

Пьяных Е.А.

студент магистр

Донецкий Национальный Технический Университет

Альтернативные источники финансирования предприятия

Ключевую роль в экономике развитых стран играют средний и малый бизнес. Зачастую такие предприятия испытывают недостаточность оборотных средств, о чем свидетельствуют большой удельный вес кредиторской и дебиторской задолженности, что препятствует нормальной деятельности предприятия. Данная проблема может быть решена с помощью заемных средств. Поскольку традиционные методы финансирования недоступны для малых предприятий из-за недостаточности залогового имущества для получения кредита, а так же неспособности гарантировать прибыль частному инвестору, возникает необходимость поиска нетрадиционных источников финансирования своей деятельности, что сможет минимизировать собственные финансовые риски. Следовательно, изучение альтернативных источников финансирования особенно актуально в данный момент и должно быть направлено на изучение рынка нетрадиционных банковских услуг, а также обоснование перспектив их использования как эффективного инструмента финансового менеджмента предприятия. Значительный вклад в исследование альтернативных банковских источников финансирования предприятия внесли ученые Бирченко О.А., Малимоненко Р.А., Дзим А.А., Пилипов, А. М., Склеровой Е. В., Фатенок-Ткачук А. А.

На современном этапе развития экономики одним из способов решения данных проблем является факторинг, под которым подразумевают приобретение права на взыскание долгов, перепродажу товаров и услуг с последующим получением платежей по ним, т.е. является разновидностью посреднической деятельности, при которой фирма-посредник (факторинговая компания) за определенную плату получает право взыскивать и зачислять на счет предприятия, причитающиеся ему от покупателей суммы денег (право инкассировать дебиторскую задолженность). Одновременно с этим посредник кредитует оборотный капитал клиента и принимает на себя его кредитный и валютный риски. Сумма финансовых средств, которую может получить предприятие, зависит от величины дебиторской задолженности и качества его клиентов (дебиторов). Возврат финансирования также обеспечивают клиенты предприятия. В отличие от других форм финансирования, основанных на оценке активов предприятия, в случае применения факторинга компания-фактор выкупает права требования к дебиторам предприятия, в то время как в других случаях активы служат, обеспечением выданного финансирования. Таким образом, при факторинге право собственности и право требования дебиторской

задолженности переходят к фактору. Основной задачей факторинга является обеспечение систему взаимоотношений с покупателями, при которой поставщик мог бы предоставлять конкурентные отсрочки платежа своим клиентам, не испытывая при этом дефицита в оборотных средствах. Это возможно благодаря досрочному финансированию поставок с отсрочкой платежа банком-фактором в удобном для поставщика режиме.

Факторинг не ограничивается финансированием и включает дополнительные услуги: защиту от рисков неплатежа или несвоевременного платежа, управление дебиторской задолженностью и её сбор. Эта совокупность сервисов и является одним из основных преимуществ факторинга по сравнению с кредитованием, особенно для предприятий среднего и малого бизнеса, которые не имеют качественной кредитной экспертизы и достаточного человеческого ресурса, чтобы управлять своей дебиторской задолженностью. Во-первых, учет платежей, оформление и обработка счетов - всем этим видам деятельности свойствен эффект масштаба (т.е. потенциальная экономия при увеличении объема операций). Во-вторых, сбор долгов - это особый бизнес, который требует специального опыта и знаний. Малой фирме может быть просто не по карману нанять и подготовить специализированного кредитного менеджера. Незаменим факторинг и для обеспечения финансированием высоко рискованных, информационно закрытых предприятий, потому что процесс принятия решения о предоставлении финансирования базируется не на оценке риска заемщика, а на оценке риска его дебиторов. Таким образом, факторинг очень хорош в том случае, если дебиторами выступают крупные или иностранные компании, обладающие лучшим кредитным потенциалом, нежели клиент факторинговой компании.

Факторинг в силу своей специфики интересен малому и среднему бизнесу, ведь основной факторинговой отраслью остается торговля, поскольку имеют качественный портфель дебиторов, стремятся работать с крупными покупателями, дорожат отношениями со своими дебиторами и предпочитают регрессный факторинг, чтобы иметь возможность заплатить за дебитора в случае возможных затруднений, но не разрывать с ним отношений [3].

Рынок факторинговых услуг является достаточно молодым в Украине и берет начало своего развития в 2001 году, когда впервые такие операции проводил АКБ «Укрсоцбанк», на деятельность которого еще в течение нескольких лет приходилась треть всех операций по факторингу, в том числе именно этот банк предлагает услугу по международному факторингу. Часть рынка, принадлежавшая другим банкам не превышала и десяти процентов, не считая АКБ «ТАС - Коммерцбанк», который стал полноправным конкурентом для основателя факторинга в Украине. Еще несколько лет

назад факторинговые операции проводили почти все рейтинговые банки Украины в том или ином объеме. Также стремительные темпы роста объемов факторинга были важной характеристикой всего отечественного рынка

По состоянию на 01.07.2013 года 179 компаний Украины имели право осуществления факторинговых услуг, что на 63 больше чем годом ранее. Интересным является тот факт, что только 10 факторинговых компаний занимают 65,5% от общего объема предоставленных услуг, а остальные 34,4% - на 169 компаний, из чего можно сделать вывод о том, что деятельность многих операторов рынка – нерентабельна[2].

В России факторинг появился в 1988 году и касался переуступки прав требования только по просроченной задолженности. В 1994 году банки начали практиковать международный факторинг. Впервые объём факторинга заметно возрос в 1998 году, когда в связи с кризисом появилось много проблемных задолженностей. В течение 2010-2011 годов факторинг по своей стоимости был близок к коммерческим кредитам, поэтому стал достаточно популярным среди различных компаний-поставщиков. Наибольшим спросом он пользуется в компаниях строительной, химической, пищевой, лёгкой, фармацевтической, автомобильной и других отраслей промышленности. Годовой рост оборота по факторингу составил 70%. Российский рынок факторинга занял по итогам 2013 года 13-е место в мире по совокупному обороту, 8-е среди европейских стран и 1-е среди стран Восточной Европы, свидетельствуют данные международной факторинговой ассоциации FCI. Объем мирового рынка факторинга в 2013 году увеличился на 5% по сравнению с 2012 годом и составил 2,2 трлн евро (3 трлн долл.). В отчете FCI отмечается, что доля внутреннего факторинга в мировом совокупном обороте выросла до 82% (76% в 2012 году). Темпы роста международных операций выше - в 2013 году прирост по ним составил 14%. Объем факторинга и коммерческого финансирования в Европейском Союзе в 2013 года вырос на 7,55% по сравнению с 3,6% за тот же период прошлого года. [4]

Схожими с операциями факторинга являются форфейтинговые операции, а именно, операция форфейтинга похожа на среднесрочный экспортный факторинг, за исключением того, что факторинг бывает с регрессом к экспортеру, т. е. в случае невозврата дебитором средств в установленный срок банку предприятие обязано выплатить полученные от банка средства. Основными участниками такого соглашения является продавец-экспортер, который принимает векселя в оплату стоимости поставленных товаров и освобождается от всех рисков, связанных с получением платежа по векселям, а также покупатель-импортер, форфейтер (покупатель векселя или тот, кто осуществляет плату по векселю при кредитовании в форме форфейтинга) и гарант. Форфейтинг представляет одну из форм краткосрочного и среднесрочного кредитования внешнеторговых сделок в форме

приобретения банком платежных обязательств, представленных в форме векселей, без права обратного требования к продавцу.

Механизм форфейтинговых операций используется при совершении 2 видов сделок:

- при финансовых сделках - для более быстрой реализации долгосрочных финансовых обязательств;
- при экспортных сделках - в качестве содействия поступлению наличности экспортеру, предоставившему заем иностранному заказчику.

Форфейтинговыми инструментами являются векселя, но объектом форфейтинга также могут быть и другие виды ценных бумаг, главное - чтобы эти бумаги содержали только абстрактное обязательство [5].

Возникновение рынка форфейтирования определено изменениями в структуре мировой экономики, происшедшими в конце 50-х начале 60-х годов, когда рынок продавца товаров производственного назначения постепенно преобразовывался в рынок покупателя этих товаров. Несколько банков Цюриха, имевших богатый опыт финансирования международной торговли, стали использовать этот прием для финансирования закупок зерна странами Западной Европы в США. В те годы поставки продукции и конкуренция между поставщиками настолько возросли, что покупатели потребовали увеличения сроков предоставляемого кредита до 180 дней, против привычных 90. Кроме того, произошло изменение структуры мировой торговли в пользу дорогостоящих товаров с относительно большим сроком производства. Таким образом, повысилась роль кредита в развитии международного экономического обмена, и поставщики были вынуждены искать новые методы финансирования своих сделок. [4].

В России и Украине внутренний форфейтинг (между участниками одной страны) ещё не имеет такого распространения, как в американских или европейских бизнес кругах, из-за недостаточной законодательной базы, касающейся работы с долговыми ценными бумагами (даже само понятие «форфетирование» не закреплено должным образом), однако, все больше развивается положительный опыт международного форфейтинга с участием российских предпринимателей. Отсутствие заинтересованности украинских предприятий к проблеме становления форфейтинга объясняется объективными причинами: неразвитостью рынка банковских услуг, законодательной неурегулированностью данного вопроса, низкой экспортной активностью отечественных производителей.

Альтернативные методы кредитования позволяют гибко реагировать на быстро меняющуюся среду, дают гарантию платежа, и избавляет поставщиков от необходимости

брать дополнительные и дорогие кредиты в банке. Все это благоприятно влияет на финансовое положение предприятий, и максимизирует прибыль.

Список и использованной литературы:

1. Карп'як Я. С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко // Вісн. Нац. ун-ту "Львів. політехніка". Менедж. та підприємництво в Україні: етапи становлення і пробл. розв. -2009. - Н 647. - С. 70-74.

2. FactorsChainInternational [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.factors-chain.com/

3. Пилипов, А. М. Форфейтинг как форма экспортного финансирования и специфический вид кредитования / А. М. Пилипов // Устойчивое развитие экономики - 2011. - № 4. - С. 320-323.

4. Международные стандарты факторингового обслуживания, [Электронный ресурс], «<http://factor.org.ua/factoring-i-kommercheskoe-finansirovanie-v-evropejskom-soyuze-v.html>»