

лургії, машинобудуванні, оборонній та хімічній промисловості), які б розвивалися не на тіньовій, а на узаконеній економічній основі, і ми тільки виграємо, від того, що створимо відповідні умови для їх утвердження.

Література

1. Исаев И. Стратегия развития финансового-промышленных групп. – 1995. – 246 с.
 2. Економіка та організація діяльності об'єднань підприємств: Навч. посібник/ Під заг. ред. Л.М. Чепурди. – К.: ВД "Професіонал", 2005. – 464 с.
 3. Закон України "Про промислово-фінансові групи в Україні" від 21.11.95 № 437/95-ВР.
-

УДК 336.71

*Магістр Е. Смик – Вища школа господарча в Перемишлі,
Польща*

ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ У ФІНАНСУВАННІ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Розглянуто економічну сутність і види факторингу. Проаналізовано переваги фінансування господарської діяльності на засадах факторингу порівняно зі застосуванням банківських кредитів. Встановлено чинники, що впливають на рішення про доцільність використання факторингу.

Ключові слова: факторинг, фінансування, кредит, банк, оплата.

Master's Degree E. Smyk – High school economic in Peremyshl, Poland

Use of factoring in the financing of economic activities

The economic essence and kinds of factoring are considered. The advantages of factoring-based financing of economic activities over bank drawing up are analyzed. The factors influencing the decision on expediency of factoring use are established.

Keywords: factoring, financing, credit, bank, payment.

Поряд зі зміною економічного устрою в постсоціалістичних країнах і динамічним розвитком торговельних відносин, важливого значення в економічному житті почав набувати обіг кредитами.

Значну роль в економічному обігу мають кредити, які надаються у сфері продажу товарів і послуг. З кожним кредитуванням, особливо з кредитами, які утворилися в економічному обігу, пов'язаний певний ризик. Його можна поділити на ризик, що виникає з юридичного боку (пов'язаний з формулюванням зобов'язань, процедурою їх виконання, вимогами і т.п.), та економічний ризик. Можемо виділити 3 види економічного ризику: макроекономічний (економічна ситуація в країні, рівень інфляції, рівень відсотків, кон'юнктура); мікроекономічний (ситуація в даній економічній сфері, підгалузі, мікрорегіоні); внутрішньоекономічний (ситуація у самій фірмі, її відносини з партнерами).

На перші два види економічного ризику підприємство має мінімальний вплив, в той час, як рівень внутрішньоекономічного ризику залежить значною мірою від самого підприємства і його контрагентів. З контрагентами пов'язана основна небезпека, що вони не виконають своїх зобов'язань, зокрема не заплатять за отримані товари або послуги. Підприємство повинно, зви-

чайно, оберігатися як від юридичного, так і від економічного ризику. Якщо юридичний ризик можна ефективно мінімізувати певною конструкцією договорів, використанням відповідних документів в обігу, вимаганням підписів осіб, уповноважених до отримання зобов'язань і т.п., то від економічного ризику не можна застерегтися повною мірою. У внутрішньоекономічному вимірі все зводиться до того, що, якщо боржник не заплатить, то наслідками для фірми-кредитора можуть бути порушення платоспроможності (в окремих випадках – банкрутство), втрата довіри і погіршення умов співробітництва (особливо умов оплати) з постачальниками та іншими контрагентами, зменшення обігу і втрата ринкової позиції.

Звичайно, економічний ризик можна зменшувати, досліджуючи фінансову ситуацію контрагентів (що є обтяжливим і часто взагалі неможливим) або у випадку, коли підприємство проводить діяльність на цілком незнайомих ринках – використовувати інші форми забезпечення платоспроможності (наприклад, готівковий продаж).

У сучасних економічних реаліях часто спостерігається порушення платоспроможності підприємств саме через непристосування термінів оплати до продукційного і ринкового ритму (спричинених або конкурентною ситуацією на ринку, або специфікою сфери діяльності). Якщо до цього додати загальну відсутність фінансової дисципліни контрагентів і часте недотримання термінів оплати, то можна стверджувати, що знаходження засобів щодо постійного фінансування діяльності, особливо при високому рості обігу, може спричинити багато труднощів. Одним зі способів, які надають змогу подолати ці труднощі, є факторинг.

Початок факторингу можна прстежити ще в період Римської Імперії. Землевласники довіряли продаж різних товарів агентам, які працювали на них і яких вже тоді називали посередниками. Ці агенти були зобов'язані постачати довіреній їм товар до заздальгідь визначених покупців і часто вони виплачували своїм постачальникам частину грошей у формі авансу, з переконанням, що отримають їх від одержувачів товарів. В обмін за виконану роботу посередники отримували заробітну плату у формі комісійних. У період Середньовіччя посередники виконували функцію комісійних агентів, які діяли в торгово-розвинутих регіонах Західної і Південної Європи. В 17 і 18 ст. англійці розвинули цей тип діяльності в торгівлі з колоніями. З розвитком торговельних відносин, посередники все частіше почали, принаймні, частково фінансувати постачальників або продавців товарів. Факторинг у теперішньому вигляді розвинувся на переломі 19 і 20 сторіч у США, а в країнах Західної Європи почав широко використовуватися після II світової війни, особливо поширившись в 50-60-х роках.

Факторинг становить форму фінансування коротко- і середньотермінових контрактів, яка полягає у рефінансуванні виділених підприємством кредитів купівлі-продажу спеціальною інституцією, що називається фактором або факторинговою інституцією. Це фінансування базується на викупленні кредитних зобов'язань, які належать до контрагента щодо його споживачів. Основа цього інструменту полягає у тому, що спеціалізована інституція

або факторингове товариство викупує зобов'язання різних економічних суб'єктів, що на практиці означає авансування цих суб'єктів від часу впливу відповідної оплати. Іншими словами, факторинг відбувається тоді, коли спеціалізоване товариство або інституція врегульовують кредитні зобов'язання і пізніше самостійно займаються їхнім одержанням від боржника. Факторинг – це альтернатива обігового і товарного кредиту, і джерело фінансування розрахункового циклу між постачальником і споживачем.

Факторинг містить в собі елементи кредитування, договору послуги та знижки. Існує багато суперечок щодо юридичного характеру договору факторингу. Факторингова послуга пов'язана з позикою (кредитом), продажем, дисконтуванням кредитування. Між факторингом і кредитуванням можна знайти багато відмінностей. Підписання договору кредитування можливе між всіма безпосередньо пов'язаними юридичними і фізичними особами, в той час, як у випадку факторингу договір підписується між постачальниками і факторами. Факторинг стосується тільки дійсних кредитувань, які утворилися в рамках договорів постачання, продажів та послуг. Важливим юридичним актом, що регулює факторингову діяльність, є Оттавська Конвенція, яка стосується міжнародного факторингу. Правила, які містяться в цьому акті, не мають, однак, обов'язкового характеру і їхнє використання залежить виключно від доброї волі сторін.

Факторингові посередники переважно зацікавлені не в одноразових угодах, а у довготривалій співпраці. Відповідні договори підписуються, як правило, на період одного року, з можливістю їх продовження. Інституції і товариства факторингу купують не окремі боргові суми, а всі або конкретно окреслені групи та види боргових зобов'язань. Посередники переважно зобов'язуються постійно відкупляти від підприємства кредити від підписаних договорів, при цьому беручи на себе велику частину ризику, пов'язану з отриманням боргу від боржника.

До корисних чинників з точки зору підприємства, яке користується фінансуванням факторинговими операціями, можна зарахувати відносну впевненість в отриманні оплати за доставлений товар або виконану послугу, оперативне отримання оплати перед встановленим з боржником терміном. Це підвищує платоспроможність підприємства-постачальника. Відразу підприємство отримує від посередника 70-95 % вартості операції, цей відсоток залежить від трансакційного ризику [3]. Найчастіше використовуються 2 методи розрахунків у факторингових операціях: перший, коли посередник виплачує близько 80 % вартості накладної відразу, а решту – після фактичного надходження оплати від покупця, і другий, коли посередник оплачує 100 % суми вартості накладної (після відрахувань за свою послугу), але тільки після певного часу від прийняття кредитування. Посередник в операції виконує три функції: фінансує операцію, приймає частину або повний ризик операції, надає спеціальні послуги (проводить бухгалтерський облік, висилання накладних, інкасацію боргів і т.п.). Говорячи про факторинг як про особливу форму фінансування необхідно підкреслити, що на практиці її можна сприймати не як альтернативу щодо банківських кредитів, але швидше як специфічний метод кредитування (рис. 1).

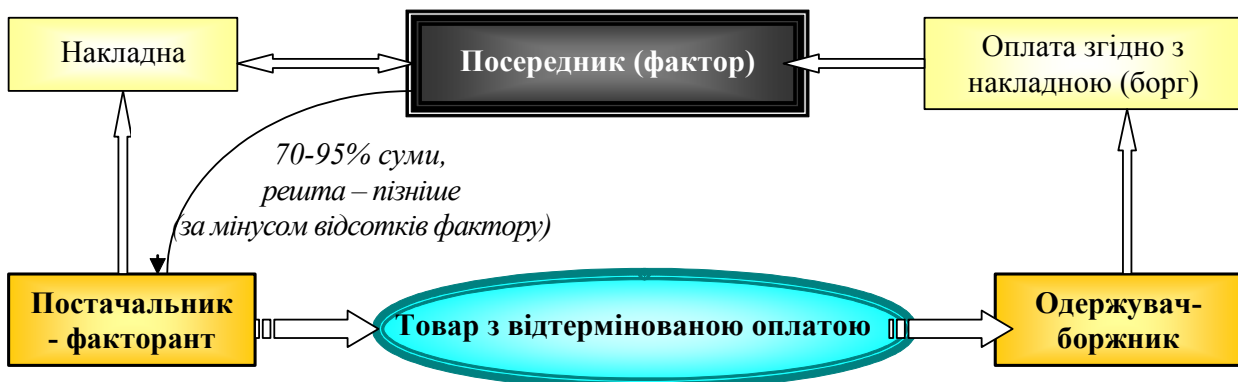


Рис. 1. Перебіг трансакції факторингу

На ринку, особливо у торговельній діяльності, можна зауважити тенденцію поступового подовження циклів проведення оплати. В умовах конкуренції підприємства, щоб отримати нових клієнтів, використовують довші, ніж конкуренти, терміни оплати. В окреслених умовах це – джерело, яке є еластичним і ефективним, дає змогу точніше планувати операційну діяльність, переносити на посередника моніторинг боргів та їх вимоги. Підприємство, використовуючи такий метод фінансування діяльності, може зменшити потреби фірми в обіговому капіталі. Якщо короткотерміновий кредит спричиняє зміну в пасивах, погіршує співвідношення залучених і власних капіталів і обмежує можливість отримання подальших кредитів, то факторинг тільки змінює структуру активів підприємства.

В економічній літературі можна зустрітися з різними критеріями поділу факторингу. Найважливішим з них є критерій розподілу ризику неспроможності оплати боржником, тобто залежно від відповіді на питання, хто несе фінансову відповідальність, якщо боржник не зможе здійснити оплату. Використовуючи цей критерій, можна поділити факторинг на:

- повний факторинг – без права повторного перенесення боргу. Ризик несплати у цьому випадку повністю переходить на посередника (функція *del Credere*). Таким чином, посередник відмовляється від права зворотного подання щодо підприємства у випадку неможливості одержання боргу у визначений час. Цей вид факторингу часто використовується підприємствами, але необхідно пам'ятати, що його застосування не завжди є доцільним, оскільки за ризик посередники вимагають додаткову оплату;
- частковий або неповний факторинг (з неповною відповідальністю). Це означає, що якщо боржник не заплатить, то посередник має право регресу до контрагента. Залежно від прийнятих у факторингових посередників процедур і від підписаної угоди – посередник проводить цілий процес, який змушує боржника до оплати і тільки при кінцевому негативному результаті користується своїм правом регресу до контрагента. У випадку такої угоди факторант підлягає ризику розміром всього кредитування;
- мішаний факторинг – фактор приймає ризик тільки до окресленого рівня фінансування. Вище цього рівня у випадку несплати боржником посередник може скористатися регресом до контрагента.

За критерієм рівня інформованості боржника про перенесення кредитування, факторинг можна поділити на явний, коли безпосередньо після підписання угоди між посередником і контрагентом, боржника інформують про цей факт і таємний (тихий) факторинг, якщо боржник не інформується про

набуття кредитування посередником. Таємний факторинг використовується у випадку, якщо факт користування з факторингу може негативно вплинути на відносини між постачальником і його контрагентами.

Згідно з критерієм місця діяльності суб'єктів – учасників операції – виділяють внутрішній і міжнародний, а також експортний і імпорتنний факторинг. У всьому світі факторингові фірми динамічно розвиваються. У країнах Західної Європи обіги на цьому ринку сягають кількох мільярдів щороку. У Польщі популярність цього джерела фінансування зростає з року на рік і за оцінками спеціалістів протягом 2-3 років обіги на цьому ринку випереджуватимуть обіги з надання лізингових послуг [6]. Серед найважливіших причин динамічного розвитку факторингу варто назвати такі:

- розвиток економіки спричиняє, що кредитних можливостей фірм не вистачає для фінансування діяльності. Факторинг є додатковим зовнішнім джерелом фінансування;
- навіть у високорозвинутих країнах відтермінування строків оплат переважно є значним. Існуючі на ринку затримки оплат практично роблять неможливою діяльність фірм, які не користуються зовнішніми джерелами фінансування.
- багато підприємств не відповідають критеріям, окресленим банками щодо можливостей надання кредитів, мають невеликий основний капітал або тільки розпочинають діяльність на ринку.

Факторинг є вигідним короткотерміновим джерелом фінансування. Типовими адресатами факторингу є підприємства, які проводять продаж з відтермінованою оплатою, мають значні борги, обмежений власний капітал, реалізують експансивну стратегію збільшення обігів, між іншим, шляхом відносно довгих термінів оплати.

До безсумнівних переваг факторингу необхідно зарахувати підвищення платоспроможності факторантів шляхом скорочення циклу сплати боргів, фінансування діяльності при неможливості отримання кредиту, можливість росту продажу завдяки пришвидшенню отримання оплати за реалізовані товари, звільнення від операцій, пов'язаних з адмініструванням кредитування (моніторингом перебігу оплати), захист від неплатоспроможності боржників, покращення співвідношення активів до зобов'язань.

Однак, приймаючи рішення про використання послуги факторингу, підприємство повинно враховувати, що умови фінансування можуть бути менш вигідними порівняно з банківським кредитом, існує можливість впливу на погіршення репутації фірми, послаблюється зв'язок факторанта з клієнтами, збільшується залежність факторанта від факторингової фірми.

Головною вадою факторингу є необхідність оплати цієї послуги. Він є номінально "дорожчим" від банківського кредиту. Посередник, як правило, вимагає оплати від визначеного ліміту фінансування та за додаткові послуги факторингу. Ці оплати переважно коливаються в межах від 0,5 до 3 %. Комісійні за прийняття ризику у випадку повного факторингу – це додаткові кошти, які становлять 1-3 % суми кредитування. Наступна оплата, яку стягує посередник, це опроцентування, пов'язане з періодом фінансування, яке визначається рівнем опроцентування дисконтового кредитування (оскільки дисконтна ставка встановлюється посередником, вона буде дещо вища за середньоринкову дисконтну ставку). Контрагент може частково зрекомпенсувати ці

витрати, зменшуючи кошти самотійного ведення внутрішнього обліку і розрахунків кредитування шляхом їх перенесення на факторингову фірму. Необхідно додати ще значно вищу ефективність обслуговування кредитування фактором внаслідок наявності відповідного досвіду.

До витрат, які виникають при наданні факторингових послуг, необхідно зарахувати кошти, пов'язані з адмініструванням кредитування посередником, подоланням посередником ризику *del Credere*, відсотками за період авансування кредитування, дослідженням надійності боржника тощо. Кошти, пов'язані з адмініструванням кредитування в основному залежать від рівня обігів клієнта, середньої суми накладної, кількості боржників. Кошти, пов'язані з прийняттям ризику платоспроможності боржника, залежать від кон'юнктури у галузі споживача, платоспроможності споживача, середнього періоду кредитування, розподілу кредитування за окремими боржниками.

На прикладі Польщі можна констатувати, що з розвитком економіки усе більше банків приєднуються до діяльності у сфері факторингу, проте пропозиція цих послуг є загалом недостатньою і не задовольняє потреб, які виникають на ринку [5, 7]. Більшість банків пропонує частковий (неповний) факторинг. Таке розв'язання найчастіше не задовольняє підприємства, оскільки не надає можливості повної свободи у формуванні фінансових потоків. Банки, які погоджуються на прийняття ризику неплатоспроможності боржників, роблять це з великою обережністю, приймають повний факторинг як послугу, призначену для добре відомих їм клієнтів, боржниками яких є підприємства зі стійкою позицією на ринку і добрим фінансовим становищем.

У сучасних умовах, коли підписання торговельних договорів на підставі купівельного кредиту є поширеною практикою, факторинг стає ефективним розв'язанням фінансових проблем для тих фірм, які не користуються з певних причин банківським кредитом, мають нерівномірно розподілені в часі замовлення. Необхідно також зазначити, що факторинг дисциплінує боржників, які платять фінансовим інституціям акуратніше, ніж своїм постачальникам.

Отримані завдяки факторингу грошові засоби можуть бути використані для забезпечення неперервності виробничого процесу, одержання знижок при купівлі матеріалів для виробництва, що надає підприємству свободу у формуванні ціни і окресленні термінів проведення оплати. Це підносить його конкурентоспроможність та впливає на скорочення розрахункового циклу. Можливість швидкого введення в обіг заінвестованих капіталів особливо важлива для фірм, які інтенсивно розвиваються і для яких платоспроможність і можливість швидкого реінвестування прибутків безпосередньо переноситься на покращення фінансового результату.

Література

1. **Grzywacz J.** Współpraca przedsiębiorstwa z bankiem. – Warszawa: Difin, 2000.
2. **Jarosz A.** Ekonomiczna polityka. – Stalowa Wola: KUL, 2002.
3. **Melczarek A.** Wykorzystaj faktoring w swojej działalności. – Poradnik Handlowy. – 2000, № 3.
4. **Finanse przedsiębiorstw** (Red. Szyszko L.) – Warszawa: PWE, 2000.
5. **Wilimowska Z., Wilimowski M.** Sztuka zarządzania finansami. – Bydgoszcz: 2002.
6. www.bankier.pl
7. www.factoring.pl