

Тенденции в развитии технологий финансирования малых и средних предприятий

Эдуард СИМЧЕНКО



ЧУО «Институт парламентаризма и предпринимательства», кандидат экономических наук

Юрий ШАБАЛЬ



УО «Белорусский государственный педагогический университет имени Максима Танка», кандидат экономических наук, доцент

Ключевые слова:

МСП, финансирование, разрыв финансирования, новые финансовые технологии, прямое рыночное кредитование, онлайн-финансирование электронной коммерции, финансирование цепочек поставок, финансирование международной торговли.

Общепризнано, что малые и средние предприятия (далее – МСП) играют очень важную роль в экономике большинства стран. Эта роль чаще всего оценивается их вкладом в обеспечение занятости и создание ВВП. В целом на фирмы с персоналом от 5 до 250 человек в странах с развитой рыночной экономикой приходится примерно половина ВВП и две трети рабочей силы.

Сильные стороны МСП определяются их высокой гибкостью и адаптивностью к изменениям, стремлением к экспансии на традиционных и к выходу на новые рынки, более низкими транзакционными издержками, хорошей способностью к освоению инноваций. Слабые стороны МСП связаны с их недостаточным потенциалом в части разработки и реализации средне- и долгосрочной стратегии, менеджмента, формирования собственного капитала и привлечения внешнего финансирования. Однако как слабые, так и сильные стороны МСП в значительной степени зависят от особенностей страны и ее экономики и требуют идентификации на основе специальных исследований¹.

Отметим, что рассматриваемая в статье проблема финансирования малых и средних предприятий присуща в той или иной мере всем странам и существует не одно десятилетие, что указывает на наличие объективных причин такого положения. Можно выделить *три группы факторов*, которые влияют на условия финан-

сирования МСП: общесистемные условия, параметры финансовой системы и способность предприятий обслуживать свои финансовые обязательства.

Первая группа факторов включает уровень социального и экономического развития, макроэкономического регулирования и развития инфраструктуры. Эти факторы в совокупности определяют величину рисков и транзакционных издержек, что оказывает влияние на общие расходы финансовых учреждений и предприятий и через них на объемы и цены финансовых ресурсов. Среди факторов этой группы внимание исследователей чаще всего акцентируется на макроэкономической стабильности и правовой инфраструктуре, хотя этого не всегда достаточно для комплексного анализа проблемы.

Вторую группу образуют факторы, характеризующие состояние финансовой системы страны: объем перераспределяемых ресурсов, уровень управления, развитие финансовых рынков, кадровый потенциал, использование информационно-коммуникационных технологий и т. д.

Факторы первой и (в меньшей мере) второй группы изменяются достаточно инерционно и поэтому выступают в целом как общие внешние ограничения в отношении финансирования МСП. Инерционность, естественно, не относится к переломным или шоковым ситуациям. Совместное действие факторов первой и второй групп определяет цену пред-

¹ В качестве примера можно привести польское исследование «Advantages and disadvantages of micro, small and medium companies» (см.: http://konfederacjailewiatan.pl/legislacja/wydawnictwa/_files/publikacje/RaportMSP_EN_30_03.pdf).

ложения финансовых ресурсов и их доступность для предприятий реального сектора при данном уровне эффективности их деятельности.

Третья группа факторов связана с собственно экономическими параметрами МСП, прежде всего их эффективностью, устойчивостью, обеспеченностью активами, уровнем менеджмента и др. В частности, недостаточная эффективность не позволяет генерировать достаточный объем финансовых ресурсов, а величина активов – гарантировать возврат заемных средств. Именно малые и средние предприятия в большей мере зависят от этих факторов, так как они находятся в относительно менее благоприятных условиях с точки зрения подверженности рискам, финансовой устойчивости, доступа к финансированию, обеспечения возврата кредитных средств и уровня финансового менеджмента.

Таким образом, проблема финансирования МСП имеет объективную основу, а возможности ее решения в той или иной мере определяются изменениями факторов все трех групп.

При анализе проблем финансирования МСП предполагается, что между их потенциальной потребностью в финансовых ресурсах и складывающимся на практике уровнем финансирования существует определенный разрыв, который в экономической литературе определяют как разрыв финансирования (financial gap). Несмотря на практически полный консенсус в признании значения и актуальности проблемы дефицита финансирования МСП, оценка финансового разрыва представляет определенные трудности. Международная финансовая корпорация использует методологию, основанную на доле МСП, имеющих потребность в финансировании, но не получающих кредиты вовсе или в требуемом объеме. Эти данные затем дополняются укрупненными расчетами на основе доходов и межстрановыми сравнениями. По данным МФК в 2011 г. от 36 до 44% МСП в развивающихся странах не имели никакого финансирования, а от 9 до 11% не имели достаточного финансирования. Общий объем разрыва финансирования оценен

в размере 2,1–2,6 трлн. долл. США. В структуре существующих источников финансирования МСП в развивающихся странах на коммерческие банки приходится около 45,9%, на государственные банки 28,3%, на небанковские институты и на другие источники по 12,9% [1, с. 3]. По нашему мнению, рассмотренный подход позволяет получить очень приблизительные оценки, так как основан на данных опросов. Однако реальная потребность в финансировании зависит от рыночной цены ресурсов, способности заемщика оценить эффективность их использования и его информированности об имеющихся возможностях финансирования. В результате между предварительной и окончательной оценками потребности в финансовых ресурсах, как правило, существует большая разница, особенно для МСП.

Наряду с проблемой величины оценки финансового разрыва, по нашему мнению, существует также проблема его структуры. Представляется необходимым выделять две качественно различные составляющие: первая связана с соотношением между ценой финансовых ресурсов и уровнем эффективности предприятий, вторая – с механизмом взаимодействия МСП и экономики в целом. Эти две составляющие можно определить как разрыв первого и второго видов. Разрыв первого вида возникает вследствие того, что некоторые условия, например структура экономики или уровень конкуренции, менее благоприятны для малых и средних предприятий. Общей причиной возникновения разрыва финансирования второго вида является асимметрия отношений между заемщиками из сектора МСП и обладателями финансовых ресурсов, прежде всего информационная асимметрия в части квалификации, использования сложных финансовых инструментов и т. д.

Различие между разрывами первого и второго вида важно учитывать при анализе возможных подходов к сокращению дефицита финансирования МСП. Если малые и средние предприятия неконкурентоспособны при складывающемся соотношении их эффективности и цены финансовых ресурсов, то предоставление

финансовых ресурсов рационально только при условии народнохозяйственной, бюджетной или социальной эффективности. Если же финансирование недоступно вследствие асимметрии отношений МСП и обладателей финансовых ресурсов, то возможность снижения дефицита финансирования можно определить на основе оценки коммерческой эффективности. Соответственно, должна различаться и политика в области выбора инструментов финансирования МСП, например государственная поддержка при разрыве первого вида и на основе развития финансовых инструментов для разрыва второго вида. В любом случае нельзя исходить только из критериев величины предприятия и коммерческой эффективности для финансирующей стороны. Например, малое предприятие может получить отказ коммерческого банка в финансировании только вследствие его размера, несмотря на достаточную окупаемость и приемлемые риски.

Таким образом, в общем случае разрыв финансирования включает обе составляющие, однако доля каждой зависит от конкретных условий. Данное различие часто не принимается во внимание, хотя оно представляется важным для анализа проблемы финансирования МСП в конкретной стране и выбора направлений ее решения.

Для Беларуси тема финансирования малого и среднего бизнеса представляется весьма актуальной вследствие ряда причин, которые хорошо известны и определяются общеэкономическими факторами и состоянием финансового сектора. К страновым факторам можно также добавить высокую подверженность национальной экономики внешним шокам, низкий уровень развития финансовых рынков и инструментов, низкую корпоративную финансовую культуру. Все это усиливает определенность в отношении оценки разрыва финансирования сектора МСП. Однако учитывая вышеизложенное, можно предположить, что существует достаточно большой потенциал сокращения разрыва как первого, так и второго вида.

Проблема финансирования МСП получила определенное освещение в белорусской экономи-

ческой литературе. Например, в работе Г. Шимановича [2, с. 15], основанной на результатах проведенного Исследовательским центром ИПМ опроса, показаны проблемы доступности информации об источниках и ценах финансирования МСП. В силу специфики исследования оно было сосредоточено на существующих каналах банковского и внешнего финансирования. В качестве альтернативных вариантов решения этой проблемы называются программы гарантий по кредитам, инструменты микрофинансирования, государственное финансирование стартапов, бизнес-ангелы, лизинг, рынок ценных бумаг и венчурное финансирование. В работе сделан акцент на инструментах долевого финансирования, которое используется для создания и расширения предприятий. По нашему мнению, не меньшее значение для функционирования и развития МСП имеет долговое финансирование, рациональное использование инструментов которого позволяет повысить эффективность и устойчивость предприятия. Однако долговому финансированию, как в вышеуказанной работе, так и в отечественной экономической литературе в целом, уделяется меньше внимания.

Ряд вопросов финансирования МСП рассмотрен в наших работах, посвященных финансовому инжинирингу и факторингу [3; 4]. В частности, было показано, что развитие финансового инжиниринга дало бы возможность в определенной степени преодолеть слабости в части финансирования МСП на основе улучшения реализации или аутсорсинга ряда функций финансового менеджмента. Более широкое использование факторинга позволило бы расширить сферу небанковского факторинга и факторинга без регресса, международного двухфакторного факторинга и факторинговых услуг для МСП.

Вместе с тем акцент на отдельных аспектах финансирования, как, например, улучшение управления финансами, или на отдельных инструментах текущего и инвестиционного финансирования является частичным решением

проблемы. В условиях интеграции и глобализации (а малая зависимая экономика, чтобы быть эффективной, должна интегрироваться) общие решения лежат в сфере отношений между субъектами, то есть в области рыночных механизмов и поддерживающих их механизмов государственного регулирования.

Как известно, при решении проблемы финансирования МСП большое значение уделяется прямой и косвенной государственной поддержке. В качестве основных инструментов поддержки используются государственные гарантии и льготы по кредитам, предоставление кредитов государственными банками и фондами, налоговые стимулы. В странах с развитыми финансовыми рынками применяются также более тонкие инструменты, например содействие альтернативным кредиторам, смягчение требований к капиталу кредитующих МСП банков, инициативы по укреплению рынков секьюритизации, поддержка рынков частного размещения акций, создание бирж для облигаций и долгов МСП. Во всех странах осуществляется правовая, консультационная и информационная поддержка.

В последние годы получили развитие новые методы, позволяющие смягчить проблему финансирования малого и среднего бизнеса на основе рыночных механизмов, которые получили название «новые финансовые технологии» (Financial Technology, FinTech). Данный термин не имеет пока достаточно определенного и устоявшегося значения. Наиболее простым является его определение «от обратного», то есть как нового – в отличие от традиционного – сектора финансовых услуг. Например, Википедия определяет финтехнологии как отрасль финансовых услуг, которая на основе новых технологий конкурирует с традиционными финансовыми институтами и посредниками². В деловой среде финансовые технологии отождествляют с различными финансовыми инновациями, новыми формами финансового посредничества, иногда финансовым инжинирингом.

По нашему мнению, для понимания сути финтехнологий необходимо учитывать, что финансовые инновации в силу самой природы финансов не ограничены какой-либо операцией, продуктом, институтом или сектором экономики. Финансовые инновации внедряются и традиционными финансовыми институтами, и вновь возникающими финансовыми компаниями, и организациями – потребителями финансовых услуг. Представляется, что главным – по аналогии с подходом к определению инноваций – может служить признак новизны любого элемента финансовых отношений.

Если принять такую точку зрения, то к финтехнологиям относятся любые нововведения в области финансовых услуг, которые ведут к повышению эффективности существующих и/или созданию новых видов услуг.

Эти нововведения могут касаться источников финансовых ресурсов, финансовых посредников, финансовых инструментов, финансовых рынков, технологической базы финансового сектора и его взаимоотношений с бизнесом и государством. Новые финансовые технологии могут также возникать в результате появления новых экономических явлений, например электронной коммерции, технологии блокчейн и других.

В настоящее время значительное влияние на финансовые отношения оказывают информационные технологии. Они позволяют поднять на качественно более высокий уровень объемы, качество и эффективность обработки и анализа необходимой в области финансов информации, осуществления расчетов и платежей, автоматизации рутинных операций. Роль информационных технологий особенно важна в связи с технологическим прогрессом (четвертая промышленная революция), углублением международного разделения труда, усилением внимания к социальным проблемам (например, социальное предпринимательство).

Отметим, что финансовые нововведения в общем случае являются результатом совместного действия различных факторов,

² См.: https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_technology.

когда появление какого-либо одного или нескольких инноваций оказывает влияние на другие отношения и на среду в целом. Например, возможность формирования и обработки больших массивов данных может привести наряду с другими следствиями к более точной оценке потребителей финансовых услуг, их контрагентов, экономической среды, рисков финансирования и в конечном счете оказать влияние на конфигурацию финансового рынка, в частности привести к появлению новых форм посредничества, изменениям в финансовом менеджменте и т. д. Таким образом, внедрение финансовых технологий не сводится к «оцифровке» традиционных технологий.

Во внедрении финтехнологий можно выделить два направления. Первое связано с общим повышением эффективности традиционных финансовых услуг, которое происходит более инерционно, но повсеместно. Второе состоит в создании новых финансовых продуктов, которые интенсивно развиваются и образуют новый подсектор финансового рынка. Так, с 2013 г. по 2014 г. инвестиции в акционерный капитал в сектор финтехнологий в мире выросли с 4 млрд. до более чем 12 млрд. долл. США. Эта оценка, по-видимому, касается только специализированной части сектора финансовых технологий, которая в общем виде включает онлайн-краудинговые платформы, компании перевода денег, компании мобильных платежей и торговые платформы [5, с. 7; 10].

Применение финтехнологий наиболее эффективно при малых объемах финансовых операций, поэтому малый бизнес рассматривается как одна из главных областей их использования. Причиной этого является специфика финансов МСП, недостаток квалификации и ресурсов для использования сложных финансовых инструментов. Указанные проблемы присущи не только развивающимся странам. Так, в исследовании, проведенном отделом

бизнеса, инноваций и квалификации правительства Великобритании в 2014 г., доступ малых и средних предприятий к внешнему финансированию охарактеризован как наиболее слабая сторона их деятельности, которая резко отстает от всех других, включая управление персоналом, налогами или внедрение новых продуктов [6, с. 4].

Эффект новых финансовых технологий основан как на прогрессе в технологической базе сектора финансовых услуг, так и на изменениях, которые этот прогресс приносит в собственно финансовые отношения, прежде всего в финансы предприятий, финансовые рынки и инфраструктуру. Системный характер происходящих изменений в сочетании с их сложностью и новизной создает определенные проблемы для их понимания и анализа. Соответственно, оценка состояния и перспектив новых финансовых технологий приобретает особое значение и должна носить комплексный характер³. В настоящее время существуют разные подходы к анализу данного явления. Например, в работе ОЭСР по финансированию малого и среднего бизнеса анализ ведется в разрезе финансовых инструментов [7], а в рассмотренном ниже обзоре Всемирного экономического форума – по таким направлениям, как прямое рыночное кредитование, финансирование электронной коммерции, финансирование дебиторской задолженности, финансирование цепочек поставок и финансирование международной торговли. Выбор указанных направлений развития финтехнологий объясняется тем, что они замещают формальные финансовые институты посредничества, предоставляют продукты и услуги напрямую конечным пользователям, интенсивно используют онлайн- и мобильные каналы, а также концентрируются на одной услуге [5, с. 10]. Фактически речь идет не о вытеснении формальных институтов, а о переходе конечных

потребителей финансовых услуг к обслуживанию в новых институтах. Рассмотрим эти направления более подробно.

Прямое рыночное кредитование

Данный инструмент означает отношения кредитора и заемщика, во-первых, без привлечения традиционного финансового посредника (то есть прямые) и, во-вторых, организованные на онлайн-платформах. Область прямого рыночного кредитования (или P2P-кредитования)⁴ достаточно широка, начиная от необеспеченных краткосрочных персональных займов до ипотеки. Данный способ кредитования появился в 2005 г., в настоящее время он вышел на глобальный уровень, представлен множеством бизнес-моделей и имеет хорошие перспективы роста. Сравнительная эффективность модели кредитования P2P и возможность его использования МСП определяются четырьмя факторами (первые два определяют спрос и предложение, вторые два – издержки посредничества).

Во-первых, достаточно большая доля заемщиков имеет стабильные денежные потоки для обслуживания долга, но не обладает материальными активами для обеспечения кредитов. К числу таких заемщиков относятся многие малые и средние предприятия.

Во-вторых, источником ресурсов для прямых кредиторов являются не депозитные деньги, а средства индивидуальных или институциональных инвесторов с относительно высокой склонностью к риску.

В-третьих, P2P-онлайн-провайдеры работают с более низкими издержками, могут предлагать кредиты по конкурентоспособным ставкам и обладают запасом прочности при потенциально более высоком уровне риска.

В-четвертых, в моделях кредитного скоринга P2P-кредиторов используется автоматизация оценок риска и нетрадиционные

³ Методологически целесообразным представляется выделять несколько иерархических уровней анализа: отдельные инструменты, продукты, рынки, национальная экономика.

⁴ Варианты термина в английском оригинале: Peer-to-peer lending, P2P lending, marketplace lending. В русском языке также используется термин «равноправное кредитование», хотя он представляется не совсем удачным, так как в оригинале речь идет о статусе или однородности (peer), а не о равноправии (equality).

источники информации. (Хотя эта опция доступна и для традиционных институтов, новые посредники, например мобильные операторы, иногда обладают преимуществами в доступе или обработке данных).

На сегодняшний день рыночная доля прямого рыночного кредитования составляет менее 1% от объема банковского кредитования. В 60–80 странах есть по крайней мере одна действующая или планируемая к вводу в течение следующих шести месяцев операционная платформа. Модели P2P-кредитования включают как кредитование за счет собственных средств с принятием рисков на себя, так и посредничество без принятия риска и гибридные модели. Предоставляются в основном необеспеченные кредиты на 3–18 месяцев, револьверные кредитные линии для финансирования оборотных средств и авансы на решение проблемы нехватки краткосрочных ликвидных средств предприятий торговли [5, с. 12–17].

Рост прямого рыночного кредитования требует благоприятной среды, наличия трех центральных участников и поддержки процесса. В части среды – это состояние финансового рынка, рынка производных инструментов, инфраструктуры расчетов, нормативных требований, интернета и мобильной связи, доступности и открытости информации и т. п. Центральными участниками модели P2P являются платформы, частные источники финансовых ресурсов и сами предприятия-заемщики. Поддержку рыночному кредитованию обеспечивают посредники, предоставляющие рыночные площадки для заемщиков и инвесторов, компании по предоставлению образовательных услуг для МСП, сбору информации, оценки рисков и кредитоспособности. Поддержка P2P обеспечивается также путем различных форм кооперации и партнерства между банками и платформами, например путем передачи информации, совместного обслуживания, предоставления ресурсов и т. д.

В целом для МСП прямое рыночное кредитование имеет такие

преимущества, как расширение доступа к финансам, ускорение получения финансирования, снижение издержек и удобство обслуживания. Выгоды для национальной экономики состоят в повышении эффективности финансового посредничества и перенаправление финансовых ресурсов на продуктивные инвестиционные цели.

Финансирование электронной коммерции

Начиная с 2012 г. к кредитованию малого бизнеса подключились новые участники – платформы электронной коммерции, платежные системы и телекоммуникационные компании. Эти участники осуществляют финансирование текущих потребностей торгующих с ними малых и средних предприятий. Платформы электронной коммерции обрабатывают значительное число глобальных транзакций. Наиболее крупными провайдерами в данном секторе являются Alibaba (Китай), Rakuten (Япония), Amazon, PayPal, Square Capital (США), iZettle (Швеция), Telmex (Мексика).

Каждая подобная компания имеет свою бизнес-модель финансирования. Например Amazon использует внутренние алгоритмы для выбора заемщиков на основе таких данных, как цикл оборота запасов и популярность продукции. Amazon предлагает кредиты на срок от трех до шести месяцев по ставке до 13% в размере от 1 тыс. до 600 тыс. долл. США на пополнение запасов. В июне 2010 г. китайская платформа электронной коммерции Alibaba создала микрокредитную компанию Alipay Financial. Первоначально источниками ресурсов были собственные средства, а заемщиками – существующие клиенты малого бизнеса, которые могли получать 30-дневные авансы на формирование оборотного капитала в размере до 80 тыс. долл. США. Впоследствии бизнес расширился географически и начал предлагать более широкий спектр кредитных продуктов. Компания также расширила ресурсную базу

на основе партнерства с China Construction Bank и Industrial and Commercial Bank of China. Согласно китайским источникам в течение первых двух лет были предоставлены кредиты на сумму в эквиваленте 2,1 млрд. долл. США. Ожидается, что к 2020 г. торговля на таких платформах превысит 10 трлн. долл. США, две трети из которых будут сделками B2B, то есть «бизнес для бизнеса», а не для конечных потребителей.

Платежные системы и платформы электронной коммерции часто имеют преимущество перед банками или другими кредиторами в оценке рисков финансирования мелких торговцев, так как контролируют значительную часть ежедневных операций заемщиков. Значительно облегчается коллекторский процесс, поскольку платежи осуществляются через свои системы и платформы. Платежные системы могут принимать платежи по погашению кредита непосредственно из доходов малых предприятий розничной торговли [5, с. 18–19].

По сравнению с довольно фрагментарным и разнообразным рынком прямого кредитования рынок электронной коммерции более концентрирован и менее прозрачен.

Финансирование дебиторской задолженности

Как известно, предприятия имеют возможность продавать свою дебиторскую задолженность фактору в целях увеличения объема располагаемых денежных средств. По некоторым оценкам, традиционный факторинг будет ежегодно расти примерно на 10–12% [5, с. 21]⁵. Однако традиционная форма факторинга часто не устраивает МСП по причине необходимости заключения долгосрочных и часто сложных контрактов.

Для малых и средних предприятий, которые работают в секторе «B2B», значительную часть составляют сделки, при которых поставщики предоставляют покупателю отсрочку платежа. В настоящее время работающие с дебиторской задолженностью

⁵ По нашим оценкам, объем факторинговых операций в мире за 2008–2014 гг. возрастал в среднем на 10% в год, в том числе по внутреннему факторингу на 8,3% и по международному – на 18,6% [4].

онлайн-финансовые компании дают возможность малым предприятиям быстро и просто монетизировать дебиторскую задолженность. По сравнению с факторингом онлайн-финансирование является достаточно гибким инструментом. Владельцы малого бизнеса могут напрямую подключить свое бухгалтерское программное обеспечение к финансовой платформе в течение нескольких дней. С этого момента МСП могут подавать заявки на получение кредита на основе оценки своей дебиторской задолженности. Поскольку заявки обрабатываются в основном автоматически, платежи могут проходить практически мгновенно.

Модели оценки риска также принимают во внимание частоту пользования платформой и надежность платежей. После нескольких погашений задолженности МСП процентная ставка может снижаться. Как и при прямом рыночном кредитовании онлайн-платформы, как правило, используют не собственные, а внешние ресурсы [5, с. 20–21].

Онлайн-финансирование является эффективным инструментом решения проблемы задержки платежей. В результате можно предотвратить критический для нормального ведения бизнеса дефицит оборотных средств. Так как часть операций по обработке, мониторингу и сбору дебиторской задолженности делегируется финансовой платформе, владельцы малого бизнеса могут сконцентрироваться на повышении эффективности своей деятельности.

Кроме того, малым предприятиям, как правило, не хватает ясности по общим условиям кредитования и по тому, на какие условия можно рассчитывать. Провайдеры финтехнологий собирают большое количество таких данных и поэтому они имеют уникальные возможности для их обработки, анализа условий кредитования различных видов бизнеса и предоставления рекомендаций клиентам. Например британская компания финансового посредничества MarketInvoice разрабатывает программы для «обратного» информирования своих клиентов. Провайдеры могут также публиковать отчеты по

условиям кредитования, выделяя важные тенденции. Таким образом, новые финансовые технологии могут внести свой вклад в повышение прозрачности кредитного рынка. Главными условиями для реализации такого решения являются наличие базовой электронной инфраструктуры, подключение МСП к необходимому программному обеспечению для управления электронными счетами и к банковским и платежным системам. Вследствие этого развитие новых технологий финансирования дебиторской задолженности проще реализовать на развитых рынках [5, с. 20–21].

Особо следует отметить проблему просроченных платежей, которая актуальна для МСП в секторе B2B по следующим причинам. Во-первых, малые предприятия часто не имеют достаточного опыта и ресурсов для решения этой проблемы. Во-вторых, они находятся в более слабой переговорной позиции по отношению к своим обычно более крупным клиентам.

Просроченные платежи стали серьезной проблемой для многих малых предприятий. Несвоевременная выплата коммерческого долга является фактором, который усугубляет финансовые трудности и сдерживает рост мелких фирм. Она может негативно повлиять на компании даже со стабильным долгосрочным финансированием. Если основные клиенты задерживают платежи, то малое предприятие столкнется с острой нехваткой наличных денег, при этом доступный источник финансирования для преодоления этого – часто временного – разрыва отсутствует. О важности проблемы говорит и то, что объемы торгового кредита выше, чем краткосрочного банковского кредита. Несмотря на свои размеры и значимость, это практически нерегулируемый и в значительной степени неформальный, непрозрачный и слабо контролируемый финансовый рынок.

Отметим, что новые финтехнологии могут смягчить острые последствия дефицита ликвидности для МСП, а также способствовать улучшению прозрачности и контроля, но они полностью не решают все аспекты проблемы своевременных платежей.

Финансирование цепочек поставок (ФЦП) и международной торговли

Еще одним инструментом, позволяющим улучшить ситуацию с оборотным капиталом на МСП, является финансирование цепочек поставок (Supply Chain Finance). В этом случае, в отличие от финансирования дебиторской задолженности, инициатива исходит от покупателя, что предполагает высокую степень сотрудничества и интеграции между покупателем и МСП-поставщиками.

При использовании данного способа финансирования поставщики имеют возможность выбрать вариант более ранней оплаты счетов со скидкой. Период между такой оплатой и реальной оплатой счета покупателем, как правило, перекрывается сторонним источником финансирования. Поставщик таким образом может привлечь финансирование на лучших условиях, которые определяются кредитными рейтингами крупных компаний – покупателей.

На ФЦП приходится совсем небольшая (менее 4% мирового) часть общего рынка дебиторской задолженности (по данным International Factors Group, охватывающим 65 стран), но около 12% в среднем в тех странах, где используется ФЦП. Регионами с самым высоким потенциалом роста являются Восточная Европа, Индия и Китай [5, с. 21].

Традиционные программы финансирования цепочек поставок включают, как правило, сложные правовые рамки и эффективны только при большом масштабе. Новые финтехнологии эффективны даже при малом масштабе и делают финансирование доступным по всей цепочке поставок.

Для участия в финансировании покупатель сначала должен подключить систему планирования ресурсов к той, которую использует провайдер финансирования цепочек поставок. Степень интеграции между покупателем и поставщиком является гибкой и может быть определена в соответствии с требованиями поставщика. Малые поставщики могут загружать счета непосредственно в портал ФЦП или отправлять свои счета через программное обеспечение для бухучета.

Малые предприятия получают выгоду за счет более дешевого оборотного капитала, цена финансирования которого определяется более высокой кредитоспособностью их крупного покупателя. В то же время покупатель может оптимизировать свой оборотный капитал за счет продления оплаты до 90 дней и более, не оказывая давления на своих малых и средних поставщиков.

Поставщикам больше не придется отдельно управлять дебиторской задолженностью каждого клиента и работать с несколькими компаниями – факторами, так как они могут использовать ту же интегрированную платформу, что и для электронных счет-фактур.

Крупные корпорации часто имеют значительные денежные резервы, которые находятся на низкодходных банковских счетах или фондах денежного рынка. В то же время более половины предприятий малого бизнеса ждут оплаты от одного до двух месяцев, так как у покупателей нет стимулов для досрочной оплаты. В такой ситуации может применяться динамическая модель дисконтирования, при которой величина дисконта зависит от срока, а малые и средние предприятия определяют сроки платежа по своему усмотрению.

ФЦП в основном подходит для сделок B2B в случаях, когда малый бизнес имеет ограниченное число крупных клиентов. При мером такой отрасли является

автомобильная промышленность, где традиционно финансирование цепочек поставок было очень актуальным. У провайдера Taulia, например, одними из первых пользователей были три из десяти крупнейших производителей автомобилей в мире.

Даже в развитых странах использование малыми и средними предприятиями современных методов ФЦП ограничено, а для их продвижения требуется поддержка со стороны правительств и международных финансовых организаций [5, с. 22].

Переходя к финансированию международной торговли отметим, что информационные технологии позволяют МСП предложить свои товары на мировом рынке с минимальными затратами. Тем не менее, когда речь идет о реализации сделки, остаются большие препятствия. Традиционно в процессе участвуют банки с обеих сторон и требуется специальная документация, а период между производством и доставкой заказа часто составляет несколько недель или месяцев. Все это ограничивает возможности финансирования малых и средних предприятий, они испытывают недостаток финансовых ресурсов для управления в данной области, а многие банки не предоставляют малому бизнесу кредитов. Новые финансовые технологии все чаще предлагают инновационные решения лучшим и более дешевым способом. Документация по-прежнему является

важной частью торговли и финансирования внешней торговли, но все чаще предоставляется в режиме онлайн. Поскольку даже малые предприятия в настоящее время работают с интегрированными электронными системами, аккредитивы, вероятно, будут с течением времени замещены инструментами финтехнологий [5, с. 24].

Таким образом, новые финансовые технологии позволяют улучшить условия и увеличить объемы финансирования малых и средних предприятий на коммерческой основе. В Республике Беларусь имеются как определенные проблемы в области финансирования МСП, так и хорошие предпосылки для их решения, прежде всего, в области развития информационных технологий, экономической стабильности и стимулирования развития малого и среднего бизнеса. Опыт развития финтехнологий показывает, что их внедрение часто требует регулирования взаимоотношений МСП с их контрагентами и развития некоторых элементов финансовой инфраструктуры. При разработке механизмов государственного регулирования и поддержки финтехнологий представляется целесообразным оценивать ту часть разрыва финансирования МСП, изменение которой зависит от финансовых технологий.

* * *

Материал поступил 26.12.2017.

Источники:

1. Access To Credit Among Micro, Small, And Medium Enterprises [Electronic resource]: IFC advisory services/access to finance. – 2013. – Mode of access: <http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/1f2c968041689903950bb79e78015671/AccessCreditMSME-Brochure-Final.pdf?MOD=AJPERES>. – Date of access: 26.11.2017.
2. Шиманович, Г. Доступность внешнего финансирования для малого и среднего бизнеса Беларуси [Электронный ресурс] / Г. Шиманович. – Минск: ИПМ, 2015. – Режим доступа: <http://www.research.by/webroot/delivery/files/pdr2015r03.pdf>. – Дата доступа: 10.12.2017.
3. Симченко, Э.Е. Условия развития финансового инжиниринга в малом и среднем бизнесе [Электронный ресурс] / Э.Е. Симченко, Ю.А. Шабаль // Институциональные механизмы развития малого и среднего бизнеса: материалы II междунар. науч.-практ. конф., Минск, 29–30 янв. 2015 г. – Режим доступа: <http://ipp.by/sites/default/files/inline-files/confII1.pdf>. – Дата доступа: 12.12.2017.
4. Симченко, Э.Е. Состояние и проблемы развития факторинга в Беларуси [Электронный ресурс] / Э.Е. Симченко, Ю.А. Шабаль // Иппокрена. – 2016. – № 1(28). – С. 53–65. – Режим доступа: <http://ipp.by/sites/default/files/inline-files/1%20%2828%29%20-%202016.pdf>. – Дата доступа: 12.12.2017.
5. The Future of FinTech: Paradigm Shift in Small Business Finance [Electronic resource] / Global Agenda Council on the Future of Financing & Capital, WEF. – 2015. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/IP/2015/FS/GAC15_The_Future_of_FinTech_Paradigm_Shift_Small_Business_Finance_report_2015.pdf. – Date of access: 10.01.2017.
6. Small Business Survey 2014: SME employers [Electronic resource] / BIS Research Paper Number 214. – March, 2015. – Mode of access: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/414963/bis-15-151-small-business-survey-2014-sme-employers_v1.pdf. – Date of access: 10.10.2017.
7. New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments [Electronic resource] / OECD, 2015. – Mode of access: <https://www.oecd.org/cfe/smes/New-Approaches-SME-full-report.pdf>. – Date of access: 20.12.2016.