

Такие условия деятельности позволили первому белорусскому ПВТ показать свою эффективность и получить значительные финансовые результаты в виде роста выручки за три года в 3.9 раз (таблица 5) и увеличения числа резидентов от 5000 до 7259 чел. (график 4).

Таблица 5 – Выручка от продажи программных продуктов в Парке высоких технологий

Показатель	Январь-сентябрь 2007	Январь-сентябрь 2008	Январь-сентябрь 2009	Январь-сентябрь 2010
объемы полученной выручки, млрд. руб.	90,6	163,09	247,9	347,06

Источник: собственная разработка на основе электронного ресурса [telegraf.by]



Рисунок 4 – Численность резидентов ПВТ

Источник: собственная разработка на основе электронного ресурса [telegraf.by]

Однако следует отметить, что в ПВТ наибольшую долю экспортной продукции составляет программное обеспечение, остальные же отрасли практически не развиваются. В то же время наблюдается снижение темпов прироста численности резидентов от 65% в 2009 году до 16.6% в 2010 году. Одной из причин выявленных недостатков в развитии ПВТ является, на наш взгляд, недостаточность объемов финансирования деятельности Парка. Для решения этой проблемы необходимо найти новые источники финансирования инновационных проектов.

В Республике Беларусь развитые предприятия имеют широкий круг возможностей финансирования инновационного развития, основными источниками которого являются доходы, банковский кредит, франчайзинг и эмиссия ценных бумаг. Относительно вновь создаваемых фирм следует отметить, что самофинансирование может производить только ограниченное число действующих субъектов хозяйствования. В то же время бюджетное финансирование, как уже было сказано ранее, снижается и занимает незначительную долю в общем объеме финансирования.

Инновационный кредит пока не получил должного развития в Беларуси, так как на выдаче инновационных кредитов в развитых странах специализируются инновационные банки, которых нет в нашей стране. Еще одним источником может являться венчурное финансирование – выделение денежных средств со стороны венчурного капитала небольшим исследовательским или внедренческим фирмам для разработки, доводки или внедрения нововведений, имеющих рисковый, но перспективный характер. На наш взгляд, использование элементов венчурного финансирования для разработки модели инновационного развития применительно к условиям нашей страны наиболее перспективно. Так как в посткризисной экономике Республики Беларусь наиболее эффективной сферой является банковский сектор, целесообразно для развития венчурного финансирования привлекать акционерные коммерческие банки, стимулируя их деятельность по поддержке инновационных проектов определенными государственными преференциями.

#### Список цитированных источников

1. Статистический ежегодник, 2009.
2. Белорусский экономический журнал, №3/2010.
3. Электронный ресурс telegraf.by
4. Электронный ресурс [www.park.by](http://www.park.by)

УДК 336

Гришина А.М.

Научный руководитель: д.э.н., проф., Лускатова О.В.

Владимирский государственный университет, г. Владимир, Россия

#### ФАКТОРИНГ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА: СКРЫТЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ РОСТА

Сегодня нередко можно услышать, что за малым и средним бизнесом стоит будущее всей страны. Для некоторых секторов экономики (например, агропромышленного) такая форма деятельности является чуть ли не единственной опорой. Поэтому вполне естественна разносторонняя поддержка пред-

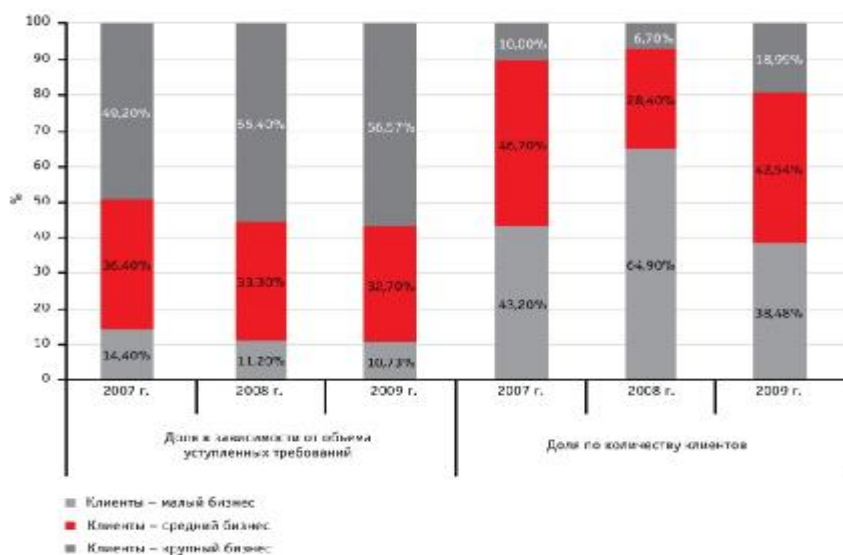
ставителей данной сферы бизнеса, как со стороны государства, так и со стороны финансово-кредитных институтов. В частности, значительному расширению бизнеса и увеличению его оборотов способствуют услуги факторинга, предоставляемые банками или специализированными фактор – компаниями.

Очевидное условие применения факторинга — наличие между поставщиком и покупателем торговых отношений, предусматривающих отсрочку платежа. Такая форма расчета применяется в большинстве отраслей и рынков, где имеет место сколько-нибудь существенная конкуренция между поставщиками. Отсрочка платежа, ее срок и условия товарного кредита определяют ценовое конкурентное преимущество поставщика в сравнении с конкурентами. Кроме того, большинство торговых сетей и федерального и регионального масштаба работают со своими поставщиками только на условиях отсрочки. Вступление в 2010 году в силу закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ» законодательно закрепило сроки отсрочек для различных категорий товаров.

«Реальный» срок отсрочки платежа в российской экономике увеличился с 53 дней по итогам 2008 года до 67 дней по итогам 2009 года. Таким образом, товарный кредит используется в России повсеместно, и, следовательно, большое число предприятий потенциально являются потребителями факторинговых услуг.

Наиболее популярными для факторинга отраслями по итогам 2009 года остаются оптовая торговля (в первую очередь продуктами питания и товарами народного потребления) и обрабатывающие производства.

Доля клиентов, представляющих малый бизнес, в целом по рынку составила в 2009 году около 38%, но их доля в будущем увеличится. Этому способствует появление на рынке игроков, специализирующихся на работе с малым бизнесом. В частности, в последнее время намечается тенденция к появлению региональных факторинговых компаний, нацеленных на работу с малым и средним бизнесом в своих регионах [1].



**Рисунок 1 – Доли клиентов малого, среднего и крупного бизнеса на рынке факторинговых услуг**

Основными возможными источниками финансирования оборотного капитала для компаний малого бизнеса в России выступают средства учредителей, банковский кредит, овердрафт или потребительский кредит, часто оформляемый на себя собственником бизнеса.

Перед всеми выше перечисленными источниками факторинг имеет несколько неоспоримых преимуществ. Факторинг — это беззалоговое финансирование, в его основе такой актив компании, как дебиторская задолженность. Тот же банковский кредит малому предприятию (без наличия залога) получить практически нереально. Для получения кредитного лимита в рамках овердрафта необходимо в течение определенного периода поддерживать остаток денежных средств и проводить операции по счету. Для получения факторинговых услуг нужно иметь надежных покупателей и ликвидную дебиторскую задолженность. Ведь подход к оценке рисков в факторинге отличен от банковского: прежде всего, анализируется не клиент (заемщик), а его дебиторская задолженность и портфель его покупателей. Наличие нескольких покупателей позволяет фактору диверсифицировать риск: в случае неплатежа одного из покупателей можно покрыть потери за счет платежей остальных.

Для небольшой компании важно то, что факторинг сочетает в себе комплекс услуг: помимо финансирования это и управление задолженностью. Экономически эффективнее передать функции по управлению и взысканию задолженности на аутсорсинг фактору, чем нанимать для этих целей сотрудника в компанию. У фактора есть необходимый опыт и технологии для решения таких задач. Кроме того, практически все факторы с помощью специального программного обеспечения формируют для клиента отчеты о состоянии его дебиторской задолженности, которые позволяют руководителям компании

при желании самостоятельно проводить анализ своей «дебиторки» и платежной дисциплины клиентов. Путем слияния финансирования, профессионального кредитного менеджмента и страхования рисков факторинг является абсолютно уникальным продуктом по сравнению с конкурирующими аналогами.

В условиях тенденции к большому числу неплатежей и просрочек в российской экономике очень важна предлагаемая фактором оценка покупателей. Информационная база для оценки как потенциальных, так и действующих клиентов у фактора гораздо выше, чем у самого клиента. Естественно, фактор не будет принимать на финансирование тех покупателей, которые вызывают подозрения, тем самым он даст клиенту «сигнал тревоги», стоит ли продолжать работать с данными покупателями.

Факторинг – очень гибкий финансовый инструмент, позволяющий оперативно реагировать как на рост бизнеса, так и на замедление его темпов. Обычно размер финансирования по факторингу ограничен лишь ростом размера продаж клиента.

Факторинг предоставляет малым предприятиям уникальный финансовый инструмент для развития своего бизнеса, который сочетает финансирование и кредитный менеджмент (управление товарным кредитом), страхование от кредитных рисков и информационное обслуживание.

Средняя стоимость услуг факторинга для малых предприятий в настоящее время составляет около 25% годовых. Это примерная эффективная ставка. Определяется она индивидуально и зависит в большей степени от компании-покупателя, чем от клиента. Так, поставщики крупных торговых сетей могут рассчитывать на более низкие ставки по причине надежности своих покупателей-сетей.

На сегодняшний день не все факторы готовы работать с малым и микробизнесом. Риск-менеджмент накладывает свои ограничения на требования к дебиторам клиента, а также к качеству его дебиторской задолженности. Среди отраслей факторы с недоверием относятся к строительству и торговле ювелирными изделиями. Они, скорее всего, не примут к финансированию задолженность, которая связана с осуществлением проектных работ с выставлением промежуточных счетов, продажей объектов интеллектуальной собственности, долговыми требованиями, вытекающими из ценных бумаг.

Наиболее ярко во Владимирской области сейчас позиционирует себя как фактор, работающий с малым бизнесом, факторинговая компания «Лайф». Она заключила соглашение с Российским банком развития (РосБР) о предоставлении кредита в объеме 300 млн. рублей сроком на 1 год в рамках реализации федеральной программы РосБР при поддержке госкорпорации Внешэкономбанк по поддержке малого и среднего предпринимательства России.

Согласно условиям кредитного соглашения между ФК «Лайф» и РосБР средства направляются на финансирование субъектов МСП в соответствии с критериями, определенными Федеральным законом №209-ФЗ, а максимальная сумма финансирования для одного клиента факторинга не должна превышать 60 млн. рублей. ФК «Лайф» получила кредитные средства РосБР и приступила к реализации федеральной программы «Факторинг — Компания» [2].

ФК «Лайф» стала первой факторинговой компанией в России, которая получила господдержку в рамках федеральной программы ВЭБ-РосБР по поддержке малого и среднего предпринимательства РФ через предприятия инфраструктуры — факторинговые компании. Таким образом, партнерская программа "Лайф-Факторинг" расширяет доступ субъектов МСП к факторинговому финансированию и способствует развитию компаний, занятых в сфере брокерских, консалтинговых и посреднических услуг.

Услуги по предоставлению факторига владимирским сельхозпроизводителям и пищевой промышленности оказывает ОАО «Промсвязьбанк». Приоритет данного банка - это ускорение объема владимирских компаний, в том числе и по работе с торговыми сетями. Промсвязьбанк, как лидер рынка факторинга готов в достаточной мере предоставить ресурсы для роста компаний. Сегодня только во Владимирской области насчитывается 12 торговых сетей. Основным каналом сбыта продукции владимирских сельхозпроизводителей и пищепрома является Москва.

Есть несколько существенных рациональных аргументов, подтверждающих то, что именно факторинг оптимален для малого бизнеса:

- Стоимость факторинга сравнима с альтернативными источниками финансирования – банковским кредитованием и товарным кредитом;
- Доступность факторингового финансирования гораздо выше, чем доступность банковского кредитования, так как фактор рассматривает дебиторскую задолженность как достаточное обеспечение, в то время как банки требуют в залог, как правило, основные средства;
- Клиенту гораздо легче за счет системы ценообразования в факторинге оценить свои затраты и сравнить их с собственной торговой наценкой, нежели сравнить проценты по кредиту и прочие дополнительные расходы, возникающие при кредитовании (оценка и регистрация залога и пр.);
- Клиенту проще планировать расходы по комиссиям, которые он должен уплатить фактору, так как комиссии фактор списывает только при осуществлении финансирования и при поступлении денежных средств от дебитора, в то время как проценты банку клиент обязан платить ежемесячно;
- Время, которое нужно для того, чтобы получить финансирование у фактора, существенно меньше времени, которое необходимо затратить для того, чтобы получить новый кредит или возобновить кредитную линию;

• Дополнительные услуги, предлагаемые фактором, существенно освобождают клиента от тех функций, которые при самостоятельном их выполнении клиентом оказываются либо очень дорогостоящими, либо он их вообще не в состоянии выполнить [3].

Развитие факторинговых услуг малому бизнесу и поддержка со стороны государства - очень важное и значимое событие для всей факторинговой индустрии. Государственная поддержка факторинга придаст мощный импульс развитию рынка товарного кредитования в сегменте малого и среднего бизнеса РФ.

#### Список цитированных источников

1. Леднев М.В. Комиссионное вознаграждение фактора: структура и способы оценки // Факторинг и торговое финансирование. – №1.
2. Интервью с генеральным директором факторинговой компании "Лайф" Александром Карелиным от 12.08.2008, <http://www.factorings.ru/article/21/>
3. Российский рынок факторинга в 2009 году: в поисках точек роста. // Эксперт РА. – 2009.

УДК 658.012.12

**Чурилова Е.А.**

*Научный руководитель: д.э.н., профессор Азаренкова Г.М.*

*Харьковский институт банковского дела УБД НБУ, г. Харьков, Украина*

### ПОНЯТИЕ «ФИНАНСОВАЯ УСТОЙЧИВОСТЬ» ПРЕДПРИЯТИЯ: СОВРЕМЕННОЕ ТРАКТОВАНИЕ И ПРОБЛЕМЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ

В современных условиях субъекты хозяйствования самостоятельно планируют и осуществляют финансово-экономическую деятельность. Основной акцент при этом направлен на обеспечение стабильности и прогнозирования возможностей экономического роста, что невозможно без определения такой характеристики, как финансовая устойчивость.

Практическая значимость анализа финансовой деятельности и определение устойчивости предприятия состоит в том, что на основе этой информации можно построить работу предприятия в независимости от неожиданного изменения рыночной конъюнктуры, и, таким образом, уменьшить риск банкротства. В связи с этим стратегической целью деятельности любого предприятия является обеспечение финансовой устойчивости.

Значительный вклад в оценку финансовой устойчивости предприятия внесли известные отечественные и зарубежные ученые: Бланк И.О., Бригхем Е.Ф., Ковалев В.В., Кондратьев О.В., Савицкая Г.В., Шеремет А.Д. и др. Решение этой проблемы также нашло отображение в работах Ермошенка М.М., Крамаренка Г.О., Поддерегина В.В., Пономаренко В.С., Тарасенко Н.В. и др. Однако, несмотря на довольно большое количество публикаций по данной проблеме, вопрос о сущности финансовой устойчивости предприятия остается открытым. В связи с этим, целью данной статьи является исследование теоретических подходов к трактованию сущности понятия «финансовая устойчивость» предприятий.

На данный момент нерешенной в полном объеме проблемой является использование наиболее употребляемых терминов: «стабильность», «устойчивость», «надежность» в зависимости от сферы их применения. Анализ литературных источников, посвященных финансово-экономической деятельности предприятия встречается с практикой общего использования экономических категорий «надежность», «устойчивость», «стабильность», а также определение одной категории через другие.

«Большой экономический словарь» под редакцией А.Н. Азрилияна [3] дает такое определение: «финансовая устойчивость - стабильность финансового состояния, которое выражается в сбалансированности финансов, достаточной ликвидности активов, наличии необходимых резервов». Артеменко В.Г. и Беллендир М.В. [1] в своей методике финансового анализа отмечают, что «основой стабильного состояния предприятия является его устойчивость».

В «Современном экономическом словаре» Райзберга Б.А., Лозовского Л.Ш., Стародубцевой Е.Б. [7] представлены определения категории надежности через устойчивость, а именно: «надежность отображает устойчивость субъекта к политическим потрясениям и ошибкам, просчетам партнеров». Итак, рассмотрев разные подходы к определению понятий «устойчивость», «стабильность», «надежность», можно сказать, что основная черта категории надежности - это безошибочность, устойчивость - это равновесие, а стабильность - это частота проявления определенного явления. Не зависимо от объекта исследования все эти понятия являются взаимозависимыми, что делает невозможным установить приоритетность одной категории над другими (рис.1.).

