Библиографические ссылки

1. Об утверждении Государственной программы инновационного развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы : Указ Президента Республики Беларусь, 31.01.2017, № 31 // Консультант Плюс : Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2018.
2. Национальная стратегия устойчивого социально-экономического развития Республики Беларусь на период до 2030 года / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020. – Режим доступа : <http://www.pravo.by>. – Дата доступа : 06.02.2020.
3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://belstat.gov.by/>. – Дата доступа : 07.02.2020.
4. Чаплыгин, В. Г. К вопросу о формировании стратегии инновационного развития экономической системы государства / И. Г. Чаплыгин // Экономика и предпринимательство. – 2016. – № 9. – С. 62–65.

УДК 33.06

ФАКТОРИНГ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Н. Ж. Мьявли

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономической теории и менеджмента
Российского университета транспорта (МИИТ), (Россия)*

Кредитование заемщиков из числа малого и среднего бизнеса (МСБ) во все времена было для банков одним из наиболее доходных видов деятельности. Общая тенденция снижения кредитных ставок, высокий процент невозврата кредитов, сильная конкуренция, недостаток оборотных средств у торговых экспортно-импортных фирм и фирм-производителей, а также массовый выход отечественных предпринимателей на международные рынки заставили российские коммерческие банки искать новые направления надежного возвратного вложения средств, изыскивать новые способы привлечения клиентов. В свою очередь хозяйствующие субъекты, испытывая потребность в альтернативных способах расчетов, стали использовать факторинг с целью эффективного финансирования бизнеса.

Ключевые слова: факторинг; финансирование закупок; факторинговые услуги.

FACTORING AND PROSPECTS FOR SMALL BUSINESS DEVELOPMENT IN RUSSIA

N. W. Mavlina

*PhD in Economics, Associate Professor of the Economic Theory and Management Department
Russian University of Transport (MIIT), (Russia)*

Lending to borrowers from small and medium-sized businesses (SMEs) has always been one of the most profitable activities for banks. The General trend of lower credit rates, high percentage of non-repayment of loans, strong competition, lack of working capital from trade export-import firms and manufacturers, as well as the mass entry of domestic entrepreneurs into international markets forced Russian commercial banks to look for new areas of reliable return on investment, to find new ways to attract customers. In turn, business entities, feeling the need for alternative payment methods, began to use factoring in order to effectively Finance the business.

Key words: factoring; the financing of the acquisition; factoring services.

Факторинг (от англ. factor, что значит 'агент, посредник, маклер') в классическом понимании – финансирование под уступку права денежного требования. Этот продукт финансирования закупок и продаж товара подходит компаниям, работающим с отсроч-

кой платежа. Простыми словами, факторинг – удобный инструмент для быстрого увеличения оборотного капитала и повышения стабильности компании [1].

Что касается технологий, то продолжится тенденция внедрения розничных скоринговых моделей, развитие беззалогового кредитования и программ кредитования владельцев бизнеса.

Скоринг – это модель классификации клиентской базы на различные группы, если неизвестна характеристика, которая разделяет эти группы, но известны другие факторы, связанные с интересующей нас характеристикой.

Качественные параметры будут повышаться за счет внедрения дополнительных консультационных услуг, усиливающих уровень прозрачности бизнеса заемщика для банка. Технологии кредитного скоринга – автоматической оценке кредитоспособности физического лица, в банковской среде традиционно уделяется повышенное внимание.

В банковской практике перед скорингом заемщик, как правило, проходит процедуру андеррайтинга – проверку на удовлетворение жестким требованиям: соответствие возрасту, отсутствие криминального прошлого и, конечно, наличие определенного дохода. При этом выдвигаются требования к минимальному уровню дохода и рассчитывается возможный лимит кредита.

Воспользовавшись факторингом, они решают проблему краткосрочного кредитования в короткие сроки и с минимальными издержками. Факторинг представляет собой идеальную форму краткосрочного финансирования, ориентированную на широкий спектр как производственных и торговых компаний, так и компаний, занятых в сфере услуг.

Ernst&Young (аудиторско-консалтинговая компания, одна из крупнейших в мире (входит в «большую четвёрку» аудиторских компаний) прогнозирует активный рост отдельных кредитных продуктов для МСП – факторинга и микрокредитования.

По прогнозу данным RAEX (Эксперт РА), развитие рынка в 2018–2019 гг. определялось переводом Факторами части крупных клиентов с кредита на факторинг и активизация работы с госзаказчиками. В свою очередь, рост проникновения факторинговых услуг в сегмент госзаказа при преодолении определенных барьеров может повысить распространенность факторинга и среди МСБ. Положительную динамику рынка поддержит не только рост спроса на факторинговые услуги, но и повышение качественного предложения. Несмотря на снижение маржинальности факторингового бизнеса, крупные игроки сохранят интерес к его развитию. В борьбе за первоклассных клиентов, которые уже успели оценить преимущества факторинга, лидеры рынка стремятся предоставить комплексное обслуживание, не ограничиваясь кредитованием [2].

Предлагаем использовать данный механизм в работе с предприятиями малого и среднего бизнеса для обеспечения их устойчивого и долговременного развития.

Бизнесу для роста нужны стабильные рынки сбыта. В экономике страны доминируют крупные компании, значительную часть составляет госсектор. Встраивание малого и среднего бизнеса (МСБ) в цепочки поставщиков госкомпаний – одно из решений проблемы реализации продукции небольших предприятий и потенциал для роста этого сектора. Что сегодня мешает МСБ стать полноценным участником рынка госзаказа? Малому и среднему бизнесу сложно конкурировать в госзаказе, не имея возможности использовать рыночные механизмы финансирования [3]. Значительный потенциал приобретают альтернативные источники финансирования малого и среднего бизнеса (МСБ).

Взаимодействие с крупными компаниями – это стабильный спрос на продукцию и определенные гарантии развития бизнеса, рост диверсификации деятельности и стоимости компании. В мировой практике до половины всего оборота МСБ формирует система поставок крупным компаниям или государству. Однако без совершенствования процедур контроля качества продукции самими субъектами МСБ крупные, высокотехнологичные предприятия будут избегать размещать у них заказы. Это особенно актуально для компаний, входящих в структуры РЖД, «Росатома», авиационной отрасли, где цена ошибки слишком велика. Соблюдение стандартов качества производимой продукции не менее важно для развития сегмента МСБ, чем возможность привлекать большие объемы недорогих заемных средств. Одно из возможных решений – создание центра компетенций, результаты оценки которого без дополнительного тестирования принимались бы госкомпаниями. Сейчас нередко процедура оценки качества проводится заказчиками по ими же установленным параметрам. Правила должны быть едиными, чтобы не допускать установления заказчиками необоснованных требований к продукции, а тем более принуждения предприятий МСБ к добровольной сертификации.

Сегмент кредитования МСБ постепенно восстанавливается после острого спада в 2015 году. Однако непростой инвестиционный и предпринимательский климат негативно влияет на развитие МСБ в целом, особенно с учетом снижения потребительского спроса в сравнении с началом 2000-х годов. Значительный потенциал приобретают альтернативные источники финансирования МСБ, такие как лизинг, факторинг, краудфандинг, бизнес-МФО, привлечение средств через эмиссию ценных бумаг. Важно правильно диверсифицировать источники финансирования в зависимости от стадии жизненного цикла компании, в том числе в рамках различных программ с государственной поддержкой. Мы, в частности, работаем над упрощением процедуры выпуска акций и облигаций для средних компаний, с тем, чтобы они могли опираться на собственный акционерный капитал, а не на заемный.

В условиях экономической рецессии крупный покупатель и госкомпания по определению более надежный заказчик, чем субъект МСБ. Однако работа с крупным заказчиком сопряжена с некоторыми рисками, например с отсрочкой платежей по контрактам. Малые предприятия неоднократно сталкивались с проблемой кассовых разрывов при работе с госзаказчиками и пытались решать эти проблемы с помощью беззалогового финансирования под уступку дебиторской задолженности. Несмотря на то, что прямого запрета на использование факторинга по госконтрактам сегодня нет, ряд законодательных норм позволяет госзаказчику оспорить уступку дебиторской задолженности. Промсвязьбанк совместно с Ассоциацией факторинговых компаний является разработчиком проекта поправок в Гражданский кодекс и законы о контрактной системе и закупках госкомпаний, допускающих факторинг в сектор госзакупок. Необходимо, чтобы ограничения были сняты уже в 2018 году.

Даже если платежная дисциплина заказчиков будет идеальной и отсрочка платежа по госконтракту не превысит 30 дней с даты поставки или выполнения работ, подрядчик должен каким-то образом рефинансировать краткосрочную дебиторскую задолженность, покрыть кассовый разрыв, не допуская сбоев в исполнении очередного этапа работ, чтобы не сорвать сроки, не получить штрафы от заказчика. Факторинг в данном случае, пожалуй, самый удобный и предсказуемый финансовый транспорт для МСБ, при этом беззалоговый. Мы прогнозируем рост спроса на факторинг со стороны МСБ в ближайшие пять лет, этот рынок будет расти ежегодными темпами 30–50 %».

Привлечение факторинговых компаний станет для бизнеса дополнительным инструментом финансовой поддержки. Одной из главных проблем участия субъектов малого и среднего бизнеса в госзакупках (особенно в закупках госкорпораций) является несоответствие требованиям заказчика по качеству предоставляемых товаров или услуг. Но при этом компании испытывают острый дефицит средств на модернизацию и покрытие кассовых разрывов, связанных с особой финансовой спецификой рынка госзаказов.

При участии в тендерах нужны, как правило, оборотные средства для обеспечения заявки. Их недостаток приходится восполнять кредитными ресурсами, к которым не всегда есть доступ. Развитие механизма факторинга направлено на решение подобного рода проблем, поэтому принятие поправок в законодательство о госзакупках можно только приветствовать.

Особое значение развитие этого механизма имеет для отраслей с низким уровнем рентабельности, которым сложно в текущих условиях использовать оборотное кредитование. Привлечение факторинговых компаний станет для бизнеса дополнительным инструментом финансовой поддержки, минимизирует риски нарушения со стороны заказчиков сроков оплаты и повысит мотивацию МСБ участвовать в системе госзакупок». Система управления закупочной деятельностью позволяет минимизировать риск столкнуться с некачественной продукцией. В партнерской программе группы компаний «Россети», реализуемой с 2014 года, более 670 компаний малого и среднего бизнеса. Объем закупок, проведенных только для субъектов МСБ, по итогам 2016 года составил порядка 62 млрд руб. Это в четыре раза выше показателей 2015 года (15,4 млрд руб.). Общий объем договоров, заключенных с МСБ, включая субподрядные контракты, по группе «Россети» в 2016 году составил порядка 157 млрд руб.

Опыт работы с МСБ показывает, что система управления закупочной деятельностью компании, механизмы контроля исполнения договоров со стороны заказчика позволяют во многом минимизировать риск столкнуться с некачественной продукцией.

При этом даже у государственных корпораций могут быть проблемы с собираемостью оплаты по исполненным договорам. Банальное отсутствие денежных средств у самого заказчика зачастую становится причиной отсрочки платежей подрядчикам. В ряде случаев проблему нехватки оборотных средств позволяет решать применение факторинга, аккредитива и других схем финансирования. Однако при их использовании необходимо исключить возможность многократных переуступок.

Библиографические ссылки

1. Что такое факторинг простыми словами. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.factoring.ru/blog/azbuka-i-propisi-factoringa/chto-takoe-factoring-prostymi-slovami/>. – Дата доступа : 06.02.2020.

2. РАЕХ (Эксперт РА): рынок факторинга в 1-м полугодии 2018 года вырос на 39 % и превысил 1 трлн рублей. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://raexpert.ru/releases/2018/Sep19a>. – Дата доступа : 06.02.2020.

3. Глуховска, Ю. Факторинг, пожалуй, самый удобный инструмент для МСБ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.rbcplus.ru/news/58b27a7b7a8aa92386b3ccc1>. – Дата доступа : 06.02.2020.

УДК 338.24

РАЗВИТИЕ КОНКУРЕНТНЫХ СТРАТЕГИЙ БЕЛОРУССКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

А. П. Наварко¹⁾, А. А. Коган²⁾

¹⁾ Аспирант Международного университета «МИТСО», г. Минск

²⁾ Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной политической экономики Белорусского государственного университета, г. Минск

Достижение высокой конкурентоспособности предприятий и достойное качество жизни населения – цель, к которой стремятся многие страны. Преуспеть в конкурентной борьбе можно, лишь максимально реализовав свой потенциал, как экономический, так и социальный, в первую очередь человеческий, при более полном вовлечении конкретной территории в национальное и глобальное социально-экономическое пространство.

Ключевые слова: конкурентные стратегии; человеческий фактор; кластерная экономика.

DEVELOPMENT OF COMPETITIVE STRATEGIES OF BELARUSIAN ENTERPRISES

A. Navarko¹⁾, A. Kogan²⁾

¹⁾ Postgraduate Student of International University «MITSO», Minsk

²⁾ PhD in Economics, Associate Professor, Associate Professor of the Department of International Political Economy, Belarusian State University, Minsk

Achieving high competitiveness of enterprises and a decent quality of life for the population is a purpose that many countries strive for. It is possible to succeed in the competitive struggle only by realizing the maximum potential, both economic and social, primarily human, with a more complete involvement of a specific territory in the national and global socio-economic space.

Key words: Competitive strategies; human factor; cluster economy.

При рассмотрении конкурентных преимуществ белорусских предприятий обращают на себя внимание факторы, которые лежат за пределами прямого влияния со стороны властей – факторы социального, экологического, исторического, духовного характера. Сам факт местоположения поселения, региона, страны давно является или конкурентным преимуществом, или ограничивающим их развитие основанием. С другой стороны, в эпоху