



РЕНАТА ПАЙЕВСКА-КВАСЬНЫ

Кандидат экон. наук, доцент кафедры экономического страхования Высшей школы экономики в Варшаве, преподаватель с многолетним стажем, организатор многочисленных курсов по тематике страхования и финансов для менеджеров. Область научных интересов: анализ катастрофических рисков, медицинское страхование. Автор публикаций по управлению, финансам и страхованию.

E-mail: renata.pajewska@sgh.waw.pl

Во время кризиса предприятия испытывают трудности с финансированием потребности в оборотном капитале нетто, связанной с операционной деятельностью, так как банки в условиях кризиса ограничивают доступность кредитов. Одним из решений является сокращение потребности в оборотном капитале нетто. Факторинг является финансовой услугой, применение которой приводит к сокращению этой потребности. Во время кризиса особенно полезным оказывается реструктуризационный факторинг, совмещающий результаты факторинга задолженности (сокращение цикла ротации платежей) и обратного факторинга (удлинение цикла исполнения коммерческих обязательств). В статье представлены результаты исследований, которые подтвердили, что во время кризиса факторинг обеспечивает предприятию большую финансовую безопасность, чем банковский кредит.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА:

факторинг, финансовый кризис.



КАТАЖЫНА КРЕЧМАНЬСКА-ГИГОЛЬ

Кандидат экон. наук, доцент кафедры финансов Высшей школы экономики в Варшаве, много лет проработала в банковском секторе, эксперт в области факторинга. Область научных интересов: финансирование деятельности предприятий, применение финансовых инструментов в управлении ликвидностью предприятий. Автор многих публикаций по данной тематике.

E-mail: kgigol@sgh.waw.pl

Применение факторинга в условиях кризиса

Введение

Мировой финансовый кризис в наибольшей степени отразился на состоянии страховых рынков европейских стран, в частности Великобритании, где преобладали договоры страхования жизни, связанные с инвестиционными фондами. Изменения в страховании на польском рынке следует рассматривать с двух точек зрения: структурных изменений и изменения финансовых результатов. Были проданы несколько компаний, входящих в глобальные финансовые группы, которые сильно пострадали от кризиса. Возможно, этот процесс еще не закончился. С точки зрения

финансовых результатов существенных признаков кризиса не видно. Кризис, несомненно, способствовал внедрению защитных процедур в страховых компаниях в Польше, а также ужесточению инструментов контроля с целью сохранить доверие клиентов к предлагаемым страховым продуктам.

Рецессии, оживление и другие колебания в экономике происходят нерегулярно, вполне обычным явлением считается и кризис. Как правило, кризисы сопровождаются ужесточением условий предоставления банковских кредитов. Таким образом, банки, обязанные защищать до-

веренные им депозиты, реагируют на повышение риска. Это может повлечь за собой задержку платежей. Предприятия вынуждены искать альтернативные способы удовлетворения финансовых потребностей. Те из них, у кого доступ к источникам финансирования ограничен, оказываются в затруднительном положении: в дальнейшем у них возникают проблемы с сохранением финансовой ликвидности. Одним из признаков последнего является несоответствие оборотного капитала нетто потребности в нем. Эту проблему можно решить путем увеличения стоимости капитала, что затруднительно в условиях кризиса, или путем снижения потребности в капитале. Для реализации второго варианта используется факторинг. Для предприятий, переживающих кризис, предназначен реструктуризационный факторинг, именно его используют в Польше и Германии в некоторых случаях. В настоящей статье представлены результаты двух анкетных исследований, проведенных на предприятиях в 2009 и 2010 годах. Цель первого – выяснить, насколько предприятия склонны пользоваться субститутами банковского кредита, в том числе факторингом, во время кризиса. Цель второго – изучить последствия кризиса путем оценки предприятий, пользующихся факторингом и банковским кредитом и не прибегающих к этим средствам.

Кризисные явления в экономике и финансовое положение предприятий

Кризисные явления происходили в мире всегда. Кризис сабпрайм, начавшийся в Соединенных Штатах Америки в 2007 году, явился одиннадцатым финансовым кризисом с начала XX века [8, р. 20].

Чтобы понять суть происходящих в мире кризисных явлений, следует определить само слово «кризис». Оно происходит от латинского *crisis* и греческого *krisis*, которые обозначают «отсев, выбор, решение» [3, р. 282]. В общем смысле кризис – это решающий момент, поворотный пункт, период перелома. Экономический кризис – резкое падение экономического роста, серьезное нарушение состояния экономического равновесия и регресс национальной экономики [10, р. 617].

По определению Ф. С. Мишкина, финансовый кризис – это сильные волнения на финансовых рынках, сопровождающиеся резким падением цен на многие активы, в результате имеет место банкротство многих нефинансовых предприятий и финансовых институтов [5, р. 275–276]. Финансовый кризис – переплетение банковского, валютного и долгового кризисов. Он может вызвать

изменения в реальной экономике, которые иногда приводят к экономическому кризису. Ф. С. Мишкин считает, что выход из кризиса заключается в упорядочении работы финансовых рынков, которое позволит перейти к стабильному росту экономики. К факторам, которые могут вызывать финансовые кризисы, относятся повышение процентных ставок, рост неуверенности, влияние ситуации на рынке активов на балансы предприятий и банковская паника [5].

Происходящие кризисные явления заставляют субъектов рынка делать выбор и принимать окончательные решения. Те, кто ошибется, не выживут, им придется уйти с рынка. Оставшиеся станут сильнее: им достанутся те доли рынка, которые прежде занимали исчезнувшие предприятия. Итак, кризис является решающим моментом для большинства субъектов на рынке. После кризиса рынок должен найти новую точку равновесия.

Одной из главных причин, по которым предприятия уходят с рынка, является банкротство, вызванное нехваткой капитала для ведения хозяйственной деятельности. Риску потери ликвидности и банкротству подвержены в большей степени те фирмы, которые перед кризисом пользовались преимущественно краткосрочными источниками финансирования. Как показывают исследования, проведенные Национальным банком Польши, реакция на кризис выразилась прежде всего в том, что банки ограничили предоставление краткосрочных кредитов. Те предприятия, которые до сих пор предпочитали именно такие, а не долгосрочные кредиты, после получения отказа возобновить краткосрочные кредитные договоры вынуждены были искать новые источники финансирования [11].

Потребность предприятия в оборотном капитале нетто

Потребность в оборотном капитале нетто $D_{o,к}$ – это потребность в финансовых средствах на предприятии. Можно определить приближенную стоимость оборотного капитала нетто при использовании цикла конверсии наличности на предприятии. Э. Ф. Бригхэм называет цикл конверсии наличности опозданием нетто [1, р. 54]. Это цикл ротации запасов R_k , увеличенный на цикл ротации причитающихся сумм R_n и сокращенный на цикл оборота обязательств S_d :

$$D_{o,к} = (R_k + R_n - P_o) S_d,$$

где $D_{o,к}$ – потребность в оборотном капитале нетто; R_k – период конверсии запасов, день; R_n – период поступления платежей, день; P_o – период исполнения коммерческих обязательств, день; S_d – средняя дневная продажа.

Потребность предприятия в оборотном капитале нетто называют также финансовым пробелом [2, р. 123]. Если потребность в оборотном капитале нетто выше нуля, то на предприятии существует финансовый пробел и оно нуждается в дополнительных источниках финансирования операционной деятельности. Если рассматриваемая величина имеет отрицательное значение, предприятию нет нужды искать дополнительные источники финансирования, поскольку у него есть излишек собственных средств. Столкнувшись с проблемой доступа к банковским источникам финансирования, предприятие должно уменьшить потребность в оборотном капитале нетто, например путем сокращения ротации запасов или цикла ротации платежей, еще один вариант – удлинение цикла исполнения коммерческих обязательств.

Факторинговая сделка

Факторинг является сложной финансовой операцией. Классический вариант: факторинговая фирма выкупает краткосрочную задолженность, причитающуюся предприятию в связи с проводимой им хозяйственной деятельностью, и оказывает ряд услуг, связанных и не связанных с переводимой задолженностью [7, р. 8–9]. Следует подчеркнуть, что договор факторинга является долгосрочным. Одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

Субъектами сделки являются: факторант – предприниматель, которому причитается задолженность в связи с коммерческим кредитом, предоставленным им покупателям товаров или услуг; фактор – финансовый агент, который передает денежные средства факторанту в счет его денежного требования как кредитора к третьему лицу (должнику), которому факторант предоставил товары или оказал услуги, а факторант уступает фактору это денежное требование или обязуется это сделать. Должники являются контрагентами факторанта и пользуются коммерческим кредитом, предоставленным факторантом. Факторами могут быть банки и другие кредитные организации, иные коммерческие организации, получившие специальную лицензию. Факторы выкупают у факторантов несколько задолженностей в течение длительного времени, а значит, должников также несколько. Факто-

ры редко соглашаются, чтобы их было меньше трех, а на практике их может быть от нескольких субъектов до нескольких сотен. Задолженности скольких должников уступить фактору, решает факторант, а фактор одобряет их. Выбор передается характером проводимой факторантом хозяйственной деятельности. Чем шире круг контрагентов факторанта, тем, вероятно, больше будет должников.

Факторинг может выполнять четыре функции. Три из них являются основными: финансовая функция состоит в рефинансировании задолженностей должника до срока их оплаты; административная функция заключается в том, что фактор управляет задолженностями, которые являются предметом перевода; обеспечивающая функция состоит в том, что фактор берет на себя риск платежеспособности должников, ее называют также функцией *del credere* [9, S. 21–26]. Наличие финансовой функции у факторинга ставит вопрос о том, можно ли считать его альтернативой банковскому кредиту. Банковский кредит выполняет исключительно финансовую функцию. Если рассматривать только финансовую функцию (без остальных функций, выполняемых факторингом, не выполняемых банковским кредитом), разница между банковским кредитом и факторингом заключается в том, что, выдавая заемщику кредит, банк предоставляет ему определенную сумму денежных средств, которая подлежит возврату в оговоренный срок. По договору факторинга фактор покупает задолженности у факторанта, оплачивает их и приобретает права кредитора. Вследствие заключенного договора факторинга фактор становится новым кредитором, а факторант получает предоставленные им должнику средства.

Факторант не будет возвращать фактору полученные от него деньги; это возможно только в чрезвычайных ситуациях. Такая чрезвычайная ситуация имеет место в случае, если факторант неправильно выполнил контракт в отношении должника, поставил товар плохого качества или вместо заказанного товара поставил другой. Вследствие заключения договора факторинга фактор приобретает права прежнего кредитора, но не берет на себя обязательства по поручительству и гарантии. Эти обязательства по-прежнему несет факторант. Факторант отвечает перед фактором за наличие задолженности. Если она перестает существовать, фактор вправе требовать от факторанта возврата денег. Такая чрезвычайная ситуация – отступление от правила: факторант не возвращает полученных от фактора денег, если речь идет о сделке неполного факторинга, когда факторант несет риск неплатежеспособ-

ности должника, а должник не исполнит своего обязательства. Тогда фактор вправе требовать от факторанта возврата средств, уплаченных при выкупе долговых обязательств. Ответственность факторанта в сделках неполного факторинга такая же, как ответственность поручителя.

После перевода задолженности фактору факторант удаляет ее из своих бухгалтерских книг, если нет предпосылок для того, чтобы, несмотря на состоявшийся перевод, задолженность осталась в бухгалтерских книгах факторанта. Такими предпосылками являются дополнительные условия в договоре, согласно которым факторант должен получить все выгоды, связанные с задолженностью, и нести весь связанный с ней риск, а также оставляет за собой контроль над задолженностью после перевода [6, р. 96–101].

В сделках факторинга факторант лишается права на задолженность, а в сделках неполного факторинга за ним остается часть связанного с ней риска. Во втором случае ключевым моментом является сохранение им контроля над задолженностью. Если этот контроль сохранен, задолженность остается в бухгалтерских книгах факторанта. Если нет, задолженность исчезает из его книг и записывается в бухгалтерских книгах фактора. Поскольку сделки факторинга, в которых фактор соглашается оставить контроль над задолженностью за прежним кредитором – факторантом, чрезвычайно редки, также редко задолженности по-прежнему записываются в бухгалтерских книгах факторанта. Итак, можно признать, что независимо от того, о каком факторинге идет речь, полном или неполном, типичным является удаление задолженности из бухгалтерских книг факторанта, то есть замена задолженности денежными средствами. Сделки факторинга на предприятии, пользующемся факторингом, записываются на активной стороне баланса. Они влекут за собой рост денежных средств и не вызывают увеличения задолженности.

Кроме самой популярной сделки факторинга, опирающейся на цессию существующей задолженности, о которой шла речь выше, предметом факторинга может являться будущая задолженность и услуги, связанные или не связанные с переводимой задолженностью. Данная сделка называется предпоставочным факторингом. Еще один вид сделки – это обратный факторинг, предметом которого являются обязательства предприятия перед поставщиками, оплачиваемые фактором, и услуги, связанные с оплачиваемыми обязательствами или нет. Факторинг может быть применен с целью сокращения цикла ротации причитающихся платежей (факторинг задолженности) или удлинения цикла исполнения коммерческих

обязательств (обратный факторинг). Предпоставочный факторинг и обратный факторинг имеют намного меньшее значение, чем факторинг дебиторской задолженности.

Реструктуризационный факторинг – сложная форма факторинга, особенно полезная во время кризиса. Она представляет собой форму сотрудничества предприятия, ощущающего финансовые проблемы, с фактором в рамках реструктуризации предприятия. Предметами факторинга являются цессия настоящей задолженности, цессия будущей задолженности, суброгация (в ее рамках фактор оплачивает обязательства факторанта перед поставщиками и приобретает права удовлетворенного кредитора), а также ряд услуг, связанных с переводимой задолженностью, с оплачиваемыми обязательствами, и дополнительные услуги, которые не связаны ни с переводимой задолженностью, ни с оплачиваемыми обязательствами.

В рамках реструктуризационного факторинга задачи фактора можно разделить на две группы:

- задачи, сходные с обратным факторингом:
 - переговоры с поставщиками об условиях договоров;
 - гарантия оплаты поставщикам факторанта;
 - финансирование текущих обязательств факторанта;
 - управление текущими и просроченными обязательствами;
- задачи, сходные с задачами факторинга существующей и будущей задолженности:
 - рефинансирование текущих причитающихся фактору платежей;
 - управление текущими и просроченными причитающимися факторанту платежами, в том числе виндикация;
 - финансирование реализации контрактов, т.е. финансирование заказов.

В процессе реструктуризации факторанта фактор является ее участником (сотрудник фактора берет на себя обязательства по управлению финансами факторанта), ведет контроль за процессом реструктуризации предприятия и является гарантом оплаты для кредиторов факторанта.

Далеко не каждое предприятие может воспользоваться реструктуризационным факторингом. В сделке реструктуризационного факторинга, должны быть выполнены следующие условия:

- факторант пользовался раньше факторингом задолженности или обратным факторингом и фактор его знает;
- затруднения факторанта связаны с финансами, а не с причинами (факторант является предприятием со здоровым основным бизнесом, и существует большая вероятность того, что финансовая реструктуризация будет эффективной);

- факторант соглашается на то, что на время реструктуризации фактор становится компаньонным факторанта, или на то, что обеспечением факторинга является залог паев предприятия;

- факторант соглашается на то, что фактор будет управлять или соуправлять финансами предприятия в ходе реструктуризации.

Цена реструктуризационного факторинга выше, чем у факторинга задолженности и обратного факторинга. Высокий риск фактора приводит к тому, что маржа за риск больше, а это повышает стоимость получаемых от фактора денежных средств. Однако в такой сделке цена не самое главное, так как реструктуризационный факторинг дает предприятию шанс выжить несмотря на его финансовые проблемы.

Основные эффекты реструктуризационного факторинга для факторанта и фактора:

- использование реструктуризационного факторинга помогает факторанту решить финансовые проблемы;

- реструктуризационный факторинг влечет за собой высокие финансовые расходы, однако финансовая ликвидность предприятия сохраняется;

- вознаграждением для фактора за несение повышенного риска и ноу-хау, каким он делится с факторантом в сфере управления финансами, являются маржи, размер которых выше, чем те, что предусмотрены для других видов факторинга.

Срок действия договора реструктуризационного факторинга определяется в индивидуальном порядке, однако обычно он не менее 2–3 лет. После истечения срока действия:

- возможна пролонгация договора, если это нужно;

- фактор может воспользоваться обеспечением и поглотить предприятие, если реструктуризация не удастся, а предприятие будет иметь обязательства перед фактором;

- сотрудничество может закончиться после успешной реструктуризации;

- если реструктуризация удалась, реструктуризационный факторинг может быть заменен обычным договором факторинга задолженности или обратного факторинга.

Предприятие, пользующееся реструктуризационным факторингом, получит сокращение цикла ротации причитающихся платежей (вследствие оплаты за переводимые задолженности до срока их погашения) и удлинение цикла ротации коммерческих обязательств (как правило, фактор оплачивает обязательства факторанта перед поставщиками, а факторанту назначает более долгий срок оплаты этих обязательств). Эффекты, сопровождающие реструктуризационный факто-

ринг, представляют собой сумму эффектов, сопровождающих факторинг задолженности и обратный факторинг.

Преимущества применения факторинга

Во время кризиса многие предприятия сталкиваются с финансовыми проблемами, которые, например, усугубляются из-за ограниченного доступа к внешним источникам финансирования. Если предприятие имеет финансовые проблемы, то его финансирование связано с повышенным риском для кредиторов. Предприятие с отрицательным или низким положительным уровнем оборотного капитала нетто, которого не хватает для удовлетворения потребности в нем, имеет низкий рейтинг, и ему трудно получать банковское финансирование.

Для предприятий с низким рейтингом, имеющих проблемы с получением финансирования и регулированием потребности в оборотном капитале нетто, необходимо сократить последнюю. Сокращение потребности в оборотном капитале нетто связано с решениями, касающимися операционной деятельности в краткосрочном периоде. Реструктуризационный факторинг совмещает в себе услуги факторинга задолженности и обратного факторинга, а также расширенные дополнительные услуги, не связанные с финансовыми задолженностями и обязательствами. Результатом его применения будет:

- сокращение цикла ротации причитающихся платежей, потому что фактор платит факторанту раньше, чем с ним расплатился бы должник;

- повышение эффективности управления коммерческими платежами благодаря профессиональным действиям фактора (уменьшение риска сотрудничества с ненадежными и неплатежеспособными должниками, дисциплинирование должников, эффективный мониторинг платежей и более оперативное выполнение действий);

- повышение эффективности vindикационных действий в результате переговоров фактора с поставщиками и гарантий, которые он им предоставляет;

- удлинение цикла ротации коммерческих обязательств вследствие удлинения сроков платежей по обязательствам перед фактором, который приобретает права удовлетворенного кредитора в силу суброгации;

- улучшение рейтинга в результате эффективности управления обязательствами фактором.

Факторинг во время кризиса

Одним из результатов финансового и экономического кризиса в 2009 году по всему миру

в целом и в Польше в частности являлась проблема получения банковского кредита предприятиями. Это подтверждают исследования, регулярно проводимые Национальным банком Польши с привлечением председателей кредитных комитетов крупнейших коммерческих банков страны [11].

Авторы настоящей статьи провели анкетный опрос 90 предприятий (первые анкетные исследования) с июня по октябрь 2009 года и проанализировали результаты анкеты, на вопросы которой отвечали представители 53 предприятий (вторые анкетные исследования, также под руководством одного из авторов), изучили влияние кризиса на получение предприятиями банковских кредитов, а также склонность предприятий пользоваться факторингом в условиях кризиса.

В первом анкетном исследовании приняли участие разные по величине (по числу занятых) предприятия (табл. 1). Преобладали предприятия строительно-монтажной отрасли (28%), промышленного производства (17%) и сферы услуг (17%), а также производители товаров повседневного спроса (FMCG) (12%). Остальные предприятия представляли полиграфическую и финансовую отрасли, СМИ, экспедирование грузов и логистику.

В анкету был включен вопрос о том, как предприятие оценивает доступность банковских кредитов в период кризиса, ответы сведены в табл. 2. Больше всего ощутили уменьшение доступности банковских кредитов малые предприятия, существенно меньше – крупные. Только среди предприятий средней величины оказались такие, которые ощутили рост доступности банковских кредитов. Больше половины (53,3%) утверждают, что доступность упала. Неизменной она осталась почти для 27%. Ее рост отметили 2,2% исследуемых. Почти 18% респондентов не ответили на этот вопрос.

Поскольку более половины исследуемых предприятий ощутили уменьшение доступности банковских кредитов, им задали вопрос о намерениях воспользоваться услугами, альтернативными банковскому кредиту. Ответ на этот вопрос должен был показать, намерены ли предприятия обратиться за финансовыми услугами, которыми они до сих пор не пользовались. Так можно было бы выявить тенденцию использовать субституты банковских кредитов. Большинство (правда, их было меньше половины) утверждали, что не намерены пользоваться в ближайшее время новыми для себя услугами (табл. 3). Чаще всего предприятия выражали намерение воспользоваться факторингом (12,73%), получить займы у владельцев (10,91%), задействовать лизинг

(9,09%). Исследуемые предприятия не проявляли никакого интереса к форфейтингу и секьюритизации активов. Внимания заслуживает тот факт, что предприятия, которые не пользовались факторингом, но под влиянием уменьшения доступности банковских кредитов выразили намерения

Таблица 1
Распределение исследуемых предприятий по величине (N = 90)

Число занятых, чел.	Величина предприятия	Число предприятий	Доля в контрольной группе, %
0–49	Малое	54	60
50–249	Среднее	16	18
250 и более	Большое	20	22

Таблица 2
Предприятия, имеющие доступ к кредитам во время кризиса, %

Доступность кредитов	Предприятие			Все предприятия
	малое	среднее	крупное	
Выросла	0,0	12,5	0,0	2,2
Осталась неизменной	18,5	12,5	60,0	26,7
Упала	59,3	50,0	40,0	53,3
Отсутствие ответа	22,2	25,0	0,0	17,8
Итого	100,0	100,0	100,0	100,0

Таблица 3
Услуги, которыми предприятия до сих пор не пользовались, но намерены ими воспользоваться под влиянием кризиса

Услуга	Предприятие, %			
	малое	среднее	крупное	всего
Факторинг	29,2	0,0	0,0	13,0
Заем у владельцев	20,8	0,0	10,0	11,0
Лизинг	16,7	2,5	0,0	9,0
Банковский оборотный кредит	16,7	0,0	0,0	7,0
Банковский инвестиционный кредит	8,3	0,0	10,0	5,0
Прайвэт эквити	12,5	0,0	0,0	5,0
Небанковский заем	14,2	0,0	10,0	4,0
Форфейтинг	0,0	0,0	0,0	0,0
Секьюритизация активов	0,0	0,0	0,0	0,0
Не намерено пользоваться новыми финансовыми услугами	1,7	87,5	80,0	45,0

обратиться за ними, являются малыми. Интересно, что в этой категории, которая сильнее всего ощутила уменьшение доступности банковских кредитов, самую большую группу составляли планирующие воспользоваться новыми финансовыми услугами. Наиболее привлекательным им оказался факторинг.

В 2010 году было проведено второе анкетное исследование с целью оценить популярность банковского кредита и факторинга [4]. К участию в нем было привлечено 53 предприятия разной величины (табл. 4), 12 из них пользовались факторингом, а 41 – нет. Анкета содержала вопрос о ко-

Таблица 4

Использование факторинга на предприятиях

Предприятия	Малое предприятие	Среднее предприятие	Большое предприятие	Всего
Предприятия, не пользующиеся факторингом: абс. кол-во, ед. отн. кол-во, %	8 19,5	12 29,3	21 51,2	41 100,0
Предприятия, пользующиеся факторингом: абс. кол-во, ед. отн. кол-во, %	1 8,3	3 25,0	86 6,7	12 100,0
Все предприятия: абс. кол-во, ед. отн. кол-во, %	9 17,0	15 28,3	29 54,7	53 100,0

личестве занятых, что позволило разделить предприятия на малые (от 10 до 49 занятых), средние (от 50 до 249 занятых) и крупные (250 и больше занятых). На исследуемых предприятиях работало от 10 до 30000 человек. Среднее число занятых на предприятиях, не пользовавшихся факторингом, составляло 1790 человек (минимум – 10, максимум – 30000 человек), а на пользовавшихся им – 1162 человека (минимум – 15, максимум – 4000 человек).

Таблица 5

Влияние кризиса на финансовую ликвидность предприятий

Влияние кризиса	Предприятие, ед.			Предприятия			
	малое	среднее	крупное	пользующиеся факторингом		не пользующиеся факторингом	
				абс. кол-во, ед.	отн. кол-во, %	абс. кол-во, ед.	отн. кол-во, %
Очень положительное	0	0	2	0	0	2	5
Положительное	0	1	3	2	17	2	5
Отсутствие влияния	3	8	11	5	42	17	42
Отрицательное	6	6	11	4	33	19	46
Очень отрицательное	0	0	2	1	8	1	2
Всего	9	15	29	12	100	41	100

Также был задан вопрос о том, каким образом кризис повлиял на финансовую ликвидность предприятия (табл. 5). Перед кризисом факторинговыми услугами пользовалось 10 предприятий, а под его влиянием факторингом стали дополнительно пользоваться еще два крупных. Интересно, что оба предприятия столкнулись с трудностями при обновлении оборотного кредита, который банки до сих пор представляли им.

Малые предприятия не ощутили положительного влияния кризиса на свою финансовую ликвидность. Большинство из них (6 из 9) заметили отрицательное влияние кризиса, на остальные три предприятия кризис не оказал ни положительного, ни отрицательного влияния. В категории средних предприятий преобладали те, которые не ощутили ни положительного, ни отрицательного влияния кризиса на ликвидность (8 из 15), для шести оно оказалось отрицательным, а одно оценило влияние кризиса как положительное. О негативном влиянии и отсутствии влияния заявили по 11 крупных предприятий (всего 22 из 29). Следует обратить внимание на то, что в этой группе по два предприятия дали противоположные оценки влияния кризиса: для одних оно «очень положительное», для других – «очень отрицательное».

Таблица 6

Влияние кризиса на расходы и лимит факторинга и оборотного кредита

Предприятие	Факторинг	Оборотный кредит
Предприятие, пользующееся продуктом, ед.: перед кризисом	10	46
после кризиса	12	50
разница	+2	+4
Предприятие, расходы которого выросли: абс. кол-во, ед.	10	40
пользующееся продуктом, %	100	87
Предприятие, которому снизили лимит: абс. кол-во, ед.	0	16
пользующееся продуктом, %	0	35

Малые предприятия не ощутили положительного влияния кризиса на свою финансовую ликвидность. Большинство из них (6 из 9) заметили отрицательное влияние кризиса, на остальные три предприятия кризис не оказал ни положительного, ни отрицательного влияния. В категории средних предприятий преобладали те, которые не ощутили ни положительного, ни отрицательного влияния кризиса на ликвидность (8 из 15), для шести оно оказалось отрицательным, а одно оценило влияние кризиса как положительное. О негативном влиянии и отсутствии влияния заявили по 11 крупных предприятий (всего 22 из 29). Следует обратить внимание на то, что в этой группе по два предприятия дали противоположные оценки влияния кризиса: для одних оно «очень положительное», для других – «очень отрицательное».

Таблица 7

Предприятия, ощутившие проблемы с обновлением оборотного кредита под влиянием кризиса

Предприятие	Малое предприятие	Среднее предприятие	Крупное предприятие	Всего
Исследуемое предприятие: абс. кол-во, ед. отн. кол-во, %	9 17,0	15 28,3	29 54,7	53 100,0
Предприятие, ощутившее проблемы с обновлением оборотного кредита: абс. кол-во, ед. отн. кол-во, %	3 20,0	3 20,0	9 60,0	15 100,0
Доля предприятий, ощутивших проблемы с обновлением оборотного кредита, в контрольной группе, %	33,3	20,0	31,0	28,3

Три больших предприятия указали на положительное влияние кризиса. Ни одно предприятие, пользующееся факторингом, не охарактеризовало влияние кризиса как очень положительное. Однако стоит заметить, что на положительное влияние кризиса указало больше предприятий, пользующихся факторингом, чем не пользующихся им (в процентном выражении). Отрицательное и очень отрицательное влияние кризиса отметили 41% предприятий,

пользующихся факторингом, и 48% – не пользующихся им.

Влияние кризиса на стоимость и лимиты факторинга, а также оборотного кредита показывает табл. 6. Для всех предприятий, пользующихся факторингом перед кризисом, под влиянием последнего выросла стоимость факторинга, но ни для одного из них не был снижен его лимит. Для предприятий, пользующихся оборотным кредитом, его стоимость выросла для 87% из них (40 предприятий), а лимит был снижен для 35% (16 предприятий). Как услуга факторинг обеспечивает повышение финансовой безопасности, так как финансовый кризис не оказывает влияния на сокращение факторингового лимита. Сокращение этого лимита может повлечь за собой проблемы с покрытием потребности в оборотном капитале нетто, а банковский кредит этого покрытия не гарантирует. Под влиянием кризиса лимит кредита был снижен более чем для трети предприятий, что может привести к затруднениям с покрытием потребности в оборотном капитале нетто и проблемам с финансовой ликвидностью. 15 предприятий (более 28%) столкнулись с трудностями при обновлении оборотного кредита в связи с финансовым кризисом (табл. 7). Стоит заметить, что проблемы

с обновлением оборотных кредитов чаще всего появлялись у малых предприятий (у каждого третьего в этой категории), а реже всего – у средних (у каждого пятого в категории).

Выводы

Во время кризиса у предприятий появляются проблемы с финансированием потребности в оборотном капитале нетто, связанной с операционной деятельностью, так как банки в условиях кризиса ограничивают доступность кредитов. Одним из решений является сокращение потребности в оборотном капитале нетто тогда, когда эта потребность не может быть профинансирована. Факторинг является финансовой услугой, применение которой приводит к сокращению этой потребности. Особенно пригодным во время кризиса может быть реструктуризационный факторинг, совмещающий результаты факторинга задолженности (сокращение цикла ротации платежей) и обратного факторинга (удлинение цикла исполнения коммерческих обязательств). Факторинг безопаснее банковского кредита, поскольку предприятие, пользующееся факторингом, должно принимать в расчет рост его стоимости, но лимит факторинга неограничен.

Список литературы

1. Brigham E. F. Podstawy zarządzania finansami. T. 3. Warszawa: PWN, 1996.
2. Gołębiowski G., Tłaczala A. Analiza ekonomiczno-finansowa w ujęciu praktycznym. Warszawa: Difin, 2005.
3. Kopański W. Słownik wyrazów obcych i zwrotów obcojęzycznych z almanachem. Bertelsman Media. Warszawa, 2000.
4. Kreczmańskiej-Gigol K. Usługi bankowe wykorzystywane w zarządzaniu płynnością finansową przedsiębiorstwa, Badania ankietowe/Szkoła Główna Handlowa w Warszawie. Warszawa, 2010.
5. Mishkin F. S. Ekonomia pieniądza, bankowości i rynków finansowych. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 2002.
6. Molenda W. Rachunkowość instrumentów finansowych. Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, Warszawa, 2004.
7. Moonen D. D. Factoring als alternative Finanzierungsform für den Mittelstand. Krefeld: GRIN Verlag für Akademische Texte, 2007.
8. Nawrot W. Globalny kryzys finansowy XXI wieku. Przyczyny, przebieg, skutki, prognozy. CeDeWu, Warszawa, 2009.
9. Schwarz W. Factoring, Stuttgart: Deutscher Sparkassenverlag, 1996.
10. Słownik wyrazów obcych. Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1996.
11. Sytuacja na rynku kredytowym. Wyniki ankiety do przewodniczących komitetów kredytowych