

Применение инструмента факторинга субъектами малого и среднего предпринимательства



Финансирование под уступку денежного требования или **факторинг** (от англ. factor – посредник, торговый агент) – это комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа.

Сущность факторинга заключается в «кредитовании» специализированной компанией или банком поставщиков путем выкупа их краткосрочной дебиторской задолженности.

Факторинг относится к инструментам так называемого **некредитного финансирования** бизнеса, позволяя предпринимателям оперативно получить денежные средства до момента наступления обязательства контрагента оплатить товар, работу или услугу, не прибегая к оформлению кредита.

Помимо этого, для малых и средних предприятий такой вариант финансирования интересен также возможностью в рамках сделки факторинга дополнительно **получить комплекс бухгалтерских и иных финансовых услуг**, связанных с денежными требованиями, которые предприниматель уступает специализированной организации.

В настоящем материале описаны правовые основы использования инструмента факторинга, предусмотренные гражданским законодательством, рассматриваются различные виды факторинга и особенности заключения сделок по уступке денежных требований на условиях финансирования.



Основы. Понятия «факторинг» и «финансирование под уступку денежных требований»

Термин «**договор факторинга**» в Российской Федерации в настоящее время в законодательстве не используется. Вместо этого [глава 43 Гражданского кодекса Российской Федерации](#) (ГК РФ) оперирует по сути аналогичным понятием «**договор финансирования под уступку денежного требования**» ([статья 824 ГК РФ](#)), определяемым как сделка, в силу которой одна сторона (**финансовый агент**) передает или обязуется передать другой стороне (**клиенту**) денежные средства в счет денежного требования клиента (**кредитора**) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент в свою очередь уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование.

Таким образом, в указанных отношениях **задействованы 3 стороны:**

- **клиент**, заинтересованный в получении финансирования;
- **должник**, который по условиям договора с клиентом обязан удовлетворить денежное требование клиента;
- **финансовый агент** – коммерческая организация, предоставляющая клиенту финансирование, фактически «покупая» у него денежное требование к должнику.

В то же время договор финансирования под уступку денежного требования – **двусторонний** и опосредует отношения между клиентом и финансовым агентом.

Но клиент или финансовый агент обязаны уведомить должника о произошедшей уступке.

Судебная практика

1. Уведомление, направленное клиентом в адрес должника, с просьбой перечислять денежные средства по договору на счет третьего лица не является надлежащим уведомлением об уступке ([Постановление ФАС Московского округа от 20.09.2010 № КА-А40/9352-10 по делу № А40-136565/09-119-933](#)).

2. Стороны могут предусмотреть в договоре условие о **выплате штрафа** в случае ненадлежащего уведомления клиентом должника об уступке права требования по такому договору ([Постановление ФАС Московского округа от 01.04.2010 № КГ-А40/2570-10 по делу № А40-90471/09-47-649](#)).



Основы. Понятия «факторинг» и «финансирование под уступку денежных требований»

Федеральным законом от 05.05.2014 № 86-ФЗ Российская Федерация с 1 марта 2015 года присоединилась к [Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям](#), которая устанавливает общее регулирование отношений, возникающих при использовании договоров факторинга и при уступке права требования.

С 1 июня 2018 года вступают в силу изменения, внесенные в [главу 43 ГК РФ Федеральным законом от 26.07.2017 № 212-ФЗ](#), которые с учетом положений указанной Конвенции совершенствуют институт факторинга и уточняют сферу его применения, в частности:

- вводятся понятия «**договор факторинга**», «**фактор**» (под которым понимается **финансовый агент**);
- факторинг предусматривает **различные варианты приобретения фактором денежных требований клиента к должнику**: посредством покупки этих требований, возмездного оказания фактором услуг, предоставления займа (кредита);
- факторинг рассматривается как **разновидность уступки требования** (см. «Переход права кредитора к другому лицу» в [главе 24 ГК РФ](#)), применяемой исключительно к денежным требованиям.

Далее в настоящем материале понятия «финансирование под уступку денежного требования» и «факторинг» будут использоваться как синонимичные.



Основы. Существенные условия договора факторинга

Существенные условия договора факторинга установлены [статьей 824 ГК РФ](#). К ним относятся:

- 1) предмет договора (уступка денежного требования);
- 2) уступаемое клиентом денежное требование;
- 3) размер передаваемых фактором денежных средств за уступку.

Важно знать

1. Существенные условия договора – условия, обязательные для договоров данного вида в соответствии с Гражданским кодексом РФ.

Если по любому из них не достигнуто соглашение сторон (отсутствует определённость в договоре), договор считается незаключенным ([пункт 1 статьи 432 ГК](#)).

2. К условиям договора факторинга, не являющимся существенными, могут в частности относиться условия об обязательстве финансового агента (фактора) вести для клиента бухгалтерский учет, а также предоставить клиенту иные финансовые услуги, связанные с денежными требованиями, являющимися предметом уступки ([пункт 2 статьи 824 ГК РФ](#)).



Условие о предмете

Предмет договора факторинга – уступка клиентом денежного требования фактору, который, приобретая его, предоставляет клиенту финансирование.

При этом финансирование фактором клиента и уступка им денежного требования могут быть осуществлены как в момент подписания договора, так и в согласованный сторонами срок после его заключения.

Факторинг отличается от обычной уступки требования (цессии) следующими основными условиями:

- по договору факторинга могут быть уступлены только денежные требования;
- не допускается без согласия должника цессия по обязательству, в котором личность кредитора имеет существенное значение для должника, ([статья 388 ГК РФ](#));
- соглашением между должником и кредитором (цедентом) может быть запрещена или ограничена уступка права на получение неденежного исполнения ([статья 388 ГК РФ](#));
- приобретателями денежного требования в факторинге могут выступать только коммерческие организации ([статья 825 ГК РФ](#)).
- цессия не предусматривает обязательного предоставления какого-либо встречного исполнения цеденту со стороны приобретателя уступаемых требований (цессионария), а договор факторинга всегда возмездный.

Судебная практика

Квалификация договора как договора факторинга возможна, только если из договорных отношений следует финансирование одной стороной другой. В противном случае к отношениям сторон применяются нормы об уступке права требования ([глава 24 ГК РФ](#)) ([Постановление Президиума ВАС РФ от 23.05.2000 № 8420/99 по делу № А12-2837/99-с19](#)).



Условие об уступаемом клиентом денежном требовании

Уступаемое денежное требование, являющееся предметом договора факторинга, должно отвечать ряду условий:

- принадлежать клиенту;
- иметь денежное выражение ([пункт 1 статьи 824](#), [статья 826 ГК РФ](#));
- быть действительным (пункт ГК РФ);
- вытекать из предоставления клиентом должнику товаров, выполнения работ, оказания услуг ([пункт 1 статьи 824](#) ГК РФ).

Денежное требование является действительным, если клиент обладает правом на его передачу и в момент уступки этого требования ему не известны обстоятельства, которые дают должнику возможность его не исполнять ([пункт 2 статьи 827 ГК РФ](#)).

Судебная практика

Недействительность требования, переданного клиентом фактору, не влечет недействительности договора факторинга (определение ВАС РФ от 09.09.2010 № ВАС-11889/10 по делу № А70-7411/2009). Данное обстоятельство позволяет фактору привлечь клиента в рамках такого договора к ответственности за недействительность денежного требования ([пункт 1 статьи 827 ГК РФ](#)).



Условие об уступаемом клиентом денежном требовании

Уступаемое денежное требование должно быть четко идентифицировано в договоре факторинга.

По общему правилу ([статья 826 ГК РФ](#)) уступить можно как существующее требование (то есть требование, срок платежа по которому наступил), так и будущее требование (то есть требование, срок платежа по которому наступит позже дня заключения договора факторинга).

При этом если идентификация существующего требования основана на наступившем обязательстве должника уплатить определенную денежную сумму по договору с клиентом и как правило не вызывает сложностей, то для идентификации будущего требования необходимо определение в договоре факторинга следующих факторов:

- **размер** уступаемого денежного требования, которое должно возникнуть в будущем;
- **основание и момент возникновения** будущего требования.

Судебная практика

1. По договору факторинга могут быть уступлены требования, которые к моменту заключения договора еще не возникли, и при этом в уведомлении об уступке денежного требования не указано, на основании какого договора они возникнут ([постановление ФАС Московского округа от 22.10.2009 № КГ-А40/10874-09 по делу № А40-1244/09-97-15](#)).

2. Если по договору факторинга, предусматривающему уступку «любых будущих денежных требований» клиента, невозможно определить предмет, стороны и содержание этих требований, такой договор является незаключенным ([постановление ФАС Дальневосточного округа от 25.10.2010 № Ф03-7309/2010 по делу № А51-202/2010](#)).



Условие об уступаемом клиентом денежном требовании

Моментом перехода к фактору денежного требования от клиента считается:

- момент заключения договора факторинга, предметом уступки в котором является **существующее требование**, или иной момент, определенный таким договором;

- момент **возникновения права на получение с должника денежных средств** в случае заключения договора факторинга, предметом уступки в котором является **будущее требование**, либо момент наступления **определенного события** ([пункт 2 статьи 826 ГК РФ](#)). При этом дополнительное оформление сторонами такой уступки не требуется.

Обязательным условием для реализации фактором своего права предъявить к должнику денежное требование является **получение должником письменного уведомления** об уступке этого денежного требования от клиента или фактора, которое должно ([пункт 1 статьи 830 ГК РФ](#)):

- 1) **содержать указание на фактора**, которому надлежит произвести платеж;
- 2) **определять подлежащее исполнению денежное требование.**

В то же время **порядок уведомления должника** об уступке денежного требования в ГК РФ не определен.

Судебная практика

1. *Товарная накладная с указанием на состоявшуюся уступку права требования не является доказательством надлежащего уведомления должника о данной уступке по договору поставки, если в договоре о факторинговом обслуживании такая форма уведомления не предусмотрена (определение ВАС РФ от 20.07.2010 № ВАС-9592/10 по делу № А46-13504/2009).*

2. *Уведомление, направленное клиентом в адрес должника, с просьбой перечислять денежные средства по договору на счет третьего лица не является надлежащим уведомлением об уступке (постановление ФАС Московского округа от 20.09.2010 № КА-А40/9352-10 по делу № А40-136565/09-119-933).*

Основы. Действительность уступки денежного требования

По общему правилу должник не может повлиять на право клиента (кредитора) уступить свое денежное требование к последнему другому лицу.

Статья 828 ГК РФ прямо указывает на недействительность запрета уступки денежного требования, даже если между клиентом и его должником существует соглашение о ее запрете или ограничении.

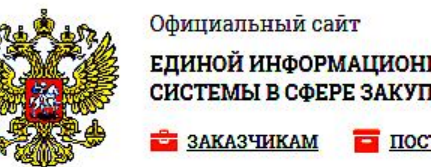
При этом, если такое соглашение между клиентом и должником все же заключено, клиент, который уступил свое денежное требование фактору, несет перед должником ответственность, предусмотренную таким соглашением.

Судебная практика

Если по условиям договора между должником и кредитором уступка прав возможна только по обоюдному согласию, то согласие должника считается полученным, если он поставил подпись и печать на уведомлении об уступке кредитором требований фактору (определение ВАС РФ от 07.04.2011 № ВАС-17500/10 по делу № А41-19368/08).



Проблема применения факторинга в государственных и муниципальных закупках



ПОИСК

Поиск по ключевым сл

С учетом всех форм слов

31 145 602

Объем закупок в
текущем году (млн.
рублей)

ОВОСТИ И ОБЪЯВЛ.

ГЛАВНАЯ НОВОСТЬ

В соответствии с требованиями [части 5 статьи 95 Федерального закона от 05.04.2013 № 44-ФЗ](#) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», не допускается перемена поставщика (подрядчика, исполнителя) в обязательстве, за исключением случаев, если новый поставщик (подрядчик, исполнитель) является правопреемником поставщика (подрядчика, исполнителя) по такому контракту вследствие реорганизации юридического лица.

Кроме того, аналогичное положение содержит [пункт 7 статьи 448 ГК РФ](#), предусматривающий, что если в соответствии с законом заключение договора возможно только путем проведения торгов, победитель торгов не вправе уступать права и осуществлять перевод долга по обязательствам, возникшим из заключенного на торгах договора. Обязательства по такому договору по общему правилу должны быть исполнены победителем торгов лично.

Данные нормы на практике порождают споры, связанные с применением поставщиками инструмента факторинга. Так, государственные заказчики отказываются перечислять денежные средства фактору на основании уведомления об уступке права требования, ссылаясь на отсутствие соглашения с контрагентом об изменении условий оплаты по контракту и на положения [части 2 статьи 34](#) вышеназванного Федерального закона, согласно которым, за исключением случаев, прпри заключении и исполнении контракта изменение его условий не допускаетсяямо предусмотренных законом.

Проблема применения факторинга в государственных и муниципальных закупках

В пункте 17 «Обзора судебной практики применения законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (утвержден 28.06.2017) Президиум Верховного Суда Российской Федерации однозначно высказался в пользу возможности использования факторинга в отношениях между государственными и муниципальными заказчиками и поставщиками, определив, что уступка поставщиком (подрядчиком, исполнителем) третьему лицу права требования к заказчику об исполнении денежного обязательства не противоречит законодательству Российской Федерации.

Согласно позиции Президиума Верховного Суда Российской Федерации введенное [пунктом 7 статьи 448 ГК РФ](#) требование об исполнении договора лично победителем торгов означает запрет на передачу им возникающих из таких договоров прав и обязанностей при выполнении работ, оказании услуг, поставке и получении имущества.

Данное правило согласуется с [требованиями части 5 статьи 95 Закона о контрактной системе](#), согласно которой при исполнении контракта не допускается перемена поставщика (подрядчика, исполнителя).

Вместе с тем в результате подписания договора цессии не производится замена стороны договора - поставщика (подрядчика, исполнителя), а лишь переходит право требования уплаты начисленной задолженности.

Предусмотренный [пунктом 7 статьи 448 ГК РФ](#) запрет не может быть распространен на уступку победителем торгов денежного требования, поскольку при исполнении заказчиком обязанности по уплате денежных средств личность кредитора не имеет существенного значения для должника.

Точку в этом вопросе должна поставить новая редакция [пункта 7 статьи 448 ГК РФ](#), введенная [Федеральным законом от 26.07.2017 № 212-ФЗ](#) и вступающая в силу с 1 июня 2018 г., которая предусматривает, что победитель торгов не вправе уступать по заключенному на них договору права, *за исключением требований по денежному обязательству*.

Основы. Ответственность сторон договора факторинга

Случаи наступления ответственности за нарушение обязательств по договору факторинга

Ответственность КЛИЕНТА за:

- недействительность уступаемого денежного требования ([пункт 1 статьи 827 ГК РФ](#))

- отказ от уступки или ненадлежащее оформление уступки (например, нечетко идентифицировано уступаемое денежное требование)

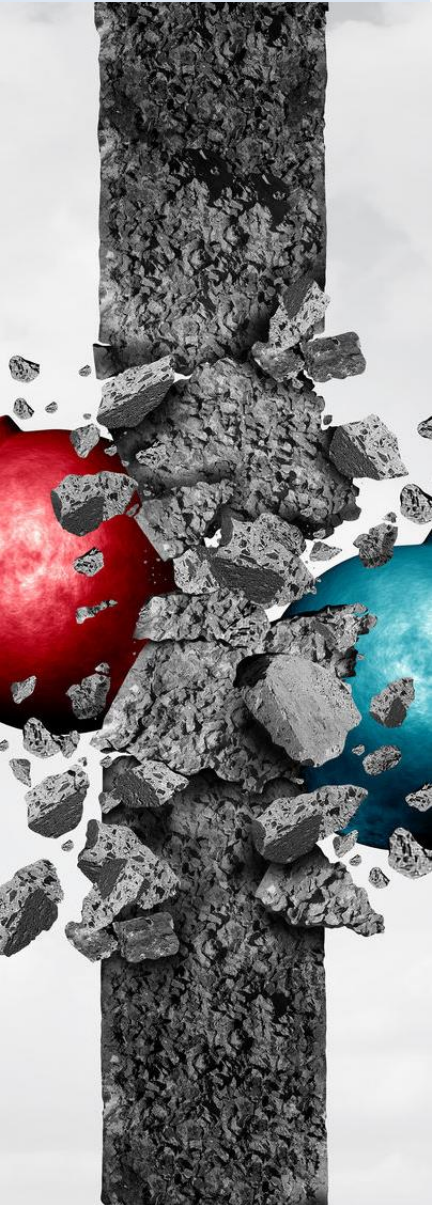
- выплату остатка долга клиента перед фактором, обеспеченного уступкой требования, если денежные средства, полученные фактором от должника, оказались меньше суммы такого долга ([пункт 2 статьи 831 ГК РФ](#))

Ответственность ФАКТОРА за:

- отказ от исполнения обязательства о передаче клиенту финансирования за уступленное денежное требование

- последующую уступку денежного требования при отсутствии такого разрешения в договоре факторинга ([статья 829 ГК РФ](#))

- неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки, в случае предъявления его фактором к исполнению (если такая ответственность предусмотрена договором факторинга) ([пункт 3 статьи 827 ГК РФ](#))



Практика. Основные виды факторинга

Факторинг с финансированием (классическая схема).

Клиент (поставщик товара) уступает фактору право последующего получения платежей от покупателей. Как правило, клиенты получают от фактора в срок, который короче, чем тот, что предусмотрен контрактом на поставку товара, 80-90% стоимости отгруженной продукции.

Таким образом, фактор в счет уступаемого **будущего требования** по сути **предоставляет** клиенту **кредит** в виде досрочной оплаты поставленных товаров.

Это наиболее распространенный вид факторинга.

Факторинг без финансирования.

В этом случае клиент факторинговой компании (или банка), отгрузив продукцию, **предъявляет счета** своему покупателю через фактора, задача которого состоит в получении причитающегося в пользу клиента платежа в сроки, согласованные клиентом (поставщиком) и покупателем (должником) в договоре. При этом в договоре факторинга условие о передаче фактором денежных средств клиенту может быть поставлено в зависимость от момента поступления сумм по денежному требованию, предъявленного к должнику.

В таком виде факторинга клиент зависит прежде всего от профессионализма фактора, который обеспечивает финансирование клиента через оказание ему комплекса услуг, основанного на агентировании и управлении дебиторской задолженностью.

При этом стоимость факторинга без финансирования – это комиссия за оказание услуг по ведению и автоматизации учета по отгрузкам, работе с дебиторами и их задолженностями, мониторингу своевременности поступления платежей по поставкам, покрытию кредитных рисков, которая варьируется на уровне 0,5- 2% от объема денежного требования.

Практика. Основные виды факторинга

Открытый (конвенционный) факторинг.

Это стандартный вид факторинга, при котором плательщик (должник) уведомляется об участии в расчетах фактора ([пункт 1 статьи 830 ГК РФ](#)). В деловом обороте оповещение осуществляется как правило путем записи о состоявшейся уступке денежного требования на счете-фактуре или товарной накладной, но может быть произведено и путем направления клиентом отдельного письменного уведомления должнику.

Закрытый (конфиденциальный) факторинг.

В этом случае покупатель (должник) не уведомляется о переуступке клиентом денежных требований фактору. Закрытый факторинг, являясь еще одним способом кредитования (финансирования) фактором клиента, реализуется по следующему примерному алгоритму:

- поставщик (клиент) отгружает товары на условиях отсрочки платежа;
- фактор получает от клиента документы, подтверждающие отгрузку товаров (накладные, счета, акты и т.п.);
- фактор погашает клиенту основную часть задолженности покупателя (должника) и получает право предъявить денежное требование к покупателю;
- при наступлении срока для предъявления денежного требования покупатель погашает задолженность перед клиентом, а последний перечисляет ее фактору, за минусом оставшейся части задолженности покупателя (из которой также вычитается стоимость услуг фактора);

При этом независимо от добросовестности покупателя клиент обязан будет вернуть предоставленный ему фактором кредит и оплатить стоимость услуг закрытого факторинга.

Данный вид факторинга в России не рассматривается гражданским законодательством в качестве отдельного вида.

Практика. Основные виды факторинга

Факторинг без регресса.

Фактор при неудовлетворении покупателем (должником) денежного требования в определенный договором срок несет риски оплаты всех издержек, связанных со взысканием долга с покупателя. В этом случае клиент не несет ответственность за неисполнение денежных обязательств должника ([пункт 1 статьи 831 ГК РФ](#)).

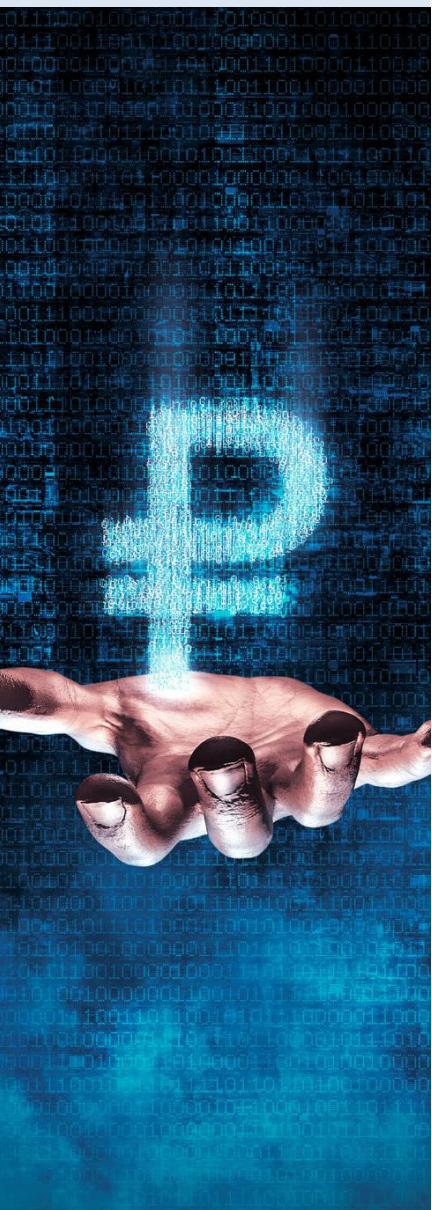
Как правило, факторинговые компании стараются взять на безрегрессное факторинговое обслуживание проверенных надежных клиентов и финансово устойчивых партнеров, поскольку вероятность заключения сомнительных сделок у таких предпринимателей является наиболее низкой.

Факторинг с регрессом.

Представляет собой вид факторинга, при котором фактор принимает на себя от кредитора и финансирует все денежные обязательства от должника. При этом в случае непогашения покупателем суммы долга финансовый агент обращается непосредственно к клиенту (поставщику) за их возмещением.

Такая схема является по сути **обеспечением предоставляемого фактором кредита поставщику**. Она используется достаточно редко, обычно факторинговые компании берут весь риск невыплаты задолженности на себя.

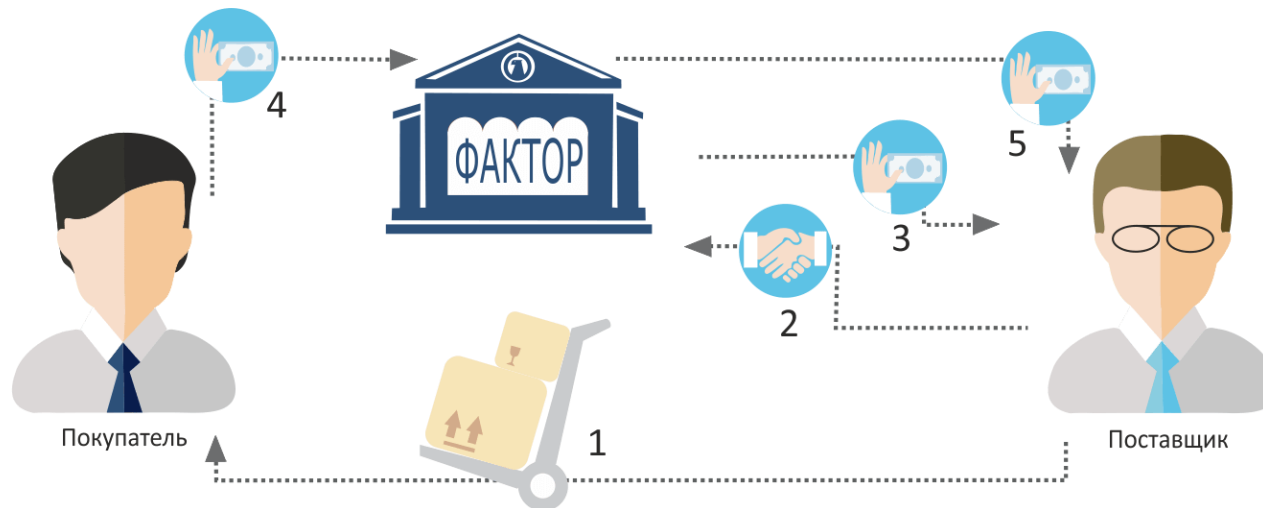
Так, по общему правилу [пункта 2 статьи 831 ГК РФ](#), если уступка денежного требования финансовому агенту осуществлена в целях обеспечения исполнения ему обязательства клиента и денежные средства, полученные фактором от должника, оказались меньше суммы долга клиента фактору, обеспеченной уступкой требования, клиент остается ответственным перед фактором за остаток долга.



Практика. Механизм факторинга. Этапы факторинговой сделки

Рассмотрим, как выглядит стандартная схема безрегрессной факторинговой сделки с финансированием будущего требования, в которой участвуют:

- факторинговая компания (или банк);
- клиент (кредитор, поставщик товара, работы, услуги);
- должник – приобретатель товара, работы, услуги



1. Поставка товара на условиях отсрочки платежа.
2. Уступка права требования долга по поставке фактору.
3. Выплата фактором досрочного платежа клиенту сразу после поставки (как правило, до 90% от размера денежного требования).
4. Должник (дебитор) выплачивает фактору деньги за свой поставку.
5. Фактор выплачивает остаток средств клиенту за вычетом комиссии.

Важно знать

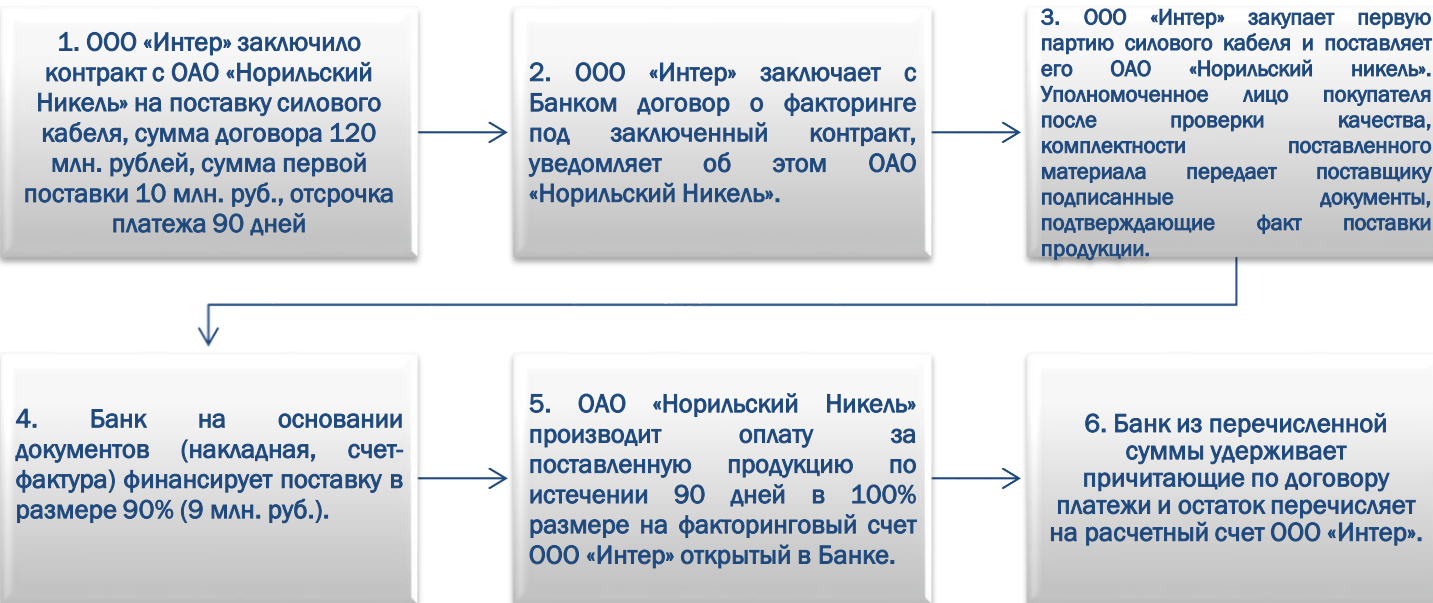
Любой факторинговой сделке предшествует подготовительный этап, в рамках которого фактор исследует дебиторскую задолженность клиента (кредитора) на предмет возможного факторингового обслуживания – оценивается отрасль, в которой работает поставщик, законность его деятельности, степень риска финансирования. И только после этого принимается решение об оказании факторинговых услуг и заключение договора факторинга.

Практика. Пример факторинговой сделки

Исходные данные:

Вид продукта: Факторинг с регрессом
Поставщик: ООО «ИНТЕР»
Покупатель: ОАО «Норильский Никель»
Финансовый агент: Банк (ТОП-10)
Продукция: Силовой кабель
Сумма поставки: 10 млн. рублей
Отсрочка платежа: 90 дней по факту поставки
Процент финансирования: 90 % от суммы поставки
Срок факторинга: 90 + 30 дней = 120 %

За пользование услугами факторинга клиент уплачивает фактору процентную ставку исходя из срока факторинга. В стоимость факторинга входят также дополнительные платежи и комиссии в зависимости от объема оказанных фактором услуг. Без учета конкретного клиента, его истории работы с банком и иных факторов ставка по сделке факторинга в среднем составляет 11-12% годовых



Факторинговые программы АО «МСП Банк» для поддержки малого и среднего бизнеса

МСП Банк



АО «МСП Банк» предоставляет кредитные средства факторинговым компаниям в рамках кредитного продукта [«Фактор развития – Компания»](#), а также банкам, осуществляющим факторинговую деятельность, в рамках кредитного продукта [«Фактор развития – Банк»](#).

Продукт «Фактор развития – Компания»

Продукт предназначен для факторинговых компаний, работающих с субъектами малого и среднего предпринимательства. Факторинговая компания за счет средств АО «МСП Банк» предоставляет финансирование своим клиентам (субъектам МСП). Целями финансирования является увеличение объема поставок товарно-материальных ценностей, поддержка текущей деятельности и развитие бизнеса субъекта МСП.

Продукт «Фактор развития – Банк»

Продукт предназначен для банков, осуществляющих факторинговую деятельность и работающих с субъектами МСП. Банк за счет средств АО «МСП Банк» предоставляет финансирование своим клиентам (субъектам МСП). Целями финансирования является увеличение объема поставок товарно-материальных ценностей, поддержка текущей деятельности и развитие бизнеса субъекта МСП.

Важно знать

Подробные условия предоставления поддержки субъектам МСП посредством оказания услуг факторинга – на официальном сайте АО «МСП Банк» в сети Интернет:

https://www.mspbank.ru/Partneram/kak_stat_partnerom/factoringovym_kompaniyam

Акционерное общество
«Федеральная корпорация
по развитию малого и среднего
предпринимательства»

Москва, Славянская площадь, д. 4,
стр. 1, тел. +7 495 698 98 00,

info@corpmsp.ru



Корпорация
МСП

АО «МСП Банк» – www.mspsbank.ru

Портал Бизнес-навигатора МСП –
www.smbn.ru