

ЧАСТНЫЕ И ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ

УДК 336 (045)

О.Ю. Крамлих, Л.Т. Киященко, О.А. Лапшова

ФГОБУ ВО «Финансовый университет при правительстве Российской Федерации»
Смоленский филиал, г. Смоленск, email: OYKramlikh@fa.ru, LTKiyaschenko@fa.ru,
OALapshova@fa.ru

РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА С ПОМОЩЬЮ ТОРГОВОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РОССИИ

Ключевые слова: бизнес, риски, торговое финансирование, объем экспорта и импорта, факторы развития.

Сфера торговли находится на пороге серьезных трансформаций, происходящих из-за изменений спроса, глобализации товарных рынков, влияния цифровых технологий, проникновения инноваций в бизнес процессы. Динамично развивается торговое финансирование, количество его инструментов растет с невероятной скоростью, открывая возможности для новых бизнес-линий и проектов. Соответственно, требуется создание конкурентоспособной среды, адаптированной к новым, стремительно развивающимся и меняющимся условиям цифровой экономики. Реализация данного вызова зависит от интенсивности внедрения новейших технических и программных средств, инноваций, обеспечивающих бизнес-процессы на всех стадиях товародвижения. В статье освещены теоретико-методические аспекты торгового финансирования для развития бизнеса. Рассмотрены проблемы и риски в финансовой торговле. Предложены оптимальные, стабильные и агрессивные механизмы торгового финансирования, которые применимы на глобальном рынке. Также описаны механизмы и инструменты, которые позволят российским компаниям импортировать и экспортировать свои товары и услуги. Авторы делают выводы о выборе инструментов торгового финансирования, основанных на критериях фактора риска в зависимости от меняющихся условий деятельности субъекта торгового бизнеса, а также описывают основные направления совершенствования торгового финансирования Российской Федерации.

O.Yu. Kramlikh, L.T. Kiyaschenko, O.A. Lapshova

Financial University under the Government of the Russian Federation, Smolensk Branch,
Smolensk, email: OYKramlikh@fa.ru, LTKiyaschenko@fa.ru, OALapshova@fa.ru

BUSINESS DEVELOPMENT THROUGH TRADE FINANCING IN RUSSIA

Keywords: business, risks, trade finance, volume of exports and imports, development factors.

The sphere of trade is on the verge of serious transformations taking place due to changes in demand, the globalization of commodity markets, the influence of digital technologies, the penetration of innovations into business processes. Trade finance is developing dynamically, the number of its instruments is growing at an incredible rate, opening up opportunities for new business lines and projects. Accordingly, it is necessary to create a competitive environment adapted to the new, rapidly developing and changing conditions of the digital economy. The implementation of this challenge depends on the intensity of the introduction of the latest technical and software tools, innovations that ensure business processes at all stages of product distribution. The article highlights the theoretical and methodological aspects of trade finance for business development. The problems and risks in financial trading are considered. Optimal, stable and aggressive trade finance mechanisms that are applicable in the global market are proposed. The mechanisms and tools that will allow Russian companies to import and export their goods and services are also described. The authors draw conclusions about the choice of trade finance instruments based on risk factor criteria depending on the changing conditions of the trading business entity, and also describe the main directions for improving trade finance in the Russian Federation.

Торговое финансирование представляет собой финансирование торговых операций (как внутренних, так и международных), и оно может осуществляться в присутствии, как покупателя, так и продавца товаров и услуг, а также мо-

жет быть облегчено с помощью различных посредников, таких как банковские учреждения и финансовые учреждения.

Торговое финансирование не просто включает в себя все возможности в отношении кредитования, но также под-

разумеает выдачу аккредитивов, экспортный факторинг, конфискацию, экспортные кредиты, а также страхование.

В исследованиях широкого круга представителей научного экспертного сообщества: Назарян Г.С., Лавровой Е.В., Крамлих О.Ю., Теленковой О.В., особое место занимает всесторонний анализ особенностей торгового финансирования, которое является одним из наиболее удобных способов управления кредитными средствами [1,2]. Таким образом, необходимые наличные деньги могут быть доступны немедленно, вместо того, чтобы ждать поступления платежей от покупателей, и обычно обеспечивают кредитное плечо в 120 дней для выплаты кэшбэка.

Роль торгового финансирования в деятельности банковских организаций по высказываниям зарубежных авторов (Гомес-Эррера Э., Ван Дж., Лу С., Хе Ф., Ма Ф., Хан Шехриар, Лю Гуйцзянь) заключается в том, что международная торговля может быть многоаспектной. Экспортеры хотят получить оплату (или, по крайней мере, гарантию) до того, как они отправят товар. Импортеры хотят сократить разрыв между оплатой товаров и их продаж, так же культурные, политические и валютные осложнения [3-5].

Существуют доступные решения с помощью торгового финансирования, которое охватывает широкий спектр продуктов и услуг. Вместе эти решения призваны облегчить международный бизнес и использоваться во внутренней торговле.

К преимуществам торгового финансирования можно отнести:

а) снижение риска поскольку существует система «аккредитива», которая укрепляет торговый цикл. Финансист покупателя/импортера выдает гарантию оплаты на имя поставщика/экспортера, которая подтверждается банком в их родной стране. Система аккредитива означает, что вы можете поддерживать свой обычный прием заказов без риска.

б) укрепление отношений между покупателем и продавцом, поскольку, как только согласован объект, можно платить поставщикам авансы.

в) рост с улучшением денежного потока, т.к. благодаря упрощению процесса возможности отправлять и получать товары без проблем с денежными по-

токами, каждый участник может начать максимизировать прибыльные возможности для бизнеса [6]. Можно выполнять больше заказов и более крупные заказы, которые ранее не могли выполнить.

К недостаткам торгового финансирования относятся следующие:

а) клиенты имеют дело непосредственно с спонсором. Это означает, что конфиденциальность отсутствует, поэтому ваши клиенты будут знать, что вы финансируете. Кроме того, поскольку вы больше не являетесь тем, кто обращается к своим клиентам за оплатой, вы теряете кредитный контроль, к которому ранее привыкли со своими клиентами.

б) торговое финансирование требует значительных затрат. В связи с характером торгового финансирования, предназначенного для краткосрочного решения, его сроки погашения соответственно различаются. Если вы не сможете произвести выплаты вовремя, это может стать намного дороже, чем первоначально предполагалось.

в) основная стоимость, с которой сталкиваются представители бизнеса, – это проценты. Процентные ставки будут варьироваться в зависимости от спонсоров, но могут составлять от 1,25 % до 3 % за 30 дней. Цены также могут варьироваться в зависимости от вашего поставщика и/или покупателя.

Возможно также оформление страховки по защите кредита. Это означает, что предприниматель не будет нести ответственность, если его клиент не заплатит – это сделает спонсор. Поскольку это, очевидно, дополнительный риск для спонсора, это может быть дорогостоящим. Однако многие предприятия считают, что это стоит затрат, когда возможность неуплаты вызывает меньше беспокойства.

Важное место в решении проблем торгового финансирования в развитии бизнеса занимают научные труды ученых Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, посвященные исследованиям новых подходов и проблем в российском финансовом секторе, способов по регулированию финансовых рисков, построению новой структуры российских финансов в новом глобальном контексте [7].

Цель исследования

Выявление и анализ подходов к развитию бизнеса с помощью торгового финансирования. Существование проблем и рисков торговых отношений для развития бизнеса обуславливает необходимость в стимулировании и поддержке предприятий вследствие нестабильной финансовой ситуации в РФ. Недостаточную проработку рисков, связанных с торговым финансированием, а также выбор его эффективных инструментов показывает анализ существующих исследований.

Материал и методы исследования

Торговое финансирование обычно не требует личных или деловых активов в качестве обеспечения, выходящего за рамки предметов торговли. Как правило, эти сделки обеспечиваются заказами на покупку от конечного клиента, будущими платежами от клиентов, счетами-фактурами, связанными с торговлей и товарами.

Торговое финансирование подходит для широкого круга импортных и экспортных компаний. Действительно, по оценкам Всемирной торговой организации, 80-90% мировой торговли зависит от этого метода финансирования.

Однако есть несколько областей, которые следует учитывать.

Тип продукта. Этот вид финансирования подходит для не скоропортящихся готовых товаров. Становится все труднее финансировать сделку, если товары могут погибнуть в пути. Аналогичным образом, если товары требуют отделки или чрезмерной упаковки перед перепродажей, финансы могут стать проблемой.

Послужной список. Финансовые поставщики обычно ищут торговую историю минимум за два года. Они также, вероятно, ожидают увидеть доказательства того, что и покупатель, и продавец имеют опыт выполнения заказов.

Учитывая повышенный риск международной торговли, поставщики финансовых услуг, как правило, ожидают, что клиент будет финансово стабилен и прибылен.

Как и во всем, что касается финансирования, жизненно важно сравнить все варианты, прежде чем принимать решение [8]. Если бизнес связан с дистрибью-

цией или импортом товаров, торговое финансирование – отличный жизнеспособный вариант, но бизнес-потребности будут немного отличаться от потребностей оптовика, поэтому крайне важно найти финансирующее лицо, которое понимает, что нужно и как работает бизнес.

Существуют альтернативные продукты в спектре финансовых решений для малого и среднего бизнеса. Некоторые из них, которые могут быть уместны, включают:

1. Финансирование заказов на закупку тесно связано и работает аналогичным образом.

2. Финансирование цепочки поставок предназначено для охвата всей цепочки поставок, а не только одного конца. Примерно 80-90 % мировой торговли зависит от торгового финансирования (торговые кредиты и страхование/гарантии), в основном краткосрочного характера.

3. Финансирование счетов-фактур очень часто используется наряду с торговым финансированием.

4. Бизнес – кредиты – либо обеспеченные кредиты (под залог имущества или бизнес-активов), либо необеспеченные бизнес-кредиты.

Обеспеченный бизнес-кредит – это вид кредита, при котором вы предоставляете свои активы в качестве залога, такие как имущество, транспортные средства, оборудование или другие ценные предметы.

Обеспеченные бизнес-кредиты могут подойти любой организации, у которой есть ценные активы, которые можно использовать в качестве залога. Это могут быть транспортные средства, имущество, машины, оборудование или даже в некоторых случаях мебель и фурнитура. В то время как у некоторых предприятий не так много материальных активов, у многих других они есть.

Используя свои активы, компании тратят время на создание сильного портфеля активов, где можно использовать их в качестве залога для доступа к значительному финансированию.

Благодаря предлагаемому обеспечению некоторые кредиторы не всегда рассматривают торговую историю компании как наиболее важную характеристику, поскольку риск неплатежей уже уменьшен.

Как и в случае с необеспеченными кредитами, размер рынка кредитования означает, что для каждого бизнеса существует множество вариантов, и вы можете найти кредит с подходящей для вас суммой и сроком действия контракта.

К недостаткам можно отнести потенциальную потерю активов. Если компания не выполняет платежи по кредиту, то рискует потерять активы, которые использовала в качестве обеспечения. Кредитор, с которым у компании есть объект, возьмет их в собственность и продаст за возмещение, чтобы покрыть расходы.

Возможный штраф за досрочное погашение. Большинство кредиторов взимают проценты только до тех пор, пока вы полностью не погасите кредит, однако это не общепромышленная позиция [9].

Расходы, связанные с предоставлением обеспеченного бизнес-кредита, будут отличаться у разных кредиторов и зависеть от процентных ставок и согласованных условий погашения. Они также будут зависеть от таких факторов, как количество денег, которые вы занимаете, что, в свою очередь, зависит от вашего кредитного рейтинга и/или годового оборота.

Как правило, только предприятия с минимальным оборотом от 300 000 тысяч рублей будут рассматриваться для получения обеспеченного бизнес-кредита. Если не выставить свои активы в качестве залога, то можно попробовать необеспеченный кредит, в котором активы не требуются. Однако, руководитель бизнеса должен будет предоставить личную гарантию, чтобы гарантировать, что он сможет вернуть кредит, даже если его бизнес не сможет этого сделать.

Вместо того, чтобы предлагать свои активы в качестве обеспечения по обеспеченному бизнес-кредиту, финансирование счетов-фактур может быть жизнеспособным вариантом финансирования бизнеса. Можно рассмотреть другие виды финансирования оборотного капитала, такие как овердрафты и возобновляемые кредиты.

Торговое финансирование является одним из источников финансирования малого и среднего бизнеса, который сохраняет свою значимость в современных условиях развития финансо-

вых рынков и инноваций. Это средство повышения гибкости и адаптивности бизнеса. Его значение как финансового и оперативного инструмента для осуществления предпринимательской деятельности дополнительно возрастает в условиях кризиса и снижения доступа к институциональному финансированию. В качестве альтернативного источника финансовых ресурсов торговое финансирование стимулирует инновационную активность в бизнесе. Однако его влияние может быть и противоположным. Увеличение внутрифирменной задолженности определенных размеров, особенно доли просроченной и безнадежной задолженности, становится фактором внимания руководства с возможностями инновационного развития на обеспечение ликвидности, необходимой для развития бизнеса.

Основным недостатком торгового финансирования в бизнесе является тот факт, что оно может оказаться очень дорогим, если платежи задерживаются или не обрабатываются вовремя. Другой причиной может быть тот факт, что это, безусловно, основано на факте наличия достойного послужного списка с точки зрения выплат и деловых операций, и это делает то же самое менее доступным для вновь созданных компаний.

Торговое финансирование – это вид краткосрочного кредита, используется организациями, которые участвуют в экспорте и импорте товаров и услуг. Это облегчает обеспечение краткосрочного финансирования, если вообще возможно, у компании хорошая торговая репутация, а транзакции здесь надежно защищены от активов и, в некоторых случаях, подкреплены страховыми полисами. Торговое финансирование также помогает справляться с такими рисками, как производственные риски, риски, связанные с продукцией, транспортные риски и риски, связанные с обменными курсами.

Необходимо сформулировать принципы, которые должны соблюдаться государством в отношении малых и средних предприятий являются [10]:

1. Создание благоприятной среды для развития предпринимательства и семейного бизнеса;

2. Предоставление обанкротившимся предпринимателям второго шанса для быстрого начала бизнеса;

3. Создание конкретных правил осуществления принципа «думай сначала о маленьких»;

4. Создание ответственной для малых и средних предприятий государственной администрации;

5. Облегчение доступа малых и средних предприятий к закупкам и государственным пособиям;

6. Облегчение доступа малых и средних предприятий к финансированию и развитию нормативно-правовой базы;

7. Предоставление более широких возможностей для малого и среднего бизнеса воспользоваться условиями единого рынка;

8. Повышение квалификации работников и поощрение инновационной деятельности;

9. Доступ на новые рынки.

Сегодня доступ к торговому финансированию остается одной из основных проблем для сектора малых и средних предприятий. Конечно, это не является проблемой только российских предприятий, но и является одной из основных трудностей предприятий в Европейском союзе. Сложности с торговым финансированием испытывают в большей степени микро- и малый бизнес, а также молодые предприятия. Тревожным является тот факт, что около 20 % предприятий испытывают проблемы в торговом финансировании. Для того, чтобы развивать свой бизнес, предприятия используют в основном личные сбережения и банковские кредиты.

Важным критерием является возможность осуществления контроля между проводимыми направлениями мероприятий и показателями эффективности. Однако, эта мера не будет до конца эффективной, так как контролируются только направления проводимых мероприятий, а не вклад каждого конкретного мероприятия. Государство может оказывать влияние на предпринимательский климат помогая малому и среднему бизнесу, предоставляя целевую поддержку и не мешая, то есть упрощая процедуру взаимодействия с государством.

В нашей стране развитие малых и средних предприятий уже давно от-

ражено в национальной стратегии. В Законе о малых и средних предприятиях были указаны меры, которые бы обеспечили развитие этого сектора, в том числе и в плане торгового финансирования [11]:

– Создание надлежащих условий для доступа к капиталу, в том числе предоставление финансирования малых и средних предприятий;

– Гарантия на часть кредитного риска по кредитам, предоставляемых специально для малых и средних предприятий.

Два принципа, которые заложены в Национальной стратегии содействия развитию малых и средних предприятий в период до 2030 года и в отношении их доступа к финансированию, заслуживают серьезного внимания [12]:

– Стимулирование финансирования из альтернативных источников, в частности рынков капитала;

– Содействие кредитного посредничества. Идея заключается в том, чтобы включить в поддержку малого и среднего бизнеса подготовку комплекта документов для подачи заявки на банковский кредит.

Используя инструменты торгового финансирования, компании, работающие с импортом, могут пользоваться отсрочкой платежей на срок более 12 месяцев и получать свой доход сразу же после того, как отгрузили товар.

Таковыми инструментами могут быть:

а) **Кредит** – доверие, которое существует между покупателем и продавцом в отношении платежей, которые, по предложению первого, должны быть выплачены последнему позднее.

б) **Авансы наличными** представляют собой выплату необеспеченных средств компаниям-экспортерам до отгрузки товаров.

в) **Дисконтирование дебиторской задолженности** – это финансовые документы, которые продаются по сильно сниженным ценам для немедленной оплаты.

г) **Долгосрочные кредиты**, такие как коммерческая ипотека, **овердрафт** являются более устойчивыми вариантами финансирования по сравнению с финансированием, обеспеченным активами.

д) **Лизинг и финансирование, обеспеченное активами** представляет со-

бой заимствование нескольких средств под ценные активы, такие как транспортные средства, оборудование, позволяет компаниям покупать активы и меньше беспокоиться об их обслуживании. Финансирование, обеспеченное активами, предоставляет налоговые льготы.

е) Другие виды – начальное финансирование, ангельские инвестиции, венчурное финансирование, стоимость размещения.

К способам оплаты, используемым в торговом финансировании можно отнести: авансовый платеж – при этом способе оплаты покупатель оплачивает поставщику 30 % платежа при заказе, а остальные 70 % при отправке ему товаров и услуг; аккредитив предоставляет продавцу товаров и услуг две гарантии, подтверждающие, что покупатель инициирует платеж. Первая гарантия будет получена от банка покупателя, в то время как вторая гарантия будет получена от банка продавцов; векселя на инкассо – это способ оплаты, который гарантирует, что экспорт имеет доверие в отношении сбора платежей в его банк-отправитель; открытый счет – способ оплаты используется партнерами по бизнесу, которые испытывают огромное доверие друг к другу. Для этого деловым партнерам необходимо будет иметь отдельный банковский счет в банках-корреспондентах.

Существуют различные виды рисков, связанных с торговым финансированием, к которым относят: риски, связанные с продуктом, производственные риски, транспортные риски, валютные риски.

Торговое финансирование помогает сократить задержку с отправкой товаров таким образом, чтобы они были своевременно получены и проверены получателем, что укрепляет доверие между покупателями и продавцами и сводит к минимуму многочисленные риски, такие как задержка платежей, проблемы с обменным курсом, потеря или кража продуктов и услуг, которые могут возникнуть в результате таких сложных транзакций. Благодаря этому различные виды рисков, такие как риски, связанные с продукцией, производственные риски, транспортные риски и валютные риски, могут быть смягчены или адекватно устранены.

Торговое финансирование – это механизм, с помощью которого эффективно преодолевается временная задержка между отправкой продукта или товара с одного рынка до его прибытия на другой рынок. Торговое финансирование помогает в снижении многочисленных рисков, таких как потеря или кража продукции, риски, связанные с продукцией, производственные риски, транспортные риски, валютные риски и т.д. Снижая вероятность таких рисков, покупатели и продавцы могут свободно торговать, не беспокоясь о потерях.

Торговое финансирование также помогает в установлении глубоких и долгосрочных отношений между покупателем и продавцом, поскольку оно берет на себя ответственность за создание основы взаимного доверия и взаимопонимания. Это даже исключает возможность задержки платежей, а также поставок товаров и услуг, что в конечном итоге помогает в развитии здоровых и прочных отношений между покупателем и продавцом. Это удобный способ организации краткосрочных финансов [13], а также помогает бизнесу сосредоточиться на различных видах деятельности по росту, что позволяет обеспечить финансирование под залог активов и страхового полиса.

Торговое финансирование принято разделять на экспортное и импортное. Объемы импортных аккредитивов, по выпуску Российскими банками представлены на (рис. 1).

Торговый оборот увеличился до 30%, и общая сумма сделок с ним составила 11439 млн. долларов США за 2020 г. (рис. 2 – 3), так основным партнером России является Китай. Можно наблюдать то, что сокращаются торговые отношения со странами Евросоюза, также положительным является рост сотрудничества со странами СНГ, где основным партнером остается Республика Беларусь, товарооборот с которой составил 35 млрд долл. США и Казахстан 19,6 млрд долл. США.

В торговое финансирование экспортных поставок входят инструменты по форфейтинговым операциям, международному факторингу, по предоставлению кредитов от банка под страховое покрытие ЭКС-АР (Российское агентство по страхованию экспортных кредитов и инвестиций).

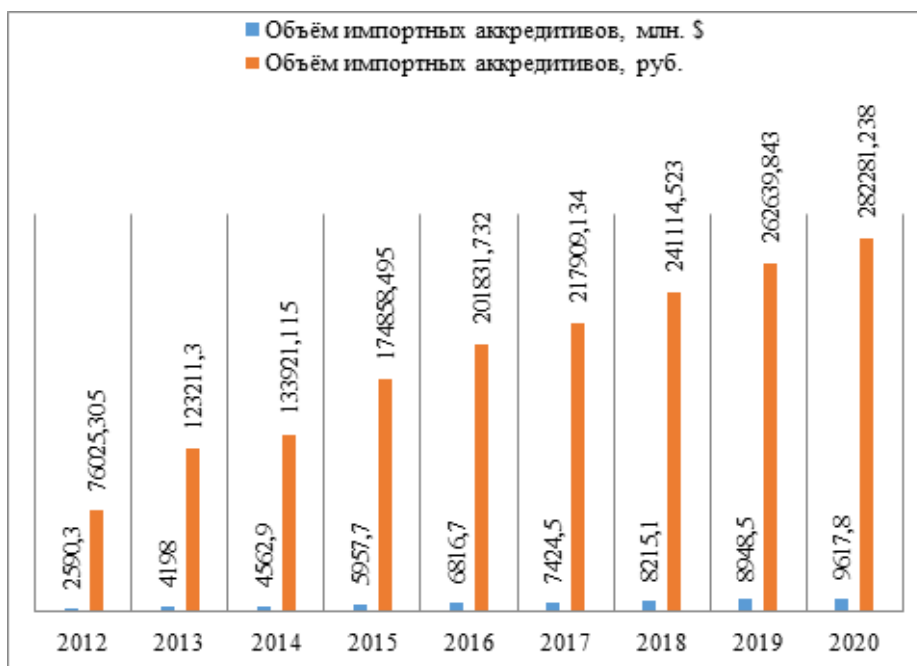


Рис.1. Объемы выпущенных импортных аккредитивов за 2012-2020 гг.

Источник: составлено авторами на основе данных [14]

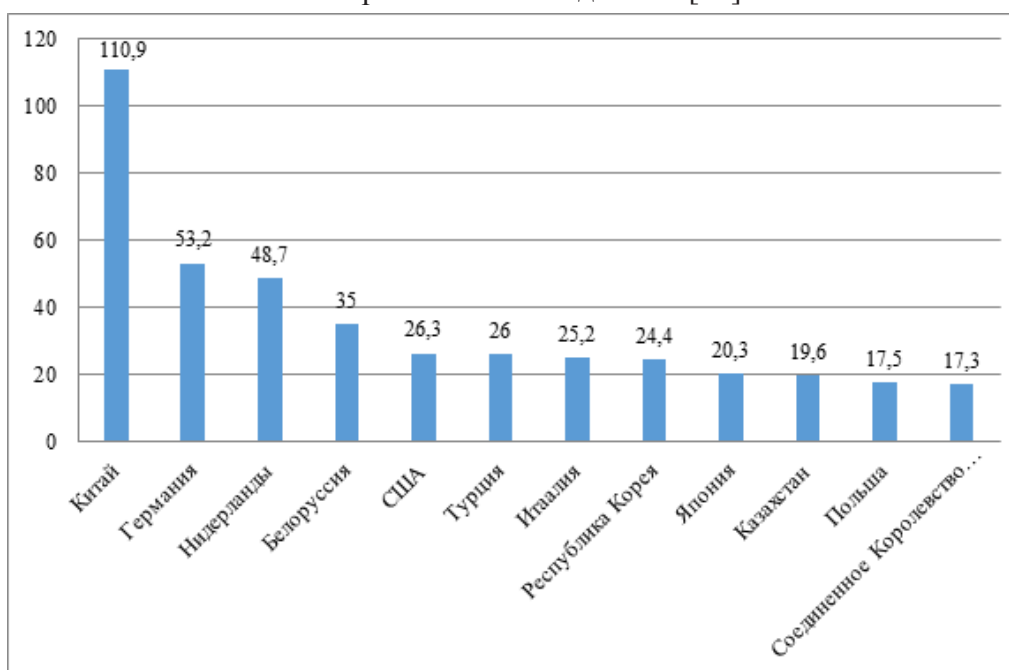


Рис. 2. Объем импорта России за 2020 год, в млрд. долл. США

Источник: составлено авторами по данным [15]

АО «ЭКСАР» – является крупнейшим экспортным агентством России, основной деятельностью является предоставление поддержки отечественным экспортерам с помощью страхования и продвижения

русской продукции на международные рынки.

Данные (табл.1) отражают, страновую структуру по экспорту и импорту с учетом санкций США, по положению европейских и Азиатских стран.

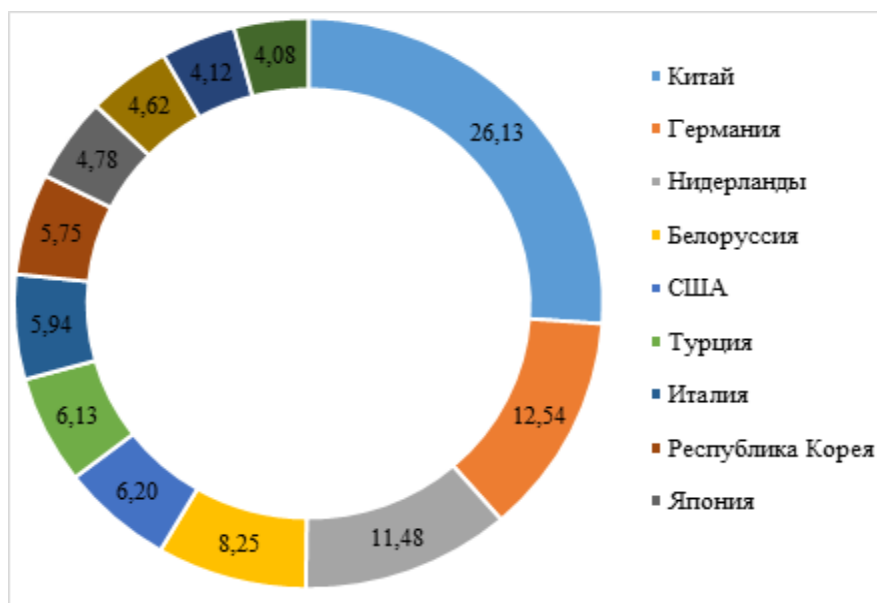


Рис. 3. Объем импорта России в процентном соотношении за 2020 год

Источник: составлено авторами по данным [15]

Таблица 1

Страновая структура российской торговли за период 2019-2020 гг., (%)

Страны	2019		2020	
	Ex	Im	Ex	Im
Европа	61,07	51,62	57,15	48,56
Азия	33,14	36,50	35,58	38,74
Америка	3,78	10,57	4,54	11,04
Африка	1,89	0,98	2,56	1,28
Австралия Океания	0,12	0,33	0,17	0,38

Источник составлено авторами по данным [15]

По объему экспорта услуг в 2020 году Россия сохранила 23 позицию среди стран-экспортеров, в перечне стран импортеров Российская Федерация опустилась на 18 позицию. В рамках мирового экспорта и импорта российской торговли основными поставщиками и потребителями остаются страны Европы, Азии, Америки. Устойчивое развитие торговых отношений усиливается России и Китая после того, как было введено торговое эмбарго западными партнерами. Для продвижения продукции Россия переходит на азиатские рынки с помощью национальных валют, что способствует снижению курса доллара и евро. Дальнейшее сотрудничество России со странами Азии будет способствовать

развитию экспорта и импорта и даст возможность использовать торговое финансирование в бизнесе.

Результаты исследования и их обсуждение

В России торговое финансирование продолжает набирать обороты в своем развитии и начинает играть значимую роль.

Контроль рисков оценку и управление для того, чтобы выявить и предотвратить опасности, ненужные потери и т.д., которые могут возникнуть.

Для анализа рисков ситуации необходимо предпринять следующие шаги:

1. Анализ и оценка бизнес-среды, в которой бизнес функционирует.

2. Рассмотрение обстоятельств, влияющих на деловую активность, являются ли они неблагоприятными или благоприятными.

3. Разработка мер, которые могли бы быть применены для контроля, или если их нельзя полностью контролировать, свести к минимуму их последствия.

Как отмечалось выше, при своевременном анализе всех возможных обстоятельств, которые могли бы повлиять на деловую деятельность, предприятие могло бы эффективно управлять бизнесом таким образом, чтобы прибыль акционеров компании была максимальной и поэтому для успеха бизнеса в долгосрочной перспективе является оценка рисков. Главным механизмом управления рисками является их контроль.

В качестве примера по контролю рисков предположим, что ABC Inc. и XYZ Inc. имеют одно и то же производственное подразделение, в котором они производят единицы мобильных телефонов. ABC Inc. надлежащим образом назначила и поручила работу отделу контроля для оценки рисков, связанных с предпринимательской деятельностью. В отличие от этого, XYZ Inc. не имеет такого отдела и управляет такими рисками по мере их возникновения.

Отдел контроля ABC Inc. проинформировал комитет по принятию решений о том, что в течение следующих 20 дней месяца велика вероятность возникновения нехватки сырья, используемого в производственных подразделениях, что может привести к общей потере 50 000 000 долларов США для предприятия.

Проанализировав ситуацию, которая показывает, что ABC Inc. создала достаточный запас для того, чтобы не прервался процесс производства. Тем не менее, у XYZ Inc. такой цели не имеет. В данной ситуации, путем анализа, контроля и грамотного планирования, компания ABC Inc. получила экономию условных убытков в размере 50 000 000 долларов, которые могла бы понести компания. Рассматривая производственный процесс компании XYZ Inc., которая даже не имела никакого представления о сложившейся ситуации, понесла большие убытки из-за возникших рисков.

В качестве следующего шага выступают меры, контролирующими рисками: избегание ситуаций, связанных с возможностью возникновения риска; метод устранения заключается в том, что в случае невозможности контроля за рисками, деятельность предприятия должна осуществляться на таком уровне, когда эти риски могут быть сведены к минимуму; метод аутсорсинга заключается в том, что в ситуации невозможности контроля рисков и управления ими, деятельность предприятия передается на аутсорсинг; метод контроля рисков, когда бизнес готовится к управлению рисковыми ситуациями по мере их возникновения.

Существуют некоторые естественные риски, которые невозможно контролировать, но которые можно предотвратить, чтобы минимизировать их последствия. Надлежащий анализ рисков и выработка соответствующей политики в их отношении помогает предприятию достичь своих целей и задач, что косвенно повышает рыночную стоимость и поддерживает его жизнеспособность в случае возникновения риска, а также способствует эффективному функционированию бизнеса.

Контроль рисков – это первый этап в управлении рисками. Другими словами, когда риски, связанные с деятельностью бизнеса, не могут полностью контролироваться, начинается управление рисками, направленное на минимизацию воздействия таких рисков и максимизацию объема производства и прибыли бизнеса. Минимизировать риски можно с помощью аккредитивов и банковских гарантий, сделок с привлеченными экспортно-кредитными агентствами, также с помощью хеджирования и страхования, что является инструментами торгового финансирования. Контроль рисков является важной составляющей управления рисками. Иными словами, управление рисками трактуется шире, чем контроль рисков.

Выводы

В заключении следует отметить, что торговое финансирование играет жизненно важную роль в успехе любого делового предприятия, а это говорит о том, что для достижения целей и задач бизнеса, также ведения деловой активности

согласно плана необходимо анализировать влияние различного рода рисков и предотвращать их или минимизировать. Можно сказать, что надлежащая оценка и управление рисками, связанными с предпринимательской деятельностью, также является важным шагом, помогающим любому предприятию достичь своей цели с помощью торгового финансирования.

Вполне естественно, что банковский сектор реагирует на неопределенность повышенными требованиями, такими как наличие кредитной истории, предоставление высоколиквидных залогов и др. В отношении банковских кредитов для малого и среднего бизнеса, следует учитывать то, что будут ли одобрены для них кредиты, с одной стороны, а с другой, будут ли справляться компании с погашением выданных кредитов.

К основным направлениям совершенствования торгового финансирования РФ можно отнести следующие:

развитие сотрудничества с азиатскими банками, и в первую очередь с Китаем, а также с надежными партнёрами, которые заинтересованы в торговом финансировании, дальнейшую оптимизацию законодательной базы. Решение описанных проблем позволит России укрепить свои позиции на рынке торгового финансирования и развития бизнеса.

Статья подготовлена по результатам исследований, выполненных в рамках государственного задания Финансового университета при Правительстве РФ 2022 года.

Особую благодарность авторы выражают Светлане Васильевне Земляк, руководителю направления ПНИР «Разработка механизмов мотивации и стимулирования предпринимательской деятельности в современных условиях» Финансового университета при Правительстве РФ, Смоленский филиал, за ценные замечания и предложения.

Библиографический список

1. Назарян Г.С. Роль торгового финансирования в системе поддержки экспорта: определение и общая схема // Научное обозрение. Серия 1: экономика и право. 2016. № 4. С. 26-35.
2. Лаврова Е.В., Крамлих О.Ю., Теленкова О.В. Торгово-экономические связи сопредельных регионов в контексте развития трансграничного сотрудничества // Фундаментальные и прикладные исследования кооперативного сектора экономики. 2016. № 6. С. 52-57.
3. Gómez-Herrera E. Comparing alternative methods to estimate gravity models. Empirical Economics. 2013. № 44. P. 1087–1111. DOI: 10.1007/s00181-012-0576-2.
4. Wang J., Lu X., He F., Ma F. Which popular predictor is more useful to forecast international stock markets during the coronavirus pandemic: VIX vs EPU? International Review of Financial Analysis. 2020. № 72. P. 101596. DOI: 10.1016/j.irfa.2020.101596.
5. Khan Shehryar, Liu Guijian. The China–Pakistan Economic Corridor (CPEC): challenges and prospects. Area Development & Policy. Dec. 2019. № 4 (4). P. 467-474. DOI: 10.1080/23792949.2018.1534549.
6. Kawa Paweł, Wajda-Lichy Marta, Fijorek Kamil, Denkowska Sabina. Do Finance and Trade Foster Economic Growth in the New EU Member States: Granger Panel Bootstrap Causality Approach. Eastern European Economics. 2020. № 6 (58). P. 458-477. DOI: 10.1080/00128775.2020.1762497.
7. Эскиндаров М. А., Масленников В. В., ред. Современная архитектура финансов России. М.: Когито-Центр, 2020. 488 с.
8. Берг Т.И. Способы финансирования инноваций торгового бизнеса // Вестник Российского экономического университета имени Г.В. Плеханова. 2020. № 17 (5) (113). С. 182-195. DOI: 10.21686/2413-2829-2020-5-182-195.
9. Тиунова М. Влияние внешних шоков на российскую экономику // Финансы: теория и практика. 2018. № 22 (4). С. 146–170. DOI: 10.26794/2587-5671-2018-22-3-146-170.
10. Земляк С.В., Ганичева Е.В., Гусарова О.М., и др. Информационно-аналитическое обеспечение бизнес-процессов в условиях инновационных ориентиров. Коллективная монография. М.: Дашков и К, 2022. 152 с.
11. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. N 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/12154854/> (дата обращения: 14.05.2022).

12. Распоряжение Правительства РФ» от 2 июня 2016 г. № 1083-р «Стратегия развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года». [Электронный ресурс]. URL: <https://base.garant.ru/71418202/> (дата обращения: 14.05.2022).

13. Оболенский В.П. Рост напряженности в международной торговле: риски для России // Вестник Института экономики Российской академии наук. 2019. № 3. С. 92-106. DOI: 10.24411/2073-6487-2019-10034.

14. Рейтинговое агентство «Эксперт РА» – рейтинги, исследования, обзоры, конференции. [Электронный ресурс]. URL: <https://raexpert.ru/> (дата обращения: 11.05.2022).

15. Официальный сайт Министерства промышленности и торговли Российской Федерации. [Электронный ресурс]. URL: <http://government.ru/departments/54/events/> (дата обращения: 22.03.2022) / (accessed on 22.04.2022).