

УДК 331.21

Н.И. Зайцева, И.И. Богута

ИННОВАЦИОННЫЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ МАЛОГО БИЗНЕСА

Инновационным подходом, обеспечивающим эффективное и быстрое развитие малого бизнеса, является факторинг. Данный банковский продукт предполагает финансирование банком осуществленных поставок предприятия. В статье рассматривается факторинг с полным правом регресса на заемщика, что обеспечивает банку уверенность в возврате заемных средств, т.е. банк имеет право вернуть кредитору денежные требования, не оплаченные должником в течение определенного срока. Использование факторинга позволяет в долгосрочной перспективе получить дополнительную прибыль, что подтверждается исследованием на конкретном предприятии. При факторинге специалисты банка могут оказывать услуги предприятию по управлению и мониторингу дебиторской задолженности. Проблему финансирования текущей деятельности предприятия может решить также кредит и овердрафт. Выбор руководителем банковского продукта должен базироваться на интересующей сумме кредита, стоимости услуги и возможности получения в перспективе дополнительной прибыли.

Введение

В настоящее время большинство предприятий испытывают дефицит оборотных средств, не позволяющий им быстро и эффективно развиваться. Довольно часто возникает ситуация, когда по условиям заключенного договора одна сторона получает платеж за поставленные товары или оказанные услуги не одновременно с исполнением своего обязательства, а через некоторое время. Поэтому руководство предприятия часто оказывается перед дилеммой: продавать свою продукцию только по предоплате (но при этом существует большая вероятность потерять многих потенциальных клиентов) или же на условиях отсрочки платежа, лишаясь при этом значительного объема оборотных средств, необходимых для финансирования текущей деятельности, т.е. решать проблему в процессе долгосрочного планирования оборотных средств предприятия. Решить эту проблему призвана помочь одна из банковских операций – факторинг. Данная услуга пользуется большой популярностью в зарубежной практике. Рассмотрим, насколько эффективно применение факторинга белорусскими предприятиями.

Факторинг представляет собой финансово-посредническую операцию, состоящую в уступке поставщиком финансовому посреднику своих прав по требованию от покупателей оплаты поставленной им продукции [1, с. 24]. В его основе лежит покупка финансовым посредником счетов-фактур клиента (поставщика) на условиях полной или частичной оплаты стоимости отфактурованных поставок. Факторинговое обслуживание наиболее полезно для малых и средних предприятий, потому что в отличие от крупных организаций они испытывают особые трудности, связанные со сбытом продукции. Однако в Республики Беларусь в настоящее время клиентами факторинговых компаний (банков) в основном являются крупные предприятия.

Основная задача факторинга – организовать взаимоотношения поставщика с покупателями таким образом, чтобы поставщик смог предоставлять весомые отсрочки платежа, не испытывая дефицита оборотных средств.

Использование услуг факторинга

Среди экономических предпосылок роста факторинговых услуг в Республике Беларусь можно выделить следующие:

- 1) недостаточная капиталовооруженность предприятий;
- 2) высокая дебиторская задолженность поставщиков продукции;
- 3) растущие риски кредитования;
- 4) рост неплатежей [1, с. 44].

Однако не все малые и средние предприятия могут воспользоваться услугами факторинговой компании. Так, могут возникнуть сложности при получении данных услуг у предприятий с повышенной степенью риска. К таким предприятиям относят:

- 1) предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
- 2) предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
- 3) строительные или другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
- 4) предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные сделки;
- 5) предприятия, заключившие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставяющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи) [2, с. 33].

В рамках факторинга банк оказывает клиенту дополнительные услуги: покупка дебиторской задолженности (финансирование) поставщика в форме предварительной оплаты; ведение бухгалтерского учета поставщика; оценка покупателей; управление и мониторинг дебиторской задолженности поставщика; сбор просроченной задолженности; защита поставщика от риска неплатежа его покупателей (кредитного риска) [1, с. 56].

На практике это выглядит следующим образом: клиент поставил товар покупателю на сумму 1 000 рублей, после чего он приносит банку документы, подтверждающие поставку (счет-фактура, товарная накладная и т.п.), и банк выплачивает финансирование в размере 900 рублей (процент финансирования может меняться). По истечении срока отсрочки, допустим, через 30 дней, покупатель оплачивает поставку на счет банка в сумме 1 000 рублей. Банк вычитает сумму выплаченного финансирования (900 рублей), свое комиссионное вознаграждение, к примеру, 100 рублей (минимальный процент).

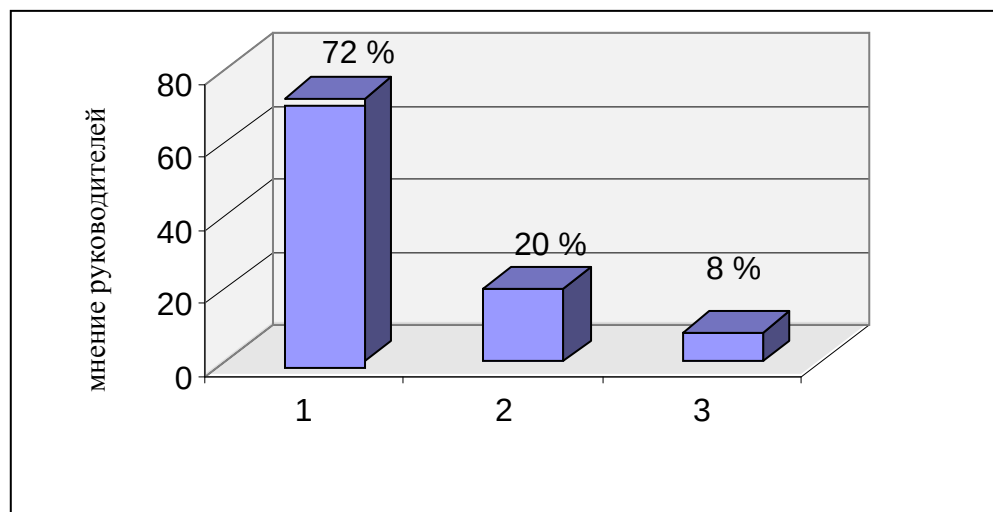
Факторинг имеет ряд преимуществ:

- 1) минимизация риска неисполнения обязательств покупателями по оплате товаров (работ, услуг);
- 2) увеличение числа покупателей и объемов продаж за счет предоставления отсрочки платежа;
- 3) факторинг не отражается на балансе предприятия в форме долгового обязательства и позволяет увеличивать выручку;
- 4) при факторинге лимит финансирования увеличивается с ростом объемов продаж, что дает возможность предприятию закупать и продавать в больших количествах продукцию, обновлять и расширять производственные мощности, выходить на новые рынки сбыта.

Таким образом, поставщик получает часть необходимых ему средств, покупатель – отсрочку платежа, а банк размещает деньги под залог денежного обязательства.

Основной недостаток факторинга – его высокая стоимость. Факторинговая операция более рискованная, чем обычный кредит, поэтому вознаграждение банка превышает проценты по обычным банковским кредитам [4].

Основные причины выбора услуг факторинга руководителями предприятий в Республики Беларусь и значимость каждой из них представлены на рисунке 1.



- 1 – получение дополнительного дохода;
2 – минимизация коммерческих рисков;
3 – повышение конкурентоспособности.

Рисунок 1 – Основные причины выбора услуг факторинга

До недавнего времени факторинг был популярен, но не в связи со свойственными ему функциями, а из-за возможности получения на расчетный счет денежных средств, которые можно было использовать на текущие нужды. Учитывая большую стоимость этой услуги, можно утверждать, что спрос на факторинг в Беларуси упал, т.к. менеджмент малого бизнеса не всегда в состоянии просчитать положительный эффект от использования услуг факторинга на долгосрочную перспективу. У банков данная операция сопровождается взысканием задолженности по четвертой группе очередности, а для кредитов – по второй.

Это значит, что при ликвидации предприятия банк в первую очередь погасит обычные банковские обязательства, а уже затем по специальному кредиту. Для этого необходимы знания клиента о факторинговой услуге. Они предоставляются практически всеми банками Республики Беларусь, среди которых ОАО «АСБ Беларусбанк», ОАО «Приорбанк», ОАО «Белвнешэкономбанк» и др. Кроме того сам факторинг предполагает консалтинговые услуги по данному вопросу. Факторинг может быть интересен представителям малого бизнеса, работающего со своими покупателями на условиях отсрочки платежа.

Определение выгоды использования услуг факторинга малыми предприятиями

Выгодность использования услуг факторинга будем рассматривать на примере ЧТУП «Богута» г. Бреста. Оно является малым предприятием, осуществляющим международные и межрегиональные автомобильные грузоперевозки.

Для анализа эффективности услуги факторинга рассчитаем получение дополнительной прибыли за счет возможности увеличения объема транспортных услуг, получив от банка необходимые для этого оборотные средства. Для расчета дополнительного дохода воспользуемся конкретными данными. Среднемесячный оборот предприятия составляет 50 млн. руб., рентабельность осуществления одной грузоперевозки составляет 20 %, в среднем стоимость одной грузоперевозки равна 5 млн. руб. (К – отгрузка продукции одному покупателю, млн. руб., отсрочка платежа на предприятии составляет

30 дней, стоимость услуг факторинга – 2,1 % (или 25 % годовых) и стоимость других дополнительных услуг банка составляет 0,3 % (управление дебиторской задолженностью, оценка риска предоставления отсрочки платежа и др.), лимит финансирования составляет 80 % от стоимости грузоперевозок).

$$\Phi = \frac{K * 80\%}{100\%}, (1)$$

где Φ – финансирование предприятие, млн. руб.;

K – отгрузка продукции одному покупателю, млн. руб.;

$$\Phi = \frac{5 * 80\%}{100\%} = 4 \text{ млн. руб.} (1)$$

Т.е. финансирование со стороны банка составляет 4 млн. руб.

$$\Pi = \frac{K * 2,1\%}{100\%}, (2)$$

где Π – стоимость услуг факторинга, млн. руб.;

K – отгрузка продукции одному покупателю, млн. руб.

$$\Pi = \frac{5 * 2,1\%}{100\%} = 0,105 \text{ млн. руб.} (2)$$

Т.е. стоимость факторинга составляет 0,105 млн. руб.

$$\Pi_{\partial} = \frac{K * 0,03\%}{100\%}, (3)$$

где Π_{∂} – стоимость дополнительных услуг, млн. руб.;

K – отгрузка продукции одному покупателю, млн. руб.;

$$\Pi_{\partial} = \frac{5 * 0,3\%}{100\%} = 0,015 \text{ млн. руб.} (3)$$

Т.е. стоимость дополнительных услуг банка – 0,015 млн. руб.

$$\Pi P = \frac{K * P}{100\%}, (4)$$

где ΠP – прибыль без использования факторинга, млн. руб.;

P – рентабельность одной грузоперевозки, млн. руб.;

K – отгрузка продукции одному покупателю, млн. руб.

$$\Pi P = \frac{5 * 20}{100\%} = 1 \text{ млн. руб.} (4)$$

Прибыль без использования факторинга составляет 1 млн. руб. в месяц.

Получая финансирование со стороны банка, предприятие может осуществить в два раза больше грузоперевозок в месяц, тем самым увеличивая свою прибыль.

$$\Pi P \phi = 2 * (\Pi P - \Pi - \Pi_{\partial}), (5)$$

где $\Pi P \phi$ – прибыль от использования факторинга, млн. руб.

$$\Pi P \phi = 2 * (1 - 0,105 - 0,015) = 1,76 \text{ млн. руб.} (5)$$

Т.е. прибыль от использования факторинга составляет 1,76 млн. руб. в месяц. Следовательно, чистая прибыль от использования услуг факторинга для ЧТУП

«Богута» составляет 0,76 млн. руб., что является значительной суммой для деятельности данного предприятия. Стоимость факторинга составляет 1,2 млн. руб. в месяц. Выгода рассмотрена при работе одного грузового автомобиля. Т.к. у предприятия 5 грузовых автомобилей, то, следовательно, дополнительная прибыль будет равна 3,8 млн. руб.

Сравнение преимуществ и недостатков кредита, факторинга и овердрафта

Для оценки выгодности услуг факторинга необходимо сравнить факторинг с овердрафтом и кредитом. Эти банковские продукты являются инструментом для принятия решений на любых малых и средних предприятиях, в том числе на ЧТУП «Богута». Стоимость овердрафта в месяц для предприятия составляет 0,9 млн. руб. (30 % финансирования среднемесячного оборота по расчетному счету составляет 15 млн. руб.). Стоимость краткосрочного кредита составляет 0,46 млн. руб. (используя процент по кредиту, равный 22 % годовых). Стоимость факторинга составляет 1,2 млн. руб. Сравнительный анализ производится по различным учетным ставкам процентов, которые отражают условия кредитования на данный конкретный период.

Руководители малых предприятий зачастую не могут четко выделить те преимущества, которые дают услуги факторинга, а только смотрят на стоимость услуги. Можно провести и сравнительный анализ основных преимуществ и недостатков овердрафта, кредита и факторинга. Сравнительные преимущества приведены в таблице.

Таблица – Преимущества и недостатки кредита, овердрафта и факторинга

Факторинг	Кредит	Овердрафт
1	2	3
Факторинговое финансирование погашается из денег, поступающих от дебитора-клиента	Возвращается банку заемщиком	Возвращается банку заемщиком
Долгосрочное финансирование предприятия	Нет гарантий получения нового кредита или вообще кредитной линии	Нет гарантий получения нового кредита
Финансирование предоставляется при предоставлении накладной и счет-фактуры	Необходимо оформить большое количество документов	Необходимо оформить большое количество документов
Предоставление ряда дополнительных услуг	Дополнительные услуги не оказываются	Дополнительные услуги не оказываются
Финансирование выплачивается в день поставки товара	Выплачивается в обусловленный кредитным договором день	Срок действия договора по возобновляемой кредитной линии не может превышать 3–6 мес.
Возврат денежных средств банку происходит в день фактической оплаты дебиторам поставленного товара	Кредит погашается в день, который указан в договоре	Все кредитные поступления автоматически списываются с расчетного счета в погашение овердрафта и процентов по нему

Продолжение таблицы.

1	2	3
Залог не требуется (однако на данный момент некоторые банки требуют залог)	Необходим залог	Предусматривает поддержание достаточных оборотных средств на расчетном счете заемщика

Овердрафт – это одна из форм краткосрочного кредитования, когда предприятие имеет возможность в течение месяца пользоваться денежными средствами банка (в среднем доступно до 30 % среднемесячных кредитовых оборотов по расчетному счету). Если возникает ситуация, что клиенты еще не произвели оплату, а поставщики ее уже требуют, то у предприятия появляется возможность «взять в долг» у банка дополнительные средства на короткий период времени, чтобы рассчитаться с кредиторами. Ежемесячно, к определенной дате, предприятие должно возвращать банку всю сумму заемных средств. Банк анализирует финансовое состояние предприятия и определяет оптимальный размер овердрафта. Обязательным условием в большинстве банков является использование расчетного счета для ведения оборота не менее трех месяцев. Заемщик может рассчитывать максимум на 30 % от своего среднемесячного оборота, что является одним из недостатков овердрафта, т.к. это недостаточная сумма, а максимальная кредитная линия не превышает 6 месяцев. Для предприятий с небольшим среднемесячным оборотом 30 % финансирования от размера расчетного счета может не хватить для его текущей деятельности. Самым важным преимуществом этой услуги является то, что данный кредит не требует залога [6].

К краткосрочным кредитам, как правило, относятся кредиты, предоставляемые на цели, связанные с созданием и движением текущих активов сроком до одного года. Использование их в текущей деятельности предприятия стимулирует организацию своей работы с максимальной отдачей, т.е. ускорение производственного процесса и денежного оборота. Источником возврата краткосрочных кредитов является выручка, полученная предприятием за счет завершения тех операций, для которых они были выданы. Лимит выдачи денежных средств рассчитывается индивидуально для каждого заемщика исходя из его потребности в кредитных ресурсах на указанную цель и определяется финансовым состоянием юридического лица, оборотами по текущему (расчетному) счету и суммой предлагаемого обеспечения по кредиту. Погашение кредита производится в сроки, предусмотренные кредитным договором, в безналичном порядке путем перечисления денежных средств с текущего счета банка на основании его платежной инструкции.

Самым дорогим банковским кредитным продуктам является факторинг: его стоимость составляет примерно 25 % годовых. Стоимость кредита – 22 % годовых, а стоимость овердрафта – 23 % годовых плюс единовременная комиссия за выдачу кредита (от 0 до 3–4 %) [4]. Несмотря на различия банковских процентных ставок, услуга факторинга является более предпочтительной при стабильной работе предприятия и при расчетах на долгосрочную перспективу [5].

Таким образом, выбор должен базироваться на понимании того, какая именно сумма интересует руководство, сколько предприятие готово платить за данную услугу, есть ли возможность получить кредит и на какой срок рассчитано временное использование заемных средств. Руководство предприятия должно понимать, что факторинг выгоден только при долгосрочном его использовании, доступности денежных средств на более продолжительное время.

На рисунке 2 представлены возможные альтернативы при выборе источника финансирования, основанные на сопоставлении трудоемкости получения финансирования и его стоимости [5].

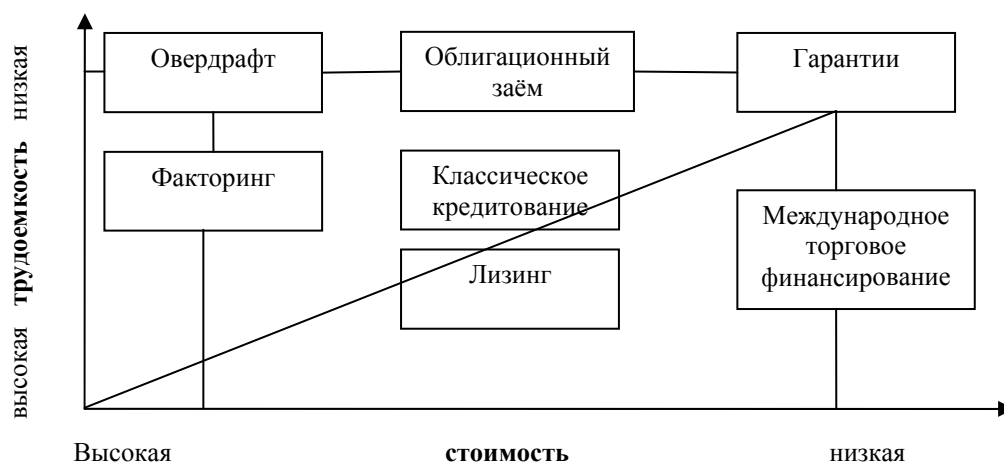


Рисунок 2 – Альтернативные источники финансирования

Заключение

Применение услуг факторинга очень популярно за рубежом. В Республики Беларусь спрос на факторинг растет с ростом осведомленности руководства предприятий о тех преимуществах, которые он дает. Наиболее выгодным факторинг является для средних и малых предприятий, которые периодически испытывают дефицит оборотных средств и при этом желают развиваться и получать прибыль. Именно факторинг служит тем банковским инструментом, который позволит любому малому и среднему предприятию получить значительную дополнительную прибыль при долгосрочном его использовании. Он устранил рост неплатежей, даст возможность стабильности и перспектив работы предприятия. Основными конкурентами факторинга являются кредит и овердрафт, которые могут быть так же использованы в хозяйственной деятельности предприятия. Все будет зависеть от грамотности расчетов этих финансовых инструментов, сроков кредитования и экономической ситуации в стране.

Для эффективного использования всех банковских услуг финансовым институтам необходимо усовершенствовать подачу информации о рассматриваемых кредитах. Рекламу, а лучше пропаганду (так как она более подробна и информативна) необходимо проводить целевым образом, адресуя ее конкретным предприятиям путем рассылки информации на их электронную почту. Возможна работа агентов банков с предоставлением консалтинговых услуг с каждой конкретной фирмой, и тогда фраза «Куплю ваш долг» будет понятна и грамотно реализована.

Самым важным каналом продвижения услуг факторинга и овердрафта является личная продажа информации банка. Данный канал продвижения представляет собой один из наиболее действенных инструментов работы на корпоративном рынке банковских услуг. Поскольку работа на рынке с юридическими лицами носит персональный характер, то ключевое внимание должно уделяться личному контакту с каждым сотрудником фирмы. Представителем банка при работе с предприятиями должен выступать работник, имеющий высокий статус (не ниже начальника подразделения). Он должен четко и грамотно, а главное, понятно объяснить все преимущества и недостатки этих специфических видов кредита, подтвердить информацию расчетами

и анализом, пояснить, в каких случаях возможно применение того или иного банковского продукта.

В настоящее время наиболее динамично банковская реклама развивается в сети Интернет. Все без исключения банки имеют и поддерживают на высоком профессиональном уровне свои сайты, значительное внимание уделяют взаимодействию с поисковыми системами и тематическими порталами. Информация, представленная на сайте банка об оказываемых услугах, должна быть доступна для руководителей предприятия, что в значительной степени влияет на осведомленность об услугах факторинга, овердрафта и кредита.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Гвоздев, Б.З. Факторинг / Б.З. Гвоздев. – М. : Изд-во ЭКМОС, 2000. – 160 с.
2. Левкоич, А.П. Факторинг / А.П. Левкоич. – Минск : БГЭУ, 2005. – 66 с.
3. Факторинг / Сайт ОАО «Приорбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.priorbank.by/r/corporate/factoring>. – Дата доступа: 30.05.2011.
4. Тарифы на проведение операции по организации финансирования под уступку денежного требования (факторинга) / Сайт ОАО Белвнешэкономбанк [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.bveb.by/corporate/credit-operations/factoring>. – Дата доступа: 03.06.2011.
5. Овердрафт / Сайт ЗАО «МТБанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.mtb.by/ru/content/business/corporate/22/overdraft1/>. – Дата доступа: 11.06.2011.
6. Овердрафт / Сайт ОАО «Белинвестбанк» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.belinvestbank.by/private-clients/cards/overdraft>. – Дата доступа: 11.06.2011.

Zaitsava N.I., Bahuta I.I. Innovative Approach to the Development of Small-Scale Business

Innovative approach that provides effective and rapid development of small-scale business is factoring. This banking product presupposes a bank financing for executed delivery of a company. The article discusses factoring with full recourse of the regress to the borrower which provides the bank with the confidence in the return of the borrowed current assets, i.e. the bank has the right to return to the creditor the case assets not paid by the debtor within a certain period. The use of factoring allows in the long-term outlook to gain extra profit that is confirmed by the research on a specific enterprise. Using factoring bank specialists may render to the enterprise managerial and monitoring accounts receivable services. The problem of financing day-to-day operating of the enterprise may be solved by bank loan and overdraft. The choice of the bank product by a manager should be based on the amount of credit you are interested in, the cost of service and opportunities for extra profit in the future.

Рукапіс паступіў у рэдкалегію 30.06.2011