

Л.М. Гутко

МЕХАНІЗМ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ ТА СТРАХУВАННЯ РИЗИКУ НЕВИКОНАННЯ ЗОБОВ'ЯЗАНЬ ЗА ДОГОВОРОМ ФАКТОРИНГУ

У процесі поглиблення суспільного розподілу праці і зростання потреби в забезпеченні його зовнішніх умов із сфери матеріально-речового виробництва у самостійну сферу економіки виділилась інфраструктура. Подальший її розвиток відбувався в результаті виділення виробничих послуг із рамок підприємств-споживачів у спеціалізовані компанії. Галузі інфраструктури надають послуги, тобто створюють умови функціонування підприємств, які за характером впливу на виробничий процес можна поділити на чотири групи: перша - умови, які забезпечують безпосередньо процес виробництва; друга - умови, які забезпечують відтворення робочої сили; третя - умови, які забезпечують доцільну збалансованість макроекономічних пропорцій суспільного відтворення; четверта - екологічні умови економічного розвитку.

Сфера послуг, що включає консультаційне та інформаційне обслуговування, короткострокове кредитування, страхування виробничих ризиків відноситься до виробничої інфраструктури.

На сьогоднішній день зростає попит на інформаційні, бухгалтерські, лізингові, консультаційні послуги із забезпечення оперативної перебудови системи управління виробництвом. Своє місце в сфері ділових фінансових послуг займає факторинг. Він є

різновидом кредитно-фінансової операції і забезпечує ефективний виробничий процес та реалізацію продукції. Така послуга - нематеріальна і щоб скористатися нею, необхідний безпосередній контакт з тим, хто її надає, тобто банком або факторинговою компанією.

Факторинг забезпечує не лише рух вартості, але й підтримує постачання підприємств необхідною сировиною та матеріалами, надає виробникам інформацію про стан і структуру попиту на їх продукцію, передбачає ведення бухгалтерського обліку постачальника. В Європі факторинг є різновидом послуг у галузі фінансування для новостворених малих та середніх фірм, які зазнають фінансових труднощів через несвоєчасне погашення боргів кредиторами і обмеженість доступних для них джерел кредитування.

В Україні факторинг почав свій розвиток з 1990 року, але через нестабільність економічної ситуації та інфляційні процеси він і досі не набув належного розвитку. Однією з причин такої ситуації є недостатня обізнаність про його можливості. Головним призначенням факторингу є зменшення неплатежів, прискорення товарообігу й створення стабільної системи фінансового забезпечення виробничо-господарської діяльності підприємств, що

позитивно позначиться на розвитку економіки країни в цілому. Загалом факторинг можна охарактеризувати як процес переуступлення факторинговій компанії або банку неоплачених рахунків-фактур чи векселів, тобто боргових вимог, які виникають між контрагентами в процесі реалізації продукції на умовах комерційного кредиту в поєднанні з бухгалтерським, страховим та юридичним обслуговуванням постачальника. Таке трактування відповідає Конвенції про міжнародний факторинг, яка була прийнята у травні 1988 року. Згідно з нею, операція вважається факторингом в тому випадку, якщо вона відповідає принаймні двом із слідуєчих ознак:

- наявності кредитування у формі попередньої оплати боргових вимог;
- ведення бухгалтерського обліку постачальника;
- страхування постачальника від кредитного ризику;
- інкасування його заборгованості.

У факторингових операціях беруть участь три сторони:

1 - спеціалізована організація, яка купує рахунки-фактури у своїх клієнтів, тобто факторингова компанія (фактор);

2 - промислове або торгове підприємство-постачальник, що уклало угоду з факторинговою компанією (клієнт);

3 - підприємство-покупець товару (позичальник).

Для укладання договору про факторингове обслуговування клієнт подає фактору заяву, фінансову звітність на останню звітну дату та копії розрахункових документів, виданих на підприємство-покупця. Крім цього клієнт додатково повідомляє фактору інформацію про платника чи платників, суму боргових вимог та умови співпраці з ними.

Під час здійснення факторингових операцій дебіторська заборгованість трансформується в наявні кошти і може при потребі відразу ж використовуватись у виробничому процесі. Зазвичай факторингова компанія бере на себе додатковий ризик неплатоспроможності позичальника, а також приймає на себе ряд зобов'язань на користь клієнта, наприклад, ведення бухгалтерського обліку його дебіторської заборгованості. Перед укладенням договору фактор або відповідний відділ банку аналізує бухгалтерський звіт і баланс, фінансові результати діяльності клієнта, платоспроможність його боржників, а також кредитоспроможність самого клієнта. При цьому до уваги також приймається якість та конкурентоспроможність реалізованої продукції.

Після цього фактор визначає граничну суму

за операціями факторингу, в межах якої постачання продукції може здійснюватись без ризику неотримання платежу. У світовій практиці використовуються три методи встановлення граничних сум: визначення загального ліміту, щомісячних лімітів та страхування за окремими угодами. У першому випадку кожному клієнту встановлюється загальний ліміт кредитування; у другому - сума, на яку протягом місяця може бути проведено відвантаження і оплачено рахунки одному клієнту. Третій метод використовується тоді, коли специфіка виробничої діяльності постачальника передбачає не серію поставок одним і тим же клієнтом, а ряд окремих угод на значні суми. Страхування кредиту здійснюється на всю суму кожного замовлення з постачанням товарів протягом певного періоду часу.

Договір про факторингове обслуговування укладається між постачальником і факторинговою компанією (банком) на строк не менше одного року, можливе його продовження до 4 років. Він передбачає тривале здійснення факторингових операцій банком в інтересах конкретного клієнта. Головною умовою таких договорів є зобов'язання банку оплачувати клієнту переуступлені йому вимоги незалежно від згоди на їх оплату контрагентами клієнта.

Практично зміст факторингу зводиться до того, що фактор (банк) купує в свого клієнта право на стягнення дебіторської заборгованості покупця продукції і переказує постачальнику 70-90% суми коштів за відвантажену продукцію після отримання всіх необхідних документів. Після отримання платежу від покупця фактор (банк) переказує своєму клієнту залишок коштів за вирахуванням комісійної винагороди.

Комісійна винагорода, яку сплачує клієнт факторинговій компанії або банку, складається з двох елементів:

1. плати за кредит у вигляді банківської ставки за короткострокове кредитування клієнта на період факторингу. Для компенсації ризику звичайна ставка збільшується на 3-4%.

2. плати за ведення обліку, юридичне та інформаційне обслуговування, тобто за управління. В більшості країн розмір цієї плати знаходиться в межах 0,5-3%, в тому числі плата за облік рахунків-фактур становить 0,1-1% річного обороту постачальника.

Якщо ж факторингова компанія купує прострочену дебіторську заборгованість за товарними операціями, то розмір комісійної винагороди в 1,5-2 рази вищий, ніж при купівлі заборгованості за відвантажені товари, строк оплати яких не настав.

Факторинг відносять до ризикових банківських операцій, оскільки є ризик невиконання зобов'язань. Ступінь ризику характеризується вірогідністю події, що веде до

втрати банком коштів за певною операцією, тому банк-кредитор або факторингова компанія повинні приймати рішення, виконуючи порівняння прогнозу ефективності даної угоди з ефективністю можливого без ризикового вкладу.

Іншим способом мінімізації ризику є страхування ризику невиконання зобов'язань за договором факторингу. При цьому можливе існування кількох договорів страхування залежно від невиконання зобов'язань постачальником з постачання товарів і покупцем - з вчасної оплати вимог банку або факторингової компанії. Таким чином страхувальник страхує ризику, пов'язані з постачанням товару: ризик якості, транспортний ризик, а покупець страхує ризик неплатежу або в межах обсягу факторингової операції, або з врахуванням суми упушеного прибутку банком або фактором.

Всі витрати із страхування ризику невиконання зобов'язань покупцем за факторинговим договором покладаються на нього ж. Він також зобов'язаний надати в трьохденний термін з дня укладання факторингового договору докази факторингової компанії або банку про здійснення страхування. При цьому договір страхування укладається на підставі заяви страхувальника за умови надання необхідної документації (документів, що підтверджують його платоспроможність за договором факторингу на суму відповідальності за страховими ризиками, копії договорів тощо) для визначення ймовірності настання страхового випадку за укладеним договором, тобто виникнення тимчасової ситуації, коли на рахунку платника (страхувальника) немає коштів для виконання зобов'язань.

Договором страхування передбачені права й обов'язки сторін. Так, страховик зобов'язаний після настання страхового випадку скласти страховий акт і на протязі десяти робочих днів виплатити страхове відшкодування в розмірі, передбаченому договором страхування. В разі невиконання зобов'язань страховик сплачує страхувальнику штраф в розмірі 0,1% за кожен день затримки понад встановлений строк.

Страхувальник в свою чергу повинен інформувати страховика про хід виконання договору факторингу, про зміну своєї

платоспроможності та інші суттєві обставини, що виникають під час дії договору страхування. В разі настання страхового випадку страхувальник зобов'язаний протягом трьох днів в письмовій формі повідомити про це страховика, а також надати страховій компанії можливість реалізації регресного права у зв'язку з виплатою страхового відшкодування шляхом передачі їй усіх необхідних для цього документів.

Договором страхування передбачаються випадки, коли страховик має право повністю або частково відмовити у виплаті страхового відшкодування: в разі форс мажорних обставин; військових дій або громадських конфліктів, страйків, які вплинули на виконання зобов'язань за договором страхування.

Факторингові послуги поширені в усіх розвинутих країнах світу. Вони для підприємств, які зацікавлені у швидкому отриманні коштів за відвантаженою продукцією, є ефективним способом зменшення ризику, а для комерційних банків факторинг дає можливість залучити нових клієнтів, розширити сферу діяльності та збільшити власні доходи. Тому за умов стабілізації ринкових відносин, формування ефективного грошового обігу та відповідної законодавчої бази можна сподіватися на розвиток факторингу і в Україні.

Література

1. Закон України "Про банки та банківську діяльність" // Урядовий кур'єр - 2001 - №8.
2. Берлач А. Система кредитування сільськогосподарських підприємств // Фінанси України. - 2004. - №3.
3. Конторщикова О. Факторингові послуги як інструмент управління дебіторською заборгованістю // Економіка, фінанси, право. - 2002. - №9.
4. <http://www.factoring.ru/for-banks.html>
5. www.uainsur.com