

вершенствовать работу в этом направлении, чтобы своевременно выявлять факты незарегистрированной предпринимательской деятельности нерезидентов с целью привлечения их к налоговой ответственности.

Для повышения оперативности и перспективной направленности налогового контроля необходима тщательная координация и согласование деятельности различных контрольных органов, структуризация информационных потоков, создание системы информационных массивов. В условиях развития рыночных отношений в стране постоянно увеличивается количество налогоплательщиков, возрастает объем и усложняются методы работы органов налоговой службы. Применение современных средств информационных технологий позволяет обрабатывать с приемлемой скоростью практически весь массив имеющейся информации. Однако необходимо отметить, что как бы не совершенствовались в мире информационные технологии повышение производительности и качества работы невозможно без человеческого потенциала, то есть необходимо повышение профессионализма работников налоговых органов.

Также в число приоритетных задач развития налогового контроля можно выдвинуть пропаганду налоговой культуры. основополагающая идея – это сформировать у граждан понимание того, что уплата налогов это не наказание, а выгодное для всех вложение денег в свою страну, что средства, поступающие в государственную казну, вернутся к налогоплательщикам в виде пенсий, пособий, стипендий, бесплатного здравоохранения, то есть совокупности установленных Конституцией социальных благ и гарантий, создавая основу стабильности и процветания общества. Совершенствование каждого из этих элементов позволит улучшить организацию налогового контроля в целом.

Таким образом, совершенствование налогового контроля обеспечивает полное и своевременное поступление налогов и других обязательных платежей в бюджет, свидетельствует об уровне развития рыночных отношений, способствует решению вопросов, препятствующих государству нормально и достойно развиваться.

#### Список цитированных источников

1. Налоговый кодекс РБ (Особенная часть): Принят Палатой представителей 11 декабря 2009 г., одобрен Советом Республики 18 декабря 2009 года. – Режим доступа: [http://www.minfin.gov.by/rmenu/taxation/kodeks\\_nalogi/](http://www.minfin.gov.by/rmenu/taxation/kodeks_nalogi/).
2. Ногина, О.А. Налоговый контроль: вопросы теории / О.А. Ногина. – СПб.: Питер, 2002. – 38 с.
3. Пилипенко, А.А. Налоговое право: учеб. пособие / А.А. Пилипенко. – Минск: Книжный дом, 2006. – 448 с.

УДК 336

*Кожевина Е.Е.*

*Научный руководитель: преподаватель Залесовский А.С.*

*Международный университет «МИТСО», г. Минск, РБ*

### АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ. ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Как известно, финансирование под уступку денежного требования (факторинг) – это комплекс услуг, предоставляющихся поставщику (клиенту) фактором (банком), по финансированию оборотного капитала клиента, инкассированию дебиторской задолженности, страхованию рисков, ведению счетов, связанных с получением дебиторской задолженности. Факторинг – это высокооплачиваемый кредит. Но, несмотря на это, предприятиям выгодно заключать факторинговые договоры, так как это позволяет ускорить оборачиваемость оборотных средств, уменьшить риски неплатежа, дает возможность концентрироваться на основной, производственной деятельности.

Выбранная тема является актуальной, ввиду того, что в современных условиях белорусской экономике необходимо искать и изучать новые способы получения дополнительных средств, ускорять оборачиваемость денежных и товарных потоков поставщиков, а также расширять рынок банковских услуг. Факторинг выгоден для бизнеса. Данный факт подтверждается мировой практикой его применения.

Предпосылки возникновения факторинга связаны с бурным развитием коммерческого кредита в середине XX века. Именно в это время объем предложения товаров стал превышать платежеспособный спрос непосредственных потребителей. По ряду товарных групп формировался устойчивый рынок покупателей [3, с. 310].

С ростом производства, предприятиям все чаще приходилось прибегать к использованию коммерческого кредита, что в свою очередь при больших объемах поставок очень сильно отвлекало оборотные средства. Поэтому стало выгодно использовать факторинг.

В СССР факторинг был внедрен в качестве эксперимента в 1988, однако сущность данной услуги была несколько искажена: переуступалась только просроченная дебиторская задолженность, соглашение заключалось как с поставщиком, так и с покупателем, причем первому гарантировались платежи путем кредитования покупателя. Факторинговое обслуживание носило характер разовых сделок: без обеспечения комплекса страховых, информационных учетных и консалтинговых услуг, подразумеваемых факторингом [1, с. 9].

Таким образом, из-за отсутствия опыта, цивилизованных факторинговых технологий и неудовлетворительной платежной дисциплины банки поначалу понесли немалые потери от осуществления факторинговых операций. Однако уже к 1994 банки приобрели опыт осуществления данной операции.

В настоящее время в РБ зарегистрирован и функционирует 31 коммерческий банк. Все они имеют лицензию Национального банка Республики Беларусь на осуществление операций по финансированию под уступку денежного требования (факторинг). Однако, по данным «Информационного портала о банках Беларуси»<sup>1</sup>, реально проводятся факторинговые операции лишь 12 банками. Это обусловлено тем, что данная услуга не востребована со стороны белорусских предприятий. В свою очередь, это связано с большим количеством убыточных и неплатежеспособных предприятий в РБ, а также с высокой стоимостью факторингового кредита, так как он является высокорисковым для банка.

За факторинговое обслуживание фактор взимает с клиента (поставщика):

1. Факторинговую комиссию. В зарубежных странах это 1,5 – 3%, в Республике Беларусь – около 15% от суммы счета-фактора. Ее размер зависит от суммы долга, степени риска и объема необходимой посреднической работы.

2. Ссудный процент с ежедневного остатка выплаченного клиенту аванса против инкассированных счетов. Процент взимается со дня выдачи аванса до дня погашения задолженности. Ставка ссудного процента обычно на 1,5 – 2,5% выше ставок по краткосрочным кредитам или на 1 – 2% выше учетной ставки центрального банка [2, с. 17].

Рассмотрим на примере зарубежной страны. Сумма факторинговой операции – 400 тыс. долларов, аванс – 90%, комиссия фактора – 3% плюс ежемесячный процент за аванс – 2%, получаем, что поставщик (клиент) получает: 400 тыс. долларов – 40 тыс. долларов (резерв) – 12 тыс. долларов (комиссии фактора) – 8 тыс. долларов (% за аванс) = 340 тыс. долларов.

Рассмотрим на примере Республики Беларусь. Сумма факторинговой операции – 400 тыс. долларов, аванс – 90%, комиссия фактора – 15% плюс ежемесячный процент за аванс – 2%, получаем, что поставщик (клиент) получает: 400 тыс. долларов – 40 тыс. долларов (резерв) – 60 тыс. долларов (комиссии фактора) – 8 тыс. долларов (% за аванс) = 292 тыс. долларов.

Таким образом, видно, что в нашей стране факторинговая комиссия гораздо выше, чем в зарубежных странах, а значит, и сам факторинговый кредит получается дороже, что в свою очередь, тормозит его развитие в Республике Беларусь. Такой высокий процент факторинговой комиссии связан в первую очередь с большим риском несвоевременной оплаты поставок, неплатежеспособности дебиторов, изменения стоимости кредитных ресурсов. На современном этапе в мировой практике наблюдается тенденция к увеличению роли и развитию факторинговых услуг. В настоящее время тенденцией развития мирового рынка факторинговых услуг выступает объединение факторинговых компаний в ассоциации – крупнейшие факторинговые сети. Крупнейшей из таких сетей является «Factors Chain International». Она объединяет 252 факторинговые компании в 67 странах мира. По данным отчета «Factors Chain International», объем и структура факторинговых услуг в мировом хозяйстве за 2010 год выглядит следующим образом:

Таблица 1 – Объем и структура факторинговых услуг в мировом хозяйстве

Континенты	Вид факторинга				Всего	
	внутренний		международный		млн. евро	уд. вес, %
	млн. евро	удельный вес, %	млн. евро	удельный вес, %		
Европа	900,655	86,18	144,415	13,82	1 045,069	63,41
Америка	173,065	93,37	12,292	6,63	185,357	11,25
Африка	16,110	96,55	576	3452,00	16,686	1,01
Азия	267,071	75,10	88,531	24,90	355,602	21,57
Австралия	45,430	99,81	85	186,75	45,515	2,76
Всего:	1 402,331	85,08	245,898	14,92	1 648,229	100,00

По данным таблицы видно, что внутренний факторинг явно превышает международный во всех странах мира: 85,08% от общего объема факторинга против 14,92% приходящихся на международный факторинг в 2010 году.

На международном рынке факторинговых услуг наблюдается тенденция к увеличению факторинговых компаний, в то время как в Беларуси эта услуга во многом не востребована со стороны предприятий. Так, например, в Могилевской области в 2009 г. по сравнению с 2008 г. количество проведенных факторинговых операций сократилось вдвое, а за 2010, 2011 года вовсе не проводилось ни одной факторинговой сделки, несмотря на то, что по оценкам банка потенциально возможных клиентов достаточное количество. Это связано в первую очередь с большой закредитованностью предприятий, а также дороговизной факторингового кредита в целом, ввиду повышенного риска неоплаты для банка (фактора), предоставляющего данный вид кредита в РБ. С другой стороны, в РБ к перспективным и активно развивающимся областям применения факторинга выделяют сферу услуг: транспортных, туристических, рекламных и т.д. Кроме того, при использовании факторингового кредита предприятиям предоставляется возможность отнесения затрат по факторинговым операциям на себестоимость, что невозможно при использовании в качестве финансирования банковского кредита согласно законодательству.

Таким образом, осуществление факторинговых операций заключается в предоставлении банком (фактором) комплекса услуг, основой которых является переуступка банку (фактору) неоплаченных долговых требований, в сочетании с элементами бухгалтерского, финансового, юридического, стра-

<sup>1</sup> Информационный портал о банках Беларуси: //http://belbank.net/factoring.php

хового, информационного обслуживания клиентов. Применение факторинга выгодно всем сторонам сделки. Для поставщика – это страхование риска неполучения платежа, снижение расходов по ведению счетов, способствует неотвлечению оборотных средств предприятия, ускорение оборота его капитала; для покупателя – это возможность получения отсрочки платежа, для банка (фактора), выкупающего денежные требования, – расширение с помощью договора факторинга круга оказываемых услуг, получение высокого денежного вознаграждения за проведение факторинговых операций.

**Список цитированных источников**

1. Данина, Е.А. Факторинг: теория и практика применения: методические рекомендации / Е.А. Данина, В.Я. Ильина. – Витебск: УО «ВГУ им. П.М. Машерова», 2009. – 83 с.
2. Захорощко, С. Роль факторинга в банковской практике / С. Захорощко // Вестник ассоциации белорусских банков. – 2011. – № 1 (597). – С. 16-20.
3. Левкович, А.П. Кредитные и расчетные операции во внешнеэкономической деятельности: учеб. пособие / А.П. Левкович. – Мн.: БГЭУ, 2006. – 383 с.

УДК 631.162:657.213

**Куземкина О.В.**

**Научный руководитель: к.э.н. Петракович А.В.**

**Белорусская государственная сельскохозяйственная академия, г. Горки, РБ**

**ГОСУДАРСТВЕННЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В СИСТЕМЕ КРЕДИТОВАНИЯ**

Одним из важнейших условий обеспечения динамичного социально-экономического развития страны, поддержки политики экономического роста, создания условий для роста реальной заработной платы является использование такого инструмента денежно-кредитной политики, как кредитование банками реального сектора экономики.

Белорусский сельскохозяйственный сектор является наиболее проблематичным в национальной экономике. В настоящее время большинство сельскохозяйственных товаропроизводителей испытывает острую потребность в заемных средствах (как на текущую деятельность, так и на инвестиционные цели), что подтверждается сокращением основных и оборотных средств в сельскохозяйственных организациях республики (рисунок 1).



**Рисунок – Основные средства по отрасли сельского хозяйства**

Для сокращения общей потребности хозяйств в оборотных средствах, а также стимулирования их эффективного использования целесообразно привлечение заемных средств в виде краткосрочных кредитов и займов, однако низкий уровень платежеспособности, по сравнению с организациями других отраслей, ограничивает доступ сельхозпроизводителей на рынок финансовых услуг.

Проведенные исследования показали, что в республике сложилась ситуация, при которой стоимость кредита превосходит способность организаций сельского хозяйства её оплачивать (таблица 1).

**Таблица 1 – Рентабельность сельскохозяйственных предприятий и рыночные процентные ставки по вновь выданным кредитам**

Показатели	Годы			
	2007	2008	2009	2010
Рентабельность (убыточность) реализованной продукции, работ, услуг по отрасли сельского хозяйства, %	1,3	6,4	0,3	-0,5
Средние процентные ставки по вновь выданным банковским кредитам в национальной валюте, % годовых	4,4	5,1	5,3	5,0