

Н. М. Білоус,

*к. е. н., доцент кафедри фінансів та економіки природокористування
Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне)*

І. Л. Сазонець,

*д. е. н., проф., завідувач кафедри державного управління, документознавства та
інформаційної діяльності
Національного університету водного господарства та природокористування (м. Рівне)*

ЗНАЧЕННЯ ФАКТОРИНГУ В СИСТЕМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

N. M. Bilous, I. L. Sazonets

THE IMPORTANCE OF FACTORING IN THE SYSTEM OF STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT

В статті проаналізовано стратегії розвитку компаній, науково-методичні підходи до стратегічного розвитку для всіх типів компаній. Визначено, що найбільш важливою складовою формування та реалізації стратегій розвитку компаній є фінансові механізми. Серед фінансових методів формування стратегії розвитку компанії виділено факторинг, як інструмент, що сполучає в собі фінансові та комерційні переваги сучасного бізнес-середовища.

The article analyzes the development strategy of companies, scientific-methodical approaches to strategic development for all types of companies. Determined that the most important component of formation and implementation of development strategies of companies are the financial mechanisms. Among the financial methods of forming the development strategy of the company allocated to factoring as a tool that combines financial and commercial advantages of the modern business environment.

Ключові слова. *Стратегії, розвиток, компанія, фінансові механізми, переваги, факторинг.*

Key words. *Strategy, development, company, financial mechanisms, benefits, factoring.*

Постановка проблеми. Стратегічне управління діяльністю підприємств здійснюється в умовах динамічної зміни факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, які впливають на якість розробки

корпоративних бізнес-моделей. Тому, важливими теоретичними і прикладними аспектами, які потребують подальшого опрацювання, є поглиблення парадигми стратегічного управління компанією крізь призму положень концепції бізнес-моделювання, що надає можливість уточнення поняття «бізнес-модель» компанії, визначення основних характеристик бізнес-моделі, формування комплексної системи оцінки ефективності та стійкості бізнес-моделі управління в умовах мінливості факторів середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям дослідження діяльності організацій та стратегічного управління корпоративними структурами стали праці зарубіжних учених, зокрема Д. Аакера, І. Ансоффа, Д. Бленда, Т. Гениберг, Х. Герберу, Р. Глейзера, В. Єфремова, Б. Карлоффа, Е. Кемпбел-Харта, А. Манеса, Г. Минцберга, М. Портера, А. Соолятте, А. Томпсона, Б. Фелпса, а також вітчизняних науковців В. Аранчій, І. Бланка, Т. Гринько, О. Диканя, М. Матвійця, І. Сазонця, А. Семенова, С. Харченка, З. Шершньової.

Мета дослідження. В поданому дослідженні авторами поставлено за мету пов'язати вже досліджені науковцями підходи до стратегічного управління[2, 3, 4]. з сучасними фінансовими методами управління бізнесом, зокрема з факторингом, як таким, що має переваги і для бізнесменів-підприємців, так і для фінансових структур.

Результати дослідження. Система стратегічного управління компанією в сучасних умовах передбачає реалізацію комплексу управлінських дій, спрямованих на формування динамічної структури, здатної вести неперервну у часі та економічно успішну щодо досягнення поставлених стратегічних цілей діяльність в умовах постійного впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, зберігаючи при цьому ознаки цілісності і рівноваги соціально-економічної системи. У роботі детально обґрунтовано взаємозв'язок бізнес-моделей та корпоративної стратегії компанії (рис. 1).

Сазонцем І.Л. розкрито здатність компаній функціонувати та розвиватись в умовах мінливого внутрішнього і зовнішнього середовища, перебуваючи при цьому у стані динамічної рівноваги у визначений період часу в конкретній ринковій ситуації[5]. Така динамічна рівновага може бути інтерпретована як стан економічної стійкості. Водночас економічну стійкість можна розглядати як критерій прийняття стратегічних рішень, як ключову конкурентну перевагу компанії з досягненням цілей стратегій та ефективності використання корпоративної бізнес-моделі.



Рис. 1. Бізнес-модель формування корпоративної стратегії

(розроблено автором)

У процесі розробки корпоративної бізнес-моделі діяльності суб'єктів страхування життя і забезпечення певного рівня стратегічного управління стійкості у перспективі важливим є урахування зовнішніх та внутрішніх факторів. До «ядра» основних факторів включаються керовані компанією внутрішні фактори: достатність обсягу страхових резервів, статутний фонд, страхові виплати, обсяги надання послуг або виробництва продукції, портфель заказів. Із зовнішніх, некерованих компанією факторів, до складу «ядра» відносять: темп економічного росту, рівень фінансової освіченості та страхової культури населення, рівень інфляції та цінові очікування, рівень платоспроможного попиту на продукцію та послуги компанії. Стійкість ринку розглянуто як важливий фактор зовнішнього середовища, що створює передумови для стійкого функціонування компанії.

Зарубіжний досвід щодо фінансового забезпечення стратегічних галузей національної економіки свідчить про те, що на сьогодні існують певні методи в механізмі, які повинні забезпечувати галузь фінансовими ресурсами для її функціонування і особливо для розвитку. Так, світова практика виробила наступні важелі та інструменти фінансового забезпечення розвитку галузі: державні гарантії щодо інвестицій, податкові інструменти стимулювання інвестицій, страхування інвестицій[7].

Вітчизняний механізм включає ще такий інструмент, як пряма державна підтримка – дотації з бюджетів усіх рівнів, галузеві угоди щодо ціни на енергоресурси та сировину, транспортування продукції. На прикладі металургійної галузі можна зазначити, що він не є дієвим, оскільки рівень рентабельності продажів в галузі досить низький, обсяги продажів на світовому ринку знижуються, вітчизняна металопродукція за своєю собівартістю та якістю не може конкурувати із світовими лідерами – Китаєм, США, Індією тощо.

Тому Чередніченко С.В. [8]. пропонується наступний механізм фінансового забезпечення функціонування та розвитку металургійної галузі України, який в свою структуру включатиме управлінську та функціональну підсистеми, що відображають системну діяльність держави, цілі якої є підпорядкованими цілям державної політики, та містить набір фінансових важелів, інструментів та індикаторів ефективності реалізації механізму (рис. 2), які повинні застосовуватись комплексно в залежності від глибини кризового стану галузі. Тобто наведений механізм являє собою систему, в якій керуючі та цільова складові об'єднані в управлінську підсистему, оскільки вони повинні забезпечувати ефективність, результативність та справедливість функціональної підсистеми.

Отже, з точки зору управлінського підходу проведення державної політики є саме управлінською діяльністю стосовно фінансового (ресурсного)забезпечення, що складається з формування механізму прийняття рішень, процесу безпосереднього прийняття управлінських рішень стосовно механізму фінансового забезпечення та його реалізації через функціональну підсистему.

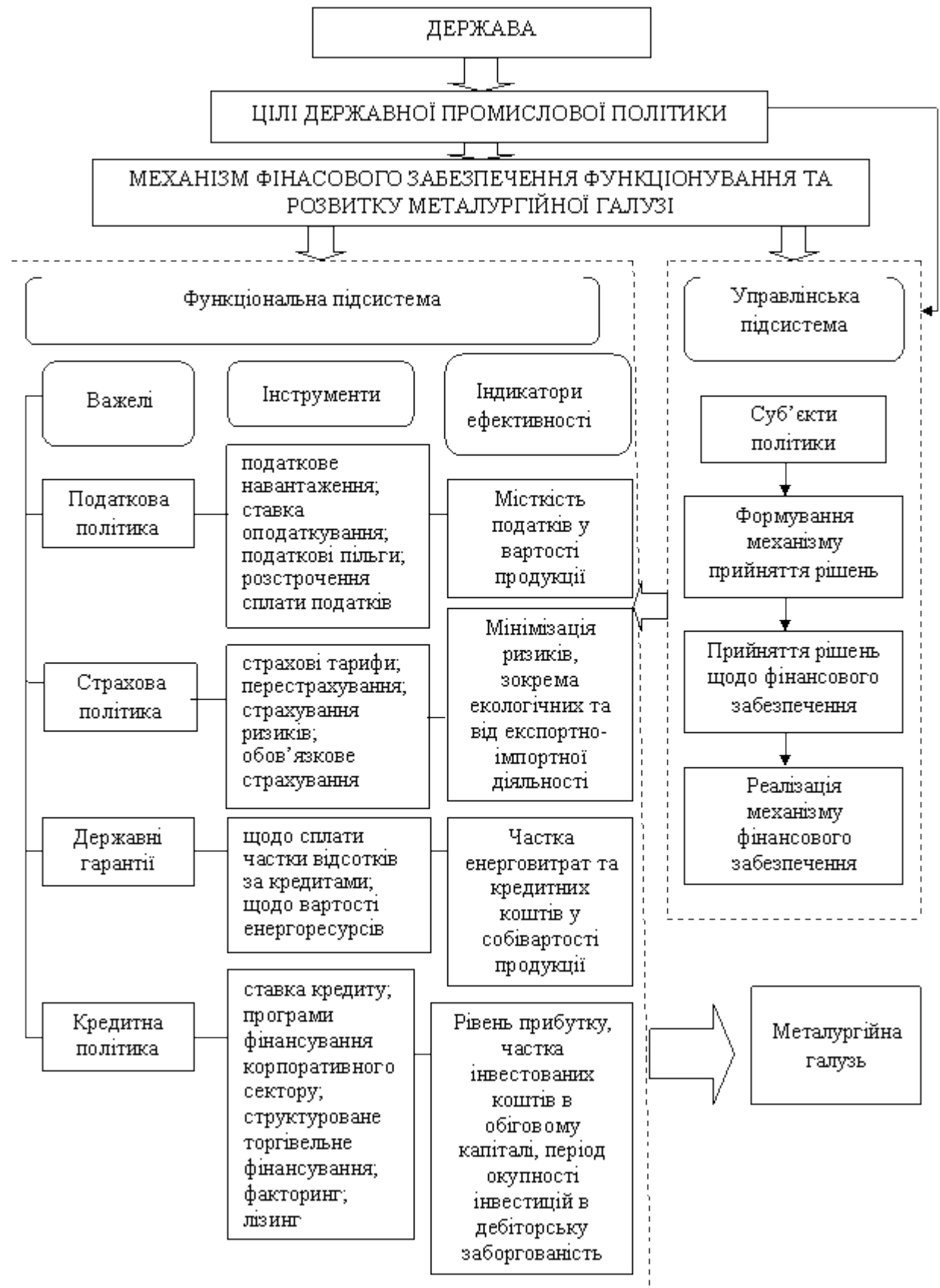


Рис. 2. Механізм фінансового забезпечення функціонування та розвитку металургійної галузі України [8].

Фінансування, як правило, здійснюється в день надання накладної на відвантажену партію товару. Розмір дострокового платежу може становити до 90% від суми поставки. Залишок коштів (від 10%) за винятком комісії банку-фактору повертається відразу після оплати поставки покупцем. Таким чином, постачальник може планувати свої фінансові потоки не залежно від платіжної дисципліни покупців, при цьому будучи впевненим в безумовному надходженні коштів з банку проти акцептованих товарно-транспортних документів по поставках з відстрочками платежу. Слід зазначити, що чільне місце серед сучасних інструментів стратегічного управління компаніями займає факторинг. [6].

Факторинг іноді плутають з банківським кредитом, не дивлячись на те, що призначення у них різне: дострокові факторингові платежі компанії, як правило, використовують для фінансування поточної діяльності, а кредитні ресурси - у якості інвестиційних або інноваційних коштів. Крім того, факторинг має свої переваги перед кредитом (табл.1).

Основними конкурентними перевагами факторингу для постачальників є:

можливість збільшення кількості потенційних покупців;

можливість збільшення обсягів поставок;

зміцнення ринкової позиції;

відсутність застави.

Основні конкурентні переваги факторингу для покупців :

можливість проведення розрахунків із постачальниками з відстрочкою платежу після реалізації товару кінцевому споживачу;

можливість користування товарним кредитом, а тому відсутність необхідності в кредиті банку.

Основними перевагами факторингу для банку (фактора) є:

посилення ділових відносин із клієнтами через пропозицію додаткової конкурентоспроможної послуги;

додаткова можливість збільшення клієнтської бази за допомогою залучення на обслуговування платоспроможних покупців (дебіторів) постачальника;

зменшення обсягів резервування за факторингом порівняно з кредитними операціями.

Таблиця 1. Порівняння банківського факторингу та кредиту[6]

| Факторинг | Кредит |
|--|---|
| Факторингове фінансування погашається з грошей, що надходять від дебіторів клієнта | Кредит повертається банку позичальником |
| Факторингове фінансування виплачується на строк фактичної відстрочки платежу (до 90 календарних днів) | Кредит видається на фіксований строк, як правило, до 1 року |
| Факторингове фінансування виплачується в день поставки товару | Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день |
| При факторингу перехід компанії на розрахунково-касове обслуговування в банк не потрібно | Кредит передбачає перехід позичальника на розрахунково-касове обслуговування в банк |
| Для факторингового фінансування ніякого забезпечення не потрібно | Кредит, як правило, видається під заставу й передбачає обороти по розрахунковому рахунку, адекватні сумі позики |
| Розмір фактичного фінансування не обмежений (безмежно збільшуватися в міру росту обсягу продажів клієнта) | Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму |
| Факторингове фінансування погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого товару | Кредит погашається в заздалегідь обумовлений день |
| Факторингове фінансування виплачується автоматично при наданні накладної й рахунку-фактури | Для одержання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів |
| Факторингове фінансування триває безстроково | Погашення кредиту не гарантує одержання нового |
| Факторингове фінансування супроводжується сервісом, що містить у собі: управління дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, пов'язаних з поставками на умовах відстрочки платежу, консалтинг тощо | При кредитуванні, крім надання коштів клієнтові й РКО банк не надає позичальникові будь-яких додаткових послуг |

Висновки. Досліджуючи основні напрями формування стратегій розвитку сучасних компаній слід визначити наступне:

1. Стратегії розвитку компаній підпорядковуються та систематизують відповідно до корпоративних бізнес-моделей, що запозичені у вітчизняну практику менеджменту із іноземного досвіду організації бізнесу;
2. Науково-методичні підходи до стратегічного розвитку є універсальними для всіх типів компаній, що працюють в різних галузях та сферах економіки. Існуючі особливості нівелюються з точки зору підходів адміністративного менеджменту;
3. Найбільш важливою складовою формування та реалізації стратегій розвитку компаній є фінансові механізми та фінансові методи управління. Це обумовлено скрутним фінансовим становищем постачальників та споживачів продукції та послуг;
4. Серед фінансових методів формування стратегії розвитку компанії та організації сучасного бізнесу слід виділити факторинг, як інструмент, що сполучає в собі фінансові та комерційні характеристики сучасного бізнес-середовища і має переваги як для комерційних структур, так і для банків.

Література.

1. Закон України від 09.09.2010 № 2510-VI "Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу": [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>;
2. Голикова Е.И. Факторинг. Актуальные вопросы права, учета и налогообложения: [Текст] / Голикова Е.И. – Вершина, 2008. – 240 с;
3. Хромов М. Дебиторка. Возврат, управление, факторинг: [Текст] / Хромов Михаил. – Питер, 2008. – 208 с;
4. Білоус Н. М. Бізнес-моделі корпоративних стратегій управління страхових компаній / І. Л. Сазонець, Н. М. Білоус [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2014. – № 4 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/op=1&z=4229>;
5. Білоус Н. М. Основні бізнес-моделі корпоративних стратегій управління страховими компаніями / Н. М. Білоус // Бізнес-плани інвестиційних проєктів розвитку Дніпропетровщини: матеріали регіональн. наук.-практ. конф. студ. та аспір. (28 груд. 2008 р.). – Дніпроп. : ДНУ, ФМЕ, 2008. – С.71–75 (0,2 д.а.);
6. Апарова О.В. Фінансово-економічна характеристика факторингу в Україні / О.В. Апарова, Ж.В. Кудрицька [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2011. – № 6 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/op>;
7. Квасній Л.Г. Управління факторингом на торговельних підприємствах / Л.Г. Квасній, І.В. Фарінович [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2016. – № 8 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/op>;
8. Чередніченко С.В. Удосконалення механізму фінансового забезпечення та розвитку металургійної галузі України / С.В. Чередніченко [Електронний ресурс] // Ефективна економіка. – Дніпропетровськ, 2014. – № 11 – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/op>.

References.

1. The Verkhovna Rada of Ukraine (2010), The Law of Ukraine "On Amendments to Certain Legislative Acts of Ukraine regarding factoring", available at: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>
2. Golikova, E.I. (2008), *Factoring. Aktual'nye voprosy prava, ucheta i nalogooblozhenija* [Factoring. Topical issues of legal, accounting and taxation], Verшина, p. 240.

3. Hromov, M. (2008), *Debitorka. Vozvrat, upravlenie, faktoring* [Receivables. Return, management, factoring], Piter, p. 208.
4. Bilous, N. M. and Sazonets, I. L. (2014), " Business -models of corporate strategies management of insurance companies", *Efektivna ekonomika*, vol. 4, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/op=1&z=4229>;
5. Bilous, N. M. (2008), "The basic business model of corporate governance policies insurance companies", Materials of regional scientific conference of students and graduate students, Business plans investment projects of Dnipropetrovsk, (28 Dec. 2008), DNU, Ukraine, pp.71-75.
6. Aparova, O.V. and Kudrytska, Zh.V. (2011), "Financial and economical characteristic of factoring in Ukraine", *Efektivna ekonomika*, vol. 6, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
7. Kvasnii, L.H. and Farynovych, I.V. (2016), "Management factoring on trade enterprises", *Efektivna ekonomika*, vol. 8, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/>
8. Cherednichenko, S.V. (2014), "Improvement of financial ensuring mechanism of development of Ukraine`s metallurgy", *Efektivna ekonomika*, vol. 11, [Online], available at: <http://www.economy.nayka.com.ua>.

Стаття надійшла до редакції 13.09.2016 р.