***Содержание***

***Введение…………………………………………………………………………………………... 3***

***Глава 1. Факторинг – финансирование под уступку денежного требования……………..4***

***Глава 2. Правовое регулирование финансирования под уступку денежного требования10***

***Глава 3. Коллизии и актуальные проблемы развития рынка факторинга в России……18***

***Заключении.………………………………………………………………………………………24***

***Список использованной литературы…………………………………………………………26***

*Приложение 1. Договор о факторинговом обслуживании…………………………………28*

***Введение.***

Актуальность данной темы заключается в том, что отношения, возникающие по договору финансирования под уступку денежного требования или, иначе, по договору факторинга, возникли как вид гражданско-правового договора с принятием части второй Гражданского кодекса РФ, то есть этот договор появился в российском гражданском законодательстве впервые, хотя и использовался некоторыми российскими банками в их финансово-кредитной деятельности до этого. Так же актуальность темы подтверждается еще и тем, что с каждым годом роль договора факторинга, как на международном, так и на внутреннем рынке России возрастает. Глобальный рынок факторинговых услуг в уже в 2005 г. перевалил за трлн. евро.[[1]](#footnote-1)

Практически с самого своего возникновения после дефолта 1998-го рынок факторинга ежегодно удваивался. Доля рынка факторинга в ВВП европейских стран, по данным International Factors Group, в среднем составляет около 6%, в России же - чуть меньше 1%. Однако, если в начале своего развития никто просто не знал, что такое факторинг, то сейчас серьезной угрозой для дальнейшего развития становится то, что разные компании и банки под одним и тем же термином предлагают, по сути, разные услуги.

Если говорить о современном факторинге, то его история насчитывает всего пару десятков лет. Существует легенда, что первые факторинговые сделки были в Древней Месопотамии три тысячи лет тому назад, однако современный факторинг как таковой, как отрасль мировой экономики, а не как финансовая операция появился всего двадцать лет назад. Современный факторинг начинается с появлением первых факторинговых компаний, которые позиционируют себя как факторинговые компании, а не как отделы банков, как в истории с североамериканскими колониями, не как отдельные предприниматели, которые представляли интересы английских мануфактурщиков.

Все это говорит о том, что факторинг - это достаточно «молодой» финансовый инструмент. Имеются лишь некие общие базовые принципы, законодательная основа в России прописана не полностью (в первой главе об этом будет сказано более подробно) и, соответственно, данное направление в ближайшем будущем будет представлять повышенный интерес cо стороны законодателей.

***Глава 1. Факторинг – финансирование под уступку денежного требования.***

Начало операциям факторинга положил созданный в Англии еще в XVII веке Дом факторов. В то время крупные европейские торговые дома имели свои представительства в колониях - фактории, которые возглавляли факторы (торговые посредники по сбыту товаров на незнакомых иностранным производителям рынках). Перед фактором, знавшим товарный рынок, платежеспособность покупателей, законы и торговые обычаи данной страны, ставились задачи поиска надежных покупателей, хранения и сбыта товара, а также последующего инкассирования торговой выручки.

Современный факторинг начинается с появлением первых факторинговых компаний, которые позиционируют себя как факторинговые компании, а не как отделы банков, как в истории с североамериканскими колониями, не как отдельные предприниматели, которые представляли интересы английских мануфактурщиков. Такие компании появились в Западной Европе в начале 60-х годов XX века, но были очень слабыми, мелкими и неуполномоченными, они понимали под факторингом нечто другое, отличное оттого, чем занимаются сейчас. Расцвет современного факторинга начался в конце 80-х годов прошлого столетия. Из рисунка 1 видно, что максимальная доля факторинговых сделок проводимых в настоящее время приходится на Европу (включая Россию).



***Рис 1.***

Факторинг в Россию пришел гораздо позже классических элементов рыночной экономики: банкинга, страхования и даже лизинга. Если не считать робких попыток середины девяностых, годом рождения рынка факторинга в России принято считать 1999-й, когда эти услуги начала предлагать Национальная Факторинговая Компания (в то время в составе банка ИБГ НИКойл). Чрезвычайно успешную идею подхватили многие российские банки, поголовно вынашивавшие в то время планы превратиться в подлинно универсальный коммерческий банк, в джентльменском наборе продуктов которого, как считалось, обязательно должен был быть факторинг (а заодно и форфейтинг, форекс, и прочее).



***Рис. 2.***

Однако, с тех пор объем российского рынка факторинга растет с темпом 100-300% в год. (рис.2)

Относительно международного факторинга (international factoring) в России наблюдается та же тенденция, что и во всем мире: международный факторинг растет темпами, превышающими темпы роста внутреннего факторинга. За 2006 год объем международного факторинга вырос более чем в 4 раза. Доля в общем объеме сделок составила 1,7% (0,8% в 2005 г.). Совокупный объем международного факторинга двух факторов (НФК и "Промсвязьбанк") за 2006 год составил 5,0 млрд руб. (1,1 млрд руб. за 2005 г.).

На сегодняшний день в международных ассоциациях (FCI и IFG) состоят пять факторинговых компаний и банков, занимающихся в России факторингом: НФК, Промсвязьбанк, БСЖВ, "Еврокоммерц", Газпромбанк.

# В первой главе курсовой работы сразу же определимся с понятийным аппаратом. В юридическом словаре[[2]](#footnote-2) «факторинг — договор финансирования под уступку денежного требования». В наиболее общем смысле это действительно так и есть. Ниже будет сказано более подробно о различие юридического понятия, впервые закрепленного законодателем в Гражданском Кодексе Российской Федерации от той гибкой и многоплановой финансовой услуги, которая в которую он развился в настоящее время (правильнее будет сказать – o том насколько современное понятие факторинга как финансовой процедуры шире финансирования под уступку денежного требования).

В законодательстве Российской Федерации до сих пор нет определения факторинга. В международной конвенции УНИДРУА "О международном факторинге", ратифицированной 14 государствами[[3]](#footnote-3), финансовым агентом - или фактором - может называться лишь тот, кто оказывает как минимум две из четырех функций: финансирует поставщика, ведет учет по причитающимся суммам, предъявляет к оплате денежные требования, защищает от неплатежеспособности должников.

В нашей стране факторингом называют как услуги, в рамках которых клиентам оказывается целый набор сервисных услуг, так и только финансирование под уступку прав денежных требований. Итак, что же такое факторинг?

Легитимное определение факторинга, то есть договора финансирования под уступку денежного требования, дается в статье 824 Гражданского кодекса Российской Федерации. В соответствии с этой статьей, факторинг – это договор по которому «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 уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование». [3]

Кроме этого, договором факторинга также может быть предусмотрено оказание услуг по ведению для клиента учета дебиторской задолженности, а также предоставление иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки (например, принятие мер по получению просроченной задолженности, страхование рисков, связанных с неполучением денежного требования).

Как экономическая категория факторинг – это комплекс финансовых услуг, оказываемых компаниям - оптовым поставщикам товаров и услуг, имеющий бессрочный характер и стратегический интерес, как для последних, так и для финансирующей стороны [10]

Суть факторинговой операции сводится к четырем более или менее четко выраженным составляющим:

* Клиент отгружает продукцию своему покупателю (дебитору) с отсрочкой платежа.
* Клиент уступает факторинговой компании право требования оплаты за отгруженный товар.
* Факторинговая компания перечисляет клиенту финансирование.
* После истечения отсрочки факторинговая компания получает оплату от покупателя (дебитора).

Уникальность факторинга в современном понимании этого финансового процесса, заключается не столько в финансировании, которое можно получить под дебиторскую задолженность, но прежде всего в том, что не за свой счет, а за счет ресурсов факторинговой компании можно увеличить отсрочку компаниям-дебиторам и таким образом оттеснить своих конкурентов. При этом можно выбрать именно тех контрагентов, надежность которых проверила факторинговая компания, обладающая уникальной базой данных.

Договор факторинга охватывает довольно широкий круг разнообразных отношений. При этом юридическую сущность обязательств по данному договору составляет известная обязательственному праву уступка денежного требования (цессия). Однако отношения факторинга, сочетающие элементы договоров займа и кредита, а иногда и договора возмездного оказания финансовых услуг, имеют гораздо более сложный и многогранный характер.

В отличие от кредита факторинговое финансирование не требует обеспечения в виде залога, и его можно получить в любой день после предоставления отгрузочных документов. Клиенту надо объяснять, что факторинговое финансирование - это не кредит, и в этом его преимущество. Выдавая кредит, банки смотрят в прошлое компании, они смотрят его кредитную историю, кредит выдается на определенный срок, требует открытия счетов в банке-кредиторе, выдается на заранее обусловленную сумму. При этом, доход банка не зависит от роста бизнеса клиента. С факторингом же все наоборот: факторинг обращен в будущее компании и фактор заинтересован в росте бизнеса компании-клиента.

На Западе существует большое семейство факторинговых продуктов: дисконтирование денежных требований (инвойс-дискаунтинг), факторинг с регрессом, факторинг без регресса, коллекторские услуги. В настоящее время довольно активно развиваются новые услуги, в основе которых передача прав на денежные требования, - реверсивный факторинг, предпоставочное финансирование, синдицированный факторинг, а также другие продукты.

В настоящее в Европе большую популярность приобретает дисконтирование денежных требований (invoice discounting), который предполагает исключительно финансирование под уступку прав денежных требований на основании оценки торгового оборота клиента без оказания услуг по административному управлению дебиторской задолженностью и кредитному менеджменту. В рамках инвойс-дискаунтинга поставщик передает фактору весь портфель дебиторской задолженности, под который осуществляется финансирование. Обычно при этом дебиторов не уведомляют об уступке. Данный инструмент предназначен для привлечения относительно дешевого финансирования на беззалоговой основе.

Особенности предпоставочного финансирования состоят в том, что фактор предоставляет финансирование компании-поставщику не по факту отгрузки, а по факту наличия заказа на поставку товара. Использование этого продукта позволяет поставщику точнее планировать cash flow и оперативнее решать вопросы, связанные с ликвидностью. К сожалению, в России данная услуга пока отсутствует.

Реверсивный факторинг (confirming) отличается тем, что фактор подтверждает и финансирует все поставки данного конкретного поставщика в сторону всех его покупателей.

Несколько слов о классическом (полный, коммерческий и др. синонимы) факторинге. Согласно конвенции УНИДРУА "О международном факторинге" факторинговая услуга должна содержать не менее двух из четырех операций, а именно:

- финансирование поставщика,

- ведение учета по правам требования,

- инкассацию дебиторской задолженности,

- защиту от неплатежеспособности дебитора. [1]

Международная факторинговая ассоциация Factors Chain International аккумулирует информацию по различным странам в разбивке по четырем наиболее распространенным факторинговым продуктам (receivables finance).

Соотношение этих продуктов в каждой стране имеет свои особенности и во многом определяется традициями делового оборота. Например, в Великобритании почти весь факторинг - факторинг с регрессом. "Дело в том, что еще до появления факторинга, - поясняет председатель правления банка "Национальная Факторинговая Компания" Михаил Трейвиш, - сложилась очень сильная индустрия кредитного страхования. Ко времени появления факторинга уже все английские компании в силу традиций делового оборота имели контракты с кредитными страховщиками. И услуга, связанная с покрытием кредитных рисков, в Англии оказалась невостребованной". В континентальной же Европе факторинг без регресса гораздо более распространен: в Болгарии - 90%, Италии - 64%, Франции - 55% (по данным IFG). Россия в связи с неразвитостью кредитного страхования идет пока по пути развития факторинга, присущему континентальной Европе. Распространенность тех или иных услуг факторинга также во многом определяется сложившейся платежной дисциплиной. Например, в Швеции отсрочка платежа практически не используется, соответственно и факторинга там практически нет.

***Глава 2. Правовое регулирование финансирования под уступку денежного требования.***

Договор финансирования под уступку денежного требования является относительно новым для гражданского права РФ. В большинстве зарубежных стран аналогичный институт, именуемый договором факторинга (от англ. factor - комиссионер, агент, посредник) достаточно широко распространен.

В нормах гл. 43 ГК учтены основные положения Конвенции УНИДРУА по международным факторным операциям (факторингу), направленной на формирование единых правил регулирования отношений по договору факторинга в сфере международного экономического оборота. Конвенция подписана в Оттаве 28 мая 1988 г. рядом государств (среди которых тем не менее нет России).

Сторонами этого трехстороннего договора являются: финансовый агент - лицо, обладающее разрешением на предоставление финансирования под уступку денежного требования (ст. 825 ГК), и клиент - юридическое лицо или гражданин, осуществляющие предпринимательскую деятельность по предоставлению товаров, выполнению работ или оказанию услуг. Помимо финансового агента и клиента в отношениях, связанных с уступкой и исполнением денежного требования, участвует и третье лицо (должник), обязанное уплатить по уступленному денежному требованию, вытекающему из договора между ним и клиентом.

В качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида[[4]](#footnote-4).

В качестве основных корреспондирующих обязанностей сторон по договору п. 1 статьи 824 ГК называет обязанность финансового агента по передаче клиенту денежных средств и обязанность клиента по уступке финансовому агенту денежного требования к третьему лицу (должнику). Дополнительно к этому в соответствии с п. 2 ст. 824 договором могут быть предусмотрены обязательства финансового агента по оказанию клиенту финансовых услуг, необходимость которых во многом обусловливается характером возникающих отношений, в частности видом финансирования и уступки денежного требования. Другие обязанности и права сторон и связанные с ними обязанности и права третьего лица (должника) раскрываются в нормах гл. 43 ГК, касающихся отдельных условий договора.

Договор финансирования под уступку денежного требования может предусматривать как разовое (однократное), так и систематическое проведение операций, связанных с финансированием клиента под уступку денежного требования клиента к третьему лицу. В последнем случае договор приобретает рамочный характер. По такому договору финансовый агент обязуется передавать клиенту денежные средства в счет денежных требований клиента к третьим лицам, возникающих в процессе его хозяйственной деятельности, а клиент обязуется уступать финансовому агенту такие денежные требования. В договоре устанавливаются общие условия финансирования и уступки денежных требований, включая определение требований, подлежащих уступке, порядок совершения отдельных операций, размер вознаграждения финансового агента, срок действия договора и другие положения по усмотрению сторон.

Условия договора могут предусматривать две формы передачи денежных средств финансовым агентом клиенту под уступку денежного требования: 1) путем покупки денежного требования; 2) путем предоставления денежных средств в долг. Использование соответствующей формы финансирования предопределяет различия в составе обязательств, возникающих у финансового агента.

Покупка требования у клиента имеет следствием возникновение обязательственного отношения финансового агента с должником, содержанием которого является оплата должником денежного требования, перешедшего к финансовому агенту. Денежное требование к клиенту может возникнуть у финансового агента лишь по основаниям, предусмотренным ст. 827 ГК и связанным с реализацией положений об ответственности клиента перед финансовым агентом за недействительность денежного требования, являющегося предметом уступки, и за его неоплату должником.

Финансирование путем предоставления денежных средств в долг, осуществляемое под обеспечение уступкой денежного требования, влечет возникновение одновременно двух обязательственных отношений - основного и обеспечительного. Содержанием первого является возврат клиентом денежных средств, предоставленных ему финансовым агентом; содержанием второго хотя и является оплата должником денежного требования в счет погашения долга клиента перед финансовым агентом, но превалирует его обеспечительная функция по отношению к основному обязательству.

Переход прав кредитора по денежному обязательству от клиента к финансовому агенту является специальным видом уступки требования, регулируемым гл. 43 ГК. В той мере, в какой данное регулирование не является исчерпывающим, применению подлежат также общие нормы § 1 гл. 24 ГК о переходе прав кредитора к другому лицу. В этом отношении следует отметить положения ст. 389 ГК о форме уступки требования, имеющие значение для определения формы договора финансирования под уступку денежного требования и решения вопроса о необходимости регистрации договора: форма договора, опосредующего уступку денежного требования (простая письменная или нотариальная), определяется формой сделки, на которой основано требование, являющееся предметом уступки; договор, по которому осуществляется уступка денежного требования, основанного на сделке, требующей государственной регистрации, должен быть зарегистрирован в порядке, установленном для регистрации этой сделки.

Уступка клиентом денежного требования может производиться в целях отчуждения требования финансовому агенту, а также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом.

Предположим, что крупная строительная фирма по характеру своей деятельности вынуждена иметь дело с большим количеством заказчиков-должников. При этом она постоянно испытывает необходимость в финансовых ресурсах. В этом случае фирме выгодно заключить договор со специализированной организацией, по которому та приняла бы на себя за определенное вознаграждение обязательства по истребованию денег с этих должников, одновременно с этим предоставив фирме деньги для строительства. Таким договором может явиться договор факторинга, с одной стороны, освобождающий фирму от собирания денег у своих должников, а с другой - решающий текущие проблемы ее производственной деятельности. Однако важно иметь в виду, что это денежное требование перейдет к агенту только при условии невыполнения клиентом своего основного обязательства. Например, та же строительная фирма получила в банке кредит, однако займодавец усомнился в ее платежеспособности и в качестве средства обеспечения возврата кредита затребовал предоставления каких-либо гарантий. Если фирма и банк заключат договор факторинга, то в случае невозврата фирмой в обусловленный договором кредита срок заемной суммы банк приобретет права требования к заказчикам фирмы по оплате приобретенных ими объектов строительства.

В случаях, когда операции, проводимые по договору, носят систематический характер, содержание отношений финансового агента с клиентом по общему правилу не исчерпывается предоставлением финансирования и уступкой денежных требований. Чтобы обеспечить реальное поступление средств по денежным требованиям, финансовый агент должен играть активную роль в области контроля за финансово-хозяйственной деятельностью клиента и своевременным исполнением третьими лицами (должниками) обязательств по оплате денежных требований. Со своей стороны клиент, в особенности если это небольшое предприятие, не менее заинтересован в квалифицированном финансовом обслуживании его деятельности. В этих целях обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать оказание клиенту ряда финансово-бухгалтерских, консультационных и информационных услуг (ведение для клиента бухгалтерского учета, проверка платежеспособности третьих лиц (должников) и получение с них дебиторской задолженности, в том числе ее взыскание в судебном порядке, и т.п.).

Под *денежным требованием* понимается основанное на обязательственном отношении право кредитора на получение от третьего лица денежных средств. Предметом уступки, под которую предоставляется финансирование, могут выступать денежные требования двух видов (абз. 1 п. 1 ст. 826): существующее требование, срок платежа по которому на дату заключения договора финансирования под уступку денежного требования уже наступил; будущее требование, по которому срок платежа, определяемый условиями сделки клиента с третьим лицом (должником), наступает после даты заключения договора финансирования под уступку денежного требования. В первом случае имеется в виду уступка уже возникшего у клиента права на получение денежных средств от должника. Во втором случае уступается право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем.

Условие договора клиента с финансовым агентом о денежном требовании, являющемся предметом уступки, должно содержать признаки, позволяющие отличить уступаемое денежное требование от других однородных требований либо уже в момент заключения договора (существующее требование), либо не позднее возникновения права на получение с должника денежных средств (будущее требование).

Денежное требование может быть индивидуализировано путем указания должника, суммы требования (долга), основания его возникновения (договора между клиентом и должником) и (или) иных характеристик, служащих целям идентификации требования. Достаточно определенным может быть признано денежное требование и в отсутствие точного указания его денежной суммы либо должника.

Если клиент уступает финансовому агенту не отдельное требование, а совокупность денежных требований, то для их определения достаточным может быть указание на признаки группы, к которой они относятся, в частности: на предпринимательскую деятельность (или один из видов деятельности) клиента, из которой вытекают требования; на круг должников, к которым обращены требования; на территорию, с которой связано возникновение требований или на которой имеют место нахождения должники; на период времени, в течение которого возникают требования, подлежащие уступке; на суммарный денежный размер уступаемых требований.

При уступке будущего денежного требования заключение договора, предусматривающего обязательство клиента уступить требование, и переход требования к финансовому агенту, которым завершается уступка, не совпадают во времени. С учетом этого п. 2 ст 826 определяет момент перехода требования к финансовому агенту, связывая его с наступлением срока платежа, т.е. с преобразованием будущего требования в существующее. Иначе говоря, будущие денежные требования переходят к финансовому агенту по мере их возникновения. Если уступка денежного требования обусловлена определенным событием, то денежное требование переходит к финансовому агенту после наступления этого события, но, естественно, не ранее наступления срока платежа по данному требованию.

По общему правилу *риск* недействительности денежного требования несет клиент (первоначальный кредитор) (п. 1 ст.827 ГК - Ответственность клиента перед финансовым агентом), а риск неисполнения должником денежного требования возлагается на финансового агента (нового кредитора) (п. 3 ст 827 ГК). При этом нормы, содержащиеся в п. 1 и 3 данной статьи, имеют диспозитивный характер. Договором финансирования под уступку денежного требования могут быть предусмотрены иные правила распределения рисков.

Клиент отвечает перед финансовым агентом за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки, т.е. за то, что клиент обладает правом на передачу денежного требования и в момент уступки этого требования ему не известны обстоятельства, вследствие которых должник вправе его не исполнять.

*Право клиента на передачу денежного требования* предполагает, что требование реально существует и принадлежит клиенту, что оно основано на действительной сделке и не относится к категории прав, которые не могут переходить к другим лицам (см. ст. 383 ГК), что клиентом соблюдены условия допустимости уступки требования (см. ст. 388 и 828 ГК). К обстоятельствам, вследствие которых должник вправе не исполнять денежное требование, относятся, в частности, случаи полного или частичного прекращения денежного обязательства (об основаниях и способах прекращения сказано в гл. 26 ГК), истечение срока исковой давности, а также случаи нарушения клиентом своих обязательств по договору, заключенному с должником.

Клиент обязан передать финансовому агенту документы, удостоверяющие уступаемое требование, и сообщить сведения, имеющие значение для осуществления требования (текст договора, заключенного с должником; документы, подтверждающие факт поставки товара, выполнения работ, оказания услуг; информацию о встречных требованиях должника и т.д.).

Финансовый агент вправе требовать от клиента возмещения убытков, причиненных финансовому агенту вследствие недействительности денежного требования, являющегося предметом уступки.

Клиент не отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки, в случае предъявления его финансовым агентом к исполнению, если иное не предусмотрено договором между клиентом и финансовым агентом.

*Уступка финансовому агенту денежного требования* является действительной, даже если между клиентом и его должником существует соглашение о ее запрете или ограничении. Это не освобождает клиента от обязательств или ответственности перед должником в связи с уступкой требования в нарушение существующего между ними соглашения о ее запрете или ограничении (ст. 828 ГК)

Если договором финансирования под уступку денежного требования не предусмотрено иное, последующая уступка денежного требования финансовым агентом не допускается.

В случае, когда последующая уступка денежного требования допускается договором, к ней соответственно применяются положения настоящей главы. (ст. 829 ГК)

К *исполнению* *должником денежного требования* финансовому агенту применяются общие правила исполнения обязательств. Должник обязан произвести платеж финансовому агенту при условии, что он получил от клиента либо от финансового агента письменное уведомление об уступке денежного требования данному финансовому агенту и в уведомлении определено подлежащее исполнению денежное требование, а также указан финансовый агент, которому должен быть произведен платеж. По просьбе должника финансовый агент обязан в разумный срок представить должнику доказательство того, что уступка денежного требования финансовому агенту действительно имела место. Если финансовый агент не выполнит эту обязанность, должник вправе произвести по данному требованию платеж клиенту во исполнение своего обязательства перед последним. Исполнение денежного требования должником финансовому агенту в соответствии с правилами настоящей статьи освобождает должника от соответствующего обязательства перед клиентом. (ст. 830 ГК).

Уведомление об уступке денежного требования может быть направлено должнику как клиентом, так и финансовым агентом. При этом следует учитывать, что по смыслу п. 3 ст. 382 ГК обязанность уведомления должника об уступке требования возлагается на финансового агента как на нового кредитора, поскольку именно он несет риск вызванных для него неуведомлением должника неблагоприятных последствий. Во избежание недоразумений порядок и условия уведомления следует определять в договоре финансирования под уступку денежного требования. Должник, не получивший письменное уведомление об уступке, считается надлежащим образом исполнившим денежное требование, произведя платеж по нему клиенту.

Вместе с тем факт неуведомления должника об уступке денежного требования либо непредставления ему доказательств, удостоверяющих уступку требования, не колеблет положение финансового агента как нового кредитора: финансовый агент не теряет права на суммы платежа, причитающиеся ему, но поступившие клиенту. Последний обязан возвратить полученное финансовому агенту. Разумеется, что в этом случае следует считаться с риском неплатежа со стороны клиента.

Осуществление должником платежа клиенту вопреки письменному уведомлению или представленным доказательствам о переходе прав кредитора к финансовому агенту является исполнением ненадлежащему кредитору, которое не освобождает должника от соответствующего обязательства перед финансовым агентом.

Исполнение денежного требования должником финансовому агенту в соответствии с правилами, изложенными в п. 1 и 2 данной статьи, рассматривается в качестве надлежащего исполнения, прекращающего обязательство, первоначальным кредитором по которому был клиент (п. 3 ст 830, а также п. 1 ст. 408 ГК).

Права финансового агента на суммы, полученные от должника во исполнение денежного требования, определяются в зависимости от формы финансирования и цели уступки денежного требования. Этим же обусловливаются и устанавливаемые данной статьей различия в ответственности клиента перед финансовым агентом за то, что полученные финансовым агентом денежные средства окажутся меньше сумм финансирования, предоставленных клиенту.

Если по условиям договора финансирования под уступку денежного требования финансирование клиента осуществляется путем покупки у него этого требования финансовым агентом, последний приобретает право на все суммы, которые он получит от должника во исполнение требования, а клиент не несет ответственности перед финансовым агентом за то, что полученные им суммы оказались меньше цены, за которую агент приобрел требование (ст. 831 ГК). Применение обеспечительной уступки денежного требования (п. 2 ст. 830 статьи) имеет целью гарантировать исполнение основного обязательства клиента по погашению имеющегося у него перед финансовым агентом долга (см. п. 5 ст. 831., ст. 824).

При предъявлении денежного требования к исполнению права финансового агента на денежные средства, полученные от должника, в основном аналогичны правам залогодержателя на суммы, вырученные при реализации заложенного имущества (см. п. 5 и 6 ст. 350 ГК): если суммы, полученные от должника по уступленному денежному требованию, превысят сумму долга клиента, то финансовый агент обязан передать клиенту сумму превышения, а если эти суммы окажутся меньше долга клиента финансовому агенту, то клиент остается ответственным перед финансовым агентом за остаток долга. Факт превышения или непокрытия суммы долга отражается в отчете финансового агента, предоставляемом клиенту.

Норма о возврате клиенту суммы, превышающей долг клиента, является диспозитивной, договором финансирования под уступку денежного требования может быть предусмотрено оставление этой суммы у финансового агента.

Статья 832 ГК определяет *встречные требования* должника. В случае обращения финансового агента к должнику с требованием произвести платеж должник вправе в соответствии со статьями 410 - 412 Гражданского Кодекса предъявить к зачету свои денежные требования, основанные на договоре с клиентом, которые уже имелись у должника ко времени, когда им было получено уведомление об уступке требования финансовому агенту. Требования, которые должник мог бы предъявить клиенту в связи с нарушением последним соглашения о запрете об ограничении уступки требования, не имеют силы в отношении финансового агента. При этом зачет встречных требований должника производится в соответствии со ст. 410-412 ГК, предусматривающими условия, необходимые для проведения зачета как основания прекращения обязательства (ст. 410), случаи недопустимости зачета (ст. 411), правила зачета при уступке требования (ст. 412).

Статья 833 ГК определяет возможности должника требовать возврата сумм, уплаченных финансовому агенту по перешедшему к нему денежному требованию, в случае нарушения клиентом своих обязательств по договору, заключенному с должником. В п. 1 данной статьи сформулировано общее правило; п. 2 содержит исключения из него.

Должник, располагающий основанным на законе или договоре требованием к клиенту о возврате уплаченных сумм, не вправе предъявлять его финансовому агенту. Пункт 2 статьи предусматривает лишь два случая, когда должник вправе обратить взыскание наряду с клиентом против финансового агента: если финансовый агент либо не осуществил обещанный платеж клиенту, либо осуществил его, зная о нарушении клиентом соответствующего обязательства перед должником. Наличие этих обстоятельств, включая связь обещанного или произведенного платежа с уступленным требованием и нарушенным обязательством, доказывается должником.

Также, к договорам факторинга применимы и те положения ГК РФ, которые касаются купли-продажи товаров, и те положения законодательства, которые затрагивают такой институт, как поручительство.

***Глава 3. Коллизии и актуальные проблемы развития рынка факторинга в России.***

В России на сегодняшний день в ГК РФ существует правовая коллизия, заключающаяся в несоответствии друг другу норм статьи 825 Гражданского кодекса РФ, согласно которой финансовые агенты обязаны получать специальное разрешение (лицензию) на осуществление своей деятельности, и статьи 10 Федерального закона от 26.01.1996 N 15-ФЗ "О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации" (ред. от 26.11.2001).

К сожалению, в отечественном законодательстве пока нет термина "факторинг". Для его обозначения в Гражданском Кодексе РФ (43 глава) используется конструкция "финансирование под уступку денежного требования". Субъект, имеющий право заниматься финансированием под уступку прав денежных требований, в нашем законодательстве четко не определен. Это связано с противоречащими друг другу статьями ГК РФ и отдельными федеральными законами:

Статья 825 ГК РФ прямо ограничивает круг лиц, которые по договору факторинга могут выступать в качестве финансовых агентов. Ими могут быть только банки, иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого типа. Вместе с тем, банки и иные кредитные организации вправе осуществлять эту деятельность уже в силу своего статуса, не получая дополнительного разрешения. Вместе с тем орган, осуществляющий выдачу лицензий, не определен.

В соответствии с Федеральным законом от 26 января 1996 г. N 15-ФЗ до установления условий лицензирования деятельности финансовых агентов сохраняется существующий порядок осуществления их деятельности. [5]

Федеральным законом от 8 августа 2001 г. N 128-ФЗ лицензирование финансирования под уступку денежного требования не предусмотрено. А в статье 18 указанного закона говорится о том, что федеральные законы и иные нормативные правовые акты, регулирующие порядок лицензирования отдельных видов деятельности, действуют в части, не противоречащей закону о лицензировании, и подлежат приведению в соответствие с законом о лицензировании. [6]

Таким образом, ГК РФ, принятый в форме федерального закона, не должен противоречить закону о лицензировании и подлежит приведению в соответствие с последним.

По сути, это пробел в гражданском законодательстве, устранить который, необходимо приняв закон или подзаконный акт, который бы регламентировал порядок лицензирования факторинговой деятельности.

По информации выступившей на конференции[[5]](#footnote-5) консультанта департамента корпоративного управления Министерства экономического развития и торговли РФ Ольги Грицай, еще в апреле 2006 года прошел первое чтение в Государственной Думе проект Федерального закона "О внесении изменения в ст. 825 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона "О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации". Но до сих пор он не принят.

В связи с этим депутатами Государственной Думы был разработан проект Федерального закона "О внесении изменения в статью 5 Федерального закона "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма", который предусматривает расширение перечня организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом, на которые возлагаются обязанности по осуществлению противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма.

В указанный перечень добавляются и коммерческие организации, заключающие договоры финансирования под уступку денежного требования в качестве финансовых агентов. Поскольку деятельность финансовых агентов в целом не отнесена к сфере компетенции какого-либо надзорного органа, то на основании Федерального закона от 07.08.2001 N 115-ФЗ "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма" обязанность по осуществлению контроля за исполнением финансовыми агентами законодательства о противодействии отмыванию доходов автоматически возлагается на Росфинмониторинг. В настоящее время на законопроект готовится официальное заключение Правительства Российской Федерации. Таким образом, есть все основания полагать, что в ближайшее время отсутствие необходимости в банковской лицензии будет однозначно закреплено на законодательном уровне. Проект закона по ст. 825 ГК будет все-таки принят одновременно с вышеуказанным депутатским законопроектом.

Тем не менее, есть две ситуации, когда наличие банковской лицензии для фактора крайне желательно. Во-первых, международный факторинг (поскольку только банки имеют право приобретать денежные требования, номинированные в иностранной валюте), во-вторых, когда наличие банковской лицензии облегчает формирование пассивной базы, поскольку возможность пользоваться более простыми межбанковскими кредитами является преимуществом.

Банк может выступить в качестве соучредителя факторинговой компании, но для этого требуются серьезные вложения.

Наиболее выгодно банку выступать в качестве агента, привлекая клиентов на факторинговое обслуживание. Преимущества для банка-агента будут состоять в возможности упрочить отношения с имеющимися клиентами за счет предоставления специализированных услуг международного уровня, увеличить обороты и остатки по клиентским счетам, а также привлечь новых клиентов уникальными услугами. Действуя в качестве агента, банк получает агентское вознаграждение, не неся при этом расходов и рисков по созданию непрофильного бизнеса.

Коммерческий банк получает целый ряд преимуществ, выступая в качестве кредитора факторинговой компании: ему поступает существенная часть процентного дохода помимо его агентского вознаграждения. У него также появляется возможность устанавливать более низкие ставки для "своих" клиентов, что, в свою очередь, влияет на повышение их лояльности. Низкий уровень рисков при получении стабильного дохода от новой категории заемщиков объясняется наличием дополнительного обеспечения в форме портфеля дебиторской задолженности (это уступка под условием), высоким качеством активов у заемщиков, дополнительным контролем со стороны ЦБ РФ.

Отдельно стоит сказать о *рисках* при факторинговых сделках. Главное в факторинге - не стоимость денег, которые гораздо дешевле можно взять в банке, а те риски, которые готов на себя брать фактор. Риск фактора заключается в том, что он оказывает услуги (финансовые, информационные, консультационные, коллекторские и пр.), полагаясь лишь на те денежные права требования, которые передает ему поставщик к своим покупателям. Фактор, можно сказать, вклинивается в отношения двух контрагентов и страхует кредитные риски и риски ликвидности поставщика.

Помимо финансирования оборотных средств при факторинге банк покрывает значительную часть рисков поставщика, в частности:

кредитные риски;

валютные риски;

процентные риски;

ликвидные риски.

Для пояснения принципа взимания банком кредитных рисков поставщика по поставкам с отсрочкой платежа существует понятие регресса. *Регресс – это право банка, финансирующего поставщика в рамках факторингового обслуживания, осуществить обратную переуступку денежного требования поставщику по данной поставке и востребовать с него сумму оказанного ему по этой поставке авансового платежа при неоплате поставки соответствующим покупателем по истечении определенного срока.*

Причем этот срок записывается в договоре факторинга и как правило значительно превышает период отсрочки платежа по договору поставки. Факторинг без регресса подразумевает отсутствие у банка такого права. В мировой практике факторинговые операции с регрессом и без регресса соотносятся как 40/60.

Под кредитными рисками в данном случае понимаются риски компаний, связанные с неоплатой поставок с отсрочками платежей. При факторинговом обслуживании (при наличии в договоре факторинга оговорки об отсутствии у банка права регресса к поставщику) поставщик, получая средства от банка в счет очередной поставки с отсрочкой платежа, передает банку право требования платежа по этой поставке. Таким образом, банк, осуществив финансирование поставки и не имея поставщика в качестве своего дебитора (дебитором банка становится покупатель поставщика), при неоплате данной поставки покупателем вовсе несет убытки в части авансового платежа поставщику самостоятельно. Таким образом, покрываются кредитные риски поставщика по поставкам с отсрочкой платежа при факторинговом обслуживании.

Покрытие валютных рисков поставщика подразумевает возможность немедленно конвертировать денежные средства, полученные от банка в качестве авансового платежа по поставке, под оплату валютного контракта. Этот аспект факторинговых услуг принципиален для тех компаний, которые имеют валютную составляющую в продаваемом ими товаре.

Функция покрытия валютных рисков в рамках факторинга позволяет поставщикам не использовать типичные методы хеджирования этих рисков посредством повышения рублевой цены на размер возможной девальвации рубля за период оборачиваемости поставки или за счет выставления отпускных цен в товарно-транспортных документах и счетах-фактурах в условных единицах. Освободив себя от необходимости применять такие непопулярные среди покупателей меры и, в то же время, оградив себя от валютных рисков за счет факторинга, поставщик получает дополнительные конкурентные преимущества на рынке.

При факторинге поставщик покрывает так называемые процентные риски. Эти риски возникают у компаний, строящих свой бизнес на сторонних (заемных и привлеченных) оборотных средствах. При резком изменении рыночной стоимости этих средств происходит дополнительное давление на цену товара поставщика (за счет удорожания кредита растет себестоимость товара/услуги). При факторинге, как правило, банк гарантирует поставщику, что стоимость денежных ресурсов, предоставляемых последнему, будет оставаться неизменной в течение довольно длительного периода времени (например, полгода или год). Этот аспект факторингового обслуживания является дополнительным стабилизирующим фактором для бизнеса поставщика.

Ликвидные риски представляют собой риски возникновения кассовых разрывов, недостатка средств для покрытия важных текущих затрат и т.п. Кассовые разрывы происходят у поставщиков при несовпадении денежных потоков, получаемых от покупателей в счет осуществленных поставок, и потоков средств, которые необходимо направлять на погашение собственной кредиторской задолженности поставщика (например, при значительных просрочках оплаты поставок покупателями). При факторинге поставщик получает средства по поставке от банка практически в момент поставки, поэтому ликвидные риски поставщика становятся заботой банка.

В последние годы компании, оказывающие услуги факторинга, значительно продвинулись вперед в понимании необходимости вкладывать средства в создание и поддержание на нормальном уровне системы риск-менеджмента.

Главным образом это связано с приобретенным опытом работы на этом рынке факторинга. Однако далеко не во всех компаниях и банках существуют адекватные данной высокорисковой сфере системы риск-менеджмента. Поэтому, по мнению некоторых экспертов, в ближайшее время многие факторы могут столкнуться с серьезными потерями, вызванными проблемами мошенничества при факторинге. Причем мошенничества не со стороны дебиторов, а со стороны клиентов.

Существует глубокое заблуждение, что основные риски при факторинге - это риски неплатежа со стороны дебиторов. По российскому опыту и согласно международной практике факторингового бизнеса основные риски на рынке факторинга - это мошенничество клиентов. Снизить риск мошенничества клиента помогают не только тщательная проверка самого клиента, но и изучение тех компаний, в адрес которых совершаются отгрузки товаров. Случаи мошенничества чаще всего связаны с фиктивными поставками в адрес существующих дебиторов или дебиторов, связанных с клиентом, с уступкой одного требования нескольким факторам или со сбором клиентами причитающихся для факторов поступлений от дебиторов. Наиболее катастрофичной с точки зрения потерь выглядит схема, когда поставщик исправно приносит фактору бумаги, подтверждающие якобы реальные поставки, также сам исправно платит за виртуально существующих дебиторов или за дебиторов, связанных с клиентом.

Несмотря на все многообразие факторинговых продуктов, на Западе между ними существуют границы. В России же эти границы размыты, что приводит к проблеме понимания и восприятия клиентами разных продуктов. На Западе некоторые факторинговые компании одновременно предлагают своим клиентам и инвойс-дискаунтинг, и факторинг, и другие продукты, не волнуясь по поводу того, что клиент может в чем-то запутаться. Со временем, очевидно, и в России сложится более четкая сегментация продуктов. Особенно активно в этом направлении продвигаются такие специализированные факторинговые компании, как "Еврокоммерц", НФК, МФК "Траст", некоторые другие банки и компании.

***Заключение***

Итак, ценность договора факторинга очевидна. Этот вид договора позволяет кредиторам, в том числе крупным естественным монополиям (железные дороги, судовладельцы, оптовые фирмы и т. п.), постоянно имеющим дело с большим числом должников, освободиться от трудоемкой работы по получению от них платежей, продав или передав соответствующие требования специализированной фирме - финансовому агенту за комиссионное или иное вознаграждение.

Как отмечалось на третьей ежегодной конференции "Факторинг-2007: нереализованный потенциал. Проблемы и перспективы развития", которую провело рейтинговое агентство Эксперт РА, у российского рынка факторинга весьма неплохие перспективы. В 2006 году стало очевидно, что факторинговая услуга из побочного продукта банковской системы превратилась в самостоятельную высокотехнологичную индустрию.

При сохранении тех темпов роста, которые наблюдаются в настоящее время, в ближайшей перспективе российский рынок факторинга будет вполне сопоставим с развитыми рынками Западной Европы. Во всяком случае, он уже сейчас по своему объему на порядок больше соответствующих рынков Восточной Европы. Ни о каком другом финансовом рынке России (страховом, банковском, рынке управления активами), кроме рынка лизинга, такого сказать нельзя.

Тема данной работы помимо своей перспективности практического применения в будущем, вызывает интерес еще и в силу своей малоизученности. Судебно-арбитражная практика по данному гражданскому договору еще только складывается, научная же литература и статьи большей частью строятся на иностранном опыте. Действительно, в настоящее время в современной России успешно функционируют очень небольшое количество факторинговых компаний.

В России на сегодняшний день в ГК РФ существует правовая коллизия, заключающаяся в несоответствии друг другу норм статьи 825 Гражданского кодекса РФ, согласно которой финансовые агенты обязаны получать специальное разрешение (лицензию) на осуществление своей деятельности, и статьи 10 Федерального закона от 26.01.1996 N 15-ФЗ "О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации" (ред. от 26.11.2001).

В заключении хочется отметить, что факторинг, широко развитый на западе и делающий только первые шаги в России, является одним из немногих на сегодняшний день российских банковских продуктов, направленных на действительную поддержку и развитие реального сектора страны.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

Нормативные правовые акты и судебная практика

1) Конвенция УНИДРУА «О международном финансовом лизинге» (Оттава, 28 мая 1988 г.). Текст Конвенции опубликован в "Журнале международного частного права", 1995 г., № 3.

2) Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) – М.: Юрид. лит., 2003

3) Гражданский кодекс Российской Федерации : [Федеральный закон: принят Гос. Думой 21 октября 1994 года: по состоянию на 6 декабря 2007 г.]

# 4) О банках и банковской деятельности : [Федеральный закон от 10 февраля 1996 г.: по состоянию на 29 декабря 2006 г.]

# 5) О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации : [Федеральный закон от 26 января 1996 г. N 15-ФЗ с изменениями от 26 ноября 2001 г.]

# 6) О лицензировании отдельных видов деятельности: [Федеральный закон от 8 августа 2001 г. N 128-ФЗ по состоянию на 4 мая 2008 г.]

# 7) Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 1 сентября 1998 г. N Ф09-714/98 ГК

#### *Публикации*

8) Юридический Энциклопедический словарь.– М.: ИНФРА М, 1997.– 374 с.

9) Комментарий к Гражданскому кодексу РФ: В 3 т. Т. 2. 3-е изд., перераб. и доп. (под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина) - "Юрайт-Издат", 2006 г.

# 10) Гвоздев Б. З. Факторинг. - М.: "Тандем" 2005.

# 11) "Факторинг: проблемы регулирования и перспективы развития", "Международные банковские операции", N 6, ноябрь-декабрь 2005 г.

12)Факторинг и закон: бизнес требует правовой определенности, "Банковское кредитование", N 3, май-июнь 2007 г.

Приложение 1

ГЕНЕРАЛЬНый договор

О ФАКТОРИНГОВОМ ОБСЛУЖИВАНИИ №\_\_\_

г. Москва «\_\_» \_\_\_\_ 2008

Закрытое акционерное общество «Межрегиональная Факторинговая Компания «ТРАСТ», именуемое в дальнейшем «Фактор», в лице Генерального директора Пятакова Дмитрия Евгеньевича, действующего на основании Устава, и Открытое акционерное общество «Амтел-Фредештайн», именуемое в дальнейшем «Клиент», в лице Генерального директора Золотарева Петра Сергеевича, действующего на основании Устава, вместе именуемые «Стороны», заключили настоящий Договор о нижеследующем:

1. термины и определения

Договор – настоящий Генеральный договор о факторинговом обслуживании.

Факторинговое обслуживание (Факторинговые услуги) – финансирование Клиента в рамках установленных Лимитов финансирования под уступку денежных требований, вытекающих из предоставления Клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг Дебиторам (далее – «финансирование») в соответствии с заключенными с ними договорами (далее – «Контракт(-ы)»).

Контракт – договор между Клиентом и Дебитором, предусматривающий поставку/продажу товаров, выполнения работ и оказание услуг на условиях отсрочки платежа.

Клиент – юридическое лицо, проявившее заинтересованность в факторинговом обслуживании или находящееся на факторинговом обслуживании у Фактора.

Дебитор (-ы) – должник (-и) Клиента по Контракту.

Уведомление о Лимитах финансирования – неотъемлемая часть Договора, подготовленная Фактором в письменном виде и подписанная уполномоченными лицами Фактора. В Уведомлении о Лимитах финансирования указываются размеры Лимитов финансирования.

Лимиты финансирования – установленные Фактором Лимит на сделку, Лимит на Дебитора, Отсрочка платежа по Контракту, Коэффициент финансирования, Льготный период.

Лимит на сделку – максимальная совокупная сумма денежных требований Клиента к Дебиторам, которая может быть уступлена Клиентом и профинансирована Фактором в рамках Договора.

Сумма финансирования – сумма, равная 100% от суммы уступленного денежного требования.

Лимит на Дебитора – максимальная совокупная сумма требований Клиента к Дебитору, которая может быть профинансирована Фактором.

Отсрочка платежа по Контракту – максимальная отсрочка оплаты денежного требования, которая может быть предусмотрена Контрактом.

Коэффициент финансирования – понижающий коэффициент для расчета Первого платежа.

Первый платеж – платеж, выплаченный Фактором в пользу Клиента, размер которого рассчитывается как произведение суммы уступленного денежного требования на Коэффициент финансирования.

Второй платеж – платеж, осуществляемый Фактором, сумма которого определяется как разница между Суммой финансирования и суммой Первого платежа.

Льготный период – период времени, по истечении которого вступает в силу условие об ответственности Клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных Фактору денежных требований. Льготный период начинается на следующий день после истечения срока оплаты, предусмотренного Контрактом, денежное требование по которому было уступлено.

Период исполнения регресса – период времени, в течение которого Клиент обязан оплатить Фактору уступленное ранее требование в случае его неисполнения или ненадлежащего исполнения Дебитором. Период исполнения регресса начинается на следующий день после истечения Льготного периода. Период исполнения регресса составляет 5 календарных дней.

Дата регресса – дата окончания Периода исполнения регресса.

Реестр – список, содержащий характеристики (идентификацию) денежного требования, уступленного Фактору Клиентом, являющийся неотъемлемой частью настоящего Договора.

Первичные документы – документы, на основании которых может быть установлена действительность уступленного денежного требования. Список Первичных документов согласован в Приложении №2 к настоящему Договору.

1. ПРЕДМЕТ договора

Предметом настоящего Договора является:

* 1. финансирование Фактором Клиента под уступку его денежных требований к Дебиторам, вытекающих из Контрактов;
  2. определение ответственности Клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных Фактору денежных требований.

1. основные условия финансирования под уступку денежных требований
   1. Фактор на основании собственных расчетов устанавливает значения Лимитов финансирования и доводит их до сведения Клиента письменным Уведомлением о Лимитах финансирования, направляемым за 5 (пять) рабочих дней до дня начала срока действия лимитов.
   2. Денежные требования, уступаемые Клиентом Фактору, фиксируются в Реестре, составленном в двух экземплярах для каждой Стороны по форме, утвержденной в Приложении №1 к настоящему Договору.
   3. Реестр формируется Фактором в электронном виде на основании предоставленных Клиентом Первичных документов и передается Клиенту по электронной почте или посредством факсимильной связи. Оригинал Реестра подписывается руководителем (иным уполномоченным лицом) Клиента и передается для акцепта (проставления подписи уполномоченного Фактором лица) Фактору вместе с Первичными документами. Подписи на реестре заверяются печатями Сторон.
   4. Безотзывная и безусловная уступка Клиентом указанных в реестре денежных требований Фактору считается совершенной с момента акцепта Реестра Фактором.
   5. Одновременно с уступкой денежных требований, к Фактору переходят также иные права, вытекающие из Контракта, в частности, право применения штрафных санкций к Дебитору, права на обеспечение, предоставленные Клиенту, права выгодоприобретателя по возможным страховым требованиям и другие.
   6. Оплата Клиенту каждого уступленного Фактору денежного требования в размере Суммы финансирования и в пределах Лимитов финансирования осуществляется двумя платежами: Первым и Вторым платежом.
   7. Выплата Первого платежа производится Фактором не позднее следующего рабочего дня после акцепта Реестра, включающего соответствующее денежное требование.
   8. Выплата Второго платежа производится Фактором после поступления от Дебитора/Клиента на счет Фактора полной оплаты уступленного денежного требования в течение 3 (трех) рабочих дней. Клиент поручает Фактору осуществить оплату вознаграждения Фактора путем удержания сумм вознаграждения из суммы Второго платежа.
   9. Платежи Клиенту производятся по реквизитам Клиента, указанным в п.11. настоящего Договора или в письме, направленном в адрес Фактора за подписью руководства Клиента.
   10. Оплата Дебиторами/Клиентом денежных требований производится по реквизитам Фактора, указанным в п.11. настоящего Договора или в письме (уведомлении), направленном в адрес Клиента/Дебитора за подписью руководства Фактора/Клиента.
2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ сторон
   1. **Клиент обязуется:**
      1. надлежащим образом исполнять свои обязанности по Контрактам, заключенным с Дебиторами;
      2. нести перед Фактором ответственность:
         1. за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки;
         2. за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных Фактору денежных требований в порядке, предусмотренном настоящем Договором;
         3. в случае уступки Фактору требований, по которым у Дебиторов есть встречные требования о зачете к Клиенту.
      3. единовременно письменно уведомить Дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной Клиентом в пользу Фактора по форме уведомления, согласованной Сторонами в Приложении № 3 к Договору – не позднее, чем на следующий рабочий день после подписания настоящего Договора;
      4. в дальнейшем уведомлять Дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной Клиентом в пользу Фактора не позднее, чем в дату предоставления в адрес Фактора Реестра в соответствии с условиями настоящего Договора по форме уведомления, согласованной Сторонами в Приложении № 3 к Договору, либо путем указания в накладной/накладных (или ином документе/документах, по которому осуществляется поставка/продажа товаров, выполнение работ и/или оказание услуг и т.д. по Контракту) наименования Фактора с указанием банковских реквизитов Фактора, по которым должны быть осуществлены платежи Дебитором, а также сведений об уступке ему денежного требования, по следующей форме:

**«Денежные требования по данной накладной** *(или иное название данного документа, по которому осуществляется поставка/продажа товаров, выполнение работ и/или оказание услуг и т.д. по Контракту)* **к Контракту** (указывается наименование договора, по которому уступлены права требования) **уступлены, в соответствии с Генеральным договором о факторинговом обслуживании № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_г. в пользу Закрытого акционерного общества «Межрегиональная Факторинговая Компания «ТРАСТ». Платежи производить по следующим реквизитам:**

**Закрытое акционерное общество «Межрегиональная Факторинговая Компания «ТРАСТ»,** (указываются реквизиты Закрытого акционерного общества «Межрегиональная Факторинговая Компания «ТРАСТ», установленные в Генеральном договоре о факторинговом обслуживании № \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_г.).**»**;

* + 1. передавать Фактору заверенные своей печатью копии всех документов, которыми он обменивается с Дебитором, в течение 3 (трех) рабочих дней с момента отправки или получения таких документов;
    2. предоставить по требованию Фактора в письменном виде дополнительную информацию о Дебиторе, а также другие документы по уступленному денежному требованию в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения соответствующего запроса;
    3. безотлагательно сообщать в письменном виде Фактору ставшую ему известной следующую информацию:
       1. о негативных обстоятельствах, которые могут повлиять на платежеспособность Дебитора или препятствовать исполнению уступленного денежного требования;
       2. о случаях, когда Дебитор по каким-либо причинам оспаривает свои платежные обязательства частично или полностью;
       3. о случаях, когда по отношению к уступленному денежному требованию или его обеспечению вступает в силу право третьей стороны либо на него претендуют третьи лица;
       4. обо всех изменениях правового и/или экономического характера, как у себя, так и у Дебиторов, влияющих на возможность исполнения обязательств, являющихся предметом настоящего Договора, причем даже в тех случаях, когда эти изменения влияют лишь на отдельные обязательства или на отношения с отдельными Дебиторами;
    4. в случае поступления от Дебитора суммы оплаты по уступленным денежным требованиям на счет(-а) Клиента, обеспечить перечисление этих денежных средств Фактору не позднее следующего рабочего дня с момента их поступления;
    5. не вносить без письменного согласия Фактора изменения или дополнения в условия Контракта, влияющие на параметры уступленного денежного требования. В случае если в результате внесения изменений в Контракт сумма уступленного денежного требования стала меньше, Клиент обязан возместить Фактору возникшую разницу не позднее следующего рабочего дня с момента внесения таких изменений;
    6. незамедлительно направлять Фактору письмо с информацией об обратных отправках (возврате) товара Дебитором с указанием причин, а также накладные (либо иные документы), подтверждающие обратные поставки (возврат) товара. В случае если в результате обратных поставок товара сумма уступленного денежного требования стала меньше, Клиент обязан возместить возникшую разницу и уплатить с данной разницы суммы комиссии Фактору в течение 2 (двух) рабочих дней с момента оформления документов, подтверждающих такие обратные поставки (возврат) товара.
    7. оплатить услуги Фактора, предусмотренные настоящим Договором.
  1. **Клиент вправе:**
     1. исполнить обязательства Дебитора по оплате уступленного денежного требования;
     2. требовать от Фактора предоставления сведений о текущем состоянии уступленных денежных требований, а также иных сведений, по которым Фактор ведет учет в рамках настоящего Договора;
     3. в любой момент срока действия настоящего Договора обратиться к Фактору с предложением об изменении Лимитов финансирования.
  2. **Фактор обязуется:**
     1. в течение одного банковского дня с момента поступления от Клиента Реестра произвести его акцепт или отказаться от акцепта путем направления письменного уведомления Клиенту;
     2. финансировать Клиента (перечислять Клиенту Суммы финансирования по уступленным денежным требованиям) в порядке, размерах и сроки, установленные настоящим Договором;
     3. не позднее рабочего дня, следующего за днем оплаты Дебиторами/Клиентом денежного требования, направлять Клиенту Отчет о движении денежных средств по уступленным требованиям;
     4. ежемесячно передавать Клиенту счета-фактуры с расчетом НДС, начисленного на сумму вознаграждения Фактора;
     5. в случае поступления на счет Фактора денежных средств от Дебитора в оплату денежного требования, уступка которого Клиентом не производилась, в течение 1 (одного) рабочего дня с момента поступления денежных средств направить Клиенту и Дебитору соответствующее письменное извещение;
     6. в случае поступления на счет Фактора денежных средств от Дебитора в оплату денежного требования, после оплаты этого денежного требования Клиентом в порядке, предусмотренном п. 7.2 настоящего Соглашения, в течение 1 (одного) рабочего дня с момента поступления указанных денежных средств направить Клиенту и Дебитору соответствующее письменное извещение;
     7. в случае не оплаты Дебитором в срок уступленного Денежного требования немедленно сообщить об этом Клиенту, путем направления ему соответствующего сообщения по факсу.
  3. **Фактор вправе:** 
     1. в одностороннем порядке изменять значение Лимитов финансирования до окончания срока их действия, направив Клиенту письменное Уведомление о Лимитах финансирования не позднее, чем за 5 (пять) рабочих дней до применения новых значений лимитов;
     2. в случае неисполнения Клиентом своих обязательств по настоящему Договору приостановить действие Лимитов финансирования, направив Клиенту соответствующее письменное уведомление и/или отказаться от акцепта Реестра;
     3. до начала Льготного периода уведомлять Дебиторов о необходимости оплатить по уступленным денежным требованиям по форме, предусмотренной в Приложении №3;
     4. производить последующую уступку денежного требования к Дебитору третьим лицам, с обязательным письменным уведомлением Клиента;
     5. при необходимости производить зачет встречных однородных требований с Клиентом за счет сумм Вторых платежей в случае неисполнения и/или ненадлежащего исполнения Клиентом своих обязательств по настоящему Договору;
     6. после истечения Льготного периода применять любые меры, не противоречащие законодательству, которые он считает целесообразными для получения платежа по уступленным денежным требованиям от Дебитора либо от Клиента.

1. Вознаграждение Фактора

5.1. За оказание Клиенту Факторинговых услуг, Клиент уплачивает Фактору вознаграждение.

5.2. Вознаграждение Фактора уплачивается Клиентом в виде комиссий, рассчитываемых Фактором в соответствии со ставками, согласованными в дополнительном соглашении к настоящему Договору - «Дополнительном соглашении о вознаграждении Фактора».

5.3. Сумма вознаграждения рассчитывается Фактором в день поступления от Дебитора/Клиента на счет Фактора полной или частичной оплаты уступленного денежного требования.

5.4. Клиент поручает Фактору осуществить оплату вознаграждений Фактора путем удержания соответствующих сумм вознаграждения из сумм Вторых платежей.

5.5. В случае, если стоимость факторинговых услуг по финансированию под уступку денежного требования превышает сумму Второго платежа по этому требованию, Клиент обязуется оплатить разницу между стоимостью услуг Фактора, рассчитанных в соответствии с Дополнительным соглашением о вознаграждении Фактора и суммой фактической оплаты этих услуг, удержанной Фактором в соответствии с п. 5.4 настоящего Договора, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения соответствующего требования Фактора.

5.6. В случае, если Клиент не исполнит обязательства в соответствии с п.5.5. в установленный срок, Клиент поручает Фактору осуществить исполнение указанных просроченных обязательств путем удержания Фактором соответствующих сумм из сумм любых Вторых платежей, подлежащих выплате Клиенту в порядке, предусмотренном п. 3.8 настоящего Договора. При исполнении условий настоящего пункта Фактор удерживает суммы просроченных обязательств Клиента из суммы любого Второго платежа, рассчитываемой после удержания комиссий Фактора по тому денежному требованию, в оплату которого производится данный Второй платеж.

5.7. Фактор вправе в одностороннем порядке уменьшить размер процентной ставки, применяемой для расчета своего вознаграждения. Фактор в письменной форме уведомляет Клиента об изменении размера процентной ставки не менее чем за 5 (пять) рабочих дней до даты применения новой ставки.

5.8. На сумму вознаграждения Фактора начисляется НДС согласно действующей ставке.

5.9. Сумма начисленного НДС подлежит оплате Клиентом Фактору в течение 20 (двадцати) дней с даты выставления счета-фактуры, в соответствии с п.4.3.4. настоящего Договора.

5.10. В случае неоплаты НДС Клиентом Фактору, согласно п.5.9. настоящего Договора, Фактор оставляет за собой право, а Клиент выражает согласие, на удержание соответствующих неоплаченных сумм НДС из сумм Вторых платежей, рассчитанных в том периоде, в котором начислен НДС.

1. **ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН**
   1. Клиент несет ответственность за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки в соответствии с представленным им и акцептованным Фактором Реестром, и за достоверность документов, передаваемых в соответствии с настоящим Договором.
   2. В случае если денежное требование, уступленное Клиентом Фактору, будет признано недействительным, либо Контракт будет признан недействительным, незаключенным и к нему будут применены последствия недействительной сделки, Клиент обязан перечислить Фактору фактически полученные им по настоящему Договору суммы финансирования и уплатить суммы, причитающиеся Фактору в соответствии с п. 5.2. настоящего Договора, а также уплатить неустойку, подлежащую начислению на сумму Первого платежа, в размере 0,1 (ноль целых одна десятая) процента за каждый день пользования денежными средствами, в течение 3 (трех) рабочих дней со дня получения соответствующего требования Фактора.

Период пользования денежными средствами начинается с даты перечисления денежных средств Клиенту Фактором по настоящему Договору и заканчивается датой возврата денежных средств Клиентом Фактору.

* 1. Клиент несет ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами денежных требований, уступленных Фактору в соответствии с условиями настоящего Договора, в порядке и на условиях, предусмотренных Разделом 7 настоящего Договора.
  2. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Фактором обязательств по уплате денежных средств в порядке и объеме, предусмотренным условиями настоящего Договора, Фактор обязуется заплатить Клиенту пени в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от суммы не уплаченных своевременно денежных средств за каждый день просрочки платежа.
  3. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Клиентом обязательств по уплате денежных средств в порядке и размере, предусмотренными условиями настоящего Договора, Клиент обязуется заплатить Фактору пени в размере 0,1% (ноль целых одна десятая процента) от суммы не уплаченных своевременно денежных средств за каждый день просрочки платежа.
  4. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения Клиентом обязательств письменно уведомлять Дебитора об уступке денежных требований к нему, совершенной Клиентом в пользу Фактора, Клиент обязуется заплатить Фактору штраф в размере суммы денежного требования, об уступке которого Клиент обязан был уведомить Дебитора в соответствии с п. 4.1.3, 4.1.4 настоящего Договора.
  5. Стороны также несут ответственность в иных случаях, предусмотренных законодательством.

1. ответственность клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение Дебиторами уступленных денежных требований
   1. В случае полной или частичной неоплаты Дебитором денежного требования, уступленного Фактору, Фактор не позднее рабочего дня, следующего за днем окончания Льготного периода, уведомляет об этом Клиента в письменной форме.
   2. Клиент в течение Периода исполнения регресса перечисляет Фактору разницу между суммой уступленного денежного требования и суммой фактически полученных Фактором в оплату данного денежного требования платежей от Дебитора.
   3. Получив от Клиента денежные средства, перечисленные в соответствии с п.7.2., Фактор не позднее следующего рабочего дня осуществляет Второй платеж, за вычетом удержанных в соответствии с условиями настоящего Договора сумм комиссий Фактора.
   4. В случае исполнения Клиентом обязательства, предусмотренного п.7.2. настоящего Договора, Денежное требование в части, не исполненной Дебитором, переходит Клиенту. В течение 5 (пяти) рабочих дней с момента исполнения Клиентом обязательства, предусмотренного п. 7.2. настоящего Договора, Фактор по запросу Клиента передает ему полученные ранее документы, подтверждающие наличие Денежного требования, переходящего к Клиенту в соответствии с настоящим пунктом. Документы передаются Клиенту способом, позволяющим в последующем подтвердить факт вручения Клиенту указанных документов. О произошедшем переходе Денежного требования Фактор, по письменному требованию Клиента, уведомляет Дебитора.
   5. В случае, если Клиент до Даты регресса не исполнит обязательства в соответствии с п.7.2., Клиент поручает Фактору осуществить исполнение этих обязательств путем удержания Фактором соответствующих сумм из сумм любых Вторых платежей, подлежащих выплате Клиенту в порядке, предусмотренном п. 3.8 настоящего Договора. При исполнении условий настоящего пункта Фактор удерживает суммы просроченных обязательств Клиента из суммы любого Второго платежа, рассчитываемой после удержания комиссий Фактора по тому денежному требованию, в оплату которого производится данный Второй платеж.
2. СРОК ДЕЙСТВИЯ договора
   1. Настоящий Договор вступает в силу с момента подписания его Сторонами и действует до момента его расторжения.
   2. Каждая из Сторон имеет право расторгнуть настоящий Договор в одностороннем порядке, предварительно, за 5 (Пять) календарных дней, уведомив об этом другую Сторону, при условии завершения всех расчетов по настоящему Договору.
3. ПОЛОЖЕНИЕ О КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТИ

9.1. В рамках настоящего Договора Сторонами признаётся, что служебную и коммерческую тайну составляют: все финансовые условия настоящего Договора, в том числе, величина ставок, устанавливаемая Сторонами для расчета вознаграждения Фактора и размер комиссий, рассчитываемых Фактором, в соответствии с условиями настоящего Договора; вся информация, передаваемая Сторонами друг другу по условиям настоящего Договора, включая информацию о финансовом положении Сторон и Дебиторе/Дебиторах Клиента, а также информацию, содержащуюся в документах передаваемых Сторонами в рамках настоящего Договора, в том числе в Первичных документах и иные сведения, которые могут иметь действительную или потенциальную коммерческую ценность, за исключением сведений, которые в силу закона не могут составлять служебную или коммерческую тайну, а так же сведений, касающихся третьих лиц, на распространение которых получено их письменное согласие.

9.2. Указанная в п. 9.1. настоящего Договора информация может быть передана третьим лицам только с письменного согласия другой Стороны, а без письменного согласия другой Стороны может быть передана лишь адвокатам, ревизорам, аудиторам и бухгалтерам Сторон, а также судебным, следственным, налоговым и другим органам, которые в силу законодательства Российской Федерации имеют право на получение такой информации.

9.3. В случае последующей уступки денежного требования к Дебитору/Дебиторам третьим лицам, в соответствии с п.4.4.4 настоящего Договора, Фактор имеет право на передачу указанным третьим лицам всей полученной им информации и документов в рамках настоящего Договора без письменного согласия Клиента.

9.4. Стороны несут ответственность за несанкционированную передачу (в том числе утечку) указанной в п. 9.1. настоящего Договора информации в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации.

1. ПРОЧИЕ УСЛОВИЯ

10.1. Уведомления, сообщения и иные документы Сторон, предусмотренные настоящим Договором, производятся в письменной форме и передаются по почте, факсу, в соответствии с реквизитами Сторон, или путем вручения полномочным сотрудникам Сторон.

10.2. Стороны согласны, что все документы которые в соответствии с действующим законодательством и (или) настоящим Договором должны быть оформлены письменно, могут быть подписаны путем обмена соответствующими документами по факсимильной связи.

10.3. Стороны согласны, что все документы, которые должны быть переданы по настоящему Договору, могут быть переданы с использованием факсимильной связи. Стороны обязуются предоставлять друг другу оригиналы переданных с использованием факсимильной связи документов в течение 3 (трех) рабочих дней с момента получения от заинтересованной Стороны требования о предоставления соответствующих документов.

10.4. Настоящий Договор составлен в 2 (двух) экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному для каждой Стороны.

10.5. Все изменения и дополнения к настоящему Договору совершаются Сторонами в письменной форме.

10.6. Все Приложения, упомянутые в тексте настоящего Договора, являются его неотъемлемыми частями.

10.7. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим Договором, Стороны руководствуются законодательством Российской Федерации.

10.8. Споры, возникающие между Сторонами, в связи с изменением, расторжением, неисполнением либо ненадлежащим исполнением настоящего Договора, а также по поводу его недействительности разрешаются в Арбитражном суде г. Москвы.

1. Местонахождение, почтовые АДРЕСА И другие РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

11.1. Фактор: ЗАО «МФК «ТРАСТ», 101000, г. Москва, Уланский пер. д. 22, стр. 2; ИНН 7708595527/КПП 770801001 р/с № 40701810000450100258 в Филиале НБ «ТРАСТ» (ОАО) в г. Москва, г.Москва, к/с 30101810900000000576, БИК 044583576. Номер факса, на который производится отправление сообщений и документов т. (495)647-25-40, 540-99-74.

11.2. Клиент: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

|  |
| --- |
| Подписи сторон: |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Клиент:** |  | **Фактор:** |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | | | | |  |  |
| Генеральный директор | | | | |  | Генеральный директор |
|  | | | | |  |  |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  | \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| / / |  | /. / |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| м.п. |  | м.п. |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |
| Главный бухгалтер |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  |  |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |
| / / |  |  |

1. 1,017 трлн.евро. по данным Factors Chain International [↑](#footnote-ref-1)
2. Юридический Энциклопедический словарь.– М.: ИНФРА М, 1997.– 374 с. [↑](#footnote-ref-2)
3. России среди них нет. [↑](#footnote-ref-3)
4. *Федеральный арбитражный суд Уральского округа рассмотрел в судебном заседании кассационную жалобу общественной организации инвалидов "Центр социальных инициатив "Импульс" г. Челябинск на постановление от 06.07.98 апелляционной инстанции Арбитражного суда Свердловской области по делу N А60-297/98-С1 по иску общественной организации инвалидов "Центр социальных инициатив "Импульс" к АО "Уралконтракт" г. Екатеринбург.**Руководствуясь статьей 825 суд вынес решение о недействительности совершенной сделки факторинга, так как общественная организация инвалидов не могла быть финансовым агентом (выступать в роли фактора в сделке) так как не является коммерческой организацией.* [↑](#footnote-ref-4)
5. "Факторинг-2007: нереализованный потенциал. Проблемы и перспективы развития" [↑](#footnote-ref-5)