

кой системы. Некоторыми наиболее актуальными проблемами на сегодняшний день являются:

- недостаточная проработанность законодательства об упрощенной системе налогообложения;
- большое количество искажающих эффектов налогообложения валовой выручки;
- недостаточно дифференцированный подход к налогообложению малого предпринимательства разных отраслей;
- сложность перехода с одного режима налогообложения на другой.

Секция 4

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНЫХ ОТНОШЕНИЙ

*А.В. Валенто
БГЭУ(Минск)*

РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

В условиях развития кризисных явлений в белорусской экономике у многих предприятий наблюдается заметный рост дебиторской задолженности, что приводит к нехватке оборотных денежных средств, необходимых им для успешной работы. Решить эту проблему можно разными путями, в частности на основе развития факторинга.

В традиционном понимании белорусских предприятий факторинг — это финансирование под дебиторскую задолженность. Однако классическое факторинговое обслуживание включает учет и управление дебиторской задолженностью, консультирование по вопросам кредитного менеджмента, защиту от неплатежеспособности должников. Применительно к Беларуси такие функции банка-фактора являются скорее дополнительными, чем обязательными.

В мировой практике данная банковская операция применяется во всех сферах бизнеса при условии наличия долга у покупателя перед кредитором-поставщиком, подрядчиком, работодателем, перед организацией, оказавшей различные услуги. Как правило, среди компаний, пользующихся факторинговыми услугами, большинство — поставщики продуктов питания или товаров повседневного спроса, а также поставщики сырья и материалов для средних и крупных машиностроительных и химических предприятий — в связи с высокой ликвид-

ностью такого рода товаров и их относительно быстрой оборачиваемостью.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для мелких и средних предприятий, которые, как правило, испытывают трудности с оборотными средствами. Вследствие недоступности для них обычных рынков капитала возрастает их потребность в краткосрочном коммерческом и банковском кредитах, привлекаемых для пополнения оборотного капитала.

Таким образом, факторинг как финансовый инструмент является весьма эффективной схемой ведения бизнеса, выгодной для всех субъектов хозяйствования и не позволяющей долгам препятствовать развитию бизнеса.

В последние годы в Республики Беларусь факторинг являлся далеко не самым популярным инструментом финансирования, так как банки предлагали кредитование под залог дебиторской задолженности. Кроме того, широкое распространение факторинга в нашей стране не произошло из-за плохой информированности субъектов хозяйствования и недостаточного развития финансового планирования на предприятии, а также из-за недостатков законодательного регулирования такой операции. К тому же в современных условиях республики проценты по факторингу составляют не менее 22,5 %, что делает его менее привлекательными по сравнению с традиционным кредитом. В связи с этим факторинговые услуги в настоящее время оказывают только семь белорусских банков, хотя все 32 зарегистрированных банка имеют лицензионные полномочия на осуществление факторинговых операций.

Хотя в Беларуси хозяйствующим субъектам предлагается «частный» случай факторинга, он, тем не менее, позволяет получить предприятиям дополнительные оборотные средства, увеличить товарооборот, предлагать покупателям белорусских товаров более выгодные условия покупки и улучшить структуру баланса предприятия. Тем самым с учетом современных тенденций развития экономических процессов факторинг должен стать эффективным инструментом поддержания и улучшения конкурентоспособной позиции белорусских предприятий на рынке. Кроме того, перспективность факторинга демонстрируется его динамикой не только в западноевропейских странах, но и быстрым ростом в России, имеющим близкие условия хозяйствования.

Будучи комплексной услугой, факторинг является уникальным продуктом на финансовом рынке, и в этом качестве он не имеет аналогов. Для каждой отдельной составляющей они существуют: для финансирования — это кредит; для управления дебиторской задолженностью — внутренние ресурсы предприятия; для страхования рисков — страховые компании. Но для полной замены данного инструмента аналогичного финансового продукта не существует, что делает его потенциально крайне привлекательным для белорусского финансового рынка.

74

□□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□ □□□□□□□□.
□□□□□□□□.
□□□□□□□□ □□□□□□□□□□□□ □□□□□□□□□□
□□□□□□□□□□. □□□□□□□□□□.