



**Рисунок 1 – Объёмы финансирования инновационной деятельности организаций промышленности Республики Беларусь за 2002 – 2009 гг., млрд. руб.**

Необходимо также отметить и другие показатели, характеризующие степень инновационности экономики, полученные в рамках реализации Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы.

В 2009 году на введенных в действие и выведенных на проектную мощность организациях и производствах выпущено продукции на Вр 5 трлн, что в 2,7 раза больше, чем в 2008 году, освоено 100 принципиально новых технологий, по которым выпущено продукции на Вр 1,5 трлн. В прошлом году доля новой продукции в общем объеме продукции промышленности составила 15,4% при плане 17%. Доля инновационно активных организаций (без субъектов малого предпринимательства) в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, составила 12% вместо запланированных 22,5%.

Расходы республиканского бюджета на научно-техническую и инновационную деятельность в 2009 году составили 0,31% к ВВП при плане 0,65%. Общие инвестиционные затраты, связанные с реализацией Госпрограммы инновационного развития, в I квартале нынешнего года превысили Вр 1 трлн, что составляет 18,4% от годового плана. В результате выполнения проектов Госпрограммы за указанный период в Беларуси создано и модернизировано 663 рабочих места, что в 3,8 раз больше, чем в первом квартале 2009 года.

Таким образом, фактические показатели, как правило, далеки от запланированных. Несмотря на ежегодное увеличение объемов финансирования инновационной деятельности, наукоемкость ВВП по-прежнему остается на низком уровне (менее 1% к ВВП), тогда как наукоемкость ВВП в странах ЕС и США составляет 2–3%. В промышленно развитых государствах до 80–95 % прироста валового внутреннего продукта приходится на долю новых знаний, воплощенных в технике и технологиях, что свидетельствует о формировании инновационной экономики.

Поскольку в процессе финансирования инновационной деятельности решающая роль принадлежит собственным средствам организаций, то инновационная политика нашего государства должна в первую очередь быть ориентирована на увеличение объема собственных средств субъектов хозяйствования, что выполнимо за счет предоставления налоговых льгот организациям. Однако принимая во внимание ограниченность собственных ресурсов субъектов хозяйствования и их постепенный характер накопления, необходимо вовлекать в процесс инновационной деятельности и иные источники финансирования, используемые в условиях рыночной экономики. Среди таких источников следует отметить перспективность венчурного финансирования, которое, как показывает мировая практика, решает проблему нехватки финансовых ресурсов в секторе стартующих инновационных проектов.

На пути построения механизма венчурного финансирования Республика Беларусь уже имеет ряд нормативных правовых актов, программных документов, таких как Государственная программа инновационного развития Республики Беларусь на 2007–2010 годы, Положение о порядке создания субъектов инновационной инфраструктуры, где определены направления развития венчурных организаций как одних из субъектов инновационной инфраструктуры. Однако в целом следует отметить, что в Республике Беларусь отсутствует законодательная база в области венчурной деятельности.

Учитывая то, что на текущий момент государственному сектору принадлежит доминирующая роль в экономике, и именно государство выступает инициатором развития этого сектора рынка, следовательно, создание венчурной системы Беларуси должно осуществляться в рамках четкой государственной стратегии. Уверенность в правильности такого подхода основывается на анализе опыта таких стран, как Великобритания, Финляндия, Израиль, Сингапур, Китай, где государство брало на себя инициативу и ответственность за развитие рынка венчурных инвестиций, а также выделяло бюджетные средства для создания государственных венчурных фондов.

УДК 336

**Галушка О.Н.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Карчева А.Т..**

**Университет банковского дела Института магистерского и последипломного образования Национального банка Украины, г. Киев, Украина**

## ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В УКРАИНЕ

В нынешних условиях ведения хозяйства украинские коммерческие банки вынуждены работать в чрезвычайных обстоятельствах. Они оказались в центре многих противоречивых, кризисных и трудно-прогнозируемых процессов, которые происходят в экономике, политике и социальной сфере.

Переход Украины к рыночной экономике и активное включение в мировые хозяйственные связи требуют соответствующего расширения методов коммерческой деятельности субъектов ведения хозяйства. Для банков выходом из ситуации является включение в свою деятельность нетрадиционных банковских операций и услуг, к которым принадлежит факторинг. Эта операция является специфической кредитной операцией, которая имеет как общие, так и отличные черты с традиционным банковским кредитом.

Учитывая это, актуальность темы факторингового кредитования заключается как в усовершенствовании теоретико-методологических подходов к управлению факторингом, так и в разработке конкретных методик для определения оптимальных показателей выполнения данных операций.

К сожалению, степень изучения темы факторинговых операций в Украине еще недостаточно высока, некоторые вопросы освещены не полно и имеют неоднозначную трактовку. Данному вопросу посвящены некоторые научные исследования, в которых рассматриваются отдельные его аспекты.

Важной теоретической базой для выяснения характера факторинговых операций, порядка их проведения стали труды отечественных ученых, среди которых: В.Г. Галанец, А.М. Герасимович, С. Козирницкий, А.И. Маренич, Т.С. Смовженко и другие. В их исследованиях раскрыты теоретические и практические аспекты развития факторинга в Украине.

Факторинг является выгодным краткосрочным источником финансирования. Типичными адресатами факторинга являются предприятия, которые проводят продажу с отсрочкой оплаты с использованием относительно длинных сроков оплаты. Несомненными преимуществами факторинга являются: повышение платежеспособности факторантов путем сокращения цикла уплаты долгов, финансирования деятельности при невозможности получения кредита, возможность роста продажи благодаря ускорению получения оплаты за реализованные товары, освобождение от операций, связанных с мониторингом хода оплаты, защита от неплатежеспособности должников, улучшение соотношения активов задолженности.

Использование факторинга не только дает возможность предприятию избежать кризисных явлений, но и будет содействовать последующему развитию предприятия, получению больших прибылей и увеличению рыночной стоимости предприятия.

Усложняют развитие факторинговых услуг в Украине высокая стоимость тарифов отечественных банков и более высокие риски таких операций. В развитых странах стоимость факторинга составляет в среднем около 1,5—2% от суммы снабжения. В Украине стоимость превышает на 1,5 – 5% выше средней процентной ставки по кредитам.

Другой проблемой являются медленные темпы становления рынка факторинга в Украине, что обусловлено сложностью в понимании факторинга, а именно, недостаточный уровень ознакомления с услугой на украинском рынке, трудности документооборота, необычная система оплаты, сложность в самостоятельной структуризации операции, увеличение стоимости продукции.

Не способствует развитию факторинга в Украине низкая платежеспособность многих предприятий. По состоянию на 01.10.2010 года 44, 6% предприятий оставались убыточными.

Факторинг в первую очередь предназначен для решения таких вопросов, как немедленное инкассирование средств или получение их на определенную в факторинговом договоре дату, независимо от платежеспособности плательщика; покрытие рисков, связанных со своевременным получением оплаты; управление дебиторской задолженностью клиента; предоставление консалтинговых услуг владельцу дебиторской задолженности и тому подобное.

Следует отметить, что преимущества факторинга являются достаточно существенными при выборе того, как профинансировать последующее развитие своего бизнеса в современных условиях ведения хозяйства. Однако отечественные законы и другие нормативно-правовые акты не позволяют все их использовать. В Украине необходимо провести усовершенствование нормативной базы в этой сфере, например, принять специальный закон «О факторинге» аналогично закону «О лизинге».

Уместно также было бы создать льготные условия для отечественных факторинговых компаний, способных успешно конкурировать с иностранными, которые с увеличением спроса будут стремиться на отечественный рынок. И, наконец, факторинг для Украины – это новый бизнес, развитие которого должно сопровождаться разработкой соответствующих технологий и программного обеспечения. Этот продукт является очень сложным, с долгосрочной окупаемостью и потому требует больших инвестиций.

На сегодня в Украине услуги факторинга предоставляются преимущественно банками. Наибольшая часть факторинговых кредитов приходится на Укрсоцбанк. В настоящее время Укрсоцбанк – единственный украинский банк, который предоставляет услуги международного факторинга.

На международном рынке факторинга Укрсоцбанк обслуживает экспортно-импортные операции в 10 странах мира. Факторинговое обслуживание Укрсоцбанка включает:

- финансирование поставок товаров;
- защита от рисков;

- учет и управление дебиторской задолженностью;
- контроль своевременности оплаты и работу с дебиторами;
- информационно-аналитическую поддержку специалистов.

Проведенный анализ свидетельствует о постоянной тенденции относительно снижения качества портфеля факторинговых кредитов в АКБ «Укрсоцбанк», наблюдается повышение рисков по факторинговым операциям.

В течение последних трех лет в АКБ «Укрсоцбанк» наблюдалась тенденция относительно роста процентного и комиссионного дохода от предоставления факторинговых кредитов. Это в первую очередь обусловлено увеличением масштабов факторинговых операций. А также связано прежде всего с повышением средней процентной ставки по предоставленным факторинговым кредитам. Основной причиной такой ситуации было повышение спроса на факторинговые кредиты на рынке капиталов в целом.

Несмотря на тенденцию роста доходности, прибыльности и рентабельности факторинговых операций, их удельный вес в доходах банка остается очень низким. Подытоживая вышеизложенное, следует утверждать, что банк избрал правильную кредитную политику относительно факторингового кредитования.

Постоянно оценивая эффективность факторинговых операций, с учётом их риска, менеджмент банка может обоснованно принимать управленческие решения с ориентацией на постоянные смены в рыночной среде. Это позволяет банку взвешенно подходить к формированию портфеля факторинговых кредитов, принимая во внимание не только прибыльность, но и реальный уровень риска кредитных операций.

К тому же, более интенсивное развитие банками факторинговых услуг будет способствовать экономическому росту страны.

УДК 339.924

**Кивачук А.В.**

**Научный руководитель: к.э.н., доцент Потапова Н.В.**

**УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест, РБ**

## **АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ**

Международный обмен товарами и услугами может быть выгоден всем участникам внешнеэкономических связей при условии правильного формирования структуры экспорта и импорта. Особое значение имеет оценка эффективности внешнеэкономической деятельности предприятия. Актуальность данной проблемы подтверждается результатами экспортно-импортных операций Республики Беларусь за последние годы. Так, по итогам 10 месяцев 2010 года, внешнеторговый баланс имел отрицательное сальдо более 8 млрд. долларов США.

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятия в условиях рынка, как правило осуществляется по следующим направлениям:

- 1) анализ показателей производственно-сбытовой деятельности внешнеторговой фирмы;
- 2) анализ рациональности использования средств при осуществлении внешнеэкономических операций;
- 3) оценка финансовых результатов деятельности внешнеторговой фирмы.

Такая скорректированная, доработанная и комплексная методика позволяет отразить подлинную картину происходящего и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Для определения экономической эффективности внешнеэкономической деятельности на уровне предприятия ряд авторов, в том числе Т.В. Миролюбива, Л.Е. Стровский, С.К. Казанцев, Г.В. Мельникова, предлагают методику, суть которой сводится к следующему.

При расчете показателей экономической эффективности импорта, они подразделяются на две группы: первая - показатели эффективности импорта товаров производственного назначения, вторая - показатели эффективности товаров народного потребления.

Методика может применяться при анализе внешнеэкономической деятельности предприятия за определенный период, но не при экономическом обосновании отдельных предложений о продаже и закупке товаров, при планировании внешнеэкономической деятельности на предстоящий период, для выбора наиболее эффективных вариантов развития внешнеэкономической деятельности предприятия. Но данная методика представляется очень узкой, поскольку не позволяет оценить степень и качество выполнения обязательств по экспортным и импортным контрактам, проанализировать качество и конкурентоспособность экспортных и импортных товаров, проследить динамику экспорта и импорта товаров, выявить резервы и разработать мероприятия по улучшению внешнеэкономической деятельности предприятия.

Другая группа отечественных авторов (Ю.А. Григорьев, А.И. Муравьев, А.Ф. Мухин, С.Н. Каруна) предлагают для оценки внешнеэкономической деятельности предприятия иную методику анализа [3].

Анализ внешнеэкономической деятельности предприятий может осуществляться в таком порядке:

1. Оценка выполнения обязательств по внешнеэкономическим операциям и динамика внешнеэкономических операций;
2. Анализ издержек и ценовой политики. Здесь выделяется анализ накладных расходов по экспорту и импорту, расчет эффективности экспортных и импортных операций;