

Регулирующая функция таможенного тарифа проявляется через установление особых режимов импорта (экспорта) продукции отдельных отраслей национальной экономики. В Республике Беларусь установление особого преференциального режима во взимании таможенных платежей производится не по отраслевому признаку, а по причастности отдельных плательщиков к реализации тех или иных государственных приоритетов. К числу таких приоритетов принято относить следующие производства: основанные на новых и высоких технологиях, ориентированные на экспорт выпускаемой продукции, имеющие социальную ориентированность (например, фармацевтическая промышленность).

Задача международного сотрудничества реализуется посредством участия Республики Беларусь в деятельности межгосударственных торгово-экономических образований (СНГ, ЕврАзЭС, Союзное государство Беларуси и России), а также в деятельности международных торгово-экономических организаций (Всемирная торговая организация, Всемирная таможенная организация). Участие республики в деятельности данных международных организаций и объединений позволит ей значительно нарастить собственный внешнеторговый потенциал, укрепить авторитет и занять достойное место среди других участников системы международных экономических отношений.

Т.А. Конопляникова
БГЭУ (Минск)

<http://edoc.bseu.by>

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ КАК ФОРМА ФИНАНСИРОВАНИЯ БЕЛОРУССКИХ ЭКСПОРТЕРОВ

В современных условиях продавец стремится к удобству покупателя, что особенно актуально в международной торговле. Часто зарубежный покупатель соглашается сделать выбор в пользу белорусского экспортера только при условии отсрочки платежа. Большинство белорусских предприятий испытывает острую нехватку оборотных средств, что приводит к отказу от заключения контракта с отсрочкой платежа. Экспортный факторинг является ответом на возникающую у экспортеров потребность в оборотных средствах.

В основе факторинговой операции лежит покупка банком на основе договора с поставщиком товара платежных документов с немедленной оплатой приблизительно 80 % стоимости поставки и выплатой оставшейся части (после удержания процента) к назначенному сроку.

Главные преимущества любой факторинговой сделки для поставщика заключаются в ускорении получения выручки и увеличе-

нии количества покупателей в связи с предоставлением более льготных условий оплаты товаров. Банк берет на себя риск неоплаты платежных требований, а в случае поставки за рубеж — риск неблагоприятного изменения валютного курса. Факторинг — беззалоговая форма финансирования, для которой не нужно наличие кредитной истории. Оплата услуг банков по осуществлению факторинговых операций относится на себестоимость.

Существенные преимущества международного факторинга состоят в том, что иностранные долги становятся внутренними долгами, разрешаются значительные проблемы и риски, связанные с ведением международного бизнеса, такие как иностранный язык, неизвестное законодательство, незнакомая процедура взимания дебиторской задолженности и торговая практика.

При экспортном факторинге белорусский экспортер сталкивается с рядом трудностей, обусловленных правилами валютного регулирования. Кредитор должен обеспечить поступление денежных средств как от фактора, так и от должника в установленный законодательством срок, несмотря на то, что платеж фактора кредитору уже является поступлением экспортной выручки. Кроме того, при скрытом факторинге поставщик осуществляет дважды обязательную продажу валюты: со средств, поступивших от фактора, и со средств, поступающих от должника и передаваемых в дальнейшем фактору.

Существуют и другие проблемы. В республике возможно истребование фактором залога при факторинге с правом регресса. Методология бухгалтерского учета факторинговых операций у субъектов хозяйствования нормативно не определена. Недостаточно разработана нормативная база на уровне подзаконных актов, высоки риски неплатежей, инфляционные процессы, слабо развит информационная база о кредиторах и покупателях, операции, потенциально подходящие для факторинга, заменяются бартером.

Основные направления дальнейшего развития экспортного факторинга: постоянное улучшение правовой базы; вовлечение в использование экспортного факторинга не только крупных, но и небольших предприятий-экспортеров; введение специализированных факторинговых компаний, а также подразделений банков, функционирующих на основе самофинансирования. Успешное развитие факторинга напрямую зависит от устойчивости национальной валюты и стабилизации макро- и микроэкономической ситуации.

Таким образом, финансовая поддержка отечественных экспортеров в виде факторинга, особенно молодых и развивающихся производств, предоставит возможность активно содействовать развитию экспортного потенциала страны. Международный факторинг является средством, повышающим конкурентоспособность экспортных товаров на мировом рынке, служит упрочению связей с иностран-

ранными покупателями, что позволяет по праву называть его движущей силой международной торговли.

<http://edoc.bseu.by>

А.В. Котова
БГЭУ (Минск)

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ В СТРАХОВАНИИ

Практика работы в любых экономических условиях демонстрирует необходимость тщательного планирования текущей и стратегической деятельности страховых организаций. Несмотря на объективную необходимость разработки бизнес-планов страховых организаций, на сегодняшний день система бизнес-планирования в отечественных страховых компаниях не сформирована. Разрабатываемые отечественными страховщиками бизнес-планы являются ограниченными с точки зрения содержания разделов. Должным образом не уделяется внимание маркетинговой стратегии, анализу возможных рисков, разработке и внедрению новых страховых продуктов. В связи со сложившейся в республике экономической ситуацией не прогнозируется на перспективу механизм размещения страховых резервов, позволяющий страховым организациям получать значительные доходы. Кроме того, отсутствует тщательный анализ страхового портфеля, не проводится сегментация рынка страховых услуг. Отсутствует расчет сметы затрат на реализацию проекта, не назначаются его исполнители.

В связи с этим, наиболее перспективными направлениями развития бизнес-планирования в страховых компаниях являются:

усложнение бизнес-планов отечественных страховщиков на основании расширения таких разделов, как:

план маркетинга путем проведения сегментации рынка страховых услуг, разработки и внедрения новых видов страховых продуктов, оценки конкурентов и потенциальных потребителей;

финансовый план за счет планирования результатов инвестиционной деятельности страховой организации по направлениям вложения средств страховых резервов как основного источника получения доходов;

анализ рисков, в котором по каждому из возможных рисков должны быть продуманы и описаны конкретные мероприятия риск-менеджмента, просчитана степень влияния отдельного риска на результаты деятельности страховой компании;

дальнейшее расширение бизнес-планирования в страховании за счет внедрения долгосрочных бизнес-планов страховых организа-