# 

# Контрольная работа:

# Теоретические и правовые аспекты применение факторинга в коммерческой организации

## 1. Виды факторинга и их правовая обоснованность в Российском законодательстве

Факторинг - это достаточно новый вид услуг в области финансирования, которым занимаются специальные факторинговые компании, тесно связанные с банками или являющиеся их дочерними филиалами, либо сами банки.

Факторинг является разновидностью торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента, что связано с переуступкой клиентом-поставщиком факторинговой компании (фактор-фирме) неоплаченных платежных требований за поставленную продукцию, выполненные работы, оказанные услуги и, соответственно, права получения платежа по ним. В условиях свободного рынка важное значение имеют вопросы пере мены лиц в обязательстве, уступка требований.

Финансирование под уступку денежного требования, именуемое также факторингом, является новым институтом российского гражданского права Целесообразность и эффективность применения данного договора в условиях рыночных отношений определяется возможностью повышения рентабельности коммерческих операций. Банки, иные кредитные организации и специализированные организации, выкупающие денежные требования (финансовые агенты), расширяют с помощью факторинга круг оказываемых услуг, добиваются дополнительных доходов. Предприятия, продающие денежные требования (клиенты), ставят задачу ускорения оборота своих средств путем получения досрочной оплаты за поставленные товары (оказанные услуги). Широкое применение данного договора во внешнеторговой практике привело к разработке ужеупоминавшейся Конвенции о международном факторинге, участником которой Российская Федерация в настоящее время не является. Отдельные факторинговые операции были известны отечественным коммерческим банкам. Эти операции регулировались до введения в действие второй части ГК письмом Госбанка СССР от 12 декабря 1989 г. № 252 "О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги".

Юридическую сущность данных обязательств составляет уступка денежного требования, давно известная в обязательственном праве в качестве цессии (ср. ст. ст. 382 - 390ТК). Однако отношения факторинга имеют гораздо более сложный характер, чем обычная цессия, сочетаясь с отношениями займа или кредита, а также с возможностью предоставления других финансовых услуг.

Речь идет в предпринимательских отношениях, участник которых, приобретая денежное требование к другому лицу (например, в силу отгрузки ему товара или оказания возмездной услуги), не дожидаясь его исполнения, уступает данное требование банку или иной коммерческой организации (фактору) в обмен на получение займа или кредита. Разумеется, фактор оплачивает такое требование кредитору не в полной сумме или предоставляет ему кредит, рассматривая данное требование как способ полного или частичного обеспечения его своевременного возврата. При этом учитывается и необходимость вознаграждение фактору.

При постоянной потребности клиента, например, предприятия-изготовителя, в кредите, обслуживающий его банк может по договору принимать на себя обязанности не только по выдаче клиенту кредитов под уступку соответствующих денежных требований, но и по предоставлению ему одновременно связанных с этим различных финансовых услуг, прежде всего по ведению бухгалтерского учета и выставлению счетов по поступающим денежным требованиям. Ведь такой фактор во многих случаях, по сути, покупает дебиторскую задолженность клиента или его платежные требования к контрагентам и потому заинтересован в контроле над операциями своего клиента, в том числе путем осуществления бухгалтерского учета его торговых операций. Таким образом, наряду с уступкой требования и кредитованием здесь появляются обязательства по финансовому обслуживанию фактором (финансовым агентом) своего клиента, что позволяет рассматривать этот договор как комплексный (смешанный).

Предметом договора финансирования под уступку денежного требования, согласно п. 1 ст. 824 ГК, может быть как передача денежного требования финансовому агенту в обмен на предоставление клиенту соответствующих денежных средств, так и уступка клиентом фактору своего денежного требования в качестве способа обеспечения исполнения обязательства, имеющегося у клиента перед фактором (обычно - по кредитному договору фактора с клиентом). Во втором случае требование может переходить к фактору только при условии невыполнения клиентом своего обязательства (в субсидиарном порядке). В обоих случаях финансовый агент, по сути, так или иначе, кредитует своего клиента, получая право требования по некоторым его обязательствам в качестве возврата или обеспечения своего кредита.

Рассматриваемый договор со стороны финансового агента может предусматривать как передачу денег клиенту (по модели договора займа), так и обязательстве передать их (по модели кредитного договора). Точно так же и клиент в зависимости от условий конкретного договора либо уступает определенное денежное требование, либо обязуется уступить его. В соответствии с этим можно говорить о возможности существования факторинга как реального или как консенсуального договора и вести речь о возможности или невозможности понуждения стороны к выдаче кредита или передачи права требования. В коммерческой практике фактор обычно отбирает (одобряет) те или иные конкретные требования клиента и получает право отказаться от их получения (и соответственно - финансирования), например до момента, когда соответствующие товары клиентом еще не были отгружены, т.е. исполнение по сделке не производилось.

Предоставление фактором клиенту дополнительных финансовых услуг, связанных с уступаемыми денежными требованиями, включает ведение бухгалтерского учета, возможно, но не является необходимым элементом данного договора. Очевидно, что такие услуги становятся целесообразными в случаях, когда отношения сторон факторингового договора не сводятся к однократной уступке требования взамен предоставления кредита.

При уступке финансовому агенту денежного требования клиента к должнику оно может быть уже существующим (с наступившим сроком исполнения, например за отгруженный товар или оказанные услуги, и обычно отраженным в качестве дебиторской задолженности в бухгалтерских документах), либо будущим (срок исполнения по которому, например, в виде обязательства по оплате товара, еще не наступил). В первом случае важно, чтобы этот срок не истек к моменту уступки.

Именно поэтому клиент в соответствии со ст. 827 ГК остается ответственным перед финансовым агентом за действительность требования, являющегося предметом уступки, но по общему правилу не отвечает за его реальную исполнимость. Иначе говоря, такое требование основано на нормах закона или договора и отсутствуют какие-либо условия, вследствие которых должник может не исполнять его (например, по требованию истекла исковая давность). Если же должник, несмотря на это, откажется исполнять предъявленное к нему требование, клиент не может отвечать за это перед фактором, если только иное прямо не предусмотрено договором факторинга. Последний, по общему правилу, является безоборотным, но договором может быть предусмотрена и ситуация, при которой клиент будет отвечать перед фактором за реальную исполнимость уступленного требования.

При уступке будущего требования оно считается перешедшим к финансовому агенту лишь после возникновения права на получение с должника конкретных денежных средств, причем без какого бы то ни было дополни тельного оформления (п. 2 ст. 826 ГК). В этом случае фактор, принявший на себя бухгалтерское и финансовое обслуживание клиента, может успешно проконтролировать как наступление такого момента, так и реальность требования. До наступления указанного момента клиент остается субъектом соответствующего требования, т. е. стороной по договору, которая должна выполнить все лежащие на ней обязанности. с тем, чтобы иметь возможность потребовать последующего исполнения обязанностей от своего должника.

Получив денежное требование от клиента, банк (фактор) становится за интересованным в его максимально возможном удовлетворении и вряд *т* пойдет на различные отсрочки и другие льготы должнику. Последний, на против, не заинтересован в замене партнера-кредитора, например, продавца по договору купли-продажи, с которым у него могут сложиться длительные связи, на неизвестного ему финансового агента. Поэтому должники, напри мер покупатели по договорам купли-продажи, во многих случаях настаивают на включении в договор условия о запрете передачи любой из сторон каких-либо прав, вытекающих из договора, иному (третьему) лицу без согласия другой стороны. В этом случае цессия без согласия должника должна была бы исключаться, что, в свою очередь стало бы серьезным препятствием для получения финансирования под уступку требования банку или иному финансовому агенту.

В связи с этим ГК объявляет такой запрет цессии по договору недействительным (п. 1 ст. 828). Теперь его наличие в договоре не должно препятствовать уступке денежного требования финансовому агенту без согласия должника. Последний сохраняет в этом случае право применить к своему первоначальному кредитору (клиенту) меры ответственности за нарушение установленного договором запрета или ограничения на уступку прав. Если, однако, такая ответственность не определена договором, она может заключаться лишь в возмещении должнику убытков, понесенных им вследствие замены кредитора (например, при доказанности возникновения дополнительных расходов, которые отсутствовали бы, если бы долг исполнялся первоначальному кредитору).

Сам финансовый агент не предполагается получившим право на дальнейшую переуступку (продажу) полученного от клиента требования, если только такое право прямо не предоставлено ему по договору (ст. 829 ГК). Но и в этом случае переуступка требования возможна лишь по правилам о договоре факторинга, т.е. в частности, только другому финансовому агенту, имеющему соответствующую лицензию на это. При этом осуществляющий переуступку финансовый агент попадает в положение клиента, а его клиент - в положение должника. Все это ставит в известные рамки деятельность по скупке долгов и созданию рынка долговых обязательств, которую пытаются развивать некоторые коммерческие организации, приобретая, например, требования вкладчиков к неплатежеспособным банкам или другим кредитным организациям. Обязанность должника произвести платеж не своему кредитору (клиенту), а его финансовому агенту, в соответствии со ст. 830 ГК, возникает только при условии письменного уведомления о состоявшейся уступке требования, а при наличии соответствующей просьбы должника - также только после предоставления ему фактором доказательств состоявшейся уступки. Такое уведомление в коммерческой практике нередко производится путем надписи на выставленных на оплату счетах. Если письменного уведомления, а при необходимости - и дополнительного предоставления доказательств должнику не последует, он вправе произвести платеж клиенту (первоначальному кредитору). При совершении указанных действий должник произведет платеж финансовому агенту и будет свободен от обязательств перед клиентом. Все это конкретизирует общие правила закона о порядке совершения уступки требования (ср. п. 3 ст. 382 и п. 1 ст. 385 ГК), которые также находят в этих отношениях соответствующее применение.

Удовлетворяя требования финансового агента, должник по основному обязательству вправе противопоставить им (путем зачета) иные свои требования к клиенту (первоначальному кредитору), вытекающие из данного договора (например, об уплате неустойки за просрочку в отгрузке товаров). Однако он не может предъявить финансовому агенту требования об уплате сумм, причитающихся ему с первоначального кредитора (клиента), в связи с нарушением им условия договора о запрете или ограничении уступки требования (ст. ст. 832 и 412 ГК).

При расчетах фактора с должником он приобретает право на все суммы, которые ему удается получить от должника во исполнение требований. Их размер может превышать сумму выданного клиенту кредита (к выгоде фактора), а может быть и менее этой суммы, причем по условиям предполагаемого безоборотным факторинга клиент не несет за это перед фактором никакой ответственности. Только в случае, когда покупкой требования фактор обеспечивает исполнение обязательств, существующих перед ним у клиента, например, по возврату, выданного ему кредита, возможны дополнительные расчеты финансового агента с клиентом в зависимости от фактически полученных от должника сумм. Ведь само обязательство переходит к фактору от клиента лишь в части неисполненных последним требований, поскольку именно их исполнение этот переход и должен обеспечивать. Если финансовый агент фактически взыскал с должника по уступленному обязательству сумму, превышающую размер долга клиента, он должен передать клиенту соответствующую разницу. В противном случае финансовый агент получил бы сумму, превышающую размер его требований к клиенту, т.е. неосновательно обогатился бы за его счет. Но если фактически полученная фактором от должника сумма будет менее размера долга клиента, последний остается ответственным за остаток долга (ст. 831 ГК). Таким образом, становится очевидным, что в отношениях факторинга тесно связаны между собой не только стороны договора финансирования под уступку денежного требования (финансовый агент и клиент), но и должник по обязательству перед клиёнтом (первоначальным кредитором). В частности, должник по уступленному обязательству сохраняет право требовать с клиента уплаты определенных сумм при нарушении последним своих обязательств по договору (например, при оплате им фактору стоимости товара, отгруженного клиентом и впоследствии оказавшегося недоброкачественным). В такой ситуации должник не вправе требовать возврата сумм, уплаченных фактору (п. 1 ст. 833 ГК). Но если сам фактор в этом случае не произвел клиенту обещанный за уступку требования платеж, либо при производстве такого платежа знал о нарушении обязательства клиентом, должник может требовать возврата ему соответствующих сумм непосредственно от фактора. Ведь в указанной ситуации финансовый агент получает с должника деньги, не произведя финансирования своего клиента, либо зная, что уступленное ему требование клиента к должнику необоснованно или заведомо спорно.

В таблице 1 (Приложение 1) представлен анализ видов факторинга и их классификация.

Рассмотрим основные виды факторинга.

Внутренние (если поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли – продажи, а также фактор – фирма находятся в одной и той же стране) или международные.

Открытые (если должник уведомлен об участии в сделке- фактор-фирмы) или закрытые (конфиденциальные). Уведомление должника при открытом факторинге осуществляется путем соответствующей записи на счете-фактуре, подтверждающей, что правопреемником по возникающему долгу является фактор-фирма и что платежи должны осуществляться в ее пользу. При конфиденциальном факторинге никто из контрагентов клиента не осведомлен о кредитовании его продаж фактор-фирмой.

При открытом факторинге уведомление должника о факте переуступки обычно осуществляется с помощью специальной надписи на счете-фактуре с указанием платежных реквизитов финансового агента. Также поставщик обычно посылает должнику дополнительное письмо, в котором уведомляет о заключенном договоре факторинга.

При закрытом факторинге покупателя не уведомляют о факте уступки денежного требования финансовому агенту. Должник продолжает платить по своим долгам поставщику, а поставщик перечисляет эти денежные средства финансовому агенту. Однако, если должник нарушит свои обязательства, необоснованно отказавшись платить, то как правило, поставщик уполномочивает финансового агента, уведомив о состоявшейся уступке денежного требования, взыскать с должника денежные средства. В международной практике чаще всего такое уведомление от имени финансового агента направляется должнику в течение 60 дней после наступления срока платежа. Получив уведомление, дебитор должник исполнить свое обязательство финансовому агенту, а не поставщику. Заметим, что в международной практике, если договор факторинга заключен без права регресса, в случае неплатежа со стороны должника, фактор все равно обязан будет выплатить всю сумму финансирования поставщику в течение 90 дней после уведомления должника о заключении договора факторинга. Итак, основное отличие открытого договора факторинга от закрытого состоит в том, что при закрытом факторинге должник не знает о заключенном договоре факторинга, и административное управление дебиторской задолженностью осуществляет поставщик от имени финансового агента.

При факторинге без права регресса финансовый агент принимает на себя кредитный риск, то есть обязуется полностью выплатить поставщику сумму его дебиторской задолженности даже в случае банкротства должника. При факторинге с правом регресса финансовый агент лишь прилагает все усилия для взыскания с должников сумм дебиторской задолженности. Если должник не исполнит свой долг, то финансовый агент вправе потребовать от поставщика ранее авансированные ему под дебиторскую задолженность суммы. Такой факторинг имеет много общего с кредитованием. При этом факторинг может быть с полным либо частичным регрессом. В случае не выполнения должником обязательств по оплате, при факторинге с полным регрессом финансовый агент вправе взыскать с поставщика 100 % суммы произведенного финансирования. При факторинге с частичным регрессом -соответствующую часть суммы финансирования. Факторинг без права регресса является хорошей альтернативой использования аккредитивов, банковских гарантий, инкассовых и форфейтинговых операций.

Надо отметить, что все факторинговые сделки приобретают силу регресса в отношении поставщика, в случае, если дебиторская задолженность признана не действительной. По общему правилу денежное требование, уступаемое финансовому агенту, должен обладать свойством действительности. В соответствии с нормами Кодекса международных факторинговых обычаев при заключении двухфакторного соглашения финансовый агент импортера обязан взыскать с должника и перечислить в пользу финансового агента экспортера денежные средства, инкассированные от импортера. В случае, если инвойс импортера не оплачен в течение 90 дней, финансовый агент импортера сам производит платеж по гарантии в пользу финансового агента экспортера." Однако эти обязанности снимаются с финансового агента импортера, если импортер предъявил встречное требование к экспортеру или начал судебное разбирательство против него до момента окончательного решения спора между ними. Только после окончательного признания денежного требования недействительным финансовый агент экспортера вправе потребовать от экспортера возврата ранее предоставленных сумму финансирования.

Некоторые финансовые агенты при проведении сделок с регрессом работают на условиях рефакторинга. Такая практика применяется, если поставщик не желает возвращать сумму финансирования при предъявлении финансовым агентом к нему регрессного требования в случае не выполнения дебитором своих обязательств. Финансовый агент, идя на встречу поставщику, самостоятельно начинает процедуру взыскания денежных средств с должника, в том числе в судебном порядке, а расходы на проведение такой процедуры взыскивает с поставщика в виде рефакторной комиссии.

Хотелось бы отметить, что даже если и возникнет спор между поставщиком и покупателем относительно поставляемых товаров, поставщик все равно получит предварительное финансирование от финансового агента в виде большей части суммы дебиторской задолженности, если факторинговое соглашение содержит условие об авансировании поставщика сразу после отгрузки товаров. И только, если денежное требование будет признано не действительным, финансовый агент вправе предъявить требование к поставщику о взыскании сумм финансирования. Это выгодно отличает факторинг от других форм международных расчетов, например аккредитива, который формально ограждает поставщика от риска неуплаты со стороны дебиторов, однако, как правило, при возникновении судебного разбирательства между экспортером и импортером банк-эмитент аккредитива постарается выплатить экспортеру денежные средства по предоставлении необходимых документов, сославшись на неточности в них (пусть даже формальные).

По характеру взаимоотношений финансового агента и клиента выделяют факторинг с полным сервисом, его разновидность – агентский факторинг и дисконтирование счетов-фактур.

О факторинге с полным сервисом принято говорить как не о договоре, а как об обслуживании, так как это чаше долгосрочное обслуживание клиента. В соответствии с заключенным финансовым агентом и клиентом договором, клиент обязуется уступасвои дебиторские задолженности финансовому агенту по мере их поступления.

На каждом счете – фактуре поставщик делает надпись, уведомляющую покупателя о том, что дебиторская задолженность уступлена финансовому агенту. Финансовый агент финансирует поставщика к определенной согласованной дате. При этом финансовый агент берет на себя кредитный риск, то есть риск того, что должник не исполнит свое обзательство, но, как правило, только в отношении определенных должников, То есть полное факторинговое обслуживание в отношении определенных должников производится без регресса, а в отношении других должников - с регрессом. Этот вопрос финансовый агент и поставщик специально оговаривают в соглашении. В исследованиях справедливо отмечается, что для клиента факторинг с полным сервисом означает превращение дебиторских задолженностей, основанных на договорах с различными импортерами, в дебиторскую задолженность только одного покупателя - финансового агента. Таким образом поставщику нужно вести учет продаж только операций с финансовым агентом, что значительно сокращает затраты поставщика на управление дебиторскими задолженностями.

Крупные компании - поставщики часто используют такую разновидность полного обслуживания как «дробный факторинг». В этом случае поставщик заключает договор факторинга не с одним, а с нескольким финансовыми агентами. Это делается в целях минимизация риска неправильного выбора финансового агента, более узкая специализация финансовых агентов на конкретном направлении деятельности поставщика. Финансовые агенты в большинстве случаев специализируются на обслуживании рынка одной страны или рынка определенной продукции.

Вопрос о сроках финансирования поставщика решается по разному. Мировая практика знает несколько вариантов таких соглашений. Распространен вариант, когда финансовый агент финансирует поставщика сразу после отгрузки товаров и предоставления документов, подтверждающих факт отгрузки.

Многие финансовые агенты работают на условиях фиксированного периода платежа. Это условие, в соответствии с которым финансирование поставщика осуществляется по прошествии определенного количества дней после отгрузки товара.

В некоторых случаях соглашение финансового агента и клиента может предусматривать финансирование последнего после поступления денежных средств от дебиторов. Такое финансирование не является для клиента досрочным, и интересно лишь тем, что финансовый агент, а не клиент занимается инкассированием дебиторских задолженностей.

Агентский факторинг является разновидностью факторинга с полным обслуживанием и представляет собой соглашение котором финансовый агент приобретает дебиторские задолженности клиента и назначает последнего своим агентом по административному управлению своими задолженностями. Покупатель уведомляется об участии в с финансового агента с помощью надписи на счете-фактуре, однако он остается обязанным платить поставщику. То есть поставщик проводит работу повзысканию дебиторских задолженностей в пользу финансового агента (выступает агентом финансового агента).

Противоположностью факторинга с полным сервисом является дисконтирование счетов-фактур. Эта сделка (не обслуживание) представляет собой покупку финансовым агентом отдельных денежных требований клиента. Клиент таким образом удовлетворяет потребность в финансировании, а управление дебиторскими задолженностями он производит самостоятельно.

Поставщик, заключая соглашение о факторинге может выбрать какой либо го вариантов, перечисленных выше, а может разработать совместно с финансовым агентом какой-либо особый вид соглашения. Как было отмечено выше, факторинг является рамочным договором, допускающим существование множества его разновидностей, выгодно отличающихся от обычно банковского кредитования и других форм международных расчетов.

## 

## 2. Возможности и условия применения факторинга в коммерческой организации

Именно у нас, когда и представители малого и среднего бизнеса, многочисленные промышленные предприятия постоянно ощущают нехватку оборотных средств, дороговизну банковского кредита, отсутствие альтернативных источников финансирования поставщиков, факторинг может стать тем, что поможет ликвидировать взаимные неплатежи и ускорить платежно-производственный цикл.

Факторинг делает расчеты между партнерами значительно проще: продавец может сразу после поставки получить деньги, а у покупателя есть возможность согласовать с продавцом приемлемый срок отсрочки платежа, продавец может заниматься текущей деятельностью, обслуживанием клиентов.

Факторинг имеет преимущества и перед обычным кредитованием в экономии времени участников сделки, что имеет четкое материальное выражение. Особенно это выгодно для мелких бизнесменов, т.к. им приходится одними из первых вести жесткую конкуренцию на рынке с импортными товарами.

Хотя не всякое малое предприятие может пользоваться услугами факторинговой компании. Не подлежат факторинговому обслуживанию:

• предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;

• предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узко-специализированной продукции;

• строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;

• предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок;

• факторинговые операции не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятия.

Перечисленные ограничения оправданы тем, что в данных случаях факторинговой компании трудно оценить кредитный риск или невыгодно братъ на себя повышенный объем работ.

Для России большое значение имеет факторинг экспортный, т.к. во внешней торговле преобладает экспорт. Применение экспортного факторинга помогает увеличить оборотный капитал для финансирования экспорта. Факторинговые компании предоставляют услуги по бухгалтерскому учету, проверке кредита, страхованию кредита от безнадежных долгов, предоставлению наличных денежных средств под счет-фактуры (75-85% от номинала счет-фактур) с гарантией выплаты остатка в течение установленного периода времени. Выгоден экспортный факторинг для предприятий, имеющих проблемы с денежными потоками.

Экспортный факторинг - это услуга, с помощью которой можно осуществлять экспортную торговлю па условиях открытого кредита с гарантией риска, инкассирование реализуется через международные сети факторинговых компаний. Это дает возможность избежать многих расходов: не тратиться на услуги агентств по кредитам, ведение кредитной документации, снизить затраты на заработную плату, сокращается срок кредитования, сэкономить на управленческих расходах,

Факторинг экспортный обеспечивает новые источники финансирования, когда кредитование по банковскому овердрафту заканчивается.

Прогнозируемый рост популярности факторинга среди российских экспортеров объясняется тем, что:

1) экспортный факторинг совершают фактор-фирмы с разным гражданством, входящие в то или иное объединение факторинговых компаний;

2) фирма-поставщик, получив часть суммы за поставленный товар, сразу же после отгрузки может направить ее в оборот;

3) фактор-фирма проинформирует экспортера о финансовом положении потенциального покупателя.

Т.е., предприятие-экспортер получает возможность, не тратя впустую деньги и время, расширить производство под конкретного импортера того или иного вида товара. Кроме того, российские предприятия с разной формой собственности могут получить и другие преимущества: при осуществлении первых операций необходимо предоставление определенных гарантий, но эта необходимость в гарантиях отпадает при дальнейшей работе. Положительно зарекомендовавший себя клиент фактор-фирмы приобретает дополнительную рекомендацию при работе с зарубежными партнерами.

При получении международного статуса «фактор-фирмы» российский фактор-банк становится для иностранных фактор-фирм гарантом безопасности бизнеса, беря на себя обязательство оплаты иностранной компании отгруженного в Россию товара.

Заинтересованность российского бизнеса в факторинге объяснима, т.к. именно факторинг, этот финансовый инструмент, стал одним из рычагов выхода из глубочайшего кризиса европейской экономики в после-военное время.

Подводя итог, можно констатировать, что:

1. Российская экономика нуждается во внедрении новых управленческих инструментов.

2. Менеджмент требует инноваций, которые должны учитывать особенности России.

3. Факторинг может стать одним из инструментов менеджмента в стабилизаций российской экономики, ее развитии при учете специфики современного этапа.

4. Потенциал факторинг имеет сейчас в экспортных операциях.

5. Объектами внутреннего факторинга могут стать фирмы малого и среднего бизнеса, которые испытывают острый недостаток оборотных средств.

По оценке российских специалистов внедрение факторинга в механизм регулирования экспорта в России позволит увеличить его объемы за счет привлечения дополнительных экспортных компаний, но и повысить валютную и экономическую эффективность экспорта на 7-9% за счет ускорения оборачиваемости финансовых средств, а значит, увеличатся отчисления в доходную часть государственного бюджета.

Если обобщить преимущества факторинга, то можно сказать, что главными достоинствами его являются:

• превращение дебиторской задолженности в наличные деньги; уменьшение рисков неплатежей;

• увеличение ликвидности, рентабельности, прибыли;

• возможность расширения объемов оборота;

• повышение доходности;

• экономия собственного капитала;

• улучшение финансового планирования;

• возможность получать скидку при немедленной оплате всех счетов поставщиков.

## 

## 3. Проблемы применения факторинга в коммерческой организации

Хотя на своих интернет-сайтах факторинг анонсируют 70 банков, реальными участниками рынка факторинга в России являются не более 30 компаний и банков, предлагающих факторинговые услуги (21 из них приняли участие в нашем исследовании). При более близком общении с остальными выясняется, что они заявляют эту услугу "для полноты продуктовой линейки" и в большинстве случаев скорее "готовы предоставить эту услугу, если в этом будет нуждаться клиент", нежели на самом деле занимаются факторингом. Впрочем, 30 действующих факторов - число по европейским меркам значительное. В среднем в государствах ЕС на одном страновом рынке работает порядка десяти факторинговых компаний.

Быстро стать заметным игроком на рынке факторинга для новой компании нелегко. Ведь для того чтобы запустить факторинговый бизнес, по мнению опрошенных нами специалистов рынка, требуется не менее года-двух. Это подтверждается и данными нашего исследования. В 2004 году доля новичков на рынке была незначительна. Конечно, говорить о завершении формирования рынка пока не приходится, появление новых игроков может сильно изменить расстановку сил. Однако в ближайшие год-два основной рост будет происходить за счет увеличения объемов бизнеса игроков, уже присутствующих на рынке.

Факторинговые компании и банки могут развиваться еще быстрее, но этому мешает отсутствие ясного законодательства в отношении субъекта факторинга. Главное противоречие связано с лицензированием факторинговой деятельности. Гражданский кодекс РФ устанавливает, что финансирование под уступку денежного требования могут осуществлять не только банки, но и другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление такой деятельности. Однако порядок лицензирования для небанковских факторинговых компаний до сих пор не установлен. Поэтому факторы предпочитают не рисковать и работают под банковской лицензией.

Отчасти такое невнимание законотворцев к правовому положению факторов объясняется незначительными до недавнего времени объемами этого рынка. В то же время нерешенность этого вопроса связана во многом и с тем, что среди участников рынка отсутствует однозначная позиция относительно юридической формы факторингового бизнеса. Наиболее распространены две точки зрения: факторинговый бизнес должен вестись в составе банка, или, по крайней мере, должен быть оформлен как банковский бизнес (при помощи банковской лицензии), или же факторинговые компании могут действовать самостоятельно, на основе специальных лицензий. В первом случае надзор за их деятельностью должен осуществлять Банк России, во втором - Минфин.

В пользу того, что факторинговый бизнес должен развиваться в рамках банков, говорят прежде всего соображения управления ликвидностью. Для факторов особенно актуален риск ликвидности, поскольку оборачиваемость финансирования в факторинге довольно сложна для прогнозирования. Вследствие этого самостоятельные факторинговые компании вынуждены постоянно поддерживать значительную долю высоколиквидных, а следовательно, низкодоходных активов. В конечном итоге это увеличивает себестоимость факторинговой услуги. В банке, для которого факторинг не основной бизнес, риски ликвидности фактора практически незаметны и легко покрываются ликвидными активами банка.

Эффект от масштаба проявляется не только в управлении ликвидностью. "Исходя из специфических потребностей своего клиента, банк может предложить ему целый комплекс финансовых услуг, в том числе факторинг. Это гораздо удобнее и дешевле для клиента, чем получать обслуживание по каждому отдельному финансовому продукту в разных банках и компаниях".

Кроме того, факторинг сейчас представляет собой очень привлекательный инструмент для большинства банков, поскольку он предполагает использование краткосрочных кредитных ресурсов, которых у российских банков в избытке. Именно поэтому многие некрупные банки делают факторинг приоритетным направлением своей деятельности. Особенно выросла для банков роль факторинга в условиях сжатия рынка межбанковского кредитования летом 2004 года. Многие банки увидели в факторинге альтернативу межбанковским кредитам - то есть инструмент, в который они могут направить освободившиеся краткосрочные ресурсы при сопоставимой доходности. В то же время деятельность факторингового подразделения банка связана с целым рядом проблем.

Главная проблема - система принятия решений, отличная от той, что использует кредитное подразделение банка. В частности, работа с факторинговыми рисками требует специфического подхода, прежде всего скоринговых систем оценки. В большинстве банков такой системы нет, используется система оценки, близкая к кредитной. И во многих крупных банках факторинг просто не прижился из-за того, что руководство банка не понимало, как должен функционировать этот продукт. Руководители факторинговых подразделений банков отмечают, что в банке факторингу приходится приспосабливаться к кредитным технологиям, а это негативно сказывается на оперативности. Например, лизинговый бизнес российских банков обычно выделен в отдельные компании - именно потому, что это отдельный продукт со своей специфической технологией. И в специализированном виде лизинговая деятельность осуществляется более оперативно.

Другая болезненная проблема всех факторинговых отделов банков - внутренняя конкуренция с кредитным подразделением. Факторинг может казаться банкам привлекательным лишь, так сказать, в тактической перспективе - как запуск нового продукта, расширение продуктовой линейки. В более долгосрочной перспективе руководство банка увидит, что риски по факторингу выше, чем по кредитам (наличие залога всегда рассматривается руководством банка как более значимый фактор снижения риска, чем наличие уступленного денежного требования). А если риски выше, значит, выше себестоимость этого инструмента по сравнению с кредитом. Следовательно, факторинг не может быть приоритетным направлением развития и будет постепенно поглощаться кредитным подразделением. В действительности же риски факторинга не столь высоки - если использовать скоринговую систему оценки рисков, - но это не соответствует подходу банка к технологиям оценки рисков.

Недоработки есть не только в Гражданском, но и в Налоговом кодексе. Так, например, для участника лизинговой сделки (лизингополучателя) предусмотрена возможность отнесения лизинговых платежей на расходы, за счет чего уменьшается налогооблагаемая база на прибыль. Тогда как при факторинге таких льгот не предусмотрено и это не лучшим образом влияет на его экономическую привлекательность. Так, например, по статье 155 Налогового кодекса вознаграждение, которое получает банк за предоставление факторингового финансирования, облагается НДС. Он отсутствует, если деньги выдаются в кредит. Однако от НДС страдает не финансовый институт, как может показаться на первый взгляд, а его клиент, на которого перекладывается это налоговое бремя. «Поставщик при факторинге недополучает некоторую сумму, и это отпугивает многих клиентов», - объясняет Елена Уколова. Дело в том, что, когда фактор перечисляет деньги поставщику, из них уже вычитается сумма НДС и уходит в бюджет. Клиент спустя некоторое время может вернуть эти деньги, но только после того, как получит от банка счет-фактуру. Но кредитная организация высылает этот документ только после окончательного расчета с получателем товара, ведь банк удерживает комиссию в тот момент, когда дебитор перечисляет ему деньги в оплату полученного товара.

Чтобы лучше понять эту схему, можно рассмотреть простой пример. Допустим, дебитор должен выплатить фактору через 90 дней сумму 100 тыс. рублей. Комиссия за факторинговое обслуживание составляет 8,85 тыс. рублей, из них 1,35 тыс. - это НДС, а 7,5 тыс. рублей - доход банка (по ставке 30% годовых). В итоге банк профинансировал клиента на 91,15 тыс. рублей, так как 1,35 тыс. рублей он заранее удержал. Кредитная организация выставит поставщику счет-фактуру в тот момент, когда ей вернет все 100 тыс. рублей дебитор. Если бы НДС не было, то клиенту бы выплатили 92,5 тыс. рублей. Иными словами, за счет того, что клиент принимает НДС к зачету только после поступления оплаты от должника, у него на 90 дней выводится из оборота 1,35 тыс. рублей. Получается, что клиент платит банку комиссию за то, чтобы быстрее получить необходимые деньги, но из них он вынужден тут же отложить некоторую часть. Эта сумма налога «оседает» в бюджете и не приносит клиенту никакой пользы. Тогда как главная цель факторинга как раз увеличивать торговый оборот. Может показаться, что 1,35 тыс. рублей - это не такие уж и большие деньги. Но если клиент работает на крупных оборотах и со значительной отсрочкой платежа, то это уже серьезное неудобство. Его можно было бы избежать, если бы объектом налогообложения рассматривались только дополнительные факторинговые услуги, которые не связаны с финансированием, например ведение финансовым агентом бухгалтерского учета или сбор долгов с поставщиков.

Привлекательность факторинга значительно выросла, если бы клиент мог относить все расходы по нему на себестоимость продукции, как при лизинге. Сейчас же статья 269 Налогового кодекса позволяет относить на себестоимость не более определенной суммы. Она рассчитывается по формуле РЛ і 1,1 і СР/100%, где РЛ - расходы на лизинг; СР - ставка рефинансирования ЦБ (%).

Требует улучшения и валютное законодательство, которое сейчас не позволяет реализовать классические схемы международного факторинга. Это будет возможно, если Россия присоединится к конвенции Международного института унификации частного права (UNIDROIT - International Institute for the Unification of Privat Law).

Несмотря на все законодательные трудности, факторинг в России успешно конкурирует с кредитом. «В прошлом году в регионах произошла заметная активизация участников рынка факторинга. От заключения отдельных сделок в филиалах нашего банка произошел переход к массовому внедрению факторинга практически во всех регионах страны, - рассказывает Евгений Калужин, - по итогам 2005 года прирост оборота операций по факторингу в филиалах составил 690%». Эксперты предрекают усиление конкуренции на данном рынке за счет снижения цен. Пока же это дорогое удовольствие. Елена Уколова оценивает его среднюю стоимость в 22% годовых в рублях.

**Список литературы**

1. Абалкин Л.И. Лизинговые, факторинговые, форфейтинговые операции. – М.: Дека, 1995. – 104 с.
2. Алексанова Ю.А. Правовое регулирование финансирования под уступку денежного требования. – М.: Компан Спутник, 2004. – 143 с.
3. Жуков Е.Ф. Трастовые и факторинговые операции коммерческих банков. – М.: Комсальтбанкир, 1995. – 48 с.
4. Завидов Б.Д. Договор банковской гарантии и факторинга. – М.: Приор, 2002. – 32 с.
5. Ивасенко А.Г. Факторинг: сущность, проблемы, пути развития. – Новосибирск: НГАЭиУ, 1996. – 58 с.
6. Куликов А.Г. Кредиты. Инвестиции. – М.: Приор, 1994. – 144 с.
7. Кучин Б.Л. Факторинг – финансовая схема управление вексельными потоками. – М.: ООО Верже А.В., 2000. – 144 с.
8. Новоселова Л.А. Сделки уступки прав (требование) в коммерческой практике. – М.: Статут, 2003. – 494 с.
9. Орехов С.А. Факторинг. Управление корпоративными финансами. – М.: Компания Спутник +, 2001. – 124 с.
10. Орехов С.А. Факторинговый организационный аспект. – М.: Компания Спутник +, 2000. – 83 с.
11. Соколова Ю.А. Факторинг. – СПб.: СПбГИЭУ, 2005. – 108 с.
12. Шулик М.П. Финансирование подуступку денежного требования в Российском гражданском праве. – Ростов на Дону: Ростиздат, 2002. – 204 с.
13. Васин А.С. Системный подход к анализу рисков хозяйствующих субъектов при факторинговых операций // Финансы и кредит. – 2005. – №4. – С.40 – 43.
14. Васин А.С. Управление факторинговыми операциями с использованием маркетинговых стратегий // Финансы и кредит. – 2005. - №7. – С.3 – 37.
15. Васин А.С. Учет валютных рисков при статистическом моделировании факторинговых операций // Финансы и кредит. – 2005. - №5. – С. 58-61.
16. Васин А.С. Учет динамики платежей при анализе факторинговых операций // Финансы и кредит. – 2004. - №22. – С. 34 -36.
17. Гордополова А.А. Факторинговое облсуживание отечественных предприятий // Экономика и Финансы. – 2004. - №8. – С.39 – 41.
18. Гришина О. Деньги для больших амбиций // Эксперт. – 2005. - №15. – С.122 – 124.
19. Гришина О. Законодательный тормоз // Эксперт. – 2005. - №15. – С.125 – 127.
20. Гришина О. Факторы роста. Мнение игроков рынка факторинга // Банковское дело. – 2005. – №7. – С.66 – 72.
21. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность // Финансы и кредит. – 2004. - №30. – С.40 – 43.
22. Кузнецова М. Факторинг как средства расширения бизнеса // Банковское дело. – 2005. - №5. – С.32-33.
23. Лаврик М.Ю. Работа с клиентами в процессе факторингового обслуживания // Банковское дело. – 2005. - №2. – С.50 – 52.

**Приложение**

Таблица 1 - Классификация видов факторинга

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Признак | Виды факторинга | Характеристика |
| По месту проведения | Внутренний | Поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговых операции, находятся в пределах одной страны |
| Международный | Поставщик, его клиент и банк, осуществляющий факторинговые операции, находятся в разных странах |
| По роли клиента банка во внешнеторговой сделке | Импортный | Банк обслуживает импортера, находящегося на территории той же страны |
| Экспортный | Банк обслуживает экспортера, находящегося на территории той же страны |
| По используемой схеме расчетов | Прямой | Предусматривается участие трех субъектов: производителя, факторинговой компании и покупателя товара, при этом производитель или покупатель находятся на территории другой страны |
| Взаимный (двухфакторный) | Предусматривается участие четырех субъектов: производитель, покупатель и два банка, обслуживающих своих клиентов соответственно по экспорту и по импорту |
| По информированности дебиторов о факторинговом обслуживании | Открытый | Должник уведомлен об участии в сделке факторинговой компании или банка |
| Закрытый | Должник не уведомлен об участии в сделке фкторинговой компании или банка |
| По наличию у банка права обратного требования к клиенту | С правом регресса | Банк имеет право обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму |
| Без права регресса | Банк не имеет права обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму (в мировой практике факторинговые операции с регрессом и без регресса соотносятся как 40:60) |
| По наличию финансирования | Без финансирования | Поставщик предъявляет счета своему покупателю через банк, задача которого получить платеж в пользу клиента |
| С финансированием | Банк покупает счета-фактуры у клиента с условием немедленной оплаты 80-90% стоимости поставки.  Резервные 10-20% бронируются на отдельном счете на случай претензий в адрес поставщика |
| По способу кредитования | В форме предварительной оплаты | Клиенту предварительно оплачивается фиксированный процент от суммы долговых обязательств, который заранее оговорен |
| Оплата к определенной дате | Сумма переуступленных долговых требований перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного срока |
| По объему предоставляемых услуг | Традиционный | Поставщики пользуются только основными услугами банка по факторингу |
| Универсальный | Предоставляется постоянным клиентам, предполагает полную защиту их интересов, гарантированный приток средств, управление кредитом, учет реализации, кредитование в форме предварительной оплаты |
| По количеству банков, участвующих в сделке | Однофакторный | В сделке принимает участие только один банк, предоставляющий факторинговое обслуживание |
| Взаимный (двухфакторный) | В сделке участвуют два банка, каждый из которых обслуживает своего клиента |
| Дробный | Поставщик переуступает все свои долговые требования сразу нескольким банкам или факторинговым компаниям в целях уменьшения риска неправильного выбора финансового агента |
| По характеру деятельности обслуживаемого клиента | Поставщик товаров | Поставщики потребительских товаров как продовольственной, так и непродовольственной групп, являются одной из наиболее распространенных категорий клиентов факторинговых компаний в экономически развитых странах мира |
| Поставщик услуг | Факторинг используется компаниями, специализирующимися на оказании телекоммуникационных, транспортных, полиграфических, туристических, рекламных, лизинговых и многих других видов услуг |
| По периодичности обслуживания | Регулярный | Поставщик переуступает банку долги всех своих клиентов |
| Разовый | Поставщик обращается к факторингу только в случае необходимости немедленного получения средств |