

УДК 338.47:656

Д. В. Капшай

Гомельский государственный университет им. Ф. Скорины

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ЗНАЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ (ФАКТОРИНГА) ДЛЯ ТРАНСПОРТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

Одной из проблем финансового состояния Белорусской железной дороги и отечественных предприятий, занимающихся перевозкой грузов автомобильным транспортом, является задержка платежей за оказанные услуги предприятиями Республики Беларусь. В статье описывается один из способов выхода из такого рода ситуаций, показана ценность факторинга, как инструмента по защите имущественных и финансовых интересов грузоперевозчика.

В условиях перехода Республики Беларусь к рыночной экономике появляются новые формы и схемы проведения взаимозачетов между субъектами хозяйствования, коей является факторинг. Важность факторинга или финансирования под уступку денежного требования была осознана за рубежом, например в США, еще более ста лет назад.

Руководителям хозяйствующих субъектов всех форм собственности хорошо знакома типичная схема, когда даже проверенные временем партнеры подводят с расчетом. Что же делать в сложившейся ситуации? Ведь субъект хозяйствования, в свою очередь, не может расплатиться со своими поставщиками, а те, в свою очередь, со своими и т. д. Полученная, в конечном счете, целая цепь неплатежей неприятна никому, и в конце концов нанесет ущерб не одному предприятию, а сразу многим. В свою очередь существуют заведения, а именно банки и другие коммерческие организации, которые обладают свободными средствами на данный момент и готовы расстаться с ними на время за определенную плату. Именно поэтому "зависшие" денежные требования могут быть "проданы" кредитором другому "специализированному" предпринимателю (агенту), который имеет свободные денежные средства. Однако при этом агент обязан соблюсти одно условие: он должен иметь возможность выплаты кредитору всей суммы долга, причитающейся ему с третьего лица (должника). При этом в обмен на право взыскать с должника причитающиеся кредитору суммы специализированная организация (банк, агент), за определенное вознаграждение, выкупает платеж (долговое обязательство кредитора).

Указанная финансовая операция приносит определенные выгоды каждой стороне. Так, кредитор получает сразу свой долг в виде платежа за минусом вознаграждения агента. Кроме того, кредитор избегает длительной судебной арбитражной процедуры, не ищет деньги на уплату госпошлины, не нанимает опытных юристов, которым во всех случаях надо не только выплачивать вознаграждение, но и покрывать их издержки в виде различных расходов по делу (командировочные, суточные и т.д.). Агент как "покупатель" долгов также имеет свой интерес, ибо долги он приобретает за соответствующее материальное вознаграждение.

Итак, мы кратко охарактеризовали сущность финансирования под уступку денежного требования как вида договорного обязательства.

При этом целесообразно отметить и следующие моменты.

Первое. Целесообразность и эффективность применения данного договора в условиях рыночных отношений определяется возможностью повышения рентабельности коммерческих операций. Банки, иные кредитные учреждения и специализированные организации, выкупающие денежные требования (финансовые агенты), расширяют с помощью данного договора круг оказываемых услуг, обеспечивая себе дополнительные доходы.

Второе. Предприятия, продающие денежные требования (клиенты), ставят задачу ускорения оборота своих средств путем получения досрочной или своевременной оплаты за поставленные товары (оказанные услуги), хотя и за минусом некоторой суммы (вознаграждения агенту).

Широкое применение данного договора во внешнеэкономической практике привело к разработке Конвенции о международном факторинге в Оттаве 28 мая 1988 года.

К сожалению, факторинговые операции в Республике Беларусь пока еще недооцениваются предпринимателями, и поэтому до сих пор они не получили должного распространения.

Вернемся к существу отечественного понятия финансирования под уступку денежного требования.

По договору финансирования под уступку денежного требования 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.

Если сопоставить договор финансирования под уступку денежного требования с договором о переходе прав кредитора к другому лицу (договор цессии), то мы увидим схожесть этих двух договорных обязательств. Основное и общее в этих видах договоров то, что к финансовому агенту переходит право требования к должнику клиента по переуступленному финансовому

агенту требованию. Однако в отличие от договора цессии договор финансирования под уступку денежного требования является двусторонним. Размер вознаграждения финансового агента зависит от различных обстоятельств: размера суммы долга, сроков финансирования клиента, оказания клиенту дополнительных услуг и прочих условий.

В качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида.

Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Проведем различие между двумя видами денежных требований, могущими быть предметом уступки:

- по которым уже наступил срок платежа;
- по которым срок платежа наступит в будущем.

Причем при уступке будущего денежного требования оно считается перешедшим к финансовому агенту после того, как возникло само право на получение с должника денежных средств, которые являются предметом уступки требования, предусмотренной договором. Предметом уступки может быть несколько требований, а не только одно. Предметы уступки должны быть сугубо конкретны, а поэтому в договоре должны быть указаны: сроки выплаты; суммы, подлежащие уплате финансовому агенту, и другие квалифицирующие признаки переуступаемого требования. Следует иметь в виду, что вознаграждение финансового агента можно производить по аналогии с договором комиссии. В разных странах это вознаграждение колеблется от 0,75 до 3,5 %. К этой ставке добавляется также кредитный процент по авансовым платежам, осуществляемым фактором.

Клиент несет перед финансовым агентом ответственность за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки, то есть клиент обязан гарантировать существование передаваемого долга. Однако важно помнить и другое правило: клиент не отвечает за неисполнение (ненадлежащее исполнение) обязательства, если иное не предусмотрено договором.

Должник несет определенные обязанности и имеет немалый круг прав.

Так, должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту и в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а

также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж.

В случае обращения финансового агента к должнику с требованием произвести платеж должник вправе предъявить к зачету свои денежные требования, основанные на договоре с клиентом, которые уже имелись у должника ко времени, когда им было получено уведомление об уступке требования финансовому агенту.

Финансовый агент обязан, по просьбе должника и в разумный срок, представить должнику доказательство того, что уступка денежного требования финансовому агенту действительно имела место. Если финансовый агент не выполнит эту обязанность, должник вправе произвести по данному требованию платеж клиенту во исполнение своего обязательства перед последним.

Договор финансирования под уступку денежного требования бывает двух видов. В первом случае клиент уступает финансовому агенту за оговоренную сумму денежное требование. Финансовый агент приобретает право на все суммы, которые он получит от должника, даже если платеж последнего значительно превышает сумму выплаты финансового агента клиенту. Однако финансовый агент несет риск того, что платеж должника не покроет его расходы за переуступленное требование.

Если финансовый агент не желает рисковать, заключается договор другого вида. Клиент берет на себя риск того, что должник не выполнит полностью свои обязательства и остаток по долгам он (клиент) будет выплачивать финансовому агенту.

Итак, ценность договора факторинга очевидна. Этот вид договора позволяет кредиторам, в том числе крупным, включая естественные монополии (железные дороги, судовладельцы, оптовые фирмы и т.п.), постоянно имеющим дело с большим числом должников, освободиться от трудоемкой работы по получению от них платежей, продав или передав соответствующие требования специализированной фирме — финансовому агенту — за комиссионное или иное вознаграждение.

Определим экономическую сторону факторинга. Она проявляется в том, что факторинг позволяет повысить ликвидность активов, а также оборотность капитала и тем самым рентабельность деятельности предприятий, которые пользуются его услугами. Использование факторинга во многих случаях позволяет таким предприятиям снизить свои расходы на содержание специальных финансовых служб, повысив эффективность финансового обслуживания за счет передачи их функций специализированным организациям, где такая деятельность, как правило, более эффективна в силу высокой степени рационализации.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- 1 Крейнина М.Н. Финансовый менеджмент – М., 2001. – 400 с.
- 2 Ханкевич Л.А. Финансы – Мн., 2000. – 356 с.
- 3 Хотинская Г.И. Финансовый менеджмент – М., 2002. – 192 с.

Получено 11.02.2003

ISBN 985-6550-83-1. Рынок транспортных услуг
(проблемы повышения эффективности). Вып. 2. Гомель, 2004

УДК 338.47:656

Т. А. Езерская

Белорусский торгово-экономический университет
потребительской кооперации

ПРОБЛЕМЫ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ТРАНСПОРТА

В условиях возрастающей конкурентной борьбы транспортные предприятия Республики Беларусь ищут резервы минимизации стоимости оказываемых услуг. Себестоимость продукции (работ, услуг) в настоящее время является единственным источником уменьшения тарифов на транспортные услуги, что влечет за собой увеличение суммы прибыли и повышения рентабельности.

Транспортные предприятия, осуществляющие свою деятельность на территории Республики Беларусь поставлены в трудные условия хозяйствования. Невысокая покупательская способность населения не дает возможности увеличить объем пассажирских перевозок, при этом следует учитывать то, что оказание этих услуг для железной дороги является заведомо убыточным. Грузовые перевозки с трудом покрывают данные убытки. В связи с этим обстоятельством резко возрастает необходимость в изыскании внутренних резервов снижения себестоимости. Одним из таких резервов является внедрение элементов нормативного метода учета затрат и калькулирования себестоимости услуг на предприятиях транспорта Республики Беларусь. Понятно, что специфика отрасли наложит свой отпечаток на внедрение этого метода, но хотя бы частичное его использование поможет минимизации себестоимости транспортных услуг.

Основными задачами нормативного метода учета затрат на производство являются своевременное предупреждение нерационального расходования материальных, трудовых и финансовых ресурсов на предприятиях. Нормативный метод учета затрат на производство является одним из резервов снижения себестоимости продукции (работ, услуг) и повышения рентабельности производства.