

Процесс управления маркетингом - это процесс двусторонний, основой которого являются отношения субъекта и объекта рынка труда.

Пора признать, что затраты на рабочую силу, на повышение ее потенциала не менее значимы, чем средства на основные фонды, так как труд людей в конечном счете определяет прибыльность предприятия, его успех на рынке. Значение маркетинговой деятельности предприятий на рынке труда обусловлено объективной необходимостью рационально распределять трудоспособных индивидов по рабочим местам, обеспечивать наиболее благоприятные условия для всестороннего раскрытия природных дарований работника и совершенствования технологии и техники с целью повышения эффективности производства, конкурентоспособности предприятия.

УДК 336.77

РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГОВЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ, СВЯЗАННЫЕ С НИМ ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Сурма Елена Леонидовна

*Научный руководитель – ст.преподаватель Г.М.Третьякевич
(Белорусский национальный технический университет)*

Объектом изучения данной работы является рынок факторинговых услуг в Республике Беларусь. Цель работы – рассмотреть развитие данных услуг в нашей стране, выявить существующие проблемы и предложить пути их решения.

Достаточно часто поставщик не имеет дополнительных оборотных средств, необходимых для предоставления или увеличения товарного кредита, и вынужден отказывать покупателям, сдерживая развитие бизнеса и снижая свою конкурентоспособность. Возникновение такого рода проблем и обусловило причину появления факторинга. Факторинг может быть применен в любых отраслях, где практикуется отсрочка платежа, безналичный расчет, существуют постоянные торговые связи, имеются разветвленные сети сбыта и высокий уровень оборачиваемости.

Факторинг является привлекательным инструментом для всех групп предприятий независимо от размера. Для малых – поскольку позволяет им получать финансирование без залога. Для средних в факторинге более важно страхование рисков и административное управление дебиторской задолженностью. Крупным предприятиям факторинг позволяет «расчистить» баланс – уменьшить дебиторскую задолженность без увеличения кредиторской – это особенно актуально, если предприятие намерено привлечь инвесторов.

Рынок факторинговых услуг в Беларуси начал развиваться относительно недавно. Дефицит оборотных средств, наличие дебиторской задолженности, часто просроченной - очень актуальные проблемы наших предприятий в современных условиях. По данным Министерства статистики, объем просроченной дебиторской задолженности на 1 января 2005 года составил 3,8 трлн.бел.руб., или 29,8% всего объема дебиторской задолженности. Просроченную дебиторскую задолженность имели 65% предприятий и организаций, в том числе 87,7% из них - задолженность свыше трех месяцев.

При осуществлении факторинговых операций отечественные банки сталкиваются с рядом проблем, среди которых можно выделить следующие:

1) неустойчивое финансовое положение белорусских предприятий. По данным Министерства статистики на 1 января 2003 г. 798 промышленных предприятий, или 32,9% общего их числа, были убыточными. На 1 января 2005 года около 60% предприятий и организаций имели просроченную кредиторскую задолженность.

2) слабое развитие малого бизнеса в республике. В мировой практике малые и средние предприятия выступают основными потребителями факторинговых услуг.

3) отсутствие у банков достоверных сведений о платежеспособности предприятий, о практике их взаимодействия с кредитными организациями. Не имея информации о финансово-хозяйственной деятельности покупателей, банку очень сложно оценить реальность поступления средств и принять на себя кредитные риски.

4) низкое качество факторинговых услуг. Белорусские банки стараются проводить факторинговые операции под залог, но если есть залог, то кредит выглядит более предпочтительной операцией. Управление дебиторской задолженностью в рамках факторинга в белорусских

банках используется очень редко. Во-первых, сами предприятия к этому часто не готовы. Во-вторых, есть вопросы, связанные с трудоемкостью этой работы с точки зрения документооборота.

5) необходимость определенных инвестиций для организации обслуживания. Факторинг – сложная услуга с точки зрения технологии, сочетающая в себе две части: с одной стороны – это кредит, с другой – осуществление расчетов и работа с дебиторами. Это не только усложняет проведение операций, но и резко повышает издержки по сравнению с коммерческим кредитованием. Немалых средств стоит специальное программное обеспечение. В отличие от кредитования, при факторинге требуется большее количество обслуживающего персонала. Чтобы запустить факторинговый бизнес, необходимо не менее одного года подготовительных работ.

6) недостаточная информированность предприятий о факторинге и его возможностях. Согласно опросу, проведенному среди руководителей малых предприятий, на промышленных предприятиях не знали ничего о факторинге 58,2% опрошенных, в торговле – 73,2% респондентов, на транспорте – 47%.

В Беларуси право выступать в роли факторов имеют лишь банки с согласия Национального банка. Вполне возможно, что целесообразнее было бы бороться с непрофессионализмом и злоупотреблениями в этой сфере с помощью лицензирования данной деятельности высшим органом банковской системы, имея в виду, что изъятие факторинга из сферы интересов иных субъектов хозяйствования не будет способствовать ускорению оборота капитала в национальной экономике.

Однако, учитывая высокую потребность белорусских предприятий в факторинговом обслуживании, повышение активности банков, интенсивное развитие рынка аналогичных услуг в России, можно предположить, что с накоплением практического опыта в данной области, доступом к современным факторинговым технологиям, положительными изменениями в законодательстве факторинговый бизнес в Беларуси сможет получить более широкое распространение.