

Обобщая вышесказанное, можно определить бизнес-план как комплексный документ, отражающий в целостном виде важнейшие аспекты и характеристики предпринимательского начинания и представляющий собой оформленное инвестиционное предложение.

Опыт проведения экспертизы предпринимательских проектов, если абстрагировать от чисто объективных трудностей, связанных с отражением в проектах высокого уровня инфляции, плавающих процентных банковских и изменяющихся налоговых ставок, перевода рублевых показателей в твердые валюты, проблем оплаты поставок из-за кризиса неплатежей, а также с недостаточностью информационных и статистических данных, позволил сделать ряд выводов.

Для многих проектов характерно следующее:

- различная форма представления проектов, определяемая субъективным пониманием содержания бизнес-планов их разработчиками, а также разная в связи с этим глубина проработки предлагаемых проектов, не связанная с объемами запрашиваемых ресурсов;

- слабая экономическая проработка в качественном, вариантном и временном аспектах;

- недостаточность или отсутствие маркетинговых исследований, бездоказательность и бесосновательность приводимых оценок возможного сбыта продукции;

- несоразмерность запросов ресурсов размеру предприятия или фирмы, величине уставного капитала, наличию собственных средств, имущества или других активов, опыту работы в рассматриваемой области, наличию квалифицированного штата работников или реализаторов проекта;

- отсутствие залога или гарантий возврата кредитов;

- низкая рентабельность и долгие сроки окупаемости проектов.

*Н.В. Юргель, преподаватель*

ГрГУ им. Я. Купалы (Гродно)

## **ПРОБЛЕМЫ СТАНОВЛЕНИЯ ФИРМЫ В УСЛОВИЯХ ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКИ**

Общеизвестно, что Беларусь представляет собой экономику переходного типа. Переходное состояние в экономике вызвало существенные изменения как в общих условиях функционирования субъектов хозяйствования, так и в их собственной природе. Для переходной экономики характерными являются кардинальные изменения в ко-

личестве и структуре предприятий, отражающих образование новых субъектов хозяйства в условиях разгосударствления экономики и усиления в ней роли рыночных отношений. В рыночной экономике одно из главных действующих лиц экономической жизни — фирма.

В условиях централизованной экономики главным хозяйствующим субъектом выступало государство, а основной формой предприятия — государственное предприятие, которое являлось просто подразделением в иерархии административного управления национальным хозяйством. Поскольку реально господствовала одна форма собственности, не требовалось отличать деятельность государственных предприятий от функционирования частных фирм. Необходимо отметить, что в любой современной экономической системе роль таких предприятий довольно существенна.

Особенностью преобразований в Беларуси является то, что она пока имеет самый большой госсектор из всех реформируемых государств. Например, если в 1999 г. доля частного сектора в ВВП Чехии составляла 75 %, Эстонии — 70, Польши — 65, Болгарии и Венгрии — 50, то в Беларуси — только 20 %. В стране реформировано 28 % общего числа госпредприятий, в которых занято только 19 % числа занятых в народном хозяйстве.

Таким образом, говорить о существовании в отечественной экономике достаточного количества конкурентоспособных (по мировым стандартам) фирм не приходится. Несмотря на это, возникает острая необходимость в рассмотрении экономической категории фирмы как таковой.

Важно отметить, что *фирма и предприятие — не тождественны*, хотя некоторые авторы термины “предприятие”, “фирма”, “производственная организация” употребляют как синонимы.

Фирма в настоящее время есть общее название, которое используется по отношению к любому хозяйственному, промышленному, посредническому или торговому предприятию. Оно указывает на то, что это предприятие является самостоятельной предпринимательской единицей, т.е. обладает правами юридического лица. Это можно допустить в случае, если фирма состоит только из одного предприятия (оба термина совпадают). Современная же фирма, как правило, состоит из нескольких предприятий.

Понятие “фирма” — относительно новое для отечественной экономики, как впрочем и для всех других стран, находящихся в состоянии перехода от командной к рыночной экономике. Первоначально слово “фирма” (от итальянского *firma*) буквально означало подтверждающую подпись на деловом документе. В процессе развития микроэкономической теории категория “фирма” дополнялась и конкретизировалась: от трактовки ее как “замкнутой сис-

темы” (“черного ящика”) в неоклассической теории до понимания фирмы как сети двухсторонних долгосрочных контрактов между собственниками ресурсов в неоинституциональной концепции.

Под фирмой следует понимать первичную организационную единицу бизнеса, обладающую такими характеристиками, как юридическая, производственная, финансовая, организационная.

Конечно, названные характеристики можно отнести и к предприятиям, функционировавшим в централизованной экономике, однако они носили скорее формальный характер.

*А.В. Яковлева, аспирантка*

БГЭУ (Минск)

## **ФАКТОРИНГ КАК СПОСОБ КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ С ЦЕЛЮ ПОПОЛНЕНИЯ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ**

Для большинства белорусских организаций стал устойчивым постоянный дефицит оборотных средств, дороговизна и труднодоступность банковского кредита, отсутствие альтернативных источников финансирования поставщика.

В условиях постоянного дефицита оборотных средств любая задержка платежей предельно обостряет проблему низкой ликвидности. Для значительного числа отраслей народного хозяйства кризис неплатежей носит второстепенный характер по сравнению с кризисом ликвидности. Для сохранения финансовой устойчивости организаций необходимо, чтобы движение денежных потоков давало им по крайней мере возможность рассчитываться с поставщиками, кредиторами и государством. В настоящее время именно несбалансированность денежных потоков хозяйствующих субъектов является одной из основных причин их нестабильного положения на рынке.

На протяжении длительного времени одним из главных видов правоотношений между продавцом и покупателем был товарный кредит. Предлагая отсрочку и становясь таким образом кредитором для покупателя, поставщик зачастую сталкивается с рядом проблем: кассовые разрывы и нехватка оборотных средств, сложность контроля за своевременностью и точностью платежей и др. Все это неизбежно ведет к дополнительным издержкам и увеличению рисков поставщика. Возникновение такого рода проблем и обусловило причину появления факторинга, который стал прежде всего средством финансового обеспечения деятельности продавца на время вынужденного отвлече-