

позволяет в значительном объёме пополнять оборотные средства субъектов хозяйствования, экономя при этом на работе с дебиторами.

Кроме того, факторинг превращает постоянные затраты по кредитованию в переменные, чётко привязав их к реализации и оплате товаров. В банковской практике факторинг постепенно развивается в универсальную систему обслуживания клиента, включающую бухгалтерское, информационное, страховое и иное обслуживание.

Все эти достоинства позволяют всё более активно использовать факторинг в белорусской практике.

Список цитированных источников

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Современ. шк., 2011. – 283 с.

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

УДК 336.71

Шеметюк Д. С.

Научный руководитель: ст. преподаватель Кот Н. Г.

ОСОБЕННОСТИ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

Введение. Проблема роста неплатежей и высокой дебиторской задолженности актуальна для предприятий Республики Беларусь. Справиться с этими трудностями можно, прибегнув к одному из самых перспективных видов банковских услуг, наиболее приспособленному к современным процессам развития экономики, который носит название факторинг. Факторинг один из наиболее перспективных видов банковских услуг, рискованный, а также высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики.

Основная часть. В Республике Беларусь имеются все необходимые условия и предпосылки для применения факторинговых операций при осуществлении сделок между субъектами хозяйствования как внутри страны, так и на международной арене. Целесообразность и экономическая эффективность применения договора факторинга в условиях новой экономики определяется возможностью повысить рентабельность коммерческих операций. Банки и небанковские финансово-кредитные организации расширяют с помощью договора факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. В свою очередь предприятия, продающие денежные требования (кредиторы), пытаются ускорить оборот своих средств путем получения досрочной оплаты за поставленные товары (оказанные услуги). Быстрорастущим компаниям, стремящимся завоевать рынок, для увеличения объемов продаж часто приходится соглашаться на поставки товаров с отсрочкой платежа. В результате у них возникает большая дебиторская задолженность, а денег для расчетов со своими поставщиками и на иные текущие нужды уже не хватает. Чаще всего такие предприятия прибегают к использованию кредитов. Однако, если у предприятия их много, то банки отказывают в выдаче очередного. В этом случае у предприятий один выход — факторинг.

Так, между субъектами хозяйствования остро стоит проблема задержки платежей, что ведет к нарастанию дефицита оборотных средств и нарушению производственного цикла. Развитию факторинга в Беларуси также способствуют недостаточная капиталовооруженность предприятий и растущие риски кредитования.

Операции факторинга в Республике Беларусь активно стали осуществляться с середины 90-х годов. Изначально при осуществлении факторинговых операций белорусские банки столкнулись с рядом проблем, а именно:

- невозможностью доступа к современным факторинговым технологиям;
- отсутствием практического опыта применения факторинга, научной и методической литературы.

Вышеуказанные факторы привели к неверному пониманию экономической сущности операций факторинга в экономике Беларуси на начальном этапе, которые сводились к краткосрочному кредитованию или дисконтным операциям. Постепенно субъекты хозяйствования Беларуси также начали понимать преимущества факторинговых операций. Однако изначально этой услугой пользовались в основном крупные предприятия.

В настоящее время данный вид деятельности является лицензируемым, что касается также и России, и осуществлять его вправе только коммерческие банки, что обусловлено такими факторами, как: недостаточность опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения для обслуживания факторинговых операций специализированными фирмами. В лицензировании факторинга в Беларуси есть преимущества, которые заключаются в том, что факторинговые операции проводятся на более высоком профессиональном уровне. Отмена лицензирования может привести к тому, что на данном рынке появятся компании, оказывающие факторинговые услуги ненадлежащим образом. В мировой же практике операции факторинга обычно оказывают специализированные факторинговые фирмы, которые учреждаются, как правило, крупными финансовыми компаниями или банками [1].

Наиболее перспективной сферой применения факторинговых операций как в Республике Беларусь, так и за рубежом является производство продуктов питания или товаров повседневного спроса, а также сфера услуг. Белорусские предприятия, специализирующиеся на оказании транспортных, туристических, рекламных, телекоммуникационных услуг, а также Интернет – провайдеры, операторы сотовой связи, обратившись к услугам банка по предоставлению полного набора факторинговых услуг, могут получить ряд экономических преимуществ:

- ускорить оборачиваемость средств путем заблаговременной реализации долговых требований,
- упростить структуру баланса,
- сократить бухгалтерские, административные, юридические и иные расходы, связанные с взиманием дебиторских задолженностей, получением банковского кредита [2].

Все вышеперечисленные выгоды от использования факторинга способствуют укреплению позиций компаний-поставщиков на высококонкурентном рынке такого рода услуг путем использования полученных дополнительных оборотных средств в целях увеличения объема продаж. В свою очередь, рост объема продаж будет сопровождаться увеличением объема предоставляе-

мых поставщику средств банком-фактором в качестве оплаты его дебиторских задолженностей.

В Беларуси факторинг существует обычно в двух видах:

1) как разновидность банковского кредита под обеспечение уступки права требования с правом регресса к кредитору либо без такого права в сделке между банком (фактором) и организацией.;

2) как купля-продажа фактором (банком или небанковской кредитно-финансовой организацией) права требования у кредитора. Продается право требования за цену, уменьшенную на сумму дисконта по сравнению с суммой права требования.

Оба варианта предполагают, что финансирование осуществляется только по факту передачи товаров, выполнения работ, оказания услуг. И в том, и в другом случае происходит уступка права требования кредитором фактору как с правом регресса, так и без такого права.

Кроме того, в отличие от сложившейся мировой практики применения факторинговых операций, в Республике Беларусь банки очень редко заключают договоры факторингового обслуживания без обеспечения, что является дополнительной финансовой преградой для малых и средних предприятий при заключении договора факторинга, которые могут иметь недостаточно основных средств. В соответствии с «Правилами...» исполнение обязательств по договору факторинга может быть обеспечено путем залога, поручительства, гарантии и другими способами.

Также сдерживающими факторами применения факторинга в Беларуси выступают низкая платежеспособность субъектов хозяйствования, достаточно низкий общий уровень финансовой культуры потенциальных кредиторов и должников и падение уровня деловой активности.

Если оценить факторинг с точки зрения открываемых им возможностей в сложившихся экономических условиях в Республике Беларусь, то его можно считать важным инструментом современного менеджмента, особенно в отношении финансирования и руководства предприятием, управления экономическими рисками.

Заключение. Таким образом, практика факторинга у нас существенно отличается от российской и мировой. До недавнего времени факторинг был популярен, но не в связи со свойственными ему по определению функциями, а из-за возможности получения на расчетный средств денег, которые можно было использовать на текущие нужды. Сейчас свобода предприятий по использованию получаемых кредитов значительно возросла, и необходимости в использовании факторинга для обхода ограничения при выдаче кредитов нет. В связи с этим спрос на факторинг в Беларуси упал. Белорусские банки стараются проводить факторинговые операции под залог, но если есть залог, то кредит выглядит более предпочтительной операцией. Не способствует росту популярности у банков данной операции и то, что взыскание задолженности в случае с факторингом осуществляется по четвертой группе очередности, а для кредитов — по второй.

Список цитированных источников

1. Внешнеэкономическая деятельность предприятий: экономика и управление: учеб. пособие / С.Л. Соркин. – Минск: Соврем. шк., 2011. – 283 с.

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