

10.9. НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА РАЗВИТИЕ ТЕНДЕРНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ВТО

Волохова А.М., магистр кафедры
«Теория финансов»

*Финансовый университет
при Правительстве РФ*

В настоящее время в связи с вступлением России во Всемирную торговую организацию (ВТО), возросла актуальность вопросов связанных с этим событием. В данной статье рассматривается влияние этого факта на развитие тендерного кредитования предпринимательства в условиях ВТО.

В рамках исследования данной темы работы необходимо определить, как влияет Всемирная торговая организация (ВТО) на развитие тендерного кредитования предпринимательства.

Исследование основ развития тендерного кредитования предпринимательства в современных условиях актуально и требует детального рассмотрения и изучения ввиду тесных связей стран друг с другом и необходимости роста экономики Российской Федерации в аспекте международных отношений. Важно также определить особенности развития тендерного кредитования предпринимательства именно в аспекте вступления РФ в ВТО, поскольку участие в этой международной организации способно качественно повысить уровень экономики и положение государства на мировой арене.

В первую очередь считаем важным определить современное состояние дел РФ в отношении с ВТО.

В рейтинге наиболее конкурентоспособных стран в 2013 г. лидирующие позиции занимают Швейцария, Сингапур, Финляндия, Швеция, Нидерланды, Германия, США, Великобритания, Гонконг, Япония [5].

В мировом рейтинге конкурентоспособных стран мира РФ по состоянию на 2013 г. занимает 51-е место. Согласно рейтингу, наиболее конкурентоспособной является экономика США, второе место занимает Швейцария, затем следуют Дания, Швеция и Сингапур.

В соответствии с индексом глобальной конкурентоспособности в 2011-2012 гг. рейтинг РФ составлял 66 позиций, в 2013 г. предполагается рост рейтинга до позиции 67.

Тема вступления РФ в ВТО обсуждалась давно. Проблема вступления РФ в ВТО стала одной из наиболее актуальных в последнее время на политических и научных форумах, в средствах массовой информации [2]. В конце августа 2012 г. РФ стала полноправным членом ВТО. Протокол о присоединении РФ к глобальному торговому клубу был подписан 16 декабря 2011 г. в Женеве. Итак, в настоящее время (2013 г.) переговоры по присоединению России к ВТО достигли завершающей стадии.

Определим плюсы и минусы вступления РФ в ВТО. Важно отметить, что плюсы и минусы вступления РФ в ВТО целесообразно рассматривать в аспекте отраслей экономики РФ.

Противниками членства РФ в ВТО являются производящие отрасли, определяющие реальный сектор экономики. К таким отраслям, прежде всего, относятся:

- машиностроительный комплекс;
- авиастроительный комплекс;
- судостроительный комплекс;
- сельхозмашиностроение;
- черная металлургия;
- химическая промышленность;
- банковская и страховая деятельность;
- автомобилестроительный комплекс;
- агропромышленный комплекс и ряд других секторов.

Определим далее отрасли, вступление в ВТО для которых окажется положительным: прежде всего, это нефтяная и газовая отрасли. Так, вступление в ВТО для нефтяной отрасли позволит привлечь дополнительные иностранные инвестиции в освоение шельфа.

Можно также заметить, что вступление в ВТО позволит стимулировать экспортно-импортные отношения.

Также можно отметить, что у РФ есть возможности для завоевания более прочных конкурентных позиций за счет вступления в ВТО. Главной концепцией среднесрочной программы социально-экономического развития РФ на 2013-2015 гг. является резкое повышение конкурентоспособности РФ [6]. Как уже отмечено во введении, вступление в ВТО дает возможность экономике РФ повысить конкурентные преимущества. Также вступление в ВТО позволит при эффективном управлении оптимизировать тендерное кредитование предпринимательских структур.

Отметим, что применительно к экономической сфере под конкурентоспособностью понимают определенные свойства, которыми обладает конкретный субъект и которые дают ему возможность для получения привилегий и преимуществ [3].

Необходимо теперь определиться, как вступление в ВТО повлияет на развитие тендерного кредитования предпринимательства РФ. Важно отметить, что систематическое исследование тендерной тематики в России находится в начальной стадии развития, а изучение специфики тендерного кредитования предпринимательства является предметом рассмотрения в очень немногих работах.

Важно отметить, что современная специфика действующих программ кредитования участников госзаказа ориентирована на проведение торгов, тендеров, аукционов на базе электронных технологий.

Определим основные способы конкурентных закупок.

При крупных закупках лучшие предложения обычно удается получить, проведя открытый конкурс (тендер) – способ выдачи заказов на поставку товаров, предоставление услуг или проведение подрядных работ по заранее объявленному в конкурсной документации условиям, в оговоренные сроки на принципах состязательности, справедливости и эффективности.

Контракт заключается с победителем конкурса – участником, подавшим предложение (конкурсную заявку), соответствующее требованиям конкурсной документации и содержащее наилучшие условия.

Поэтому в закупочной практике этот способ всегда рассматривается в качестве основного. Однако, процедура открытого конкурса весьма длительна (не менее месяца) и ресурсоемка (подготовка конкурсной документации, оценка заявок и т.д.).

Поэтому в ряде случаев эффективными оказываются иные способы закупок. В зависимости от предмета и целей закупки используются:

- закрытый конкурс;
- селективный конкурс;
- двухэтапный конкурс;
- запрос цен (котировок);
- конкурентные переговоры;
- запрос предложений;
- закупка из единственного источника;
- редукцион (аукцион, переторжка).

Все способы закупок условно можно разделить на две категории – конкурентные (проведения конкурсов, запросов котировок и т. п.) и неконкурентные (прямая закупка у поставщика) [7].

Резюмируя, можно сказать, что выбор способа закупки в первую очередь зависит в первую очередь от:

- целей закупки;
- предмета закупки;
- рыночной конъюнктуры;
- закупочной политики компании, включая требования внутренних нормативных документов.

Основной проблемой при проведении торгов в современных условиях можно считать недостаточный уровень прибыльности, поэтому необходим поиск путей оптимизации. По моему мнению, повысить результативность и прибыльность тендерного кредитования предпринимательства возможно благодаря вступлению в ВТО.

Определим два направления влияния ВТО на развитие тендерного кредитования предпринимательства.

- С одной стороны, влияние ВТО даст возможность российскому предпринимательству расширить географию рынка, при качественной и эффективной системе внутреннего управления предпринимательство будет способно конкурировать с мировыми марками и брендами, повышая, таким образом, прибыль.
- С другой стороны, влияние ВТО может способствовать снижению конкурентных позиций и экономико-финансового положения предпринимательства РФ, которые ввиду определенных обстоятельств (недостаточно эффективная система управления финансами, персоналом, внутреннего контроля и проч.) не смогут конкурировать в аспекте международной деятельности.

По моему мнению, бизнес в условиях ВТО получает новые возможности в оказании услуг на собственном и внешних рынках в торговле, индустрии свободного времени, финансовых, юридических, информационных, инновационно – инжиниринговых услугах. Т.е. рынок для каждого российского предпринимателя потенциально существенно возрастает. При этом бизнес приобретает новые возможности международной правовой защиты своей конкурентоспособности не только от корпоративных конкурентов, но и от недобросовестных действий собственного и иностранных государств.

Отмечу также, что благодаря вступлению в ВТО станет возможным активизировать процессы инновационной деятельности на международном уровне. Для проведения торгов и тендеров на качественно новом уровне можно предложить автоматизировать данные процессы.

Информационные технологии облегчат труд работников при проведении торгов, позволят повысить систему управления качеством проведения торгов, ускорят бизнес-процессы, и, как следствие, повысят производительность. Таким образом, автоматизация проведения

открытого конкурса в конечном итоге позволит повысить прибыльность.

В современной организации открытых конкурсов руководство сталкивается с необходимостью решать множество задач в условиях дефицита рабочего времени. Среди основных источников проблем можно выделить следующие:

- большое количество процессов при реализации торгов и недостаточное количество квалифицированных специалистов, способных решить эти вопросы;
- огромное количество документов, которые требуют согласования, уточнения, реакции, отслеживания, исполнения;
- необходимость контролировать своевременное исполнение заданий и отслеживание взятых на себя обязательств;
- постоянно растущие объемы дополнительной информации, необходимой для принятия управленческих решений;
- решить указанные проблемы, скоординировать действия работников, а также автоматизацию проведения открытого конкурса.

Сегодня наиболее востребованными можно назвать **ERP** и **CRM** системы.

- **ERP** (enterprise resource planning) – это набор интегрированных приложений, позволяющих создать единую среду для автоматизации планирования, учета, контроля и анализа всех основных бизнес-операций предприятия при проведении открытого конкурса.
- **CRM** (customer relationship management) – системы для планирования взаимоотношений с клиентами.

Необходимость внедрения автоматизированной системы проведения открытых торгов определяется тем, что во многих случаях потоки информации имеют случайный характер, что не позволяет полностью ее скоординировать и структурировать. Поэтому и целесообразно применение специальных технических решений, таких как автоматизации процессов.

Во-вторых, повысить эффективность проведения открытого конкурса для целей получения большей прибыли можно за счет снижения стоимости его проведения.

Снизить стоимость проведения открытого конкурса возможно за счет:

- повышения качества мониторинга в процессе проведения торгов;
- повышения качества отслеживания информации и обеспечения ее большей прозрачности и доступности;
- повышение эффективности системы управления при проведении торгов в целом и др.

Повышение качества мониторинга в процессе проведения торгов позволяет снизить стоимость их проведения на 8-10%; повышение качества отслеживания информации и обеспечения ее большей прозрачности и доступности – на 15%; повышение эффективности системы управления при проведении торгов в целом позволяет практически на 30% снизить стоимость проведения торгов [4].

Вступление в ВТО также позволит получить новые сведения, опыт в данной практике.

Повысить эффективность тендерного кредитования предпринимательства можно также за счет изменения в действующих регламентах, координацию их в рамках вступления в ВТО.

Определим основные направления изменений.

В первую очередь, повысить эффективность торгов можно за счет уточнения сведений о недобросовестных подрядчиков (исполнителей работ, услуг), расширения их перечня на основе мониторинга последних (новейших) сведений как в рамках РФ, так и в рамках всех стран – участниц ВТО.

Реестр недобросовестных подрядчиков, исполнителей работ (услуг) должен при этом содержать следующие сведения:

- наименование, местонахождение подрядчика;
- ИНН организации, должность, фамилию, имя, отчество руководителя организации;
- предмет, номер, дата, цена договора и срок его исполнения;
- основания и дата расторжения договора, в случае расторжения договора;
- дата подведения итогов торгов.

Во-вторых, повысить эффективность торгов можно за счет уточнения порядка планирования торгов и раскрытия информации для участников.

В-третьих, по возможности, необходимо усовершенствовать саму систему проведения конкурса (преимущественно за счет перевода всех сведений и процедур на электронную единую систему в рамках ВТО).

Повысить эффективность тендерного кредитования предпринимательства можно также за счет исключения из регламента всех спорных моментов (вступление в ВТО позволит получить опыт развитых стран).

По нашему мнению, к спорным моментом, во-первых, можно отнести размещение заказа без проведения конкурса (торга).

Организатор торгов может заключить договор (контракт) без проведения конкурса (торгов) путем размещения заказа у единственного исполнителя (подрядчика), либо на основании рассмотрения коммерческих предложений (сравнительного анализа цен).

По нашему, мнению для повышения эффективности организации проведения торгов, в любом случае, необходимо ориентироваться на конкурсный характер и обеспечение «духа соперничества» между «игроками», что позволит повысить качество, усовершенствовать деятельность в целом.

Важно все же отметить, что размещение заказа у единственного исполнителя (подрядчика) осуществляется организатором торгов в случае (помимо прочих случаев), если выполнение работ, оказание услуг относятся к сфере деятельности субъектов естественных монополий в соответствии с Федеральным законом «О естественных монополиях» от 17 августа 1995 года №147-ФЗ (как государственными монополиями, так и занимающими доминирующее положение на товарном рынке) [1].

В данном случае нет резонности ликвидировать систему размещения заказа без проведения конкурса (естественный монополизм присущ железнодорожной отрасли РФ, нефтегазовому сектору и ряду других отраслей).

Помимо указанных «плюсов» вступления в ВТО определим ряд проблем.

Отметим, что основные проблемы, с которыми столкнутся предприниматели и банки:

- риски дефолта по обязательствам в пользу банка при работе с компаниями-нерезидентами;
- риски дефолта по обязательствам в пользу предпринимателя;
- сложности юридической стороны вопроса (разное законодательство во всех странах, участниках ВТО);
- отсутствие общих электронных площадок для проведения торгов на мировом уровне и т.д.

Отметим, что дефолт представляет собой нарушение платежных обязательств заемщика перед кредитором, неспособность производить своевременные выплаты по долговым обязательствам или выполнять иные условия договора долга. При работе с компани-

ями нерезидентами, что актуально в рамках присоединения РФ к ВТО, возникает риск дефолта не только при работе с отечественными компаниями, но и с компаниями – нерезидентами, причем законодательно данные вопросы не урегулированы и кредитный риск, соответственно, повышается. Кредитный риск по обязательствам представлен либо в пользу предпринимателя, либо в пользу банка.

Указанные выше сведения, как следствие, определяют недостаточно проработанную законодательную базу (несоответствие законодательных актов стран – участниц ВТО друг другу, а также отсутствие единой нормативно-правовой документации для этих стран), а также несформированную систему общего поля электронных торгов, которая необходима ввиду повышенной динамики интеграционных процессов в рамках участия в ВТО.

Для решения указанных проблем необходимо в срочном порядке принятие мер по совершенствованию законодательства в каждой из стран – участниц ВТО, ориентированного на повышение эффективности тендерного предпринимательства, а также приведение этого законодательства к единой (унифицированной) для всех стран – участниц ВТО, форме.

Также, помимо совершенствования законодательных основ проведения тендерных торгов и автоматизации процессов, можно предложить ряд других путей:

- разработка системы международного межбанковского взаимодействия, она поможет повысить уровень эффективности системы тендерного кредитования предпринимательства, снизить риски. Например, предположим, что необходима ориентация на совершенствование системы *SWIFT*, автоматизация процессов межбанковского взаимодействия с использованием усовершенствованной техники и технологий;
- разработка, согласование и прием всеми странами ВТО закона, регламентирующего порядок работы на международной электронной площадке. Поскольку современное предпринимательство ориентировано на применение электронных площадок, необходимо общее законодательство стран – участниц ВТО, регулирующее проведение международных электронных торгов. При этом, единое законодательство стран – участниц ВТО не должно противоречить законодательствам на национальном уровне;
- создание всеобщей торговой площадки на базе основных торговых площадок РФ и стран – участниц ВТО, это позволит повысить эффективность тендерных торгов благодаря формированию здоровой конкуренции и возможности освоения новых мировых рынков.

В данной работе, таким образом, были определены направления развития тендерного кредитования предпринимательства в аспекте вступления в ВТО.

Волохова Анна Михайловна

Литература

1. О естественных монополиях [Электронный ресурс] : федер. закон от 17 авг. 1995 г. №147-ФЗ. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
2. Адуков Р.Х. Проблема паритетности условий вступления секторов российской экономики в ВТО [Текст] / Р.Х. Адуков // Экономика АПК: проблемы и решения. – 2007.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь [Текст] / А.Б. Борисов. – М. : Книжный мир, 2009.
4. Залин К.Н. Финансы [Текст] : учеб.-метод. пособие / К.Н. Залин. – М. : АСТ, 2011.
5. Индекс глобальной конкурентоспособности [Электронный ресурс]. URL: <http://gtmarket.ru/ratings/global-competitiveness-index/info>
6. Концепция среднесрочной программы социально-экономического развития РФ на 2013-2015 гг. [Текст]. – М. : ИА «Альянс Медиа», 2012.
7. Селиванов Д.О. Экономика [Текст] / Д.О. Селиванов. – М. : АСТ, 2011.

Ключевые слова

Тендерное кредитование предпринимательства; всемирная торговая организация (ВТО); торг; аукцион; контракт.

РЕЦЕНЗИЯ

Развитие тендерного кредитования предпринимательства в условиях современной экономики представляет собой актуальную и пока еще мало изученную проблему. Поэтому представленная статья является фактически одной из первых системно и комплексно рассматривающей эти важные для дальнейшего экономического роста Российской Федерации вопросы.

Определение особенностей развития тендерного кредитования предпринимательства актуализируется также в условиях вступления РФ во Всемирную торговую организацию (ВТО), так как участие в этой международной организации может с одной стороны, повысить уровень экономики и позиции государства на мировой арене, но с другой, существенно ослабить отечественного производителя, его экономический и финансовый потенциал.

В этом аспекте автором последовательно и логически взаимосвязано раскрываются плюсы и минусы вступления РФ в ВТО, которые конкретизируются через влияние финансово-экономических последствий реализации этого процесса на организации конкретных видов экономической деятельности. По результатам проведенного анализа автором сформулированы выводы и обоснованы предложения по дальнейшему развитию экономических и финансовых аспектов функционирования российских организаций. Представленная работа имеет научную и практическую ценность и может быть рекомендована к публикации.

Наточеева Н.Н., д.э.н., доцент, профессор кафедры «Теория финансов» Финансового университета при Правительстве РФ