

**Факторинг: особенности законодательного регулирования
и экономические выгоды применения.**

(«Государственное регулирование и управление экономической стабильностью России».
Статьи и тезисы докладов по материалам межвузовской
научно-практической конференции. 23 апреля 2008 г. НОУ ВПО «ИЭФ»).

К числу многих операций, сравнительно недавно появившихся в арсенале российских банков, относится и факторинг. В общем виде его суть заключается в покупке банком или специализированной финансовой (факторской) компанией (зачастую – дочерней фирмой банка) денежных требований продавца продукции (товаров, работ, услуг) к покупателю.

Возникновение факторинга явилось следствием распространения коммерческого кредита, связанного с предоставлением фирмами-поставщиками своим покупателям отсрочки или рассрочки платежа за поставленный товар (выполненные работы, оказанные услуги). Будучи хорошим методом конкурентной борьбы за «своего» покупателя, такая политика может приводить к росту дебиторской задолженности и снижению ее оборачиваемости. Таким образом, появление специализированных финансовых институтов, решавших эту проблему посредством нового способа финансирования текущей деятельности фирм, было неизбежно.

Законодательной основой данных операций является глава 43 Гражданского кодекса РФ, в которой термин «факторинг» не употребляется, а введено понятие «*финансирование под уступку денежного требования*». В силу соответствующего договора 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 договорных отношений между ними, а клиент уступает или обязуется уступить это требование финансовому агенту. Основу этой операции составляет так называемая цессия – уступка денежного требования или, если пользоваться терминологией Гражданского кодекса РФ, переход прав кредитора к другому лицу (глава 24, §1). Однако отношения, характерные для факторинга, более сложные, имеют своим предметом только денежные обязательства, являются обычно долговременными, связаны с обязательным предоставлением денежных средств, и в их регулировании существует целый ряд принципиальных особенностей. Среди них отметим следующие.

Во-первых, из приведенного выше определения сущности договора финансирования под уступку денежного требования видно, что предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, может быть как уже существующее требование (срок

платежа наступил), так и будущее (право на получение денег еще только возникнет в будущем).

Во-вторых, помимо уступки денежного требования взамен получения денег она может быть также совершена и в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом (в этом случае в договоре желательно указывать, что денежное требование переходит к финансовому агенту только в случае неисполнения обязательства, обеспеченного этим требованием). Это дает банкам возможность помимо классического факторинга развивать операции обычного кредитования, но под уступку денежного требования (альтернативным вариантом будет оформление договора залога имущественных прав (требований), в том числе тех, которые залогодатель приобретет в будущем).

В-третьих, обязанность должника произвести платеж финансовому агенту наступает при условии, что он получил от него, либо от своего кредитора письменное уведомление о произошедшей уступке, в котором определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж. По просьбе должника финансовый агент обязан в разумный срок представить ему доказательство того, что уступка денежного требования действительно произошла. Если финансовый агент не выполнит эту обязанность, должник будет иметь право произвести по данному требованию платеж непосредственно своему кредитору (продавцу) во исполнение своего обязательства перед ним.

В-четвертых, должник не может запретить уступку денежного требования продавцом в договоре купли-продажи. Такое желание может возникнуть у покупателя, предполагающего возможность невыполнения им в срок своих обязательств, и надеющегося благодаря налаженным связям с продавцом «полюбовно» договориться об отсрочке, либо уплатить чисто символические штрафные санкции, если величина договорной неустойки мала. Понимание того, что с покупателем долга договориться не удастся, и – главное – что при установлении им долгосрочных отношений с продавцом финансовый агент может потребовать от клиента ужесточения размера договорных санкций за несвоевременную оплату долга, и может вызвать у должника идею запретить уступку денежного требования продавцом в договоре купли-продажи.

В Гражданском кодексе РФ установлена недействительность такого запрета, если он будет иметь место: в п.1 ст. 828 говорится, что уступка финансовому агенту денежного требования является действительной, даже если между клиентом и его должником существует соглашение о ее запрете или ограничении. Вместе с тем, если уступка денежного требования была произведена в нарушение этого запрета, то это не

освобождает продавца (клиента) от обязательств или ответственности перед должником, т.е. последний будет вправе потребовать возмещения причиненных ему сменой кредитора убытков. Однако для этого ему придется доказать возникновение дополнительных расходов, которые отсутствовали бы, если бы долг исполнялся непосредственно первоначальному кредитору (очевидно, что сделать это будет весьма нелегко, если продавец займет жесткую позицию и заявит о произошедшем у него изменении кредитной политики по отношению к своим должникам).

Длительное время сохранялась неопределенная ситуация с трактовкой понятия «финансовый агент», в качестве которого согласно ст. 825 Гражданского кодекса РФ могли выступать кредитные организации и другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности по финансированию под уступку денежного требования. Однако порядок лицензирования так и не был утвержден. Согласно же принятому 8 августа 2001 г. Федеральному закону РФ № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» для проведения данной операции лицензия вообще не требуется, что полностью оправдано – лицензирование операции, при которой организация за счет собственных средств и с принятием на себя соответствующих рисков покупает чужие долги, выглядело бы нелогичным.

Факторинговые операции относятся к высокорисковым и могут повлечь убытки для банков. Поэтому они должны предварительно тщательно анализировать выполнение фирмами-поставщиками своих договорных обязательств, информацию о платежеспособности дебиторов, о сложившейся практике их взаимоотношений с поставщиками, о точности и своевременности исполнения ими своих платежей, учитывать отраслевые нюансы, условия договоров и т.д.

Договор может заключаться на весь платежный оборот клиента (сроком на год), на часть его платежных требований, на разовые операции. При этом обычно устанавливаются специальные лимиты: общий лимит финансирования на продавца и лимиты на отдельных дебиторов.

После подписания договора продавец (клиент) после фактических отгрузок товаров передает банку документы, подтверждающие факт возникновения денежного требования (отгрузочные документы, накладные), а также служащие основанием для расчетов по сделке (счета-фактуры с приложением их копий, заверенные руководителем фирмы и главным бухгалтером).

Выгоды факторинга для продавцов весьма многогранны:

➤ немедленное (хотя и с определенной скидкой) получение денег. Такое финансирование текущей деятельности особенно актуально при предоставлении

покупателям коммерческого кредита в виде отсрочки и рассрочки оплаты товаров, работ или услуг, а также в случае задержек платежей. Значение данного момента связано еще и с тем, что в соответствии с налоговым законодательством уплата налога на прибыль и НДС происходит по факту отгрузки товаров. При предоставлении же покупателям отсрочки платежа (а это дает продавцу серьезные конкурентные преимущества) средства за отгруженную продукцию поступят значительно позже. Факторинговая сделка в такой ситуации позволяет продавцу устранить возможные проблемы;

- избежание риска неблагоприятного изменения валютного курса, а также риска неоплаты платежных документов – но только в случае факторинга без права регресса;

- возможность роста продаж: покупатели (особенно в торговле потребительскими товарами) часто готовы закупать больший объем товара, если получают отсрочку платежа;

- финансирование оборотного капитала и улучшение структуры баланса;

- при постоянном сотрудничестве с финансовым агентом – возможность получения дополнительных услуг и др.

В процессе взаимодействия с клиентами в факторинговых операциях банки на основе применения специализированного программного обеспечения предоставляют им различную оперативную информацию о последних платежах и изменениях в дебиторской задолженности, в том числе об объемах финансирования по поставкам клиента, о платежах должников и остатках их долгов, общей платежной дисциплине должников и др.