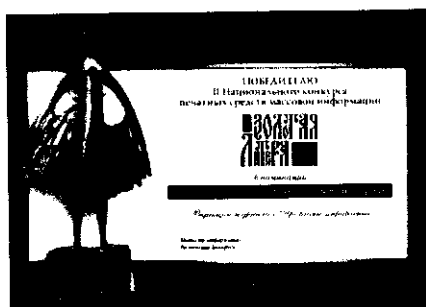


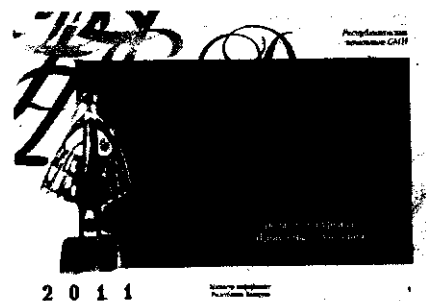
ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

научно-практический журнал

№ 1 (63)
Серии А и В
январь – март
2017



**Местное управление
и самоуправление –
основа демократии**



ЦИТОРИИ



СЕРДЦНА ЗАПРАШАЕМ!

Издается с августа 2001 года

Учредитель – Академия управления
при Президенте Республики Беларусь

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

научно-практический журнал

(Логотип «Проблемы управления» зарегистрирован
как товарный знак; свидетельство на товарный знак № 49021,
зарегистрировано в Государственном реестре 03.03.2014)

№ 1 (63)
январь – март
Серии А и В

Жилинский М. Г. – главный редактор, канд. ист. наук, доцент
Ивановский А. В. – заместитель главного редактора, д-р техн. наук, профессор
Гулько Н. В. – ответственный секретарь, канд. хим. наук

Члены редакционной коллегии

Бабосов Е. М.	д-р филос. наук, профессор, академик НАН Беларуси	Каменков В. С.	– д-р юрид. наук, профессор
Балашенко С. А.	д-р юрид. наук, профессор	Козик Л. П.	– д-р экон. наук, профессор
Берков В. Ф.	– д-р филос. наук, профессор	Котляров И. В.	д-р социол. наук, профессор
Богущ В. А.	– д-р физ.-мат. наук, доцент	Кремень М. А.	– д-р психол. наук, профессор
Василевич Г. А.	– д-р юрид. наук, профессор	Лапина С. В.	– д-р социол. наук, профессор
Вишневская В. П.	д-р психол. наук, профессор	Морова А. П.	– д-р экон. наук, профессор
Водопьянов П. А.	д-р филос. наук, профессор, чл.-кор. НАН Беларуси	Никитенко П. Г.	– д-р экон. наук, профессор, академик НАН Беларуси
Евелькин Г. М.	д-р социол. наук, профессор	Решетников С. В.	– д-р полит. наук, профессор
Ермолович В. Ф.	– д-р юрид. наук, профессор	Селегов Р. С.	– д-р экон. наук, профессор
Земляков Л. Е.	– д-р полит. наук, профессор	Ясинский Ю. М.	– д-р экон. наук, профессор

Члены редакционного совета

Косинец А. Н.	– д-р мед. наук, профессор
Мясникович М. В.	– Председатель Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь, д-р экон. наук, профессор, чл.-кор. НАН Беларуси
Радьков А. М.	д-р пед. наук, профессор
Русецкий А. М.	– д-р техн. наук, профессор
Чуйко Г. П.	– генеральный директор УП «Агрокомбинат «Ждановичи»
Шапиро С. Б.	– председатель Минского областного исполнительного комитета, д-р экон. наук, профессор
Шумилин А. Г.	– Председатель Государственного комитета по науке и технологиям Республики Беларусь, д-р экон. наук, доцент
Шумило В. С.	– генеральный директор ЗАО «Атлант»
Щёткина М. А.	– заместитель Председателя Совета Республики Национального собрания Республики Беларусь, канд. социол. наук

ISSN 2071-3711

Редактор *Семенчукова Е. В.*
Технический редактор *Жибуль Т. В.*
Компьютерная верстка *Киевицкой-Грак Ю. И.*

В соответствии с приказом Высшей аттестационной комиссии журнал включен в Перечень научных изданий Республики Беларусь для опубликования результатов диссертационных исследований по философским, экономическим, юридическим, политическим, социологическим и психологическим наукам.

Адрес редакции:

ул. Московская, 17, 220007, г. Минск. Тел./факс: 229-50-79. E-mail: post@pu.by, 2295079@gmail.com, www.pu.by.

Подписано в печать 27.03.2017. Формат 60×84/8. Бумага офсетная. Ризография. Усл. печ. л. 19,3. Уч.-изд. л. 21,75. Тираж 781 экз. Заказ 6 п. Отпечатано в Редакционно-издательском центре Академии управления при Президенте Республики Беларусь.

Лицензия № 02330/446 от 18.12.2013.

Свидетельство о государственной регистрации средства массовой информации № 971 от 06.01.2010.

Статьи печатаются на языке авторского оригинала.

Редакция может публиковать статьи в порядке их обсуждения, не разделяя точку зрения автора. Авторские оригиналы рецензируются и не возвращаются. Перепечатка материалов, опубликованных в журнале «Проблемы управления», допускается только с письменного разрешения редакции. Ответственность за приводимые в материалах факты, за содержание и достоверность рекламной информации несут авторы и рекламодатели.

© Академия управления
при Президенте Республики Беларусь, 2017

Published since August 2001

Founder – The Academy of Public
Administration under the aegis of the
President of the Republic of Belarus



ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ

Theoretical and Practical Journal

(Logo "Проблемы управления" Registered as a Trademark;
the Trademark Certificate № 49021,
Registered in the State Register 03.03.2014)

№ 1 (63)
January – March
A SERIES
B SERIES

M. Zhylinski – Editor in Chief, Candidate of Sciences in History, Associate Professor
A. Ivanovsky – Deputy Chief Editor, Doctor of Technical Sciences, Professor
N. Gulko – Executive Secretary, Candidate of Sciences in Chemistry

Editorial Board

E. Babosov	Doctor of Philosophy, Professor, Academician of the National Academy of Sciences of Belarus	V. Yermolovich	Doctor of Law, Professor
S. Balashenko	– Doctor of Law, Professor	L. Zemlyakov	– Doctor of Political Sciences, Professor
V. Berkov	– Doctor of Philosophy, Professor	V. Kamenkov	– Doctor of Law, Professor
V. Bogush	– Doctor of Physical and Mathematical Sciences, Associate Professor	L. Kozik	– Doctor of Economic Sciences, Professor
G. Vasilevich	– Doctor of Law, Professor	I. Kotlyarov	– Doctor of Sociology, Professor
V. Vishnevskaya	– Doctor of Psychology, Professor	M. Kremen	– Doctor of Psychology, Professor
P. Vodopianov	– Doctor of Philosophy, Professor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Belarus	L. Lapina	– Doctor of Sociology, Professor
G. Yevlkin	– Doctor of Sociology, Professor	A. Morova	– Doctor of Economic Sciences, Professor
		P. Nikitenko	– Doctor of Economic Sciences, Professor, Academician of the National Academy of Sciences of Belarus
		S. Reshetnikov	– Doctor of Political Sciences, Professor
		R. Sedegov	– Doctor of Economic Sciences, Professor
		Yu. Yasinsky	– Doctor of Economic Sciences, Professor

Editorial Council Members

A. Kosinets	– Doctor of Medicine, Professor
M. Myasnikovich	– Chairman of the Council of the Republic of the National Assembly of the Republic of Belarus, Doctor of Economic Sciences, Professor, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Belarus
A. Radkov	– Doctor of Pedagogical Sciences, Professor
A. Rusetsky	– Doctor of Technical Sciences, Professor
G. Chuiko	– Director-General of the Unitary Enterprise "Agrokombinat "Zhdanovichy"
S. Shapiro	– Chairman of the Minsk Oblast Executive Committee, Doctor of Economic Sciences, Professor
A. Shumilin	– Chairman of the State Committee for Science and Technology of the Republic of Belarus, Doctor of Economic Sciences, Associate Professor
V. Shumylo	– Director-General of the Joint-Stock Company "Atlant"
M. Schetkina	– Deputy Chairman of the Council of the Republic of the National Assembly of the Republic of Belarus, Candidate of Sciences in Sociology

ISSN 2071-3711

© Академия управления
при Президенте Республики Беларусь, 2017



ФАКТОРИНГ КАК КОМПЛЕКС ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ: ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ И ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Представлен анализ общемировых тенденций развития факторинга, информация о деятельности факторинговых компаний и подходах экспертов ОЭСР к методам и инструментам финансирования предприятий малого и среднего бизнеса. Показано, что факторинг представляет собой комплекс финансовых услуг для обеспечения надежных расчетов и стабилизации денежных потоков между контрагентами торговых операций, включая дисконтирование счет-фактур, предоставление финансирования, инкассацию дебиторской задолженности, выполнение функций финансового менеджмента. Рассмотрены предпочтительные направления использования факторинга для малого и среднего бизнеса и его преимущества для экспортеров и импортеров. Предложено проводить анализ возможностей применения и эффективности факторинга для каждого из его участников – поставщиков, фирм-факторов и покупателей, а также оценивать влияние факторинга на устойчивость торговых и финансовых потоков и экономическое состояние компаний на национальном уровне. Сделан вывод о большом потенциале развития внутреннего и международного факторинга для сектора малого и среднего бизнеса, особенно для быстрорастущих компаний, компаний с короткой кредитной историей, недостаточным для банковского кредитования обеспечением, плохим знанием клиентов и малым опытом управления рисками.

Ключевые слова: дебиторская задолженность; кредитоспособность; малый и средний бизнес; международный факторинг; фактор; факторинг; финансирование на основе активов; финансовая услуга.

Вследствие ограниченных возможностей для своего развития малый и средний бизнес (далее – МСБ) находятся в относительно неблагоприятном положении по сравнению с крупными предприятиями. Ограничения являются следствием малых объемов деятельности, меньшей устойчивости к неблагоприятным изменениям и внешним шокам. Существуют также проблемы источников и условий финансирования и эффективного управления. В то же время однозначно признается роль МСБ в современном обществе как наиболее динамичного, гибкого и эффективного сегмента экономики. Также практически однозначно признается актуальность задачи преодоления указанных ограничений и, соответственно, использования всех имеющихся для этого возможностей. В отношении МСБ важным представляется рациональное сочетание общих и специализированных, традиционных и новых,

рыночных и нерыночных инструментов. Одним из таких инструментов является факторинг.

Факторинг относится к традиционным рыночным инструментам общего назначения. Однако в последние десятилетия он развивается высокими темпами, что особенно характерно для международного факторинга. В статье делается попытка более широкого, по сравнению с преобладающим в литературе, подхода к рассматриваемому явлению. Анализ не ограничивается финансовой стороной факторинга и его непосредственным влиянием на финансы использующих его предприятий. Сделана попытка рассмотреть факторинг как комплексную услугу в области обслуживания торговых потоков, оказывающую значительное влияние не только на финансирование и структуру баланса клиентов факторинговых компаний, но и на их эффективность и устойчивость торговых потоков. Исследование

СЕРИЯ А

(экономические науки, социологические науки, психологические науки)

основано на анализе общемировых тенденций развития факторинга, доступной информации о деятельности факторинговых компаний и подходах экспертов ОЭСР к методам и инструментам финансирования предприятий малого и среднего бизнеса.

При рассмотрении факторинга важно представлять общие тенденции его развития. Общие данные о факторинговых операциях в мире, которые собирает ведущая международная организация в этой области Factor Chain International (далее – Международная сеть факторов, МСФ), приведены ниже в таблице. Они отображают высокие темпы развития факторинга в мире, которые за 2009–2015 гг. составили в среднем 110,8 % в год. Этот рост происходит в основном за счет международного факторинга, среднегодовой темп роста которого составил за тот же период 121,4 %, а его доля увеличилась с 12,9 в 2009 г. до 22,3 % в 2015 г. Отметим, что Международная сеть факторов является основным игроком в секторе международного факторинга, устойчиво занимая долю более 79 %.

Более развернутая аналитическая информация по объемам факторинга в Европе, в том числе по отдельным странам ЦВЕ и ЕАЭС, приведена в статье по состоянию и проблемам развития факторинга в Беларуси [2]. В ней, в частности, дана качественная оценка развития факторинга и показано, что с точки зрения проникновения факторинга, который определяется как отношение оборота по факторинговым операциям к ВВП, страны СНГ значительно уступают развитым странам, при этом аутсайдерами являются Беларусь и Казахстан [2, с. 59].

Интерес к исследованию факторинга определяется, с одной стороны, высокими темпами его развития в мире, с другой – его неоднозначным пониманием в теории, системе экономического регулирования и среде бизнеса. Очевидно, что на практике это ведет к проблемам в определении роли и места факторинга в экономической деятельности, оценке эффективности и обосновании подходов к методам регулирования. Следует также отметить недостаток открытой информации для проведения системного анализа данного явления.

Факторинг можно рассматривать с различных точек зрения – правовой и экономической, как инструмент финансирования бизнеса, как комплекс финансовых услуг, как источник финансирования компании и как средство управления дебиторской задолженностью, а также исходя из его роли для поставщиков, посредников и покупателей. В странах с переходной экономикой преобладает отношение к факторингу как источнику финансирования, а его сильные и слабые стороны в этом отношении часто сравнивают с банковским кредитованием, а также предоставлением овердрафта (см., например, [3, с. 67]). В экономической литературе факторинг чаще всего рассматривают как инструмент финансирования, который отчасти дополняет, отчасти заменяет другие инструменты финансирования. В более широком и более приближенном к реальности контексте факторинг представляет комплекс услуг, выполнение которых передается специализированным фирмам-факторам.

Ниже проведен сравнительный анализ основных точек зрения на факторинг, основы которого изложены в [2]. Наиболее значимые, по нашему мнению, изменения в подходе к факторингу в последние два десятилетия были связаны с международной унификацией регулирования факторинговой деятельности и исследованием факторинга в контексте финансирования малого и среднего бизнеса.

Международная унификация регулирования факторинговой деятельности произошла в 1988 г. на конференции в Оттаве, на которой была подписана Конвенция о международном факторинге, которая была подготовлена Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Несмотря на то что процесс присоединения к Конвенции идет медленно и число ее участников невелико, полагают, что она сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, а после ее принятия ряд государств ввели факторинг в систему своего гражданского права [2, с. 54].

Таблица

Объем и структура факторинговых операций в мире, млн евро, 2009–2015 гг.

	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015–2009, %
Всего – мир	1284	1648	2015	2132	2230	2348	2373	185
Внутренний	1118	1402	1751	1780	1828	1857	1843	165
Международный	165	246	264	352	403	490	530	320
Всего – МСФ	757	925	1149	1303	1404	1454	1532	202
Внутренний	623	746	904	989	1046	1068	1104	177
Дисконтирование	198	205	279	302	331	300	310	157
С регрессом	159	235	268	306	340	356	302	190
Без регресса	242	283	331	352	345	372	434	179
Инкассация	24	23	26	28	31	40	58	242
Международный	134	179	245	314	357	386	428	320
Экспортный	76	126	163	193	219	242	264	349
Импортный	18	24	31	37	50	54	67	380
Дисконтирование	40	30	51	85	87	89	97	240

Источник: рассчитано на основе [1].



Наиболее интересным в плане данного исследования является определение факторинга, сделанное Международным институтом унификации частного права. Факторинг определяется как контракт, заключенный между поставщиком и фактором, согласно которому поставщик может или должен уступить фактору дебиторскую задолженность, возникающую на основе контрактов продажи поставщиком товаров своим клиентам. При этом фактор должен выполнять, по крайней мере, две из следующих четырех функций:

- финансирование поставщика, предоставляя ему кредиты или авансовые платежи;
- ведение счетов (бухгалтерских книг) по дебиторской задолженности;
- инкассация дебиторской задолженности;
- защита от неплатежей (protection against default in payment by debtors) [4].

Приведенное определение факторинга является по сути инструментальным, оно позволяет эмпирически выделить составляющие факторинговой деятельности. В нем факторинг рассматривается как комплексная услуга, в которой могут быть совмещены функции финансирования, учета, коллекторской и страховой деятельности. При этом финансирование, выступающее в литературе чаще всего как основа при обсуждении факторинга, не является обязательным элементом.

Другое определение факторинга дается в аналитическом докладе ОЭСР, посвященном вопросам финансирования малого и среднего бизнеса. Факторинг характеризуется как механизм краткосрочного финансирования, который входит в группу инструментов финансирования, основанного на активах (Asset Based Financing). При факторинге специализированный институт (фактор) предоставляет наличность поставщику в обмен на дебиторскую задолженность покупателей. Другими словами, фактор покупает право сбора средств по счетам клиента путем выплаты поставщику номинальной стоимости по документам за вычетом дисконта. Затем фактор собирает в соответствующие сроки платежи клиентов. Разница между номинальной стоимостью задолженности и авансом поставщику составляет так называемый резервный счет. Когда задолженность оплачена фактором, средства за минусом процентов и комиссионных выплачиваются поставщику. Обычно процентная ставка превышает базовую на 1,5–3,0 %, а комиссия составляет 0,2–0,5 % от оборота [5, с. 23].

Таким образом, факторинг характеризуется как транзакция, при которой финансирование зависит от ценности соответствующего актива, а не от кредитоспособности фирмы. В этом отношении факторинг классифицируется как вид *финансирования* на основе активов, но отличается от кредитования на основе активов. Отличия заключаются в том, что факторинг основан исключительно на дебиторской задолженности и что эта задолженность продается с дисконтом, а не является обеспечением.

Как известно, финансирование на основе активов на практике указывает на то, что обеспечением выступают такие активы, которые традиционно не являются обеспечением при кредитовании или считаются менее надежным или более сложно контролируемым видом обеспечения. Примерами такого вида обеспечения являются дебиторская задолженность, складские запасы, нематериальные активы. Этот вид финансирования подходит для начинающих компаний, рефинансирования существующих кредитов, финансирования роста, слияний и поглощений, а также при выкупе контрольного пакета акций компании ее администрацией (management buy-out, MBO) или администрацией другой компании (management buy-in, MBI) [6]. Исходя из этого определение факторинга как инструмента финансирования на основе активов указывает только на способ обеспечения, что является важным, но не единственным и не определяющим признаком финансирования. Более важным признаком представляется источник финансирования, который в случае факторинга является фирма-фактор. Эти факторинг отличается от других видов финансирования – банковского и коммерческого – с точки зрения его источников.

В докладе ОЭСР также подчеркивается, что заемщик передает фактору на аутсорсинг, т. е. другой организации, определенные виды или функции предпринимательской деятельности свою кредитную и коллекторскую деятельность. От банковского кредитования факторинг отличается тем, что он не создает обязательств на балансе фирмы-поставщика. В докладе подчеркивается, что ключевым аспектом факторинга является то, что асимметрия информации между заемщиком и должником перекладывается на покупателя, который превращается в должника и отвечает за свои обязательства, а фактор полностью принимает на себя кредитные риски и получение наличности [5, с. 23]. Как и в вышеприведенном определении Международного института унификации частного права, в докладе ОЭСР факторинг рассматривается как пакет из нескольких финансовых услуг. Он включает финансовый, кредитный (который является частью финансового) и коллекторский компоненты (но не включает учетный и страховой).

Международная сеть факторов (Factor Chain International) определяет факторинг как комплекс финансовых услуг (a complete financial package), который объединяет в себе финансирование оборотного капитала, защиту от кредитного риска бухгалтерский учет дебиторской задолженности и коллекторские услуги. При характеристике международного факторинга к указанным выше добавляются услуги по анализу кредитоспособности покупателей, принятию кредитного риска, коллекторская деятельность, управление дебиторской задолженностью [7].

Проведенный анализ позволяет определить факторинг с экономической точки зрения как специализированный вид деятельности, который пред-

ставляет собой комплекс финансовых услуг для обеспечения надежных расчетов и стабилизации денежных потоков между контрагентами торговых операций. Состав таких услуг может быть довольно широк, включает дисконтирование счет-фактур с регрессом или без регресса, инкассацию дебиторской задолженности, выполнение для клиентов некоторых функций финансового менеджмента, предоставление защиты и др. Характерно, что доля факторинговых услуг, не связанная с финансированием, достаточно высока и устойчиво растет. Об этом косвенно можно судить по данным Международной сети факторов (Factor Chain International), которая при отслеживании мировой динамики выделяет четыре вида внутреннего факторинга: дисконтирование счет-фактур, факторинг с регрессом и без регресса, инкассацию. На основе данных таблицы видно, что в 2015 г. по сравнению с предыдущим объем инкассации вырос на 44 %, а его доля достигла 5,2 %. Отметим, что в России на долю «факторинга без финансирования» в 2014 г. приходилось 8 % объема факторинговых операций [3, с. 68].

Эффективность и область применения факторинга как вида деятельности объясняется асимметрией информации между поставщиком и покупателем. В докладе ОЭСР о финансировании МСБ делается вывод о том, что факторинг более эффективен в ситуациях, когда асимметрия информации является серьезной проблемой [5, с. 23]. По нашему мнению, такая асимметрия в большей степени присуща при работе на внешних рынках, продажах новым покупателям, выходе на новые или растущие рынки, а также при поставках в условиях кризиса или высокой неопределенности. В условиях глобализации, инновационного развития и волатильности рынков указанные факторы и условия могут сочетаться и их взаимное действие усиливаться.

Асимметрия информации оказывает влияние на предприятия любого масштаба, однако малые и средние фирмы имеют меньше возможностей для решения связанных с ней проблем. Следует отметить, что при более широком рассмотрении можно говорить об асимметрии не только информации, но и доступа к ресурсам, уровне менеджмента, институциональной среды и т. д. Поэтому при оценке влияния асимметрии информации на потенциал развития факторинга необходимо учитывать состояние и тенденции развития экономической среды конкретной страны и ее торговых партнеров, прежде всего доступности и прозрачности информации о компаниях, условия торгового финансирования и т. д.

С учетом изложенного международный факторинг потенциально является достаточно емкой и эффективной областью факторинговых услуг, что подтверждается приведенными выше данными об объемах и тенденциях его развития. При этом можно предполагать, что они будут различны для однофакторной системы, при котором поставщик и экспорт-фактор являются резидентами одной страны, и двухфакторной системы, при котором

операции осуществляются совместно экспорт-фактором и импорт-фактором различных стран.

Эксперты Международной сети факторов разделяют преимущества двухфакторного факторинга для экспортеров и импортеров.

Преимущества для экспортеров возникают за счет аутсорсинга кредитной и коллекторской деятельности. Оценка факторов производится на основе объема продаж, так что нет авансовых сборов, например, страхования кредита, или условно постоянных операционных расходов при замедлении продаж. Эти преимущества включают:

- снижение затрат времени на получение и обслуживание кредитов;
- снижение риска для иностранных клиентов на основе условий открытого счета;
- увеличение продаж за счет улучшения условий конкуренции;
- ускорение движения денежных средств в результате более быстрого получения платежей;
- повышение потенциала заимствования и возможность получения дисконта от поставщиков.

Преимущества факторинга для импортеров возникают из-за того, что в международной торговле импортеры стремятся снизить связанное с аккредитивами финансовое бремя. Эти преимущества включают:

- возможность покупать товары, используя удобные условия открытых счетов;
- устранение необходимости открывать аккредитивы;
- расширение покупательной способности без использования кредитных линий;
- возможность быстрого размещения заказов и без необходимости оплачивать услуги открытия аккредитивов [8].

Факторинг представляет особый интерес для высокорисковых, информационно непрозрачных фирм, а также фирм с хорошей клиентской базой, но высокой долей нематериальных активов, которые не могут быть использованы в качестве обеспечения банковских кредитов. Это объясняется тем, что в первую очередь фактор оценивает кредитоспособность клиентов фирмы и надежность счетов, а не финансовую отчетность, принимаемые в обеспечение активы или кредитную историю. Иными словами, факторинг может быть выгоден в целом для малого и среднего бизнеса, который имеет трудности в доступе к кредитованию, но производит продукцию крупным клиентам. Особенно это важно для фирм в области услуг.

Факторинг может быть полезен для новых компаний без кредитной истории. Факторинг также эффективен для быстрорастущих фирм, так как он обеспечивает большую гибкость, чем кредитование. В этом случае каждая часть дебиторской задолженности оценивается индивидуально, в случае увеличения продаж полученные средства могут направляться на выполнение новых заказов.

Резюмируя, можно сделать следующие теоретические выводы и практические предложения.



Предлагается обоснование понимания факторинга как вид деятельности по обеспечению эффективности и устойчивости денежных потоков между продавцами и покупателями. Такое понимание представляется более точным и соответствующим реальной практике, чем трактовка факторинга как операции уступки требования или как вида финансовой деятельности – источника финансирования, способа обеспечения или элемента торгового финансирования. В методологическом плане предлагаемое понимание основано на том, что акцент смещается с экономической операции, или функции, к субъектам и их взаимоотношениям.

Одним из следствий предлагаемого подхода может стать более последовательный и комплексный анализ факторинга как на уровне поставщиков, фирм-факторов и покупателей, так и на национальном и наднациональном уровнях. Для поставщиков это относится к анализу влияния факторинга на финансовую устойчивость и возможности расширения рынка. Для покупателей наиболее актуальны аспекты надежности и цены поставок. Для фирм-факторов это выбор контрагентов, для которых услуги факторинга наиболее эффективны, а также учет в своей деятельности общих тенденций в торговле и развитии конкурентных услуг. На национальном уровне наиболее важна оценка влияния факторинга на устойчивость торговых и финансовых потоков, а также на экономическое состояние компаний.

Если теоретически и эмпирически эффективность факторинга не вызывает сомнений, то вопрос о возможностях и формах его развития в странах с недостаточным уровнем развития институтов и финансовых рынков требует специальных исследований. Представляется, что наиболее перспективным для таких стран будет развитие международного двухфакторного факторинга и факторинговых услуг для сектора малого и среднего бизнеса. По этим направлениям факторинг имеет явные преимущества для быстрорастущих компаний, компаний с короткой кредитной историей и недостаточным для

банков обеспечением, ограниченной информацией о клиентах и малым опытом управления рисками.

СПИСОК ЦИТИРОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Statistics – Factors Chain International. Factoring Turnover by country in 2015. Accumulative total turnover for FCI members. Accumulative Factoring Turnover [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.fci.nl/en/about-factoring/statistics>. – Date of access: 20.12.2016.
2. Симченко, Э. Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси / Э. Симченко, Ю. Шабаль // Иппокрена. – 2015. – № 1(28). – С. 53–65.
3. Синица, Е. Факторинг как инструмент финансирования бизнеса / Е. Синица // Наука и бизнес: пути развития. – 2015. – № 1(43). – С. 67–70.
4. Unidroit Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988) [Electronic resource] // UNIDROIT. – Mode of access: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring>. – Date of access: 20.12.2015.
5. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments: Synthesis report [Electronic resource] // OECD, 2015. – 119 p. – Mode of access: <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-synthesis.pdf>. – Date of access: 20.12.2015.
6. Финансирование на основе активов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://ru.insider.pro/terms/Finansirovanie-na-osnove-aktivov>. – Дата доступа: 15.12.2016.
7. How factoring works [Electronic resource]: FCI: About factoring. – Mode of access: <https://fci.nl/en/about-factoring/how-does-it-work>. – Date of access: 18.12.2016.
8. Benefits for exporters & importers [Electronic resource]: FCI: About factoring. – Mode of access: <https://fci.nl/en/about-factoring/benefits>. – Date of access: 20.12.2016.

Дата поступления статьи в редакцию: 05.01.2017.

Ed. SIMCHANKA,
Institute of Parliamentarism and Entrepreneurship
(Minsk, Republic of Belarus; e-mail: 1569334@gmail.com); PhD (Econ.)

Yu. SHABAL,
Belarusian State Pedagogical University named after Maxim Tank
(Minsk, Republic of Belarus; e-mail: 1113polo@gmail.com);
Associate Professor of the Department of Social-Humanitarian Disciplines

**FACTORING AS A PACKAGE OF FINANCIAL SERVICES:
DEVELOPMENT TRENDS AND POTENTIAL
FOR SMALL AND MEDIUM BUSINESSES**

The study is based on the analysis of global trends in the development of factoring, information on the activities of factoring companies and approaches of OECD experts in methods and tools of financing small and medium-sized businesses. The article shows that factoring is a range of financial services to ensure reliable payments and stabilize cash flows between trading counterparties, including invoice discounting, provision

СЕРИЯ А

(экономические науки, социологические науки, психологические науки)

of funding, collection of receivables, implementation of financial management functions. It also considers the preferred uses of factoring services for small and medium business and its benefits for exporters and importers. It is proposed to analyze the possibilities and effectiveness of factoring for each of the participants-suppliers, factors and buyers, as well as assess the impact of factoring on the stability of trade and financial flows and on the economic situation of the companies at the national level. The authors make a conclusion about the great potential of the development of domestic and international factoring for small and medium-sized businesses, especially for fast-growing companies and companies with a short credit history, insufficient collateral for bank lending, a poor knowledge of customers and little experience of risk management.

Key words: accounts receivable; creditworthiness; small and medium business; international factoring; factor; factoring; asset-based financing; financial service.

REFERENCES

1. Statistics – Factors Chain International. Factoring Turnover by country in 2015. Accumulative total turnover for FCI members. Accumulative Factoring Turnover [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.fci.nl/en/about-factoring/statistics>. – Date of access: 20.12.2016.
2. *Simchenko, Je.* Sostojanie i problemy razvitija faktoringa v Belarusi / Je. Simchenko, Ju. Shabal' // Ippokrena. – 2015. – № 1(28). – S. 53–65.
3. *Sinica, E.* Faktoring kak instrument finansirovanija biznesa / E. Sinica // Nauka i biznes: puti razvitija. – 2015. – № 1(43). – S. 67–70.
4. Unidroit Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988) [Electronic resource] // UNIDROIT. – Mode of access: <http://www.unidroit.org/instruments/factoring>. – Date of access: 20.12.2015.
5. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments: Synthesis report [Electronic resource] // OECD, 2015. – 119 p. – Mode of access: <http://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-synthesis.pdf>. – Date of access: 20.12.2015.
6. Finansirovanie na osnove aktivov [Elektronnyj resurs]. – Rezhim dostupa: <https://ru.insider.pro/terms/Finansirovanie-na-osnove-aktivov>. – Data dostupa: 15.12.2016.
7. How factoring works [Electronic resource]: FCI: About factoring. – Mode of access: <https://fci.nl/en/about-factoring/how-does-it-work>. – Date of access: 18.12.2016.
8. Benefits for exporters & importers [Electronic resource]: FCI: About factoring. – Mode of access: <https://fci.nl/en/about-factoring/benefits>. – Date of access: 20.12.2016.

РЕПОЗИТОРИЙ БГПУ