

как время, определяющий эффективность деятельности системы управления. Создавая условия для постоянного свободного притока и обмена новой всесторонней информации на определенном уровне управления можно выработать адекватные текущей ситуации управленческие решения и построить адаптивную к внешним вызовам систему управления. Только таким образом достигается эффективность управления в динамическом окружении и обеспечивается конкурентоспособность экономической системы, особенно в кризисной ситуации.

## Литература

1. Porter M. What Is Competitiveness? // Notes on Globalization and Strategy, 2005. – No 1, January-April. – <http://insight.iese.edu/doc.asp?id=00438&ag=7> – режим доступа 15.11.2008.
2. Портер, М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альбина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.
3. Олейник А.Н. Институциональная экономика. – М.: Инфра-М, 2002. -
4. Simon, H. A., Theories of decision making in economics// American Economic Review, 1954. - №49. – pp. 223-283.
5. March, James G, and Simon, Herbert A . Organizations 2nd ed. - Blackwell Publishers, 1993. - 287 p.
6. Friedman, B. M., Optimal expectations and the extreme information assumptions of 'rational expectations' macromodels. – Journal of Monetary Economics, 1979. – №5. – pp.23 -41.
7. Simon H. A., and Oliver E. Williamson Conflict of Interest in Theories of Organization / Journal of Management and Governance, 2001. – Vol. 5, № 3-4. – pp. 223-230.
8. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество. – М.: ООО «Издательство-АСТ»; ООО «Транзиткнига»; СПб.: Terra Fantastica, 2004. – 602с.
9. Собенина О. В. Особенности и противоречия культуры управления современных менеджеров / О. В. Собенина // Известия Уральского государственного университета. – 2007. – № 51. – С. 23-29.
10. Тульчинский Г.Л. Менеджмент в сфере культуры. - СПб.: Лань, 2001. - 384с.

*М.Е. Никонорова, ассистент, БГЭУ (г. Минск)*

## ВИДЫ И КЛАССИФИКАЦИЯ ФАКТОРИНГА

Экономический подъем 80-х гг. XX века в промышленно развитых странах, привел к широкому распространению факторинга. Услуги факторинговых компаний способствовали укреплению финансового положения товаропроизводителей, упрочению связей между поставщиками и покупателями, росту объемов продаж, насыщению товарных рынков конкурентоспособной продукцией. Количество факторинговых компаний в мире возросло в 3,4 раза, а объемы операций – в 3,6 раза, причем в их совокупном обороте в 1,5 раза уменьшилась доля Америки и в 2 раза возросла доля Западной Европы. Также в это время факторинговые операции начали активно развиваться в Австралии, Новой Зеландии, на Ближнем Востоке и в Юго-Восточной Азии.

Особенностями применения факторинговых операций в европейских странах было использование не всего комплекса услуг, предлагаемых в рамках классического американского факторинга, а нескольких из них в различных сочетаниях. Факторинг в Европе рассматривался как форма финансирования поставщиков товаров, практикующих коммерческое кредитование покупателей. Это объясняется некоторыми причи-

нами. Во-первых, факторинг в европейских странах изначально рассматривался как банковская операция. Во-вторых, экономика западноевропейских стран переживала в то время подъем, поэтому кредитные риски поставщиков были незначительны, и они нуждались более всего в финансировании оборотного капитала. Данное обстоятельство привело к появлению большого числа видов и форм факторинга.

В международной практике применяются различные виды факторинга, многообразие которых обусловлено историческими особенностями становления и развития факторинга в разных странах, потребностями субъектов хозяйствования, функционирующих на внутренних и внешних рынках, уровнем финансовых рисков в национальных экономиках, особенностями правового обеспечения и регулирования факторинговой деятельности.

Сложность факторинга как экономического явления, отсутствие комплексного подхода к его классификации, а также неоднозначное толкование видов факторинга и типов факторинговых соглашений привело к необходимости построения развернутой классификации видов факторинга. Под классификацией следует понимать иерархическую систему взаимосвязанных элементов, групп и подгрупп, позволяющую создать стройную картину единого целого с выделением ее составных частей.

Проведенное исследование позволяет классифицировать виды факторинга в зависимости от следующих критериев:

- территории деятельности участников факторинговой сделки;
- местоположения фактора;
- количества факторов, участвующих в факторинговой сделке;
- формы заключения договора и объема прав, передаваемых клиентом (кредитором) фактору;
- принимаемых фактором рисков неплатежа;
- объема требований, передаваемых клиентом фактору;
- набора услуг, оказываемых фактором клиенту;
- срока поступления средств от фактора клиенту;
- инициатора заключения факторингового договора;
- периода возникновения требований, подлежащих уступке фактору.

В зависимости от территории деятельности участников факторинговой сделки различают внутренний и международный факторинг. При внутреннем факторинге все субъекты сделки, т.е. поставщик и покупатель, а также обслуживающий их фактор находятся в одной стране. Международный факторинг предполагает, что поставщик и покупатель находятся в разных странах, а фактор либо в стране покупателя, либо в стране продавца.

В зависимости от местоположения фактора международный факторинг подразделяется на экспортный, когда экспортер и фактор находятся в одной стране, и импортный, когда экспортер уступает право требования фактору, находящемуся в стране импортера.

В зависимости от количества факторов, участвующих в международной факторинговой сделке выделяют прямой, когда один фактор самостоятельно исполняет обязанности перед клиентом-экспортером, сам предъявляет требования об оплате поставленного товара импортеру и косвенный, когда в сделке участвуют несколько факторов. При косвенном факторинге, фактор, находящийся в стране экспортера, заключает еще один договор факторинга с фактором, находящимся в стране импортера, т.е. покупатель сначала оплачивает денежное требование в пользу фактора импортера, который затем перечисляет денежные средства фактору экспортера.

В зависимости от формы заключения договора и объема прав, передаваемых клиентом фактору, применяется открытый, полуоткрытый, и конфиденциальный (скрытый) факторинг.

Открытый факторинг предполагает уведомление должника о заключении договора факторинга между поставщиком и фактором. Уведомление должника об уступке требования осуществляется в письменной форме либо кредитором (поставщиком), либо фактором. На практике чаще всего такое уведомление происходит посредством включения реквизитов фактора как получателя платежа в отгрузочные документы и счета. Поставщик передает фактору юридическое право требования денежных средств от покупателя, однако обязанность по надлежащей поставке товара полностью сохраняется за поставщиком. В установленный срок должник перечисляет денежные средства не поставщику, а фактору.

Полуоткрытый факторинг предусматривает, что поставщик заранее не сообщает должнику о заключении договора факторинга. При наступлении срока платежа в выставленных счетах поставщик обязан указать номер договора факторинга, реквизиты фактора и номер его счета на который должен быть отправлен платеж.

Скрытый (конфиденциальный) факторинг предполагает, что должник не уведомляется об уступке требований фактору. При скрытом факторинге фактору передаются только экономические права на поступающую выручку, а юридическое право требования не передается. Должник осуществляет платеж в пользу кредитора, а кредитор перечисляет эту сумму фактору.

В международной практике факт заключения договора скрытого факторинга не разглашается до тех пор, пока покупатель не нарушит условия контракта, отказавшись платить без объективных причин. В этом случае поставщик поручает фактору уведомить покупателя о факте уступки требования и принять меры по взысканию денежных средств.

В зависимости от принимаемых фактором рисков неплатежа различают факторинг с правом регресса, с частичным регрессом и без права регресса.

При факторинге с правом регресса фактор не покрывает кредитный риск поставщика в отношении денежных требований, уступленных фактору. В случае неплатежа со стороны покупателя по той или иной причине, фактор имеет право вернуть кредитору неоплаченное требование и получить от него сумму предоставленного ранее финансирования.

Также существует факторинг с частичным регрессом, суть которого состоит в распределении кредитных рисков между фактором и поставщиком в определенной пропорции, как по всему объему уступленной дебиторской задолженности, так и по отдельным должникам.

В случае заключения договора факторинга без права регресса, фактор принимает на себя риск неплатежа со стороны покупателей в размере предоставленного финансирования (до 90% от суммы поставки). Если дебиторская задолженность, уступленная фактору, признана недействительной, то в международной практике все факторинговые сделки приобретают силу регресса по отношению к поставщику.

В зависимости от объема требований, передаваемых клиентом фактору, выделяют полный факторинг, когда поставщик уступает фактору все определенного вида требования, и факультативный, когда поставщик передает фактору конкретные требования, указанные в договоре факторинга. При полном факторинге поставщик может уступать денежные требования либо ко всем должникам, либо к определенной группе должников.

В зависимости от набора услуг, оказываемых фактором клиенту, существует факторинг с полным и частичным набором услуг. В одном случае фактор предоставляет кредитору полный спектр факторинговых услуг: финансирование, страхование поставщика от кредитного риска, управление дебиторской задолженностью, инкассирование выручки, поступающей от должников. Во втором случае фактор оказывает клиенту одну или несколько из выше указанных услуг.

В зависимости от срока поступления средств от фактора клиенту выделяют факторинг с предварительной оплатой, когда фактор предоставляет поставщику финансирование сразу после поставки товаров (работ, услуг); с оплатой требований к определенной дате, рассчитанной фактором исходя из среднего срока оплаты счетов клиента его дебиторами; и с последующей оплатой. Если не возможно определить средний срок оплаты дебиторских задолженностей, фактор может предложить оплату требований клиента по мере поступления средств от должников (pay-as-paid). Факторинговая сделка на условиях последующей оплаты ориентирована на предприятия, деятельность которых носит сезонный характер или, если поставщик продает свою продукцию покупателям на различных платежных условиях. В этом случае смысл досрочного платежа теряется.

В зависимости от инициатора заключения факторингового договора различают факторинг для поставщика (экспортера), который предполагает, что предприятие-поставщик обращается в банк (факторинговую компанию) с просьбой рассмотреть возможность принятия его на факторинговое обслуживание, и факторинг для покупателя (импортера). Факторинг для покупателя (реверсивный факторинг) нацелен на финансирование закупок покупателя. Предприятие-покупатель, желая получить или увеличить отсрочку платежа за приобретаемые товары (работы, услуги), заключает с фактором партнерское соглашение о переводе его поставщиков на факторинговое обслуживание и берет на себя часть издержек поставщика, связанных с уплатой вознаграждения фактору.

В зависимости от периода возникновения требований, подлежащих уступке фактору, выделяют факторинг, предметом уступки которого является существующее требование (т.е. дебиторская задолженность, которая возникла в результате отгрузки товаров, выполнения работ, оказания услуг) и факторинг предметом уступки которого является будущее требование (предпоставочный факторинг). Предпоставочный факторинг предполагает финансирование поставщика под будущие поставки товаров (работ, услуг), на основании уже имеющихся заказов покупателей.

В соответствии со статьей 154 Банковского Кодекса Республики Беларусь факторинг подразделяется на внутренний и международный, открытый и скрытый, с правом регресса и без права регресса. Кроме того, в статье 155 предусматривается возможность уступки, как существующего, так и будущего денежного требования.

Для приближения к мировым стандартам и для содействия развитию факторинговых операций в Республике Беларусь целесообразно расширить классификацию, представленную в отечественном законодательстве. Так, например, белорусское законодательство сужает границы возможного распространения различных видов факторинга, таких как факторинг с полным набором услуг, факторинг без финансирования, реверсивный факторинг, международный косвенный факторинг и др.

В международной практике используются различные виды факторинга. Их многообразие обеспечивает, с одной стороны, гибкость факторинговой компании в выборе варианта сотрудничества с потенциальным клиентом, а с другой стороны, наиболее полное удовлетворение потребностей клиента на каждом этапе развития его

бизнеса. Такой подход стимулирует заинтересованность фактора в успешном долгосрочном взаимодействии с клиентом и увеличивает взаимную ответственность участников факторинговой сделки.

*Олехнович Г.И., д-р экон. наук, профессор, УО «БГЭУ» (Минск)*

## **ИННОВАЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИОННОГО ПРОИЗВОДСТВА: ПОДХОДЫ И РЕКОМЕНДАЦИИ**

Современному типу индустриального производства минуло более чем 100 лет. За это время производительность труда в развитом мире возросла в среднем на 1,5% в год. К концу 20-го века индустриальный тип производства с его ориентацией на промышленно-индустриальное развитие практически себя исчерпал. Темпы прироста стали заметно снижаться. Производство массовой, безадресной продукции и ресурсозатратных технологий в условиях ограниченности природных, ископаемых, энергетических, финансовых, трудовых, экологических и прочих ресурсов оказалось невозможным.

В этой ситуации фактором эффективности производства стало не движение к безлюдной технологии (технократический подход), а, наоборот, обеспечение условий для полного развития творческой инициативы человека, как главной производительной силы общества (информационный подход). Основным стратегическим направлением в экономике явилась разработка и внедрение в производство ресурсосберегающих, энергосберегающих, трудосберегающих технологий, значительный сферы интеллектуального труда и адекватной ей сферы услуг.

Информационное производство в отличие от производства индустриального ориентировано не на массовый, безадресный спрос, а на спрос индивидуальный. Поэтому на смену крупным, монополистическим структурам пришла гибкая, нестандартная структура производства, основанная на рациональном сочетании самых разных по размеру предприятий (крупных, средних, малых), связанных отношениями делового партнерства, чаще всего с акционерной формой капитала.

В силу развития этих процессов в составе экономически активного населения в развитых странах мира наиболее быстрыми темпами растет доля малых и средних предпринимателей, специалистов управленческой сферы и сферы научно-инновационного труда в целом. Главным источником прибавочной стоимости на микроуровне выступает отнюдь не физический труд промышленных рабочих и сельских тружеников, как в индустриальную эпоху, а труд инженерно-управленческий, предпринимательский, включая труд специалистов по маркетингу, менеджменту, информационным технологиям и т.д.

В науке были, есть и всегда будут исследования фундаментального характера. Это основа. Но они нацелены на перспективу. А прикладные разработки и исследования должны проводиться в тесной увязке с потребительским и рыночным спросом. Связать воедино новатора, носителя инновации с конкретным покупателем – вот в чем, по сути своей, одна из важнейших целей современного информационного производства. Вне этой связи нельзя рассчитывать, что самый нужный и полезный труд в обществе будет рассматриваться как производительный. К 2000 году из 150 радиационных исследований, проведенных в СССР, лишь 10 оказались полезными. Актуальность таких исследований в Беларуси не вызывает сомнения.

Беларускі дзяржаўны эканамічны ўніверсітэт. Бібліятэка.  
Белорусский государственный экономический университет. Библиотека.  
Belarus State Economic University. Library.