

УДК 336.1:338.46

***РАЗВИТИЕ ФАКТОРИНГА КАК СПОСОБА ФИНАНСИРОВАНИЯ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО БИЗНЕСА***

Сурина И.В.

канд. экон. наук, доцент кафедры финансов и кредита

КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Краснодар, Россия

Долгалева И. Е.

магистрант кафедры финансов и кредита

КФ РЭУ им. Г.В. Плеханова

Краснодар, Россия

Аннотация

В статье рассматриваются особенности использования факторинга, как перспективного способа финансирования деятельности субъектов малого бизнеса. Стабильному функционированию малого бизнеса, его законодательной и финансовой поддержке уделяется особое внимание во всех странах, поскольку именно малые предприятия создают основу для устойчивого развития национальных экономик, и обеспечивают работой значительную часть трудоспособного населения.

Ключевые слова: факторинг, кредит, малый бизнес, процентная ставка, обеспечение, кредитная организация, государство

***DEVELOPMENT FACTORINGA METHOD OF FINANCING ACTIVITIES OF
SUBJECTS OF SMALL BUSINESS***

Surina I. V.

Ph. D., associate Professor of the Department of Finance and credit

KF Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov

Krasnodar, Russia

Dolgaleva I. E.

*undergraduate student of the Department of Finance and credit
KF Russian University of Economics named after G. V. Plekhanov
Krasnodar, Russia*

Abstract

The article discusses the features of the use of factoring as a promising way of financing activities of subjects of small business. Stable functioning of small business, its legislative and financial support given special attention in all countries, since small enterprises create the basis for sustainable development of national economies, and provide jobs for a significant part of the workforce.

Keywords: factoring, credit, small business, interest rate, collateral, credit organization, state

В настоящее время развитию и поддержке малого бизнеса не только в развивающихся, но и в развитых странах уделяют особое внимание, потому что именно малые и средние предприятия создают основу для устойчивого развития национальных экономик, они быстро адаптируются в постоянно меняющихся условиях. Как известно, именно такой бизнес является самым гибким сектором экономики, что помогает быстро реагировать на изменения на рынке и перестраиваться под них с наименьшими потерями. Стимулирование и поддержка МБ особо актуальны на современном этапе развития и существования государств, потому что он оказывает влияние на такие сферы как, социальная бюджетная инвестиционная.

Не вызывает сомнения, что в секторе малого бизнеса занята большая часть населения страны. Однако, несмотря на стратегическую роль данного элемента экономики, значительная часть организаций прекращают свое существование уже через год после открытия. Вызвано это в первую очередь нехваткой денежных средств, неспособностью выдержать конкуренцию, ведением неправильной экономической политики хозяйствующего субъекта. Заемные средства становятся неотъемлемой частью развития малого бизнеса.

Который становится все более привлекательным для банковского кредитования. Большинство российских банков формируют кредитную политику с учетом данного сегмента. Определяя потребность в ресурсах, имеющуюся у субъектов малого бизнеса, банки формируют предложения кредитных продуктов. Количество банковских услуг, предложений с каждым годом неуклонно растет и такой перспективный сектор, как малый и средний бизнес является перспективной площадкой, как для государственных банков, так и для частных.

Проблема обеспечения субъектов малого бизнеса кредитными ресурсами является актуальной и вызывает споры у экспертов. В результате проводимых обсуждений возникают различные проекты государственной поддержки, специальные экономические финансовые фонды, рассчитанные на долгие годы вперед, основной задачей которых является увеличение финансовых возможностей организаций, стабильного роста компании. Рынок банковских услуг огромен, и для организаций, которые существуют меньше года, выбрать верный способ кредитования, разобраться в огромных предложениях становится настоящей проблемой.

Согласно Федеральному закону от 24.07.2007 №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам малого и среднего предпринимательства относятся зарегистрированные в соответствии с законодательством Российской Федерации и соответствующие условиям, хозяйственные общества, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, сельскохозяйственные потребительские кооперативы, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели [1].

В современном мире экономические условия часто меняются, однако малый бизнес более мобильный институт, чем крупные корпорации. Следовательно, ему легче приспосабливаться к изменениям. К сожалению, инвестиционные возможности субъектов малого бизнеса не велики, и такие традиционные источники финансирования предприятия, как

самофинансирование за счет собственной прибыли и займы на рынке капитала путем выпуска собственных ценных бумаг для малого бизнеса недоступны или крайне ограничены. Вследствие чего, успешный экономический рост предприятий в секторе МБ часто замедляется, или становится невозможным.

Увеличение оборотного капитала, снижение дебиторской задолженности являются ключевыми шагами на пути стабильного развития организации. Для этого необходимы дополнительные средства. Обычный кредит позволяет поддержать бизнес на достигнутом уровне и планомерно его растить. Но для активного роста кредита не достаточно, для этого нужен особый вид кредитования - факторинг.

В последнее время данный вид кредитования, активно внедряется в сектор малого бизнеса. Факторинг (от английского factor- посредник, торговый агент) - это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа [3]. В операции факторинга обычно участвуют три лица: фактор (факторинговая компания или банк) - покупатель требования, поставщик товара (кредитор) и покупатель товара (дебитор). В некоторых случаях, здесь может быть и четвёртая сторона-посредник, которая, например, предоставляет площадку или электронную платформу для совершения факторинговых сделок.

Основной деятельностью факторинговой компании является кредитование поставщиков посредством выкупа краткосрочной дебиторской задолженности, как правило, не превышающей 180 дней. Между факторинговой компанией и поставщиком товара заключается договор о том, что ей по мере возникновения требований по оплате поставок продукции предъявляются счета-фактуры или другие платёжные документы. Факторинговая компания осуществляет дисконтирование этих документов путём выплаты клиенту 75-90 % стоимости требований. После оплаты продукции покупателем факторинговая компания доплачивает остаток суммы поставщику, удерживая процент с него за предоставленный кредит и комиссионные платежи за оказанные услуги.

Факторинг, как один из наиболее перспективных и развивающихся инструментов банковской системы, постепенно внедряется в сектор малого бизнеса. Зависимость динамики рынка факторинга в сегменте МБ от государственной политики увеличивается. В условиях кризиса сочетание дефицитной и дорогой ликвидности с высоким спросом на услугу на фоне стагнации спроса со стороны крупных клиентов и роста рисков, заставляет факторинговые компании развивать операции в сегменте МБ, реализуя стратегию «высокий риск на малых оборотах» (рис. 1). Доступ субъектов МБ к факторингу становится одним из элементов антикризисных программ, разрабатываемых регионами.

Интерес к факторингу со стороны субъектов малого бизнеса обусловлен тем фактором, что он был включен в стратегию развития малого и среднего бизнеса. «Включение факторинга в проект стратегии - это позитивный сигнал не только для малых и средних предприятий, но и для участников рынка факторинга, которые сегодня вынуждены преодолевать многочисленные барьеры на пути оказания поддержки своим клиентам, - отметил исполнительный директор Ассоциации факторинговых компаний (АФК) Дмитрий Шевченко [8].

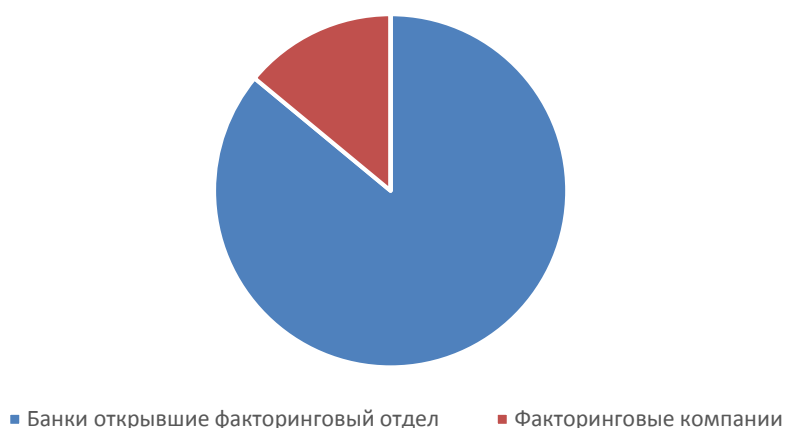


Рис. 1- Факторинговый рынок России, 2015 г. [7].

В России услуги факторинга в основном предоставляют банки, открывшие специальные подразделения, или дочерние компании. Однако, на

рынке факторинговых услуг работают и специализированные компании, такие как ФК «РОСТ». По данным АФК (Ассоциация Факторинговых Компаний) в сегменте МБ за 2015г. услугами факторинга воспользовались более 5429 клиентов [7].

Таким образом, оборот российского рынка факторинга в сегменте малого бизнеса по итогам 2014г. составил около 401 млрд. руб., но в 2015г. наблюдается сокращение до 283 млрд. руб. (то есть на 1,1 млрд. руб., или 30%) [3]. Несмотря на имеющуюся негативную тенденцию, банки и факторинговые компании заинтересованы в субъектах малого бизнеса (табл. 1).

Таблица 1 - Объем факторинговых операций в секторе МБ в 2013-2015 гг.

Название организации	Оборот по сделкам с клиентами сегмента МБ млн. руб.			Доля в общем обороте, %		
	2013	2014	2015	2013	2014	2015
Промсвязьбанк	67583	81026	71051	20	19	20
Альфа-банк	58132	66384	44667	25	32	28
Металлинвестбанк	39510	55125	49578	86	85	91
ВТБ Факторинг	38214	46162	39200	8	11	9
ЮниКредит Банк	11685	25266	14024	38	43	43

Составлено авторами. Источник: www.asfact.ru

Представленные данные, наглядно иллюстрируют тенденцию снижения спроса на факторинг со стороны крупных клиентов, что способствует перемещению интересов крупнейших факторов в сегмент малого и среднего бизнеса. Это наглядно демонстрирует доля операций с субъектами малого бизнеса в общем обороте таких факторинговых компаний как Металлинвестбанк (наблюдается рост с 85 п.п. до 91 п.п.).

По мнению аналитиков Ассоциации факторинговых компаний в 2016г. возможен рост удельного веса сегмента МСБ в обороте рынка факторинга (рис. 2). Если в 2013г., данный показатель находился на уровне 12 п.п., то в 2015г. Наблюдается рост до 19 п.п. Наблюдается резкое увеличение в 2014 году.

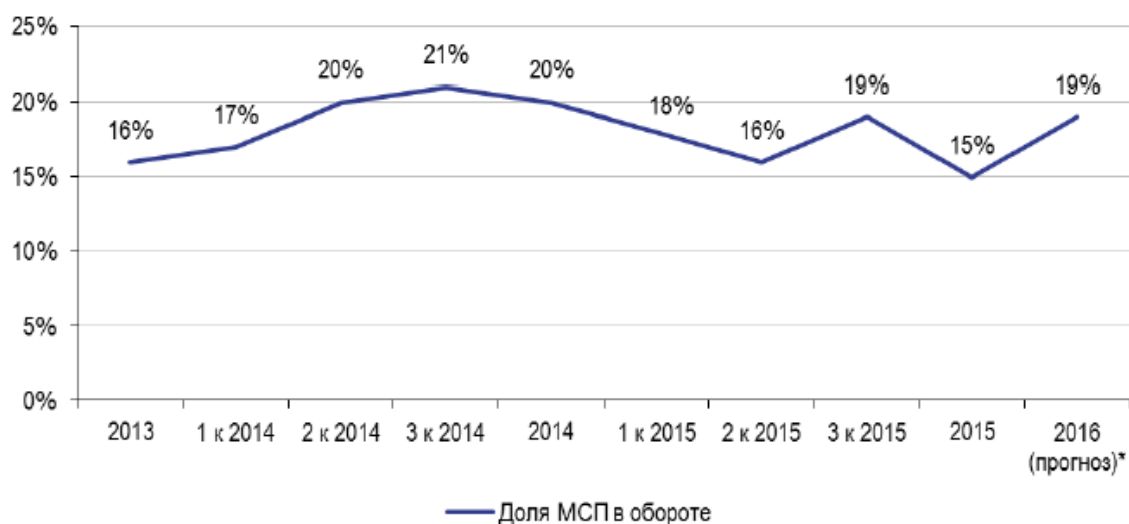


Рис. 2 – Динамика роста доли сегмента МСБ в обороте рынка факторинга, % [7]

Таким образом, малый средний бизнес все больше и больше доверяет такому виду кредитования, как факторинг. Одной из причин данного роста, является возможность малому и среднему бизнесу участвовать в государственных тендерах. Однако рынок государственных закупок имеет свою финансовую специфику: для участия в тендерах компаниям необходимы оборотные средства для обеспечения заявки на участие в торгах и на исполнение контрактов. К тому же работа с госкомпаниями обычно сопряжена с отсрочкой платежа. Недостаток оборотных средств компании вынуждены восполнять кредитными ресурсами, доступ к которым ограничен. Дополнительным инструментом финансирования в данном случае может выступать факторинг, который позволит компаниям снизить расходы на заемные ресурсы.

Таким образом, можно заключить, что факторинг, как вид кредитования малого и среднего бизнеса, является перспективным инструментом развития экономики в регионах и в стране в целом. Однако, большинство руководителей, директоров практически не владеют информацией о факторинге, поэтому не имеют возможности оценить потенциальные положительные изменения и возможные достижения в случае применения факторинговых решений. Как правило, этим инструментом пользуются крупные холдинги, объединяющие

сразу несколько предприятий. Изменение маркетинговой политики, увеличение рекламы данного кредитного инструмента, проведение различных школ финансовой грамотности позволяет внедрить факторинг в сектор МБ в больших объемах.

Библиографический список

1. О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации: федеральный закон от 24.07.2007г. №209-ФЗ принят государственной Думой 06.07.2007г. // Консультант Плюс. Версия Проф.: Справ.-правов.система.
2. Сурина И.В. Управление проблемной задолженностью в российских банках/И.В. Сурина/Научное обеспечение агропромышленного комплекса: сб. ст. по материалам 71-й научн.-практ. конф. преподавателей по итогам НИР за 2015г./отв. за вып. А.Г. Коцаев. – Краснодар: КубГАУ, 2016. –С.705-706.
3. Сурина И.В., Уварова Ю.О. Особенности факторингового рынка Краснодарского края / И.В. Сурина, Ю.О. Уварова/Наука сегодня: постулаты прошлого и современные теории: материалы VI международной научно-практической конференции (8 декабря 2016г.) / Отв. ред. Зарайский А.А. – Саратов: Издательство ЦПМ «Академия Бизнеса», 2016. – С.200-204.
4. Сурина И.В., Попова А.А., Дмитриева М.Н. Международный опыт кредитования АПК и возможности его использования в России/И.В. Сурина, А.А. Попова, М.Н. Дмитриева/ Современные проблемы и тенденции развития экономики и управления: сборник статей Международной научно - практической конференции (13 февраля 2017 г., г. Челябинск). В 2 ч. Ч. 2 Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С.163-165.
5. Симонянц Н.Н., Коросько А.В. Оптимизация структуры резервов на возможные потери по ссудам как фактор, влияющий на размер процентной ставки по потребительским кредитам / Н.Н. Симонянц, А.В. Красько //Фундаментальные проблемы науки: сборник статей Международной научно - практической конференции (20 июня 2017 г., г. Казань). В 4 ч. Ч. 1 Уфа:

АЭТЕРНА, 2017. – С.107-110.

6. Симонянц Н.Н., Макитрук М.А., Рябцева В.О. Теоретические подходы к понятию банковской конкуренции/Н.Н. Симонянц, М.А. Макитрук, В.О. Рябцева//Научные преобразования в эпоху глобализации: сборник статей Международной научно - практической конференции (1 мая 2017г., г. Уфа). В 4 ч. Ч. 1 Уфа: АЭТЕРНА, 2017. – С.216-219.

7.Факторинг в сегменте МСБ по итогам 2015г. //http: www.asfact.ru

8.Шевченко Д. Сейчас лучший момент, чтобы выйти на рынок факторинга [Электронный ресурс] ///http: www.asfact.ru