# МИНИСТЕРСТВО СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА И ПРОДОВОЛЬСТВИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ

УО «Гродненский государственный аграрный университет»

Кафедра учета и анализа в АПК

Курсовая работа

на тему «Понятие лизинговых и факторинговых операций»

Студент ФБУ, 2 курса

спец. «Финансы и кредит»

Гродно 2011

# Содержание

ВВЕДЕНИЕ 3

Понятие лизингового кредита и его классификация 5

Факторинг, его сущность и назначение 14

Развитие лизинга и факторинга в Республике Беларусь 21

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 37

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ 41

# 

# ВВЕДЕНИЕ

В настоящее время все больший интерес возникает в сфере развития лизинговой и факторинговой деятельности в Республике Беларусь, т.к. она является одним из наиболее перспективных аспектов в развитии экономики.

Актуальность развития лизинга в Республике Беларусь обусловлена тем, что сейчас многие предприятия в Беларусь испытывают недостаток оборотных средств. Они не могут также обновлять свои основные фонды, внедрять достижения научно-технического прогресса, а, следовательно, не могут производить конкурентоспособную продукцию и осваивать зарубежные рынки сбыта. И именно лизинг устраняет противоречия между предприятием, у которого нет средств на модернизацию основных фондов, и банком, который неохотно предоставит этому предприятию кредит.

Важная роль при осуществлении лизинговой и факторинговой сделки в первую очередь принадлежит банкам. При этом они могут быть как прямыми, так и косвенными участниками сделки. Лизинговая операция выгодна всем участвующим: одна сторона получает кредит, который выплачивает поэтапно, и нужное оборудование; другая сторона гарантию возврата кредита, так как объект лизинга является собственностью лизингодателя или банка, финансирующего лизинговую операцию, до поступления последнего платежа. Однако при факторинговой сделке прослеживается выгода только одного участника сделки: данный участник получает то, что ему нужно(денежные средства); в то время как другая сторона находится в нейтральном положении, т.к. ее долг становится гарантией возвратности кредитной суммы.

Целью работы является комплексное исследование лизинговых и факторинговых операций как метода финансирования производства.

Задачами данной курсовой работы являются: изучение сущности, видов и функций лизинговых, а также факторинговых операций; определение направлений совершенствования рассматриваемых видов кредита в нашей стране; выделение проблематики развития данных форм заимствования.

Объектом исследования являются факторинговые и лизинговые отношения хозяйствующих субъектов в Республики Беларусь.

Предметом исследования курсовой работы является роль банков в развитии лизинговых и факторинговых отношений в Республике Беларусь.

В данной работе были использованы следующие методы:

1. анализ и синтез
2. логический и исторический подход
3. метод научной абстракции
4. сравнительный

При написании курсовой работы были использованы различные источники, включая учебные пособия белорусских и российских авторов, которые представлены в списке использованных источников, статистическая информация, периодические издания, а также законодательные и нормативные документы Республики Беларусь и Национального банка Республики Беларусь.

## 

1. Понятие лизингового кредита и его классификация

Инвестиционная деятельность предприятия - важная неотъемлемая часть его хозяйственной деятельности. Значение инвестиций в экономике предприятия трудно переоценить. Для современного производства характерны постоянно растущая капиталоемкость и возрастание роли долгосрочных факторов. Чтобы предприятие могло успешно функционировать, повышать качество продукции и укреплять свои позиции на рынке, оно должно инвестировать деятельность путем приобретения имущества на определенных условиях. Одним из таких методов является лизинг.

Лизинг[[1]](#footnote-1) – специфическая форма финансирования инвестиций в основные фонды (главным образом, машины и оборудование) посредством приобретения специализированной лизинговой компанией (банком) и предоставления пользователю для производственного использования на условиях аренды при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора и правом последующего выкупа арендуемого оборудования. [8, c. 4]

В настоящее время существуют различные определения лизинга, однако данное определение наиболее полно и точно раскрывает суть данной операции. С точки зрения классификации банковских операций, лизинг представляет одну из форм кредитования производителя с правом или без права выкупа, передачи в собственность арендуемого оборудования. [11]

Как правило, к заключению лизинговой сделки прибегают субъекты хозяйствования, испытывающие недостаток собственных средств для приобретения основных фондов, а также модернизации и расширение действующего бизнеса. В некоторых случаях отвлечение собственных средств субъекта хозяйствования для покупки дорогостоящего оборудования может быть нецелесообразным. Поэтому в этих случаях лизинг способствует обновлению устаревших основных фондов предприятий. Субъект хозяйствования, получивший оборудование по договору лизинга, может уплачивать соответствующие платежи из суммы доходов, получаемых от реализации продукции, производимой на оборудовании, взятом в лизинг. [19, с. 84-85].

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество, относящееся по действующей классификации к основным средствам, кроме имущества, запрещенного к свободному обращению на рынке. В зависимости от объекта лизинга различают лизинг оборудования и лизинг недвижимого имущества. Что касается субъектов лизинга, здесь различают понятия: лизингодатель - лицо, имущество которого преднозначено для сдачи во временное пользование; и лизингополучатель - лицо, получающее имущество во временное пользование. В качестве субъектов лизинга могут выступать: банки и другие кредитные учреждения, в уставе которых предусмотрена лизинговая деятельность; специализированные лизинговые компании; любой субъект хозяйствования, в учредительных документах которого предусмотрена лизинговая деятельность.

Классическая лизинговая сделка предполагает участие как минимум трёх сторон: предприятия поставщика как производителя, лизингодателя как лицо, покупающее имущество, и лизингополучателя. Поэтому основные этапы проведения лизинговой операции будут иметь следующий вид:

Рисунок 1 – Схема классической лизинговой сделки [7]

**Лизингополучатель**

4

3 1

**Поставщик**

**Лизингодатель**

2

1)подача лизинговой заявки и заключение договора между лизингодателем и лизингополучателем;

2)заключение договора купли-продажи объекта лизинга между поставщиком и лизингодателем;

3) поставка объекта лизинга лизингополучателю;

4)осуществление лизинговых платежей лизингодателю лизингополучателем.

Выделяют следующую классификацию лизинговых сделок:

1. по сроку, на который заключается договор аренды:

* краткосрочная аренда – рентинг – на срок от одного дня до года;
* среднесрочная аренда – хайринг – на срок от одного года до трёх лет;
* долгосрочная аренда – лизинг – на срок от трёх до 20 лет;

Главное отличие лизинга от рентинга и хайринга также состоит в том, что это аренда объектов основных фондов без права выкупа. [19, с. 322-327].

2. **в зависимости от состава участников (субъектов) сделки**:

* **прямой** лизинг – собственник имущества (поставщик) самостоятельно сдаёт объект в лизинг (двусторонняя сделка) (не более 5-7% всех сделок). Разновидностью прямого лизинга является возвратный лизинг, при котором лизинговая компания покупает у владельца оборудование и затем предоставляет ему же на условиях лизинга [10, c. 32-33];
* **косвенный** лизинг – передача имущества в лизинг происходит через посредника. Такого рода сделка схожа с классической лизинговой операцией, т.к. в ней участвует поставщик, лизингодатель и лизингополучатель. Причём каждый из них выступает раздельно и самостоятельно. Разновидностью этого вида лизинга являются сделки с участием множества сторон: **раздельный** лизинг (с привлечение значительного числа финансирующих банков), акционерный лизинг( с участием нескольких лизингодателей). [10, c. 32-33];

1. **по типу имущества:**

* лизинг движимого имущества (оборудование, техника и т.п.);
* лизинг недвижимого имущества (здания, сооружения);

1. по степени окупаемости:

* лизинг с полной окупаемостью – в течении срока действия одного лизингового договора происходит полная выплата стоимости имущества;
* лизинг с неполной окупаемостью – в течение срока действия одного договора окупается только часть стоимости полученного в лизинг имущества[10, c. 34-38];

5. по степени окупаемости и условиям амортизации:

* Оперативный лизинг – в течение срока договора лизингополучатель возмещает лизингодателю менее 75% его первоначальной стоимости и по истечении срока возвращает также лизингодателю объект лизинга, после чего он сможет передаваться в лизинг многократно. При оперативном лизинге оборудование сдается на период значительно меньший, чем срок его службы, т. к. объектом такого лизинга обычно является оборудование с высокими темпами морального износа. Поэтому на практике договора оперативного лизинга заключаются крайне редко[13, с.20].
* Финансовый лизинг – характеризуется тем, что в течение срока договора лизинга (не менее одного года) лизингополучатель возмещает лизингодателю не менее 75% от его начальной (восстановленной) стоимости независимо от того, будет ли сделка завершена выкупом объекта лизинга лизингополучателем, его возвратом или продлением договора лизинга на других условиях. Этот вид лизинга требует больших финансовых затрат и осуществляется в сотрудничестве с банками[13, с.20].

Финансовый лизинг является наиболее распространенным видом лизинга и содержит в себе множество различных форм, которые получили самостоятельное название:

а)Раздельный, или леверидж-лизинг – форма, при которой финансирование объекта лизинга осуществляется не за счёт собственных средств, а путём привлечения кредитов одного или нескольких коммерческих и/или инвестиционных банков. Ответственность перед другими кредиторами (обычно банками) лизинговая компания не несет[12, с. 19-22];

б)Акционерный лизинг – форма лизинга, при котором участвуют несколько лизинговых компаний в качестве лизингодателя;

в)Возвратный лизинг – форма, при которой фирма-собственник продаёт имущество лизинговой компании, а затем заключает с ней соглашение о лизинге данного имущества;

г)Генеральный лизинг – позволяет лизингополучателю дополнять список лизингового оборудования без заключения новых контрактов;

д)Лизинг поставщику – форма лизинга, обеспечивающая продажи производимой продукции на условиях лизинга посредством подписания специального соглашения между производителем и лизинговой компанией.

6. **по типу финансирования**:

* **Срочный –**  имеет место одноразовая аренда имущества;
* **Возобновляемый** – после истечения первого срока договора на объект лизинга договор продлевается на следующий период. При этом объект лизинга меняется по желанию лизингополучателя на новый или более совершенный образец.

**7. по объёму обслуживания:**

* **Чистый –** все расходы по обслуживанию имущества принимает на себя лизингополучатель. При этом лизингополучатель переводит лизингодателю чистые, или нетто, платежи;
* **Полный** («мокрый лизинг») – лизингодатель принимает на себя все расходы по обслуживанию имущества. Его используют, как правило, сами изготовители оборудования;
* **Частичный** (с частичным набором услуг) – на лизингодателя возлагаются лишь отдельные функции по обслуживанию имущества [17].

8. в зависимости от состава сторон лизинг подразделяется:

* на внутренний – лизинг, при котором стороны договора являются резидентами Республики Беларусь;
* международный – лизинг, при котором хотя бы одна из сторон договора является нерезидентом Республики Беларусь.

9. по характеру лизинговых платежей:

* лизинг с денежным платежом – все платежи осуществляются в денежной форме;
* компенсационный лизинг – предусматриваются платежи в форме товаров, произведенных на полученном в лизинг оборудовании;
* лизинг со смешанным платежом – характеризуется комбинацией денежных и компенсационных платежей.

Отдельно выделяется сублизинг - это такая форма лизинга, при которой основной лизингодатель через посредника, как правило, также лизинговую компанию, предоставляет оборудование на условиях лизинга лизингополучателю. При этом предусматривается, что в случае временной неплатёжеспособности или банкротства посредника лизинговые платежи должны поступать основному лизингодателю.

При рассмотрении данного вопроса необходимо затронуть ряд функций, который выполняет лизинг, из которых выделяются четыре основные:

1. Финансовая функция - выражается в освобождении товаропроизводителя от единовременной оплаты полной стоимости необходимых средств производства и как бы в предоставлении ему долгосрочного кредита.

2. Производственная функция - заключается в оперативном решении производственных задач путём временного использования, а не покупки дорогостоящих и морально стареющих машин. Это эффективный способ материально-технического снабжения производства и доступа к новейшей технике, к результатам научно-технического прогресса. При лизинге передача имущества может сопровождаться различным сервисом: техническим обслуживанием, страхованием, обеспечения сырьём и так далее.

3. Сбытовая функция - это расширение круга потребителей и освоение новых рынков сбыта, вовлечение в сферу лизинга тех, кто не может сразу купить то или иное имущество.

4. Функция использование налоговых и амортизационных льгот - выражается в предоставлении государством участникам лизинговых правоотношений некоторых налоговых и амортизационных льгот, которые дают возможность производителю товаров, работ, услуг уменьшать свои издержки [15].

Подводя итог вышеизложенного, отметим, что лизинг является специфической формой финансирования инвестиций в основные фонды посредством приобретения специализированной лизинговой компанией и предоставления пользователю для производственного использования на условиях аренды при сохранении права собственности на них за арендодателем на весь срок договора и правом последующего выкупа арендуемого оборудования.

Основными видами лизинга являются:

* по сроку: кратко-, средне- и долгосрочный;
* **от состава участников (субъектов) сделки**: прямой и косвенный;
* **по типу имущества: движимого и недвижимого имущества;**
* по степени окупаемости: лизинг с полной и неполной окупаемостью;
* по степени окупаемости и условиям амортизации: оперативный и финансовый лизинг;
* **по типу финансирования**: **срочный** и **возобновляемый;**
* **по объёму обслуживания: чистый**, **полный и частичный;**
* в зависимости от состава сторон лизинг подразделяется: внутренний и международный;
* по характеру лизинговых платежей: лизинг с денежным платежомю, компенсационный лизинг, лизинг со смешанным платежом;

К функциям, которые выполняет лизинг относятся:

* Финансовая функция;
* Производственная функция;
* Сбытовая функция;
* Функция использование налоговых и амортизационных льгот.

Таким образом лизинг, являясь современной формой такого права заимствования как аренда, вобрал в себе форму кредитования и инвестирования экономики и на данном этапе развития является одним из самых перспективных направлений развития экономических отношений между хозяйствующими субъектами всего экономического сообщества.

1. Факторинг, его сущность и назначение

Стабильная работа предприятия, прежде всего, зависит от постоянства денежных потоков. В то же время даже при расчетах с постоянными и надежными покупателями периодически случаются непредвиденные задержки платежей за отгруженную продукцию, товары, работы, услуги. Для преодоления возникающего денежного дефицита предприятие вынуждено прибегать к различным методам финансирования, наиболее эффективным из которых является факторинг.

Существуют различные трактовки данной операции, однако, по моему мнению, наиболее понятным и полным является следующее. Факторинг[[2]](#footnote-2) - это соглашение, по которому одна сторона (фактор) - банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом. [15]

Под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору.

Для определения сущности факторинга необходимо выделить существенные черты, отличающие его от иных форм финансирования. Традиционно факторинг относят к торгово-комиссионным операциям, т.к. фактор[[3]](#footnote-3) берёт на себя обязанность за вознаграждение взыскивать долги с дебиторов клиента[[4]](#footnote-4). Еще одним отличием от кредитования является то, что возврат долга осуществляется дебиторами, а не поставщиком, при этом риск неуплаты фактор может брать на себя.

Субъектами факторинговой сделки являются: поставщик, покупатель, финансовый агент (факторинговая компания или банк-фактор). Иногда субъектом может выступать и банк-гарант. Объект сделки – дебиторская задолженность за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги. Основой факторинга является покупка факторинговой компанией (фактором) у поставщика права на взыскание долгов с его покупателей.

Таким образом, факторинг представляет собой разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, при которой происходит переуступка клиентом-поставщиком факторинговой компании (фактор-фирме) неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним. Общим для всех факторинговых операций является то, что в их основе лежит предоставление финансовым агентом денежных средств в обмен на уступаемую ему дебиторскую задолженность.

Схему факторинговой операции можно представить в следующем виде:

Рисунок 2 – Схема классической факторинговой операции [16]

┌────────────────┐ 1 ┌───────────┐

│ Кредитор ├───────────────> │ Должник │

└─────┬──────────┘ └──────┬────┘

│ /\ │

2 │ │ │

\/ │ 3 4 │

┌────────────┴───┐ │

│ Банк (фактор) │ <──────────────────────┘

└────────────────┘

1) кредитор отгружает товар (выполняет работы, оказывает услуги);

2) кредитор заключает с банком договор факторинга (уступает ему право требования);

3) банк перечисляет кредитору сумму денежного обязательства должника за минусом дисконта;

4) через определенный период времени должник перечисляет денежные средства банку.

Большинство авторов придерживается следующей классификации факторинговых соглашений:

* 1. По территории действия выделяют факторинг внутренний и факторинг внешний.

Факторинг называется внутренним, если стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране. Факторинг называется внешним (чаще используется термин международный), если поставщик и его клиент являются резидентами разных государств.

* 1. По минимизации риска факторинг может быть с регрессом и без регресса.

В случае факторинга с регрессом факторинговая компания, не получив денег с покупателей, имеет право через определенный срок потребовать их с поставщика. При безрегрессном факторинге финансовый агент берёт на себя риск неисполнения должником (дебитором) обязательств перед поставщиком. Наибольший интерес к факторингу без регресса проявляют малые и средние компании, так как они либо относительно недавно существуют на рынке, либо не имеют собственных служб по оценке кредитных рисков и работе с дебиторской задолженностью.

* 1. По форме заключаемого договора выделяют факторинг открытый и закрытый.

При открытом факторинге покупатель уведомлен о том, что в сделке участвует лицо-фактор, и осуществляет платежи на его счет, выполняя тем самым свои обязательства по договору поставки. В случае же закрытого (конфиденциального, тихого) факторинга покупателя не ставят в известность о наличии договора факторингового обслуживания, и он продолжает осуществлять платежи поставщику, который, в свою очередь, направляет их в пользу фактора.

* 1. По дате поступления платежа выделяют факторинг с предварительной оплатой (до 90% от суммы отгрузки) и факторинг с определённым сроком платежа.

В первом случае фактор финансирует клиента путём предварительной оплаты уступаемых ему прав требования к должнику, во втором – в определённый договором срок (как правило, после получения денежных средств от должника).

* 1. По объёму оказываемых услуг выделяют полный факторинг и частичный.

Полный факторинг включает комплексное обслуживание клиентов, в то время как частичный факторинг ограничивается выполнением отдельных операций: уступка права требования, инкассирование дебиторской задолженности и т.д.[16]

Сущность факторинга раскрывается через его функции. К таковым можно отнести:

1. Финансирование. Основная функция факторинга - предоставление финансовых средств поставщику продукции сразу после ее отгрузки или в определенный договором факторинга день. Таким образом, поставщик имеет возможность поставлять продукцию своим покупателям с отсрочкой платежа, при этом получать значительную часть от суммы поставки сразу же после поставки или по удобному для него графику, не дожидаясь платежа от своего покупателя. Также поставщик, заключив договор факторинга, заранее знает, в какой день деньги поступят на его счет. Обычно же, предоставив отсрочку платежа своим покупателям, поставщик не знает, когда они расплатятся с ним, и расплатятся ли вообще.

1. Административное управление дебиторской задолженность.

Административное управление включает в себя:

1. Прием и учет документов по отгрузке продукции;
2. Контроль за своевременностью оплаты поставок покупателями;
3. Установку программного обеспечения для оперативного контроля за состоянием дебиторской задолженности в режиме on-line по системе internet-banking;
4. Формирование подробных отчетов по поставкам:

* о состоянии дебиторской задолженности;
* об улучшении (ухудшении) платежной дисциплины покупателей и фактической оборачиваемости дебиторской задолженности;
* о приходе платежей по Дебиторам и их распределении.

5. Напоминания при задержках платежей.

3. Оценка платежеспособности покупателей и поставщиков.

В странах, где кредитные бюро и рейтинговые агентства развиты, эта функция факторинговых компаний является не самой востребованной. В странах же с переходной экономикой факторинговые компании могут играть роль кредитных бюро и рейтинговых агентств, аккумулируя информацию о платежной дисциплине компаний.

4. Страхование рисков, связанных с поставкой товаров с отсрочкой платежа, в том числе риска неполучения платежа от покупателя в срок, из-за чего у продавца могут возникать проблемы с недостатком денежных средств для расплаты с его собственными поставщиками. [14]

Подводя итог укажем, что факторинг - это соглашение, по которому одна сторона (фактор) - банк или небанковская кредитно-финансовая организация обязуется другой стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом.

Факторинговые соглашения подразделяются:

* 1. По территории действия выделяют факторинг внутренний и факторинг внешний;
  2. По минимизации риска факторинг может быть с регрессом и без регресса.
  3. По форме заключаемого договора выделяют факторинг открытый и закрытый.
  4. По дате поступления платежа выделяют факторинг с предварительной оплатой (до 90% от суммы отгрузки) и факторинг с определённым сроком платежа.
  5. По объёму оказываемых услуг выделяют полный факторинг и частичный.

Ряд функций, выполняемых факторинговыми соглашениями:

* Финансирование;
* Административное управление дебиторской задолженность (прием и учет документов по отгрузке продукции, контроль за своевременностью оплаты поставок покупателями, установка программного обеспечения для оперативного контроля за состоянием дебиторской задолженности, формирование подробных отчетов по поставкам, напоминания при задержках платежей);
* Оценка платежеспособности покупателей и поставщиков;
* Страхование рисков, связанных с поставкой товаров с отсрочкой платежа, в том числе риска неполучения платежа от покупателя в срок.

Таким образом факторинг, являясь универсальным коммерческим продуктом, может быть использован самыми разными компаниями для решения именно тех задач, которые объективно возникают перед ними в процессе их деятельности, в зависимости от масштабов бизнеса, отраслевой принадлежности, обеспеченности собственными ресурсами, а также существующего потенциала увеличения продаж.

1. Развитие лизинга и факторинга в Республике Беларусь

В настоящее время перед многими предприятиями стоит серьезная проблема поиска и привлечения долгосрочных инвестиций для расширения производства, приобретения современного оборудования и внедрения новых технологий. В ситуации, когда экономика переживает очередную череду кризисных явлений, возможности получения кредитов становятся ограничены, в данной ситуации нетрадиционные формы кредитования являются одними из наиболее доступных и эффективных способов финансирования развития бизнеса.

Осуществление лизинговой деятельности в Республике Беларусь приобретает всё большее значение. В мировой экономике лизинговые операции уже занимают второе место после банковского кредита, поскольку это наилучший метод материально-технического обеспечения предприятий, получения инвестиций и путей к прогрессивным технологиям в бизнесе. Здесь на долю лизинга приходится от 10% до 30% общего объема инвестиций в основные фонды.

В последнее время в нашей стране идёт постепенное развитие рынка лизинговых услуг с внедрением международного опыта. Однако встречается ряд препятствий. В первую очередь к ним относятся особенности в законодательстве:

1) не признаётся прямой лизинг, т.к. в нём участвуют только две стороны. Не признаётся также и возвратный лизинг, т.к. он является не формой инвестиций, а способом рефинансирования уже произведённых капиталовложений;

2) не признаётся потребительский лизинг, т.к. он является лишь способом кредитования. Этот вид лизинга не признаётся и в большинстве других стран мира;

3) лизинговая деятельность в Беларуси не лицензируется. Поэтому отмечается низкая прозрачность этого рынка услуг, т.к. не все участники готовы предоставить достоверную информацию о себе, что немаловажно для инвесторов;

4) право опциона (выкупа) не является обязательным признаком лизинга. Но для финансового лизинга в белорусском законодательстве является одним из таких.

В целом нормативная база в Беларуси считается одной из наиболее благоприятных среди всех стран СНГ. Однако, она находится всё ещё на стадии становления и поэтому претерпевает частые изменения, которые негативно влияют на характер протекания лизинговых сделок. Это связано с тем, что зарубежные лизинговые компании не всегда в состоянии отследить эти изменения самостоятельно и своевременно адекватно прореагировать на них

Немаловажными факторами, которые также сдерживают развитие лизинга, являются следующие:

* высокая ставка рефинансирования, установленная Национальным банком Республики Беларусь, и, как следствие, высокая стоимость кредитных ресурсов, что при незначительной девальвации национальной валюты делает весьма ограниченным использование предлагаемых банками кредитных ресурсов для приобретения объектов лизинга.
* установленный для государственных предприя­тий запрет выступать гарантами или поручителя­ми перед банками-кредиторами по исполнению обязательств по возврату полученных кредитов юридическими лицами негосударственной фор­мы собственности, каковыми и является основ­ная масса лизинговых компаний;
* необходимость значительного стартового капитала для организации лизинговой компании, поскольку она приобретает оборудование у производителя за полную стоимость. Поэтому наиболее удобно заниматься лизинговыми операциями коммерческим банкам, так как они располагают значительными денежными ресурсами;
* неразвитость инфраструктуры лизингового рынка, включающей сеть лизинговых компаний, специализированных консалтинговых фирм и соответствующую систему информационного обеспечения о предложениях лизинговых услуг;
* недостаток квалифицированных кадров для проведения лизинговых операций. Специалисты, занимающиеся лизинговыми операциями, должны обладать глубокими знаниями в области коммерции и организации кредитования, определения спроса и предложения нового и подержанного оборудования, технологии производства и техобслуживания оборудования, бухгалтерского учета, инспектирования, знания законодательства, страхования имущества;
* практически все отечественные лизинговые компании могут быть отнесены к классу малых компаний;
* низкая деловая активность;

Дальнейшее исследование проблемы лизингового кредитования на практике показало, что основная часть финансирования лизинговых проектов в конечном итоге осуществляется за счет средств банков или непосредственно самими банками напрямую, или через привлечение лизинговыми компаниями кредитов банков. Анализ ситуации, сложившейся в банковской системе Республики Беларусь, позволяет сделать вывод о том, что она не в полной мере способна удовлетворять экономически обоснованные потребности предприятий, особенно крупных, в источниках финансирования инвестиционных проектов, в том числе с использованием лизинга. Обусловлено это невысокой капитализацией банков республики и недостатком внутренних долгосрочных кредитных ресурсов. Выход же самих предприятий на международные финансовые рынки напрямую, как правило, ограничен вследствие отсутствия страхового кредитного рейтинга и кредитного рейтинга самих предприятий.

Существенно и то, что лизинг как вид инвестиционной деятельности в Республике Беларусь имеет ряд своих особенностей. К ним относятся:

а) срок лизингового договора обычно не большой (1-3 года). Это обуславливается «дорогими» кре­дитами и, как следствие, необходимостью быст­рого погашения лизинговых платежей;

б) объектом лизинговых сделок в большинстве случаев выступает недорогое оборудование (оргтехника, автотранспортные средства). Это возникает из-за нехватки фи­нансовых ресурсов лизинговых компаний и вы­соких процентных ставок по заемным средствам;

в) основная часть заключаемых контрактов носит форму финансового лизинга (лизингодатель полностью возмещает вложенные средства), а дополнительные условия, такие как сервисное и гарантийное обслуживание, не предусматриваются;

г) большинство из этих контрактов включает только финансирование покупки оборудования, а дополнительные условия, такие как сервисное и гарантийное обслуживание, не входят в обязанности лизингодателя;

д)часто условиями лизингового контракта предусматривается осуществление авансового платежа. Вызвано это тем, что лизингодатель не всегда может иметь полное представление о платеже­способности лизингополучателя.

Кроме того, белорусский рынок за рубежом считается зоной повышенного предпринимательского риска. В силу этого, проведение лизинговых операций осуществляется с использованием различного рода гарантий. Поэтому для работы в области лизинга в условиях неустойчивой экономики необходимы нетрадиционные схемы с использованием системы договоров (страхования, поручительства, залога и др.), в котором лизинговый договор является ключевым, взаимоувязывающим все сопутствующие договора в единое целое, в единый проект, а лизингодатель становится основным лицом, управляющим реализацией всего лизингового проекта. Именно такая стратегия была выбрана белорусскими лизинговыми компаниями, что впоследствии обеспечило им устойчивость в условиях экономического кризиса, инфляции.

Для решения этих проблем необходимо, чтобы, в первую очередь, сделки проходили с учетом белорусского менталитета, государственной политики, возможности предоставления некоторых льгот (инвестиционных и др.) лизинго­вым компаниям, а также экономического состояния страны в целом. К примеру, даже организационные аспекты проведения лизинговой сделки в России и Беларуси существенно отличаются ( в последние годы наблюдается тенденция сближения России и Беларуси), не говоря уже про различия между Беларусью и странами Западной Европы. И все эти особенности необходимо учитывать.

Необходимо также повысить уровень прозрачности лизинговых операций в нашей стране, т.к. это очень тормозит развитие лизинговой деятельности. А также использовать и некоторые другие преимущества лизинга как особого инвестиционного механизма:

* + - * внедрять механизм получения более низких процентных ставок по кредиту от развитых стран;
      * исключать из списка тот вид имущества, которое облагается НДС;
* предоставлять услуги по лизингу в одном пакете с традиционными банковскими кредитами и др.
* развивать оперативный вид лизинга, который выгоден в условиях финансовой нестабильности;
* использовать схемы и процедуры заключения и реализации договоров лизинга в пределах Республики Беларусь для совершенствования стратегических подходов в организации приобретения будущих предметов;
* привлекать зарубежные лизинговые компании;
* использовать межгосударственные лизинговые институты, создаваемые в странах-членах Евразийского экономического сообщества и СНГ с применением подходов, разрабатываемых на основе международного права и национального законодательства государств-членов указанных сообществ.

В перспективе лизинг, как одна из рыночных и высокорентабельных форм, может дать рост общих объемов инвестиций в республике и реально расширить выбор методов и способов хозяйствования для организаций материальной сферы.

В итоге надо отметить, что в настоящее время созданные в Республике Беларусь относительно благоприятные макроэкономические условия позволяют осуществлять лизинговую деятельность как на внутреннем, так и внешнем рынках, а также страховать возможные риски по утрате и порче имущества, передаваемого в лизинг. Более того, несмотря на существующие проблемы, лизинг уже доказал свою эффективность в качестве инструмента привлечения инвестиций даже в период экономического кризиса. Его дальнейшее развитие будет способствовать ускоренному подъему отечественного производства, и в конечном счете – выходу страны из кризисной ситуации.

Рассматривая вопросы факторинга хотелось бы разграничить некоторые категории: причины, сдерживающие развитие факторинга в Республике Беларусь и непосредственно перспективы развития факторинга в нашей стране.

В текущий период большинство белорусских банков рассматривают факторинг как кредитную или (реже) дисконтную операцию, таким образом, отсутствует комплексный подход к факторинговому обслуживанию. При осуществлении факторинговых операций отечественными банками используется практика систематического финансирования под уступку денежного требования в рамках установленного лимита на поставщика. Поставщик, как правило, обязан предоставить ликвидное обеспечение. Оценка рисков проводится по методике, разработанной для банковского кредитования, и базируется на платежеспособности клиента, а не его дебиторов. По сути, факторинговые операции банков Республики Беларусь представляют собой краткосрочное банковское кредитование (в виде отдельных кредитов или кредитной линии), которое кроме залога обеспечивается еще и уступкой требования. Белорусские банки пока не рассматривают факторинг как самостоятельный продукт, предлагая клиентам только финансирование в рамках отдельных его видов. Из-за сложности в оценке рисков наибольшее распространение получил факторинг без права регресса.

В свою очередь, отечественные предприятия используют факторинговые услуги в качестве дополнительного источника финансирования оборотных средств, как правило, при исчерпании лимитов банковского кредитования. Инструкция о нормативах безопасного функционирования для банков и небанковских кредитно-финансовых организаций, утвержденная постановлением Правления Национального банка Республики Беларусь от 28 сентября 2006 г. № 137 (редакция от 30 января 2009 г.), устанавливает, что кредитный риск при открытом факторинге рассчитывается в отношении должника. Поскольку сумма финансирования, полученная от банка-фактора, не увеличивает кредиторскую задолженность клиента, он получает дополнительные кредитные средства без превышения норматива максимального размера кредитного риска на одного должника. До либерализации банковского кредитования еще одним преимуществом факторинга (в том виде, в котором он предлагается белорусскими банками) по сравнению с банковским кредитом для клиента была возможность зачисления суммы финансирования на расчетный счет и использование этих средств на любые цели. С введением в действие Инструкции о порядке предоставления (размещения) денежных средств в форме кредита и их возврата от 30 декабря 2003 г. № 226 предприятия получили возможность использовать кредитные средства по собственному усмотрению и вышеназванное преимущество факторинга нивелировалось.

Анализ информации официальных сайтов банков Республики Беларусь по состоянию на 1 октября 2009 г. показал, что информация, касающаяся факторинговых услуг, чаще всего содержится в разделах: “кредитование юридических лиц”, реже — “услуги для юридических лиц” (как отдельная услуга), “документарные операции и торговое финансирование” или только в общих сведениях о банке (в лицензии). Исключением является ЗАО “БТА Банк”, на сайте которого факторинговые услуги предлагаются в трех разделах: “корпоративным клиентам”, “торговое финансирование (международный факторинг)”, а также “малому и среднему бизнесу”. Наиболее содержательная информация о факторинге представлена на сайтах ОАО “Белгазпромбанк”, ОАО “Белагропромбанк”, ОАО “Приорбанк”, ЗАО “БелСвиссБанк”, ЗАО “АКБ “БЕЛРОСБАНК” и некоторых других банков. Оценить объемы факторинговых операций в Республике Беларусь не представляется возможным из-за отсутствия официальной статистической информации. Единственным банком, где была обнаружены хоть какая информация о факторинге оказался «БелГазПромБанк». Так в структуре кредитного портфеля в 2005 году на его долю приходился лишь 1%(см.рис.1)

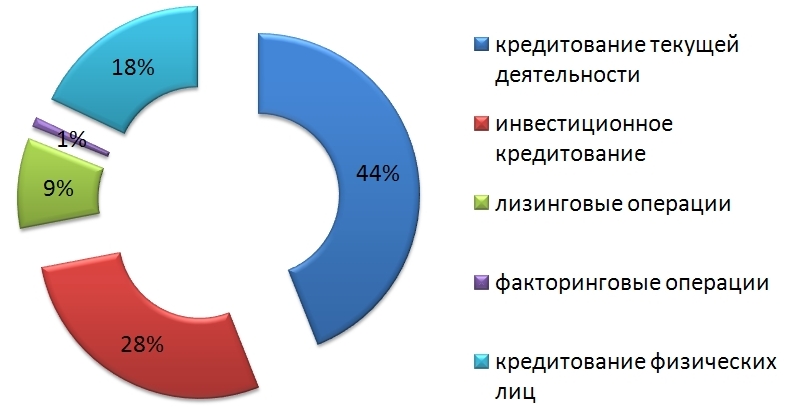


Рисунок 3 – Структура кредитного портфеля «Белгазпромбанка»

На основе проведенного исследования можно выделить три группы проблем, препятствующих развитию факторинга в Республике Беларусь:

* проблемы, связанные с правовым регулированием факторинговых операций;
* проблемы, связанные с функционированием отечественных предприятий;
* проблемы, связанные с деятельностью банков.

В настоящее время факторинговые операции в Республике Беларусь регулируются статьей 772 Гражданского кодекса Республики Беларусь (редакция от 8 июля 2008 г.), статьями 153—163 Банковского кодекса Республики Беларусь (редакция от 3 июня 2009 г.) и Правилами бухгалтерского учета финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках Республики Беларусь, утвержденными постановлением Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 4 апреля 2002 г. № 112. Следует отметить, что белорусские банки сталкиваются с некоторыми законодательными ограничениями при осуществлении факторинговых операций. Например, согласно Указу Президента Республики Беларусь от 4 января 2000 г. № 7 “О совершенствовании порядка проведения и контроля внешнеторговых операций” сроки поступления денежных средств от экспорта товаров (работ, услуг) не должны превышать 90 дней со дня отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг. С 18 декабря 2002 г. по 9 сентября 2009 г. существовал запрет на уступку денежных требований при оптовой торговле алкогольной, спиртосодержащей продукцией и непищевым этиловым спиртом, что не позволяло банкам осуществлять факторинговое обслуживание предприятий, торгующих данной продукцией.

Вторая группа проблем связана с функционированием отечественных предприятий. Так, значительная часть белорусских субъектов хозяйствования обладает неустойчивым финансовым положением. По данным статистики, за 2010 г. 442 промышленных предприятия были убыточными. Более 70% предприятий имели просроченную кредиторскую задолженность, в том числе 88 % из них — задолженность свыше трех месяцев. В таких условиях существенно увеличивается риск неплатежа со стороны дебиторов, поэтому в расчетах отечественных предприятий преобладают предоплата и оплата по факту, что исключает возможность факторингового обслуживания данных поставок.

Белорусские банки недостаточно активны в продвижении факторинговых услуг по ряду причин. Во-первых, банки не готовы к инвестициям, необходимым для постановки факторингового бизнеса: покупки соответствующего программного обеспечения, подготовки кадров, разработки и внедрения современных технологий факторингового обслуживания клиентов и т. д. Во-вторых, отсутствуют системы оценки рисков при осуществлении факторинговых операций, а также методики анализа и оценки дебиторской задолженности клиентов. Именно поэтому в настоящее время отечественные банки не могут предложить клиентам весь комплекс услуг, предусмотренный факторингом в его классическом понимании.

Переходя к перспективам развития факторинга обозначим, что наиболее значимой сферой применения факторинговых операций как в Республике Беларусь, так и за рубежом является производство продуктов питания или товаров повседневного спроса, что определяется высокой ликвидностью данного вида товаров и их низкой оборачиваемостью.

Использование факторинговых операций в качестве одного из наиболее доступных и приемлемых способов финансирования деятельности белорусских предприятий, особенно относящихся к среднему бизнесу, дает им возможность не только выжить в сложных меняющихся экономических условиях, но и занять свою нишу на рынке и успешно развивать свой бизнес. Так, для поставщика товаров использование факторинга позволит увеличить спрос на товары и, соответственно, объем продаж, повысить конкурентоспособность товаров, а также создать для покупателей выгодные условия для сотрудничества (на условиях отсрочки платежа). Данные выгоды позволят покупателю наиболее эффективно использовать свои оборотные средства в интересах производства, а не отвлекать их на погашение долга.

Таким образом, факторинг способствует установлению прочных связей между покупателями и поставщиками продукции, насыщению рынков конкурентоспособной продукцией, что выступает в качестве одной из первоочередных задач, стоящих перед экономикой Беларуси.

Также среди перспективных и активно развивающихся областей применения факторинга в Республике Беларусь выступает 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. 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 предоставляемых поставщику средств банком-фактором в качестве оплаты его дебиторских задолженностей.

Кроме того, для белорусских предприятий дополнительным стимулом использования факторинга в своей деятельности выступает возможность отнесения затрат по факторинговым операциям на себестоимость, что регламентируется Положением по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденным Министерством экономики Республики Беларусь, от 26.01.1998г. № 19-12/ 397. При использовании в качестве источника финансирования банковского кредита предприятие не получает такого рода выгоды, так как, согласно законодательству, плата по процентам за кредит не может быть отнесена поставщиком на себестоимость.

Существенным преимуществом факторинга перед банковским кредитом для поставщика выступает также отсутствие со стороны банка – фактора контроля за целевым использованием средств, переданных банком кредитору в качестве оплаты за поставленный товар (услугу), что применимо как для операций внутреннего, так и международного факторинга.

Банки, осуществляющие факторинговое обслуживание своих клиентов, также получают ряд преимуществ. Во-первых, факторинг является высокодоходной операцией, позволяющей получать не только дополнительный доход, но и увеличивать количество своих клиентов путем осуществления их комплексного обслуживания на финансовом рынке. В свою очередь, обслуживание предприятий, связанных между собой торговыми отношениями, в одном банке способствует уменьшению случаев неплатежей, задержек платежей и в целом приводит к укреплению платежной дисциплины и устойчивости банков, что немаловажно для белорусской экономики.

Использование белорусскими банками в своей дальнейшей практике международного факторинга в качестве оказания финансовой поддержки отечественным экспортерам (особенно новым и развивающимся предприятиям) позволит избежать временной острой нехватки средств у данного вида предприятий (в том числе и валютных). Широкое применение сделок международного факторинга в Беларуси окажет активное содействие развитию экспортного потенциала нашей страны, что немаловажно для белорусской экономики.

Так, одним из необходимых оснований для успешного развития факторинговых операций в Беларуси является доработка и приведение в соответствие нормативных документов, регламентирующих проведение факторинга, и создание условий для эффективного применения данного вида операций как банкам - факторам, так и поставщикам и покупателям.

В настоящее время в Республике Беларусь сложились предпосылки для интенсивного развития рынка факторинговых услуг. Просроченная дебиторская задолженность на 1 февраля 2011 года составила 24,2 трлн. рублей и по сравнению с 1 февраля 2010 года увеличилась на 22,4%. Очевидно, что уровень задержек платежей и неплатежей в экономике высок, что отрицательно сказывается на ликвидности отечественных предприятий и, в конечном счете, на их платежеспособности.

Несмотря на то, что законодательная база, регулирующая факторинговые операции, содержит ряд недостатков, факторинг не подвергается такой жесткой регламентации, как другие активные банковские операции.

В настоящее время наблюдается значительная активизация деятельности белорусских банков по оказанию факторинговых услуг субъектам хозяйствования. Все банки республики проводят факторинговые операции в том или ином объеме, однако удельный вес факторинга в их кредитных портфелях пока незначителен.

В окончании отметим:

* Ряд препятствий сдерживающих развитие лизинга:

1) не признаётся прямой лизинг, т.к. в нём участвуют только две стороны. Не признаётся также и возвратный лизинг, т.к. он является не формой инвестиций, а способом рефинансирования уже произведённых капиталовложений;

2) не признаётся потребительский лизинг, т.к. он является лишь способом кредитования. Этот вид лизинга не признаётся и в большинстве других стран мира;

3) лизинговая деятельность в Беларуси не лицензируется. Поэтому отмечается низкая прозрачность этого рынка услуг, т.к. не все участники готовы предоставить достоверную информацию о себе, что немаловажно для инвесторов;

4) право опциона (выкупа) не является обязательным признаком лизинга. Но для финансового лизинга в белорусском законодательстве является одним из таких;

5)высокая ставка рефинансирования, установленная Национальным банком Республики Беларусь, и, как следствие, высокая стоимость кредитных ресурсов, что при незначительной девальвации национальной валюты делает весьма ограниченным использование предлагаемых банками кредитных ресурсов для приобретения объектов лизинга;

6) установленный для государственных предприя­тий запрет выступать гарантами или поручителя­ми перед банками-кредиторами по исполнению обязательств по возврату полученных кредитов юридическими лицами негосударственной фор­мы собственности, каковыми и является основ­ная масса лизинговых компаний;

7) необходимость значительного стартового капитала для организации лизинговой компании;

8) неразвитость инфраструктуры лизингового рынка;

9) недостаток квалифицированных кадров для проведения лизинговых операций;

10) практически все отечественные лизинговые компании могут быть отнесены к классу малых компаний;

11) низкая деловая активность.

* Для решения данных проблем необходимо:
  + - * внедрять механизм получения более низких процентных ставок по кредиту от развитых стран;
      * исключать из списка тот вид имущества, которое облагается НДС;
* предоставлять услуги по лизингу в одном пакете с традиционными банковскими кредитами и др.
* развивать оперативный вид лизинга, который выгоден в условиях финансовой нестабильности;
* использовать схемы и процедуры заключения и реализации договоров лизинга в пределах Республики Беларусь для совершенствования стратегических подходов в организации приобретения будущих предметов;
* привлекать зарубежные лизинговые компании;
* использовать межгосударственные лизинговые институты.
* Существенными вопросами для развития факторинга являются:
* проблемы, связанные с правовым регулированием факторинговых операций;
* проблемы, связанные с функционированием отечественных предприятий;
* проблемы, связанные с деятельностью банков.

Учитывая высокую потребность белорусских предприятий в факторинговом обслуживании, положительные изменения в законодательстве, повышение активности банков, а также интенсивное развитие рынка факторинговых услуг в Российской Федерации, можно предположить, что факторинговый бизнес в Республике Беларусь получит более широкое распространение.

# 

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Лизинг является сравнительно молодым для белорусского рынка видом деятельности. За последнее десятилетие в мире он получил всеобщее признание в качестве альтернативного метода финансирования инвестиций в основные средства.

Проведенный анализ проблем в развитии лизинга в Республике Беларусь, а также роли банков в лизинговых отношениях, показывает, что на сегодняшний день потенциал лизинга в отечественной экономике используется пока недостаточно. В настоящий момент рынок лизинга в нашей стране находится в стадии активного рост.

В минувшем году в связи с финансовой нестабильностью произошло падение объемов доходов и числа сделок на белорусском рынке лизинга, а также его структурное изменение. В целом, белорусский рынок лизинга, по мнению экспертов, будет в дальнейшем стремиться к специализации. При оценивании ситуации в перспективе, отметим, что возможен также дальнейший раздел сегментов работы между банковскими и небанковскими лизинговыми компаниями. Небанковские компании уйдут в сегменты, с более высокой оборачиваемостью и меньшей стоимостью объектов лизинга, например, автотранспорт (легковой), торговое оборудование. Банковские же лизинговые компании будут работать в секторах, требующих серьезных капиталовложений, с более низкой оборачиваемостью, например, недвижимость или производственное оборудование.

Весьма актуальным на сегодняшний день явилось проведение сравнительного анализа лизинговой деятельности в Республике Беларусь и Российской Федерации. Во многом это было связано с тенденцией сближения экономик этих двух государств.

Так, анализ показал, что различия присутствуют и связаны в первую очередь с особенностями развития экономики в этих стран. А так же с деятельностью государства по регулированию лизинговых операций внутри каждой страны. По сравнению с белорусским рынком лизинговых услуг, российский оказался наиболее развит, чему в немалой степени способствовали макроэкономические факторы, а также специфика российской экономики. Однако мировая финансовая нестабильность 2009 года показала, что лизинговый рынок в Росси более подвержен влиянию внешних факторов, чем белорусский.

В настоящее время в Республике Беларусь для развития лизинговых отношений поставлены следующие задачи:

* формирование научных концепций и внедрение в экономическую жизнь страны стратегии раз­вития лизинга во всех формах и видах;
* создание общереспубликанского фонда кредитных ресурсов для проведения крупных лизинговых операций в целях разгосударствления и приватизации государственной собственности;
* подбор и подготовка профессиональных кадров для лизинговых предприятий, создание и под­держка специализированных курсов, готовящих специалистов по лизингу;
* пропаганда и популяризация в деловых кругах преимуществ лизинга перед иными формами фи­нансирования, создание условий для творческой деятельности и поддержка ученых-экономистов, специалистов по лизингу;
  + - * внедрение механизма получения более низких процентных ставок по кредиту от развитых стран;
* использование преимущества оффшорных зон;
* предоставление услуги по лизингу в одном пакете с традиционными банковскими кредитами;
* использование схемы и процедуры заключения и реализации договоров лизинга в пределах Республики Беларусь для совершенствования стратегических подходов в организации приобретения будущих предметов;

Дальнейшее развитие лизинга в Республике Беларусь будет во многом зависеть как от стимулирующей государственной политики (возможности предоставления некоторых инвестиционных льгот субъектам лизинговых отношений) так и, что в большей степени, от самих участников рынка лизинговых услуг и их активности, инициативы и предприимчивости.

Оценивая же состояние факторинга можно сказать следующее:

Рассматривая факторинг в качестве интегрированной банковской операции, обеспечивающей рост новых фирм, усиление связей между поставщиками и покупателями, повышение конкурентоспособности товаров и развитие банковского сектора, можно сделать вывод об уровне развития экономики той или иной страны.

Таким образом, устойчивый уровень развития и применения факторинговых операций служит индикатором развития национальной экономики. Увеличение количества банков, предоставляющих факторинговые услуги, указывает на достижение нового этапа развития и достаточного уровня зрелости банковской системы, финансовых, экономических и правовых отношениях в данной стране.

Среди факторов, оказывающих наиболее интенсивное влияние на развитие рынка факторинговых услуг в развитых странах, можно выделить следующие:

* уровень просроченной задолженности и неплатежей в экономике;
* уровень доступности других форм кредитования оборотных средств;
* динамика банкротств малых и средних предприятий;
* сроки задержек платежей при осуществлении расчетов между субъектами хозяйствования (средняя величина).

Учитывая высокую потребность субъектов хозяйствования экономики Беларуси в факторинговом обслуживании, выгоды и преимущества, приобретаемые от данного вида операций, а также интенсивное развитие рынка факторинговых услуг в России, можно ожидать интенсивного развития факторинга и в Беларуси при выполнении ряда условий и внесении коррективов в существующий механизм проведения данной операции.

Так, одним из необходимых условий успешного развития факторинга является детальная разработка нормативной базы, регламентирующей факторинговую деятельность. Однако кроме этого необходимо сформировать соответствующие условия для эффективной работы схемы факторинга (наличие субъектов малого и среднего бизнеса, финансовые институты, оснащенные современными технологиями и т.д.).

Таким образом, лизинг и факторинг носят не только инвестиционный характер, но и отвечают сущности кредитных отношений, т.к. они тесно связаны с банковским кредитованием. В некоторых случаях могут служить и своеобразной альтернативой банковскому кредиту (имеет место передача имущества в пользование на условиях срочности, платности и возвратности, а в случае факторинга передача денежных фондов под залог дебиторской задолженности). Поэтому в скором времени они могут стать одними из главных механизмов финансирования реального сектора экономики, в первую очередь малых и средних предприятий Республики Беларусь.

# 

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Белорусский рынок лизинга [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://infobank.by/1383/Default.aspx.

2. Валюк А. Еще раз о факторинге / А. Валюк // Банковский вестник. - 2008. - №10. - С.46-51.

3. Головачев, А. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч 1: учебное пособие /– Минск: Выш. шк., 2008.

4. Коноплицкая М.А. Организация деятельности банков: учебно-методичное пособие /М.А.Коноплицкая, Е.С.Игнатьева, Ж.М.Островецкая.- Пинск: ПолесГУ,2010.

5. Кравцова, Г.Организация деятельности коммерческих банков: учебник / Г.И. [и др.]; под ред. И. Кравцовой. – Минск: БГЭУ, 2007. – 512с.

6. Левкович, А.П. Лизинг: учебное пособие / А.П. Левкович. – Минск: БГЭУ, 2004. – 66с.

7. Левкович, А. Анализ лизинговой деятельности в Республике Беларусь/ А. Левкович, А. Цыбулько // Планово-экономический отдел. – 2009.

8. Левкович, А.П. Лизинг: учебное пособие / А.П. Левкович. – Минск: БГЭУ, 2004.

9. Левкович, О. Рейтинг лизинговых компаний Республике Беларусь в 2008 г./ А. Левкович, А. Цыбулько, О. Левкович // Планово-экономический отдел. – 2009.

10. Левкович, А.О. Формирование рынка лизинговых услуг: учебное пособие/ А.О.Левкович. - М.: Издательство деловой и учебной литературы, 2004.

11. Лизинг – что это? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://infobank.by/433/Default.aspx.

12. Овсейко С.. Зарубежное законодательство в сфере лизинга./ С.Овсейко //Вестник ассоциации белорусских банков –2009.– № 42/43– С. 19-31

13. Овсейко С..Комплексный анализ белорусского законодательства о лизинге/ С. Овсейко.//Вестник ассоциации белорусских банков. – 2009. –№9 – С.19-33

14. Приходько А. Об истории развития факторинговых отношений / А. Приходько // Банковское право. - 2005. - №3. - С.58.

15. Цыбулько, А. [и др.].Белорусский рынок лизинга. Обзор рынка лизинговых услуг // Интернет Портал Республики Беларусь. – 2009. - Режим доступа: http://infobank.by/1547/Default.aspx http://infobank.by/1383/Default.aspx .

15. Щербина М. Факторинг: банк вместо кредиторов / М. Щербина // Главный бухгалтер. - 2006.

16 . Ковзанадзе И.К. Операции факторинга: их виды, регулирование, учет, анализ доходности // Деньги и кредит. -2001.

**17.** Российский рынок лизинга 2008 // Интернет Портал Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – 2009. - Режим доступа: http://infobank.by/1306/Default.aspx.

18. Об утверждении стратегии развития системы продвижения белорусских производителей на условиях лизинга: Постановление Министерства экономики РБ от 2 марта 2007 г. №45 // Консультант Плюс: Версия Проф. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр». – М., 2006.

19. Экономика предприятия. В 2 ч. Ч 1: учебное пособие / А.С. Головачев. – Минск: Выш. шк., 2008.

20. Банковский кодекс: Кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г. 441-З. (Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. -2000. - 106. -2/219.

21. Деньги. Кредит. Банки: Учебник / Под ред. Г. Н. Белоглазовой. — М.: Высшее образование, 2009.

1. Лизинг - это комплекс имущественных и экономических отношений, возникающих в связи с приобретением в собственность имущества и последующей сдачей его во временное пользование за определенную плату. Лапыгин, Ю.Н. Лизинг : Академический Проект, 2005.

   Лизинг — это долгосрочная аренда имущества для предпринимательских целей с последующим правом выкупа. Е.В.Сокольских. : Академический Проект, 2005. [↑](#footnote-ref-1)
2. Факторинг - финансовая комиссионная операция, при которой клиент переуступает дебиторскую задолженность факторинговой компании. [↑](#footnote-ref-2)
3. Фактор (факторинговая компания или банк) — покупатель требования. [↑](#footnote-ref-3)
4. Клиент —субъекта хозяйствования, прибегнувший к использованию услуги факторинга. [↑](#footnote-ref-4)