

Перспективи подальших досліджень

Актуальним залишається розроблення механізмів стійкого розвитку з урахуванням розглянутих принципів та чинників на прикладі підприємств машинобудівної та приладобудівної галузі.

1. Власюк О.С. *Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку*. – К.: Нац. ін-т проблем міжнародної безпеки при Раді національної безпеки і оборони України, 2008. – 48 с. 2. Кавун С. В. *Методика построения политики безопасности организации: [Текст] / С.В. Кавун, Г.В. Шубина // Научный информационный журнал “Бизнес Информ”. ХНЭУ. № 1–2 – X., 2005. – С. 96 – 102.* 3. Краснокутська Н. В. *Інноваційний менеджмент: Навч. посібник*. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с. 4. Кондратьев К.Я., Романюк А.П. *Устойчивое развитие: концептуальные аспекты // Известия Русского географического общества. 1996. Т. 128. Вып. 6. С. 12.* 4. Уэбстер Ф. *Теория “информационного” общества*. – М.: Аспект Пресс, 2004. – 400 с. 5. Шкаплет С.М. *Економічна безпека підприємства: інноваційний аспект: монографія*. – К.: Книжкове вид-во НАУ, 2007. – 436 с.

УДК: 339.727.22

Ю.В. Банах

Національний університет “Львівська політехніка”
кафедра менеджменту організацій

ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ ЯК ПАРТНЕР ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТАХ

© Банах Ю.В., 2010

Сьогодні в умовах недосконалих ринкових відносин більшість промислових підприємств стикається з проблемами. Багато цих проблем можна вирішити у співпраці з банком за допомогою факторингу, форфейтингу, лізингу. Такі джерела фінансування розглядаються також як альтернативні фінансові можливості і підприємства обережно використовують їх як ефективну можливість поточного фінансування господарської діяльності.

Ключові слова: кредит, факторинг, форфейтинг, лізинг, виробник, споживач, банк.

On today in the conditions of imperfect market relations most industrial enterprises run into many problems. Majority from these problems can be decided in collaboration with a bank by faktorinh, forfejtin, leasing. Such sources of financing are considered yet as exclusive bank possibilities and enterprises carefully use them as effective possibility of the current financing of economic activity.

Keywords: credit, faktorinh, forfejtin, leasing, producer, user, bank.

Постановка проблеми

На сьогоднішньому етапі подолання економічної кризи велика роль відводиться кредиту, який здатний вирішити проблему неплатежів і браку оборотних коштів у промислових підприємств, підготувати ресурси для розвитку виробництва, здійснення реструктуризації чи впровадження інноваційного проекту [1, 2]. Але через різні обставини кредитні кошти не завжди є доступними, ефективними за розмірами чи термінами для промислового підприємства.

Аналіз останніх досліджень і результатів

Нетрадиційних банківських послуг стосується велика кількість публікацій [5, 6, 7] та наукових досліджень. Але всі ці джерела розглядають факторинг, форфейтинг і лізинг як додаткові банківські продукти, а підприємства уникають їх застосування як ефективного виду фінансування господарської діяльності [3, 4].

Постановка цілей

Залишається актуальним для промислового підприємства проблема фінансового забезпечення затратних і доволі ризикованих інноваційних проектів, котрі розробляються і впроваджуються підприємством з метою покращання господарської діяльності, виходу підприємства з кризи чи здійснення кардинальної реструктуризації.

Виклад основного матеріалу

Сьогодні у результаті конкуренції між виробниками, що стрімко зростає, одним із способів залучення споживачів є фірмовий кредит, тобто відтермінування платежу, що надається продавцем. З іншого боку, промислові підприємства вже не в змозі надавати споживачам кредити в необхідному обсязі за рахунок власних засобів.

У процесі своєї діяльності багато промислових підприємств стикаються з такими проблемами, як: недостатня капіталозабезпеченість; ризики кредитування, що зростають; висока дебіторська заборгованість; зростання неплатежів.

Справитися з цими труднощами можна, використовуючи одні з найперспективніших видів банківських послуг, найпристосованіших до сучасних процесів розвитку економіки – факторинг, форфейтинг, лізинг.

Природним виходом з цієї ситуації є виникнення між промисловим підприємством і споживачем посередника, який готовий купити за певний комісійний відсоток зобов'язання за поставками в обмін на термінову виплату грошей.

Факторингові операції виникли на основі комерційного кредиту, який надається продавцями покупцям у вигляді відтермінування платежу за продані товари. Зміни вимог до розрахунків, з погляду прискорення обороту засобів, викликали необхідність для постачальників шукати нові способи вирішення проблеми дебіторської заборгованості.

Факторинг – це придбання права на стягнення боргів, за продаж товарів і послуг, з подальшим отриманням платежів по них. При цьому йдеться, як правило, про короткострокові вимоги. Інакше кажучи, факторинг є різновидом посередницької діяльності, при якій фірма-посередник (факторингова компанія) за певну платню одержує від підприємства право стягати і зараховувати на його рахунок суми грошей, що належать йому, від покупців (право інкасувати дебіторську заборгованість). Одночасно з цим посередник кредитує оборотний капітал промислового підприємства і бере на себе його кредитний і валютний ризики.

Посередником можуть бути банки та інші кредитні організації, а також інші організації, що мають дозвіл (ліцензію) на діяльність такого виду.

Предметом вимоги, під яку надається фінансування, може бути як грошова вимога, термін платежу за якою вже настав (існуюча вимога), так і право на отримання грошових коштів, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога).

У разі відвантаження продукції факторингова компанія купує рахунки-фактури у промислового підприємства на умовах негайної оплати 80–90 % вартості відвантаження, тобто авансує оборотний капітал свого клієнта. Резервні 10–20 % вартості відвантаження клієнту не виплачуються, а бронюються на окремому рахунку на випадок претензій на його адресу від покупця щодо якості продукції, її ціни тощо.

Винагорода за проведення факторингу – фіксована сума, виражена у відсотках від обороту за прийнятими на факторинг рахунками-фактурами. Встановлюється на рівні 0,15–10 % від дебетового обороту за рахунком факторингового обслуговування. У загальному випадку величина

цієї комісії встановлюється на підставі ставки за кредитами для юридичних осіб на рівні періоду відтермінування платежу, зазначеного в договорі поставки.

Комісія за кредитне обслуговування факторингової операції – фіксована сума і становить від 0,1 % до 1 % від величини встановленого ліміту щомісячно. Комісія за проведення факторингу в % від дебетового обороту за рахунком факторингового обслуговування – відсоткова ставка згідно із строком відтермінування, стягується щоразу при здійсненні фінансування за факторингом.

Винагорода за факторинговою операцією являє собою плату за послуги банку з відшкодування суми дебіторської заборгованості на рахунок Постачальника за рахунок коштів банку, здійснення банком контролю за своєчасною оплатою товарів (робіт, послуг) дебіторами і роботи з дебіторами при протермінуванні платежів. Крім того, у комісії входить премія за прийняті банком ризику.

Отримання такої послуги якнайповніше відповідає потребам функціонуючих промислових підприємств, оскільки дає їм змогу за допомогою факторингу перетворити продаж з відтермінуванням платежу на продаж з негайною оплатою і так прискорити рух свого капіталу. Це забезпечує надходження більшої суми коштів при збільшенні обсягу продажів.

Операція факторингу полягає у тому, що факторинговий відділ банку купує боргові вимоги (рахунки фактури) клієнта на умовах негайної оплати до 80 % вартості відфактурованих поставок і сплати решти частини, за вирахуванням відсотка за кредит і комісійних платежів, в строго обумовлені терміни незалежно від надходження виручки від дебіторів. Якщо боржник не оплачує в строк рахунку факторингу, то виплати замість нього здійснює факторинговий відділ.

Факторингові операції банків класифікуються як:

- внутрішні, або міжнародні;
- відкритий факторинг або закритий (конфіденційний);
- з правом регресу або без права регресу.

Факторинг вигідний і постачальнику, і покупцю, і факторинговій структурі. За його допомогою постачальник може:

- збільшити обсяг продажів, кількість покупців і конкурентоспроможність, надавши покупцям пільгові умови оплати товару (відтермінування);
- одержати кредит в розмірі до 90 % від вартості товару, який видано споживачу, що прискорить оборотність засобів;
- зосередитись безпосередньо на виробництві продукції;
- уникнути ризику неплатежів.

Отже, можна виділити головні економічні переваги факторингу як особливої форми кредитування:

- збільшення ліквідності, рентабельності і прибутку;
- перетворення дебіторської заборгованості на наявні грошові ресурси;
- можливість одержувати знижку при негайній оплаті всіх рахунків постачальників;
- незалежність і свобода від дотримання термінів платежів з боку дебіторів;
- можливість збільшення обсягів продажів;
- підвищення прибутковості;
- економія власного капіталу;
- поліпшення фінансового планування;
- зменшення ризиків неплатежів.

Серед недоліків факторингу можна виділити:

- використання факторингу для підприємства є дорожчим за звичайний кредит;
- при здійсненні факторингу на етапі фінансування документообіг між банком та клієнтом складніший, ніж при звичайному кредиті. Крім фінансової звітності, яка щоквартально вимагається й при кредиті, клієнт повинен надавати банку документи, що підтверджують право вимоги, для здійснення банком фінансування та адміністрування дебіторської заборгованості.

Поряд з факторингом, є не менш ефективний механізм з широкими можливостями фінансування господарських операцій промислових підприємств. Форфейтинг володіє істотними

перевагами, що робить його привабливою формою середньострокового фінансування. Основною перевагою цієї форми є те, що форфейтер бере на себе всі ризики, пов'язані з операцією.

Форфейтингування – це надання певних прав в обмін на наявний платіж. Тобто це означає покупку (без регресу) векселів або інших вимог, що виникають з товарних поставок. Форфейтер не має права пред'являти які-небудь претензії до промислового підприємства виробника продукції у разі неплатежу споживача. Продаючи вимогу до споживача за кредитом, що надається йому, постачальник одержує грошові засоби. Залежно від кредитоспроможності промислового підприємства термін вимог, що купуються, обмежується 2–5 роками, іноді – до 7 років. Векселі, що приймаються до форфейтингування, повинні бути простими векселями на споживача, та з вимогою банківської гарантії.

На відміну від традиційного обігу векселів, форфейтингування здебільшого застосовується:

- а) при поставках устаткування на великі суми;
- б) з тривалою розстрочкою платежу від 6 місяців до 5–7 років (понад 90 або 180 днів);

Форфейтер купує боргові вимоги за вирахуванням відсотків за весь термін. Тим самим операція з кредитної перетворюється на наявну, що вигідно для промислового підприємства.

Форфейтингування доповнює традиційні методи кредитування господарської діяльності промислового підприємства.

Основним інструментом форфейтингування є векселі – переказні і прості. Операції з ними здійснюються швидко і просто, без несподіваних ускладнень.

Крім векселів, об'єктом форфейтингу можуть бути зобов'язання у формі акредитиву та інші види цінних паперів.

Форфейтинговий механізм забезпечує високу швидкість здійснення операції, а також простоту документообігу.

Загалом цей інструмент володіє як перевагами, так і недоліками для всіх, хто ним користується.

Переваги для промислового підприємства:

- 1) надання форфейтингових послуг на основі фіксованої ставки;
- 2) фінансування за рахунок форфейтера без права регресу на промислове підприємство;
- 3) можливість отримання коштів відразу після поставки продукції або надання послуг, що сприятливо позначається на загальній ліквідності, знижує обсяг банківських позик, дає можливість реінвестування засобів;
- 4) відсутність витрат часу і грошей на управління боргом або на організацію його погашення;
- 5) відсутність ризиків (всі валютні ризики, ризики зміни процентних ставок, політичні ризики, ризики трансферту, а також ризик банкрутства споживача чи гаранта лягає на форфейтера);
- 6) простота документації і можливість швидкого оформлення вексельних боргових інструментів;
- 7) конфіденційний характер операцій;
- 8) можливість швидко упевнитися у тому, що форфейтер готовий фінансувати операцію, оперативно погоджувати умови операції;
- 9) можливість наперед одержати від форфейтера опціон на фінансування операції за фіксованою ставкою, що дає змогу промислового підприємству наперед підрахувати свої витрати і включити їх в контрактну ціну, розрахувати інші підсумкові цифри.

Недоліки для промислового підприємства:

- 1) необхідність підготувати документи так, щоб на промислове підприємство не було регресу у разі банкрутства споживача чи гаранта;
- 2) можливість виникнення ускладнень у випадку, якщо споживач пропонує гаранта, який не влаштовує форфейтера;
- 3) вища, ніж при звичному комерційному кредитуванні, маржа форфейтера.

Часто промисловим підприємствам для реалізації інноваційного проекту є вигіднішою та доцільнішою оренда певних майнових засобів або їх лізинг.

У світовій практиці термін “лізинг” використовується для позначення різного роду операцій, оснований на оренді товарів тривалого користування. Залежно від терміну, на який укладено договір оренди, розрізняють три види орендних операцій:

- короткострокова оренда (рентинг) – від одного дня до одного року;
- середньострокова оренда (хайринг) – від одного року до трьох років;
- довгострокова оренда (лізинг) – більше від трьох років.

Тому під лізингом звичайно розуміють довгострокову оренду машин, устаткування, споруд. Інакше кажучи, йдеться про передачу господарського майна в тимчасове користування на умовах терміновості, поворотності і платності або, інакше, про отримання і виробниче використання майна, що не є власністю користувача. Крім того, лізинг можна розглядати як специфічну форму фінансування вкладень до основних фондів за посередництва спеціалізованої лізингової компанії, яка набуває, за кошти банку, для третьої особи майно і віддає йому в оренду на довгостроковий період. Отже, банк фактично кредитує промислове підприємство за посередництвом лізингової компанії.

Сучасний ринок лізингових послуг характеризується різноманіттям форм, проектів контрактів і юридичних норм, що регулюють лізингові операції. Форми лізингу можна об'єднати в два основні види – оперативний і фінансовий лізинг.

Лізингова операція за економічною суттю – це операція кредитна, оскільки відбувається передача майна в користування на умовах терміновості, поворотності і платності.

Фактично це товарний кредит до основних фондів користувача. Отже, з фінансового погляду такі операції є формою інвестування в економічну діяльність промислового підприємства і є альтернативою банківській позиції. Саме як джерело фінансування таких інвестицій останніми роками лізинг набув поширення в світі та Україні.

Поширеність лізингу пояснюється тими перевагами, які він може дати учасникам цих операцій.

З погляду промислового підприємства (орендаря, лізингоодержувача) ці переваги такі:

- можливе використання дорогої, часом новітньої техніки без великих початкових вкладень (як правило, промислове підприємство фінансується на повну вартість устаткування, що орендується, тоді як кредити покривають здебільшого 80–85 % контракту на поставку, до того ж здебільшого оплата устаткування починається після його монтажу і введення в експлуатацію);

- платежі за лізингом об'єктів основних виробничих фондів включаються в собівартість продукції і не підлягають оподаткуванню (оскільки є орендною платнею);

- порядок здійснення цих платежів гнучкіший, ніж за кредитними угодами (промислове підприємство може розрахувати надходження своїх доходів і сумісно з орендодавцем виробити зручну схему платежів; платежі можуть бути щомісячними, щоквартальними тощо; сума платежу може бути постійною або “плаваючою”; при її визначенні може бути врахована навіть сезонність використання предмета лізингу; платежі можуть визначатися з виручки від реалізації продукції, виробленої на одержаному в лізинг устаткуванні);

- лізинг доступний малим і середнім підприємствам, тоді як отримання банківських кредитів на сприятливих умовах для них проблематичне, оскільки вони не є “першокласними” позичальниками;

- деякі лізингові компанії навіть не вимагають від лізингоотримувача ніяких додаткових гарантій, оскільки передбачається, що забезпеченням операції слугує сам предмет лізингу (у разі невиконання промисловим підприємством своїх зобов'язань компанія зразу ж забирає своє майно);

- майно за операціями оперативного лізингу не враховується на балансі промислового підприємства, а його вартість не включається в залишок кредитної заборгованості, що покращує фінансові показники підприємства-орендаря і, отже, дає йому змогу залучати додаткові кредитні ресурси;

- оформляючи договір лізингу, промислове підприємство може розраховувати на отримання від банку додаткових інформаційних, консультаційних і юридичних послуг.

Лізинг має значну схожість з комерційним (товарним) кредитом. Разом з тим, між ними є й істотні відмінності:

– комерційний кредит припускає взаємозв'язок торгової і кредитної операцій. Закінчення торгової (комерційної) операції збігається з початком кредитної операції, яка, своєю чергою, буде завершена після погашення підприємством-позичальником заборгованості за позикою;

– лізингова операція оснований безпосередньо на кредитній операції – лізинговому договорі і не обумовлена актом купівлі-продажу товарів.

Потреба позичальника в комерційному кредиті зумовлена його бажанням одержати право власності на споживну вартість товарів, оплатити які в цей момент він не може. Відносини з приводу лізингу зумовлені іншими причинами. Орендар може не прагнути придбати в свою власність матеріальні цінності у зв'язку з тимчасовою потребою в них.

Висновки

Промислові підприємства України звикли провадити господарську діяльність, використовуючи власні кошти або кошти своїх партнерів. Іноді намагались, долаючи складнощі, оформити банківський кредит. Такі види фінансування, як факторинг, форфейтинг, лізинг є практично невідомими і вважаються для підприємства практично недоступними.

Таке ставлення до вказаних видів фінансування господарської діяльності промислового підприємства виникло унаслідок трактування цих видів через призму банківських послуг. Для застосування їх у господарській діяльності потрібно висвітлити ефективний механізм економічної діяльності промислового підприємства з використанням нетрадиційних методів фінансування.

Факторинг припускає абсолютно іншу філософію фінансування. Банк, ухвалюючи рішення про надання кредитних ресурсів, оцінює якість самого позичальника, а заставу сприймає лише як додаткову ознаку хорошої платоспроможності. Фактор передусім аналізує актив, з яким належить працювати. Адже саме якість активу, тобто дебіторської заборгованості, якою поступаються Фактору, надалі визначатиме стабільність надходження платежів.

Розвиток факторингового бізнесу вимагає істотних інвестицій в спеціальні технології, системи управління ризиками і розвиток каналів дистрибуції, що не завжди укладається в плани акціонерів універсального банку, що пропонує факторинг, і з фінансового погляду не для всіх доступно.

Перспективи подальших досліджень

Український фінансовий ринок молодий, і на ньому тільки починають розвиватися інститути, здатні забезпечити інфраструктуру оцінки кредитних ризиків (зокрема, кредитні бюро). Тому доцільність використання тих чи інших фінансових інструментів для забезпечення потреб підприємства потребує усебічного дослідження.

1. Аустова М.Д. Реструктуризация предприятий: вопросы управления. Стратегии, координация структурных параметров, снижение сопротивления преобразованиям. – М.: Альпина Паблшер, 2002. – 288 с. 2. Айвазян З.А. Антикризисное управление: принятие решений на краю пропасти // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 7. – С.59–65. 3. Славюк Р.А. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 460 с. 4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 496 с. 5. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ника-Центр, 1999. – 528 с. 6. Козак Ю.Г., Логвінова Н.С., Ковалевський В.В. Міжнародні фінанси: Навч. Посібник. Видання 3-тє, перероб. та доп. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 640 с. 7. Романенко О.Р. Фінанси: Підручник. – 4-те вид. – К: Центр учбової літератури, 2009. – 312 с.