

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях переходной экономики предприятия всех форм собственности Республики Беларусь испытывают определенные трудности: инфляция, высокая конкуренция со стороны зарубежных фирм и нехватка собственных оборотных средств препятствуют их нормальному развитию и функционированию. В связи с этим им приходится прибегать к помощи заемных средств, но далеко не все могут себе это позволить, так как стоимость, например, кредита достаточно высока. Наиболее оптимальным решением в такой ситуации, на наш взгляд, является применение операций факторинга, которые, помимо факторингового кредитования, включают ряд дополнительных услуг (информационные, страховые, бухгалтерские).

При проведении факторинговых операций банк вступает в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты ему суммы денежного обязательства должника с дисконтом. Финансирование осуществляется под уступку денежного требования за фактически отгруженные товары, выполненные работы, оказанные услуги. В Республике Беларусь факторинг появился сравнительно недавно — с 1998 г., хотя в странах Западной Европы он активно развивается с середины 1960-х гг.

Основными предпосылками применения факторинга сегодня являются: недостаточность оборотных средств предприятий; растущие риски кредитования; высокая дебиторская задолженность; рост неплатежей; указания иностранных клиентов о покупке товара по открытым счетам.

Преимущества факторинга для поставщика: увеличение объема продаж, числа покупателей и конкурентоспособности; возможность предоставления покупателям льготных условий оплаты товаров; возможность получения кредита; ускорение оборачиваемости оборотных средств; упрочнение финансового положения. Кроме того, при факторинге банк покрывает часть рисков поставщика (валютные, процентные, ликвидные).

Преимущества для покупателя: получение товарного кредита (отсрочка платежа); устранение риска получения некачественного товара; увеличение объема закупок; укрепление рыночных позиций; лучшее использование оборотных средств.

Преимущества для фактора: диверсификация кредитного портфеля; рост доходов; укрепление позиций на рынке и увеличение числа клиентов; расширение круга услуг для клиентов.

Преимущества факторинга перед кредитом: не требуется залоговое обеспечение; факторинговое финансирование выплачивается на срок фак-

тической отсрочки платежа, а его размер не ограничен и может увеличиваться по мере роста объема продаж клиента; дисконт может быть уменьшен в счет будущих поставок при поступлении сумм в погашение задолженности по факторингу ранее срока, предусмотренного в договоре.

Основная проблема развития факторинга в Республике Беларусь — это отсутствие факторинговых компаний, что препятствует более широкому распространению данной услуги. Это связано с отсутствием у небанковских организаций достаточного количества денежных средств. Кроме того, факторинговое финансирование осуществляется только в валюте расчетов между кредитором-резидентом и должником-резидентом, поэтому если валютой расчетов является иностранная валюта, то использование белорусских рублей в данном случае невозможно.

Перспективные направления развития факторинга в Республике Беларусь: унификация национального законодательства с международными стандартами; активное развитие факторинга с предоставлением полного комплекса сопутствующих услуг; увеличение объема международного факторинга; повышение заинтересованности предприятий в данном виде операций как наиболее оптимальном источнике временно недостающих оборотных средств; интеграция с региональными (ВЕФА) и международными (FCI, IFG) факторинговыми ассоциациями.

*Р.А. Цыбульский*  
БГЭУ (Минск)

## **КРЕДИТНЫЕ РЕЙТИНГИ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Решение сложных проблем перехода от административно-командной экономики к социально ориентированной рыночной, а также трансформации в постиндустриальное общество, усиливающаяся глобализация выдвигают на первый план задачу структурной перестройки экономики, повышения ее эффективности и качества. Реструктуризация невозможна без привлечения инвестиций, развития малого и среднего бизнеса, что, в свою очередь, обуславливает формирование взаимосвязей и столкновение интересов участников инвестиционного процесса. Традиционный путь заимствования средств — использование кредита. В этих условиях у кредитора возникает риск невозврата своих денег. Для того чтобы снизить риск потери средств, выданных в качестве кредита, кредитору необходимо собрать некоторую информацию о заемщике для принятия решения о выдаче кредита. Для разрешения противоречий участников этого процесса необходимы специальные институциональные структуры — специализированные агентства рейтинговой оценки кредитоспособности субъектов хозяйствования, занимающиеся определением кредитных рейтингов.

Кредитный рейтинг представляет собой независимую и надежную оценку кредитоспособности эмитента, на основе которой участники рын-