

ринга, по которому права кредитора переходят к фактору;

- скрытый, когда должник не ставится в известность о заключении договора факторинга и права кредитора не переходят к фактору.

2. По месту проведения факторинга:

- внутренний, если сторонами договора факторинга являются резиденты Республики Беларусь;

- международный, если одна из сторон договора является нерезидентом Республики Беларусь.

3. По условиям платежа:

- с правом регресса, когда фактор имеет право вернуть кредитору денежные требования, неоплаченные должником в течение определенного срока, если кредитор принял на себя поручительство за должника перед фактором и несет риск неоплаты денежных требований;

- без права регресса, когда фактор финансирует кредитора без права последующего возврата ему неоплаченных денежных требований.

Эффективность коммерческой деятельности предприятия напрямую зависит от продолжительности отсрочки платежа за проданный товар. При этом необходимо учитывать и возможность задержки платежей со стороны покупателей. Средний срок отсрочки платежа при коммерческом кредитовании складывается из фактической отсрочки, предусмотренной в контракте и периода задержек в расчетах. Как правило, средний срок отсрочки платежей колеблется от 30 до 90 дней (зависит от страны и отрасли экономики). Факторинговая компания (банк) перечисляет предприятию-поставщику 70-90% от суммы переуступленных денежных требований сразу после поставки продукции. Таким образом, факторинговое обслуживание позволяет поставщикам планировать свои финансовые потоки вне зависимости от сроков погашения дебиторской задолженности.

Факторинговое обслуживание носит комплексный подход и долгосрочный характер, т.е. обслуживается весь или почти весь торговый оборот поставщика в течение длительного времени.

Факторинг как инструмент финансового менеджмента может стать действенным механизмом решения ряда проблем отечественных предприятий, таких как нехватка оборотных средств, высокий уровень дебиторской задолженности, неплатежи со стороны покупателей, а также способствовать укреплению их финансового положения, развитию малого бизнеса и росту экспортных операций в республике.

ТАКТИКА АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

О.В. Пугачева, к.э.н., доцент

Учреждение образования «Гомельский государственный университет имени Франциска Скорины»

Под антикризисным управлением понимается управление предприятием в

условиях неплатежеспособности, нацеленное на вывод предприятия из возникшей кризисной ситуации, а также на предотвращение проявления кризисной ситуации.

Основными этапами антикризисного управления являются:

- оценка глубины финансового и экономического кризиса предприятия и эффективности мер по финансовому оздоровлению;
- выбор и реализация антикризисных процедур;
- разработка бизнес-плана финансового оздоровления предприятия;
- регулирование процесса финансового оздоровления.

Изучение отечественного и зарубежного опытов преодоления кризисных ситуаций на предприятии позволяет выделить некоторые мероприятия по предотвращению несостоятельности предприятия и выводу его из кризиса. По характеру указанных мероприятий можно выделить два наиболее распространенных вида тактики, позволяющих преодолеть кризисную ситуацию (рис.1).

Первая из применяемых тактических программ, получила название защитной, поскольку она основана на проведении берегающих мероприятий, основой которых является сокращение всех расходов, связанных с деятельностью предприятия, что ведет к сокращению производства в целом. Такая тактика применяется, как правило, при очень неблагоприятном стечении внешних для предприятия обстоятельств.



Рис. 1. Управление кризисной ситуацией предприятия

Защитная тактика предприятия ограничивается, как правило, применением соответствующих оперативных (тактических) мероприятий (рис. 2).



Рис. 2. Мероприятия по выводу предприятия из кризиса

Наиболее эффективна наступательная тактика (рис.2), для которой характерно применение не столько оперативных, сколько стратегических мероприятий. В этом случае наряду с экономными, ресурсосберегающими мероприятиями проводится активный маркетинг, изучение и завоевание новых рынков сбыта, совершенствование системы управления и производства за счет их модернизации, внедрения перспективных технологий. В то же время меняется или укрепляется руководство предприятия, осуществляется комплексный анализ и оценка ситуации и, если надо, корректируется философия, основные принципы деятельности предприятия, то есть изменяется его стратегия. В соответствии с новой стратегией пересматриваются производственные программы, маркетинговая концепция все в большей степени нацеливается на укрепление позиций предприятия на существующих и завоевание новых сегментов рынка, обновляется номенклатура выпускаемой продукции или расширяется ассортимент предоставляемых услуг.

Все это находит отражение в разрабатываемой концепции финансового, производственного и кадрового оздоровления и в соответствии с ней разрабатываются финансовая, маркетинговая, техническая и инвестиционная программы, которые позволяют найти путь к финансовому благополучию предприятия. В настоящее время основные усилия предприятий должны быть нацелены на предотвращение фактических банкротств. Важно отличать фак-

тическое банкротство, завершающееся ликвидацией предприятия и распродажей его имущества, от процедуры банкротства, направленной на то, чтобы не довести предприятие до закрытия. О ликвидации речь должна заходить только тогда, когда предприятие абсолютно убыточно. Как правило, система антикризисного управления включает в себя мероприятия, которые позволяют избежать ликвидации предприятия.

БАНКОВСКАЯ СИСТЕМА РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСИ КАК ОТРАСЛЬ НАРОДНОГО ХОЗЯЙСТВА

Л.М. Рыкова, доцент кафедры банковского дела
БГЭУ (Минск)

Рыночные принципы хозяйствования, являющиеся приоритетными в мире, сформировали банковскую систему в самостоятельную отрасль народного хозяйства, которая развивается в рамках государственного монетарного и пруденциального регулирования.

Отрасль – это «вид деятельности, общей для целого ряда предприятий, производящих или продающих товары определенной категории – идентичные, взаимосвязанные или взаимодополняющие¹, иначе говоря, «группа конкурирующих фирм, реализующих очередные блага на рынке»². Любая отрасль одновременно представляет «сектор экономики, связанный с производством»³.

Банковская система как отрасль народного хозяйства имеет эксклюзивный вид деятельности, конкурирующие между собой банки, оказывающие лицензионный круг услуг, связана с производством, ориентирована на достижение определенных целей и образует банковскую экономику.

Банковская экономика – это совокупность производственных отношений, в которые вступают банки в процессе своей деятельности и которые развиваются в функциональных рамках двух форм денежно-кредитного регулирования – монетарной и пруденциальной. Главным требованием к ней является обеспечение платежеспособности, а следовательно ликвидности.

Создание банком дохода, достаточного для компенсации неликвидных активов собственными средствами, означает обеспечение им платежеспособности. Платежеспособность понимается как способность банка без потерь доходности обеспечить своевременное выполнение своих обязательств как в настоящее время, так и в будущем (в отличие от ликвидности, которая означает способность банка без излишних потерь выполнять свои обязательства только в настоящее время). Таким образом, обеспечение платежеспособности – это всегда и наличие ликвидности. Обеспечение платежеспособности является признаком собственной эффективности банковской экономики, ее устойчивости и надежности, и ее не следует отождествлять с общественной эффективностью банковской экономики. Об-