литературы:**

1. Средняя зарплата по странам мира 2018 [Электронный ресурс]. – URL: [http://fincan.ru/articles/35\\_srednyaja-zarplata-po-stranam-mira-2018/](http://fincan.ru/articles/35_srednyaja-zarplata-po-stranam-mira-2018/) – Дата доступа: 24.11.2019.

2. The Human Mortality Database. Belarus. Life tables by year of death [Электронный ресурс]. – URL: <https://www.mortality.org/> – Дата доступа: 24.11.2019.

3. Фалин, Г.И. Математические основы теории страхования жизни и пенсионных схем / Г.И. Фалин. – М.: Анкил, 2002. – 262 с.