

УДК 336.717

**Российский факторинг:
правовые и методические
аспекты**

Г. А. Королева, О. О. Балакина
*Ярославский государственный университет
им. П. Г. Демидова*

*E-mail: gotik@inbox.ru
E-mail: mazina@yandex.ru*

Научная статья

Развитие факторинга в российской практике определяется различными факторами. Правовые нормы регулирования финансового сектора на данный момент во многом ограничивают его возможности. Снижение доходности этого сектора связано и с проблемами методического обеспечения финансовой услуги данного вида.

Ключевые слова: факторинг; финансирование под уступку денежных требований; правовые коллизии; ограничения на осуществление факторингового обслуживания; методическое обеспечение факторинга; повышение эффективности факторингового бизнеса.

**Russian factoring: legal
and methodical aspects**

G. A. Koroleva, O. O. Balakina
P. G. Demidov Yaroslavl State University

Scientific article

Development of factoring in Russia has a number of features. They were created under impact various factors. Precepts of law regulation financial sector at the moment in many respects limit possibilities of factoring. Being one of highly effective types of business, in Russia factoring wasn't widely adopted. Decline in yield of this sector is connected and with methodical ensuring financial service of this type.

Keywords: factoring; financing under a concession of cash requirements; legal collisions; restrictions on implementation of factoring servicing; methodical ensuring factoring; increase of efficiency of factoring business.

Развитие общественного производства в целом, рост отдельных товарных рынков неизбежно приводят к усилению конкуренции и поиску новых финансовых инструментов, позволяющих обеспечить устойчивость рынку и отдельному производителю. Одним из таких инструментов выступает факторинг. Факторинговые услуги сегодня – неотъемлемая часть финансового сектора экономически развитых государств. Российский факторинг относительно молод. Его становление начинается в 1996 году с принятием гл. 43 Гражданского кодекса РФ. По мнению специалистов в области кредитования, указанная глава на протяжении 15 лет не работала [1]. И лишь в нулевых законодатели вновь обратились к проблемам ее применения. Сам термин «факторинг» Гражданским Кодексом не используется. В соответствии с нормами указанной главы факторинг в Российской Федерации определяется как финансирование под уступку денежного требования.

К сожалению, отличия в понимании факторинга в международной и российской практике этим не исчерпываются.

При разработке гл. 43 ГК РФ за основу были приняты положения Конвенции по международным факторинговым операциям 1988 г. (Оттавская конвенция), разработанные Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА)¹. Правовые нормы данной конвенции являются основой для национального законодательства различных стран мира, в том числе Российской Федерации

¹ Конвенция УНИДРУА «По международным факторным операциям» (заключена в Оттаве 28.05.1988) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

© Королева Г. А., 2015

© Балакина О. О., 2015

(несмотря на то, что данная Конвенция Россией не была ратифицирована на момент принятия гл. 43 ГК РФ).

При факторинге финансовый агент, помимо финансирования клиента, оказывает ему иные услуги, связанные с уступкой права требования. По нормам российского права соответствующие обязанности должны быть прямо возложены на финансового агента. При отсутствии в договоре соответствующего условия финансовый агент не оказывает финансовую услугу клиенту, а значит, такой договор финансирования не является факторингом в международной трактовке.

Кроме того, по Конвенции УНИДРУА фактор не обязательно берет на себя обязанность по финансированию клиента (факторинг без финансирования).

Некоторые авторы отмечают, что отсутствие императивной обязанности финансового агента на оказание дополнительных финансовых услуг клиенту является недостатком гл. 43 ГК РФ. На основании гл. 43 ГК РФ невозможно сделать однозначного вывода о том, элементы каких договоров (займа, кредита, купли-продажи, агентирования и т. д.) регулируют факторинговые отношения. Очень широкое определение, данное в п. 1 ст. 824 ГК РФ, с равным успехом охватывает все указанные выше виды договоров [3].

Нормы ГК РФ не содержат ссылок и на различные виды регулируемых операций, в то время как хозяйственная практика реально использует более десятка основных видов факторинга.

Разработчики проекта ГК РФ предлагают приблизить договор финансирования под уступку денежного требования к конструкции международного факторинга путем указания на обязательность финансовых услуг.¹ Мы считаем, что принятие данных новелл окажет положительный эффект на применение данного договора на практике, так как будет способствовать уменьшению правовых споров относительно правовой природы данного договора.

Договор финансирования под уступку денежного требования является разновидностью факторинговых контрактов. Факторинг охватывает более широкий круг операций, связанных с уступкой дебиторской задолженности для целей финансирования или иных целей.

В связи с этим одним из условий успешного развития рынка данных услуг является изменение наименования гл. 43 ГК РФ на «Факторинг» или «Факторинговое обслуживание». Кроме того, введение термина «факторинг» в российское законодательство позволило бы унифицировать терминологию с международным законодательством и отразить действительную сущность рассматриваемых отношений.

Отметим, что с момента принятия главы 43 ГК РФ была изменена лишь одна статья (ст. 825) из всех статей главы 43 ГК РФ, регулирующих институт финансирования под уступку денежного требования. Вместе с тем участники факторинговых отношений в повседневной практике нередко сталкиваются с трудностями, обусловленными несовершенством законодательной базы.

Например, на практике недобросовестный клиент совершает действия, в результате которых финансовый агент лишается права на получение средств от должника. Они могут сопровождаться сговором между поставщиком и покупателем (дебитором). Положения ст. 827 ГК РФ, посвященные ответственности клиента перед финансовым агентом, не способны в должной мере защитить фактора от недобросовестного клиента, так как по общему правилу клиент несет ответственность только за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки.

В связи с этим возникает необходимость в принятии норм, устанавливающих ответственность клиента за совершение следующих заведомо недобросовестных действий:

¹ Проект Федерального закона № 47538-6 "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации, а также в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (Официально не опубликован) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».

- продажа финансовому агенту права требования, которое переуступлено клиентом другому лицу, что делает невозможным возврат денежных средств, выданных в рамках факторингового финансирования;
- внесение необоснованных изменений в первичные учетные и бухгалтерские документы, подтверждающие право требования. Такая корректировка может ввести в заблуждение фактора и привести к неправильной оценке рисков и объема финансирования;
- возврат должником клиенту товара надлежащего качества. Подобные действия, как правило, носят преднамеренный характер и служат для введения фактора в заблуждение. Риск неплатежа дебитора в этом случае достигает максимального значения;
- прием клиентом от должника денежных средств в оплату перешедших финансовому агенту денежных требований. Подобные события не всегда являются результатом преднамеренных действий, но увеличивают время возврата денежных средств, выплаченных в порядке факторингового финансирования;
- включение перешедших финансовому агенту денежных требований в число принадлежащих клиенту при проведении зачета встречных требований между клиентом и должником. Является результатом прямого сговора поставщика и дебитора. Возврат денежных средств в таком случае осуществляется в судебном порядке. Это приводит к увеличению времени оборота капитала фактора и ведет к значительному возрастанию его издержек;
- направление должнику уведомлений и указаний об оплате перешедших финансовому агенту денежных требований не финансовому агенту, а клиенту или третьему лицу и выполнение таких указаний должником и др.

К другим недостаткам гл. 43 ГК РФ можно отнести:

- отсутствие указания на существенные условия договора факторинга (что приводит к возникновению трудностей с определением цены договора);
- неопределенность понятия будущих требований и момента их перехода к фактору;
- отсутствие регулирования способа идентификации требований при оптовой уступке требований;
- недостаточность нормативного регулирования содержания договора обеспечительного факторинга, договора международного факторинга и др.

В отношении международного факторинга Российская Федерация предприняла ряд шагов, призванных стимулировать его развитие. Так, в 2014 году Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном факторинге. В результате с 28 декабря 2015 года операции открытого экспортного факторинга Россия сможет осуществлять по международным правилам. Но формулировки гл. 43 ГК не содержат норм, регламентирующих данный вид операций, что создает некоторые сложности на практике. Российским экспортерам сложно получить факторинговое финансирование в рамках международных контрактов в силу запрета на валютные операции между факторинговыми компаниями и российскими компаниями-резидентами (ч. 1 ст. 9 Федерального закона от 10.12.2003 № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»).

В соответствии с нормами российского права факторинговые операции являются одним из видов прочих банковских операций. Это во многом определяет стартовые позиции нового бизнеса на данном рынке. В международной практике факторинговый бизнес возникает по разным причинам и его учредителями выступают самые разные структуры. Безусловно, основной целью этого бизнеса является извлечение прибыли. Однако данный бизнес позволяет кредитным организациям значительно увеличить продуктовую линейку, крупным компаниям – создать удобный инструмент, позволяющий законно и без потерь маневрировать свободными капиталами внутри бизнес-группы, закрывая временную потребность предприятий группы в оборотных средствах. Если первоначально в России факторинговые структуры создавались как подразделения в составе банков, то на данный момент примерно половина новых

факторинговых структур создается как самостоятельные организации. Это положительно характеризует тенденции в развитии рынка факторинга.

В международной практике учредителями факторинговых компаний выступают страховые компании и группы. Такой шаг выглядит вполне логичным, так как страховщики накапливают значительные информационные базы по действующим на рынке компаниям и осуществляемым сделкам, имеют значительные финансовые ресурсы. Методология определения уровня риска при страховании и перестраховании различных сделок, используемая в страховании и факторинге, схожа. Кроме того, страховщики используют те же процедуры верификации, которые являются элементом факторингового обслуживания. Российское право не позволяет страховому бизнесу работать на рынке факторинга.

Таким образом, в настоящее время российское право недостаточно полно и четко регулирует факторинговые отношения, нормативная база существенно отстает от практики применения факторинга, что существенно сдерживает его развитие.

Статистические данные наглядно характеризуют тот факт, что российский рынок факторинга лишь начинает формироваться. В 2014 году оборот российского факторинга составил 2 057 млрд. рублей (2,1 трлн. руб.), что на 8 % выше, чем в 2013 году, при том, что рост рынка в 2013 году составил 32 %. В первом полугодии 2015 года объем услуг данного сектора сократился на 16 %. Это является отражением общих тенденций в российской экономике. Кроме того, регулятор ужесточил требования к риск-менеджменту, что привело к увеличению количества отклоненных заявок. Российские факторы снизили объем максимального первоначального платежа до 74 % от суммы сделки [1].

Факторингом воспользовались 9 тысяч компаний при расчетах с 22 тысячами покупателей-дебиторов, число уступленных поставок выросло до 9 млн., доход факторов по итогам 2014 года превысил 30 млрд. рублей, доля профинансированных поставок снизилась до 79 %, оборачиваемость по портфелю выросла до 73 дней [3].

Однако операции по импорту и экспорту по-прежнему занимают ничтожную долю в обороте: доля международного факторинга составляет всего 1,5 % [4]. Эксперты отмечают, что оборот международного факторинга российских банков снизился впервые за четыре года. Падение произошло на фоне антироссийских санкций – иностранные покупатели менее охотно приобретают российские товары. О развитии рынка может рассказать и структура предоставляемых клиентам услуг по видам. На факторинг с регрессом в 1 полугодии 2015 года приходилось 55 % всего объема финансирования [5]. Высокая доля этого вида всегда свидетельствует о слабости развития рынка. Основные игроки рынка в ухудшающихся экономических условиях начинают сокращать долю услуг без регресса и наращивать объем услуг без финансирования. Например, компания РБ Факторинг, входящая в ТОП-10 российских факторов, в первом квартале 2015 года увеличила долю факторинга с регрессом на 13 % [5].

В российской экономической реальности речь идет о множестве событий, увеличивающих риски факторов. И прежде всего – сложность взыскания долга при отказе дебитора от оплаты уступленной задолженности. Издержки по взысканию значительны, как и сроки, в течение которых протекают судебные и внесудебные процедуры. Если прибавить к этому инфляционный фактор и нестабильность ситуации на валютных рынках, то становится понятным нежелание факторинговых компаний наращивать объем услуг без регресса. Не получил пока широкого распространения и факторинг без финансирования, хотя его объемы постепенно возрастают. Обусловлено это ужесточением политики факторов в области риск-менеджмента в условиях снижающейся платежеспособности большей части компаний. В целом же российские компании пока не видят выгоды от передачи факторам управления и инкассирования дебиторской задолженности, несмотря на то, что подобный шаг позволяет крупным компаниям значительно экономить на бухгалтерских издержках и службе экономической безопасности. Данная ситуация имеет и исторические корни. Российский бизнес пока не готов стать полностью прозрачным для третьих сторон в части формируемой выручки. Более того, по мнению регулятора, транзитные платежи, осуществляемые в рамках

такого обслуживания должны стать объектом повышенного внимания со стороны кредитных организаций¹.

В условиях макроэкономической нестабильности факторинговые компании ищут новые рынки сбыта факторинговых услуг. К таковым относится рынок государственных закупок. Госфакторинг представляет собой обычный классический факторинг при условии, что дебитором выступают органы государственной власти РФ, субъектов РФ в рамках Федерального закона № 44-ФЗ или компания с государственным участием по Федеральному закону № 223-ФЗ^{2,3}.

Однако в настоящий момент существует правовая коллизия, тормозящая развитие госфакторинга. Несмотря на то, что законодательство не содержит запрета на применение факторинга в госконтрактах, на практике имеет место отказ заказчика по государственному контракту подписывать уведомление об уступке долга и оплаты по договору на счет фактора из-за отсутствия прямого указания в законе на возможность уступки требований из государственных контрактов.

При этом госфакторинг имеет ряд преимуществ. Например, за счет снижения риска неплатежа дебитора (а таковым выступает государство) цена факторинга может быть ниже, чем при привлечении корпоративного кредита. Появляется возможность снизить стоимость заемных средств для исполнителей государственного заказа.

В своей деятельности по предоставлению факторинга финансовые агенты, помимо действующего законодательства, руководствуются внутренними локальными нормативными актами. Локальные акты призваны более детально урегулировать вопросы, связанные с взаимодействием финансового агента и клиента в стадии заключения договора факторинга, механизмом определения условий конкретного договора факторинга, деятельностью подразделений фактора в процессе предоставления услуг и др.

В связи с тем, что первый опыт факторинга в России был связан с банками, регулятор накладывал единые ограничения, как на операции кредитования, так и на факторинговое обслуживание. Как следствие, банки были вынуждены в качестве методического обеспечения факторинга использовать положения и регламенты, относящиеся к кредитованию. Более того, критерии приемлемости клиента для факторинга заимствовались из операций кредитования. Учитывая беззалоговость факторинга, возможность получения финансирования стремилась к нулю. Нормативы резервирования, предписанные регулятором, при применении их к факторинговым сделкам снижают доходность указанных операций.

Существующая «скудность» правового поля факторинга предъявляет повышенные требования к внутренним регламентирующим документам фактора, так как именно они должны позволить обеспечить данному виду бизнеса приемлемый уровень риска. Остановимся более подробно на основных внутренних локальных актах, разрабатываемых финансовым агентом в целях методического обеспечения факторинга. К таковым следует отнести:

- Положение по операциям финансирования под уступку денежного требования (факторинг);
- Положения о формировании резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности;
- методика оценки финансового положения клиента и его дебиторов;

¹ Письмо Банка России от 31.12.2014 № 236-Т «О повышении внимания кредитных организаций к отдельным операциям клиентов».

² Федеральный закон от 05.04.2013 N 44-ФЗ "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" // Собрание законодательства РФ. 2013. N 14. Ст. 1652. (в ред. от 06.04.2015 г.)

³ Федеральный закон от 18.07.2011 N 223-ФЗ "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" // Собрание законодательства РФ. 2011. N 30. Ст. 4571. (в ред. от 12.03.2014 г.)

- методика оценки кредитного риска клиента и должника;
- методика расчета лимита финансирования;
- методика расчета предельных размеров досрочных платежей фактора;
- Положение об определении размера и структуры факторинговой комиссии.

Данные локальные акты финансовых агентов должны учитывать специфику факторинга как особой экономической операции, отличной от кредита.

Положение по операциям финансирования под уступку денежного требования (факторинг) устанавливает принципы и порядок финансирования, а также порядок взаимодействия подразделений фактора в процессе предоставления факторинга. Положение должно учитывать ряд особенностей «организации общения» между фактором и клиентом. Прежде всего речь идет о более коротких сроках, отводимых на оценку заявки потенциального клиента, о более «плотном» мониторинге финансируемой операции, наличии процедур верификации поставок, организации оперативного доступа клиента к данным о текущих операциях по договору факторинга и др.

Положения о формировании резерва на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности определяет классификацию предоставляемого финансирования по категории качества ссуды по результатам профессионального суждения, основанного на анализе клиента и/или должника с учетом их финансового положения, деловой репутации, а также всей имеющейся в распоряжении фактора информации о любых рисках. На основании класса ссуды определяется размер резерва на возможные потери. При определении норм резервов по операциям факторинга без права регресса фактор может учитывать класс риска именно должника, так как именно от него зависит выплата денежных средств по уступленным требованиям. При определении норм резервов по кредиту всегда учитывается только класс риска заемщика, являющегося стороной кредитного договора. Факторы могут использовать разное количество классов риска: на практике их количество колеблется от 2 до 12–15. Такой разброс объясняется специализацией компании на конкретном виде факторинга. С точки зрения позиции риск-менеджмента, при использовании нескольких видов факторинга, значительно различающихся между собой по условиям, представляется целесообразным разрабатывать самостоятельные положения и методики для каждой услуги.

Методика оценки финансового положения предназначена для определения финансового состояния клиента и его должника на основе анализа финансовых показателей. Для оценки могут использоваться следующие различные оценочные показатели. Количество рассчитываемых показателей должно определяться, с одной стороны, с учетом потребности в информации для принятия решения о приемлемости клиента, а с другой – с учетом времени, необходимого для оценки и затрат на проведение анализа. Проблема «баланса» в данном случае стоит достаточно остро. Одним из преимуществ факторинга является скорость принятия решения и начала финансирования. Значительные затраты времени и ресурсов на проведение анализа ведет к потере клиентуры и снижению эффективности бизнеса.

Методика оценки кредитного риска клиента и должника (методика рейтинговой оценки) используется для определения финансовой устойчивости клиентов. Используется в целях определения степени риска невыплаты денежных средств по приобретенному фактором требованию. Класс риска (рейтинг) определяется на основе количественного анализа (оценка финансового положения) и качественного анализа рисков (деловая репутация, качество управления, наличие существенных оборотов денежных средств, сезонные факторы и др.). Методика должна быть построена не только для моментной оценки финансовой устойчивости, но и предусматривать пределы динамических колебаний значений указанных показателей на заданных положениями временном отрезке. Фактором должен быть определен механизм пересмотра класса риска клиента с течением времени или достижением определенного размера переуступленных требований.

Методика расчета лимита финансирования предусматривает виды максимальных сумм финансирования в зависимости от класса риска клиента и должника, оценки их взаимоотношений и др. Как и для предыдущей методики, здесь должен быть заложен

механизм пересмотра размеров финансирования под уступленное требование. Предельный размер финансирования может корректироваться и под воздействием внешних факторов. Методика обычно содержит перечень событий, изменяющих политику фактора в области финансирования в целом. Например, в качестве таких событий могут выступать: введение экономических санкций в отношении страны, резидентом которой являются стороны (сторона) сделки; полные или частичные запреты на совершение торговых операций; значительные изменения в законодательстве; значительные колебания валютных курсов и т. д.

Методика расчета предельных размеров досрочных платежей фактора определяет размер процента от суммы денежного требования, в счет которого осуществляется выплата досрочного платежа. В качестве критерия определения размера досрочного платежа могут выступать классы рисков должников или клиентов.

Положение об определении размера и структуры факторинговой комиссии (тарифы) закладывает не только уровень эффективности операций фактора, но и определяет степень прозрачности его дохода для клиента. Сегодня нередки ситуации, когда размер комиссии озвучивается клиенту как процент от суммы сделки. Такой подход призван «упростить» для клиента восприятие условий договора. На деле часть факторов пытается скрыть структуру своих доходов от клиента. Происходит это по разным причинам. Факторинговые компании, неуверенно чувствующие себя на рынке, «копируют» средний процент доходности своих конкурентов. Иногда комиссия может содержать и скрытые «добавки» в виде различных штрафных санкций. В международной практике комиссия обычно складывается из трех составляющих: комиссии за административное управление дебиторской задолженностью (в виде фиксированного сбора за обработку комплекта документов); комиссия за услуги сопровождения (взимается в процентах от суммы счета-фактуры); плата за предоставление денежных ресурсов (начисляется в процентах годовых от суммы досрочного платежа).

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что для поступательного развития факторинга в РФ необходимо обновление гл. 43 ГК РФ, ориентированное на практику применения указанного договора, внесение изменений в федеральное законодательство с целью снятия ограничений в области международного факторинга и госфакторинга. Одновременно сами факторинговые компании в целях повышения эффективности и доходности факторингового обслуживания должны постоянно совершенствовать методическое обеспечение, учитывая характерные черты факторинга. Игнорирование этих требований неизбежно приведет к снижению темпов роста рассматриваемого сегмента рынка финансовых услуг РФ.

Ссылки / Reference

- [1] Шевченко Д. Сейчас лучший момент, чтобы выйти на рынок факторинга. URL: <http://www.factorings.ru/article/150/> (дата обращения 20.08.2015).
- [2] Маковский А. Л. О концепции и некоторых особенностях второй части Гражданского кодекса // Вестник ВАС РФ. 1996. № 5. С. 104.
- [3] Оборот российского факторинга в 2014 голу превысил 2 трлн. рублей. URL: <http://www.factorings.ru/news/749/> (дата обращения 24.04.2015 г.).
- [4] Мусатов А. Фактор перемен. URL: <http://www.rg.ru/2015/03/03/factoring.html> (дата обращения 24.04.2015 г.).
- [5] Информационный обзор российского рынка факторинга по итогам 1 полугодия 2015 года. URL: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2015/08/AFC-1H2015_open1.pdf (дата обращения 20.08.2015).
- [6] Рынок факторинга в первом квартале 2015 года. URL: <http://www.klerk.ru/bank/articles/419833/> (дата обращения 20.08.2015).