**Содержание**

Введение

1. Понятие и общая характеристика договора факторинга
2. Содержание договора факторинга. Расторжение договора факторинга

Заключение

Библиографический список

**Введение**

Цель моей курсовой работы – проанализировать понятие договора под уступку денежного требования (факторинг), а именно, рассмотреть основные его аспекты: определение, схему выполнения, предмет договора, стороны договора, отношения между участниками договора, пример, когда может возникнуть спорная ситуация по договору факторинга.

Безусловно, факторинг - один из наиболее перспективных видов банковских услуг, рискованный, но высокоприбыльный бизнес, эффективное орудие финансового маркетинга, одна из форм интегрирования банковских операций, которые наиболее приспособлены к современным процессам развития экономики. Термин «факторинг» от английского — посредник, агент.

В мировой практике договор факторинга применяется давно и довольно активно. Самый передовой опыт зарубежных стран, по мнению современных правоведов, был использован при составлении нового российского Гражданского кодекс и включен в него.

На отношения по договору факторинга распространяются как частные правила, установленные главой 43 части второй Гражданского кодекса РФ, так и общие положения об уступке требования, определенные в ст.ст. 388-390 части первой ГК РФ.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие задачи: рассмотреть наиболее полно договор факторинга, разобрать все возможные аспекты отношений между участниками факторинга, определить разницу между цессией и факторингом, выяснить, насколько выгодна эта операция для всех ее участников.

Факторинговые операции возникли на основе коммерческого кредита, который предоставляется продавцами покупателям в виде отсрочки платежа за проданные товары. Изменение требований к расчетам с точки зрения ускорения оборота средств вызвали необходимость для поставщиков искать пути решения проблемы дебиторской задолженности. Факторинг является сравнительно новой эффективной системой улучшения ликвидности и уменьшения финансового риска при организации платежей. Коммерческие банки, развивая эти операции, дополняют их элементами бухгалтерского, информационного, рекламного, сбытового, юридического, страхового и другого обслуживания клиентов. Это позволяет расширять круг клиентов банка, усиливать связь с ними, увеличивать прибыль банка за счет расширения операций.

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования.

Факторинг дает клиенту возможность:

* пополнить оборотные средства (за счет уже поставленной продукции);
* увеличить объем реализации продукции;
* более эффективно планировать финансово-хозяйственную деятельность;
* ускорить оборачиваемость активов и собственных средств;
* сократить затраты на управление дебиторской задолженностью;

Рассмотрим характер и содержание отношений, возникающих по договору финансирования под уступку денежного требования более детально и сами убедимся в этом.

В своей работе я использовала научную литературу 2006,2007 и 2008 г., такую как Гражданское право Российской Федерации/Под редакцией О.Н. Садикова, 2006; Гражданское право./Под редакцией И.В. Елисеева, Н.Д. Егорова, 2007; Гражданское право./ Под редакцией А.П. Сергеева, 2008; Гражданское право России./Под редакцией Л.Ю. Грудцина, А.А. Спектор, 2008.

### 1. Понятие и общая характеристика договора «факторинга»

### Термин «факторинг» является российской транскрипцией английского слова factoring, означающего разновидность агентирования. Соответственно «фактор» (factor) — финансовый агент, комиссионер. В целях простоты изложения понятия «факторинг» и «финансирование под уступку денежного требования» будут употребляться в качестве равнозначных.

Финансирование под уступку денежного требования — новый институт российского гражданского права. Своими корнями, с одной стороны, он уходит в общегражданскую цессию, существующую около двух тысяч лет и предусмотренную ныне ст. 382—390 ГК РФ, а с другой, — в особый институт факторинга, известный более ста лет практически всем государствам с рыночной экономикой. Хозяйственный смысл договора о факторинге состоит в получении клиентом от финансового института (фактора, финансового агента, банка) денежных средств в обмен на передачу последнему прав требования клиента к покупателю (заказчику), вытекающих из заключенного договора на поставку продукции, выполнение работ или оказание услуг. Иными словами, факторинг — это способ кредитования одного лица другим с условием платежа в форме правопреемства («покупки», или передачи прав требования к третьему лицу). В современных комментариях нового гражданского законодательства справедливо подчеркивается тесная связь между правилами части первой ГК РФ о цессии, имеющими общее значение, и специальными правилами о факторинге.

Закон устанавливает сторону по договору (финансового агента) в виде специального субъекта, профессионального участника рынка по совершению деятельности финансирования под уступку денежного требования, связывая его обязательным наличием лицензии на совершение этой деятельности[[1]](#footnote-1).

Название, присвоенное в главе 43 ГК РФ этому договору, в наибольшей степени отражает содержание возникающего при факторинге обязательства. По договору финансирования под уступку денежного требования 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 (ст. 824 ГК РФ).

Исходя из приведенного определения, можно сделать вывод, что договор финансирования под уступку денежного требования в нашем законодательстве является взаимным и возмездным. При этом он может быть сконструирован и как реальный (агент передает деньги или клиент уступает требование), и как консенсуальный (агент обязуется передать денежные средства или клиент обязуется уступить требование) по усмотрению его сторон. Цель обычного факторинга — получение клиентом денежных средств, в счет уступаемого им права денежного требования.

Предметом договора является денежное требование, уступаемое в целях получения финансирования (ст. 826 ГК РФ). Требование, передаваемое в качестве предмета договора, должно быть именно денежным. В случае уступки иного имущественного требования (скажем, передать вещь или сделать какую-либо работу) следует руководствоваться общими нормами о цессии.

Предмет договора о факторинге должен обладать свойством определенности или потенциальной определимости. Существующее требование должно быть отражено в договоре с той степенью конкретности, которая позволяла бы выделить его (идентифицировать) из ряда других требований клиента уже в момент заключения договора. Будущее требование должно приобрести определенность не позднее чем в момент его возникновения. Однако момент перехода требования не всегда совпадает с моментом заключения договора о факторинге. В силу закона уступка считается состоявшейся, когда возникло само право на получение с должника денежных средств, являющихся предметом договора. Если уступка денежного требования обусловлена определенным событием, она вступает в силу после наступления этого события. При этом каких-либо новых шагов по оформлению цессии не требуется[[2]](#footnote-2) (п. 2 ст. 826 ГК РФ).

Срок в договоре о факторинге определяется соглашением сторон. В интересах фактора срок исполнения договора может быть приурочен к моменту исполнения должником уступленного требования, особенно если клиент принял на себя ответственность за реальное исполнение последнего.

Цена договора — стоимость уступаемого требования клиента к должнику. При определении цены договора в расчет принимаются различные условия: стабильность положения клиента и его должника, способ платежа по договору (например, аккредитив и инкассо имеют различные гарантийные ценности), время наступления платежа (существующее или будущее требование), количество требований, переданных клиентом финансовому агенту, и пр. Размер вознаграждения финансового агента также может исчисляться по-разному: в виде твердой суммы, процента от стоимости переданных требований, разницы между номинальной стоимостью требования, указанной в договоре, и его оценочной (действительной, рыночной) стоимостью[[3]](#footnote-3).

Форма договора о факторинге подчиняется предписаниям закона о форме цессии (ст. 389 ГК РФ). Это может быть простая или квалифицированная письменная форма сделки. Последующая уступка денежного требования финансовым агентом не допускается, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

Внешние отношения, порождаемые уступкой денежного требования по соответствующему договору, зависят от той цели, ради которой заключен договор о факторинге. В обычной ситуации речь идет о финансировании клиента под заключенный им договор на поставку имущества, выполнение работ или оказание услуг. В этом случае закон говорит о «покупке» требования клиента финансовым агентом (п. 1 ст. 831 ГК РФ). Термин «покупка» употребляется в данном контексте условно, ибо наше законодательство в отличие от англо-американского использует в отношении факторинга конструкцию цессии, а не договора купли-продажи[[4]](#footnote-4).

Помещение главы 43 в Гражданском кодексе РФ рядом с главами о кредите, счете и банковских операциях, а также указание на необходимость наличия лицензии, субъекта (банки, кредитные организации и др.), суть отношений выраженных в виде передачи денежных средств, только последующего представления другой стороне в виде передачи права денежного требования позволяет сделать вывод об отнесении договора факторинга к виду кредитного договора.

Факторинговому обслуживанию не подлежат:

1. предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых выражается небольшой суммой;
2. предприятия, занимающиеся производством нестандартной или узкоспециализированной продукции;
3. строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками;
4. предприятия, реализующие свою продукцию на условиях послепродажного обслуживания, практикующие компенсационные (бартерные) сделки;
5. предприятия, заключающие со своими клиентами долгосрочные контракты и выставляющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления поставок (авансовые платежи).

Факторинговые операции также не производятся по долговым обязательствам физических лиц, филиалов или отделений предприятия. Подобные ограничения обусловлены тем, что в указанных случаях факторинговой компании достаточно трудно оценить кредитный риск или невыгодно брать на себя повышенный объем работ, а также дополнительный риск, возникающий при переуступке таких требований, оплата которых может быть не произведена в срок по причине невыполнения поставщиком каких-либо своих договорных обязательств.

Помимо этого, поставщик должен производить товары или оказывать услуги высокого качества, иметь перспективы быстрого расширения производства и увеличения прибыли (только в этом случае предприятию будет выгодно оплачивать достаточно высокую стоимость услуг факторинговой компании) и сугубо временные причины нехватки денежных средств — из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами, а также недостаточного уровня прибыли, чрезмерных товарных запасов и трудностей, связанных с производственным процессом.

В законе выделяются две разновидности предмета договора о факторинге:

1. денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование);
2. денежное требование, которое возникнет в будущем (будущее требование).

Будущее требование может быть основано на уже заключенном договоре, срок исполнения платежного обязательства по которому еще не наступил (поставка товаров в кредит). Кроме того, будущее требование может базироваться на договоре, который только предстоит заключить клиенту и третьему лицу (например, на запродажу товаров). Существующее требование обычно является более ценным и его экономическая ликвидность выше[[5]](#footnote-5).

В общем же выделяют следующие разновидности факторинга:

1. Внутренние, если поставщик и его клиент, т.е. стороны по договору купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране, или международные;
2. Открытый факторинг - это форма факторинговой услуги, при которой должник уведомлен о том, что поставщик переуступает счета фактуры факторинговой компании.
3. Закрытый, или конфиденциальный факторинг свое название получил в связи с тем, что служит скрытым источником средств для кредитования продаж поставщиков товаров, так как никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов фактур факторинговой компании. В данном случае плательщик ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита.
4. С правом регресса, т.е. обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без подобного права. Данные условия связаны с рисками, которые возникают при отказе плательщика от выполнения своих обязательств, т.е. кредитными рисками. При заключении соглашения с правом регресса поставщик продолжает нести определенный кредитный риск по долговым требованиям, проданным им факторинговой компании. Последняя может воспользоваться правом регресса и при желании продать поставщику любое неоплаченное долговое требование в случае отказа клиента от платежа (его неплатежеспособности). Данное условие предусматривается, если поставщики уверены, что у них не могут появиться сомнительные долговые обязательства, либо в силу того, что они достаточно тщательно оценивают кредитоспособность своих клиентов, разработав собственную, достаточно эффективную систему защиты от кредитных рисков, либо в силу специфики своих клиентов. И в том, и в другом случае поставщик не считает нужным оплачивать услуги по страхованию кредитного риска. Однако гарантированный для поставщика и своевременный приток денежных средств может обеспечиваться только при заключении соглашения без права регресса. Необходимо, правда, отметить, что, если долговое требование признано недействительным (например, если поставщик отгрузил клиенту не заказанный им товар и переуступил выставленный за него счет компании), факторинговая компания в любом случае имеет право регресса к поставщику.
5. С условием кредитования поставщика в форме оплаты требований к определенной дате или предварительной оплаты. В первом случае, клиент факторинговой компании, отгрузив продукцию, предъявляет счета своему покупателю через посредство компании, задача которой получить в пользу клиента платеж в сроки согласно хозяйственному договору (обычно от 30 до 120 дней). Сумма переуступленных долговых требований (за минусом издержек) перечисляется поставщику на определенную дату или по истечении определенного времени.

С развитием налогового законодательства и разъяснениями Государственной Налоговой Инспекции, почти исчерпаны спорные вопросы, связанные с налогообложение уступки права денежного требования. В принятых главах ч. 2 НК РФ, достаточно точно охарактеризован механизм налогообложения. Одной из проблем в этой отрасли является создание механизма оценки прав денежного требования в целях налогообложения. Предоставленная возможность налоговым органам контролировать цену сделки при уступке прав денежного требования, следующая из ст. 40 НК РФ, не находит своей реализации в связи с отсутствием механизма оценки. Принцип определения цены права денежного требования исходя из номинальной стоимости в денежном выражении не отражает действительной стоимости права денежного требования. Кроме того, право денежного требования в большинстве своем является индивидуальным и оценка его должна проводится в каждом конкретном случае. Создание механизма оценки прав денежного требования, является необходимым институтом при разрешении вопросов налогообложения факторинга.

Подводя небольшой итог вышесказанному можно сделать следующий вывод, финансирование под уступку денежного требования — новый институт российского гражданского права.

По договору финансирования под уступку денежного требования 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.

Предметом договора является денежное требование, уступаемое в целях получения финансирования.

Срок в договоре о факторинге определяется соглашением сторон.

## Цена договора — стоимость уступаемого требования клиента к должнику.

##

## 2. Содержание договора

Содержание договора финансирования под уступку денежного требования составляют права и обязанности финансового агента и клиента.

Среди обязанностей фактора в первую очередь необходимо упомянуть следующие:

1. осуществить финансирование клиента путем передачи цены договора (денежных средств) в порядке, установленном в договоре о факторинге;
2. в специально оговоренных случаях принять у клиента необходимую документацию для ведения бухгалтерского учета операций клиента;
3. предоставить клиенту иные финансовые услуги, связанные с денежными требованиями, которые являются предметом уступки (например, выдать поручительство по сделке клиента, осуществить учет выписанных на него векселей, провести расчеты через корреспондентскую сеть финансового агента и др.).

Несомненно, в договоре могут быть предусмотрены и иные обязанности финансового агента.

Обязанность клиента — уступка фактору действительного денежного требования, являющегося предметом договора, но не гарантировать его исполнение. Тем не менее, такая ответственность может быть возложена договором на клиента.

Принципиально новой для российского гражданского законодательства является норма о недействительности запрета уступки денежного требования при факторинге (ст. 828 ГК РФ). Смысл этой новеллы в том, что передачи денежного требования является правомерной даже тогда, когда между клиентом (кредитором) и должником ранее было достигнуто соглашение о недопустимости уступки прав по договору. Изъятие из принципа свободы договора введено здесь в целях обеспечения прав предпринимателей, желающих получить средства от финансового посредника, а потому конфликт интересов третьего лица (должника) и агента разрешается в ст. 828 ГК РФ в пользу последнего. Данное правило не подлежит расширительному толкованию и относится только к договору о финансировании под уступку денежного требования. Его использование не должно приводить к нарушению интересов добросовестного должника по основному обязательству (покупателя, заказчика), который при заключении договора не только не предполагает возможность уступки требования, но и просто не желает ее. Поэтому клиент (кредитор) не освобождается от исполнения обязательства или ответственности перед своим контрагентом (должником) в связи с совершенной уступкой требования, если между ними существует соглашение о ее запрете или ограничении. В таком случае клиент (кредитор), во-первых, продолжает оставаться обязанным перед своим контрагентом (должником) в части исполнения возложенных на него обязательств передать имущество, выполнить работы или оказать услуги в натуре, а во-вторых, обязан возместить своему контрагенту все убытки, связанные с уступкой права, которая совершена в противоречии с ранее заключенным договором.

Должник в договоре о факторинге становится обязанным произвести платеж финансовому агенту лишь при условии, что он получил от клиента (кредитора) или от самого финансового агента уведомление об уступке денежного требования в пользу фактора (ст. 830 ГК РФ). Уведомление должно быть письменным и содержать четкое определение переданного требования, а также наименование финансового агента, в пользу которого произведена передача права. Неисполнение клиентом обязанности по уведомлению должника освобождает, по общему правилу, последнего от необходимости платить новому кредитору. Исполнение обязательства первоначальному кредитору (клиенту) признается в этом случае исполнением надлежащему кредитору (п. 3 ст. 382 ГК РФ).

Права.

Должник вправе потребовать от агента представления доказательств того, что уступка требования реально имела место. Отказ фактора от исполнения этой обязанности также восстанавливает право должника произвести платеж самому клиенту (первоначальному кредитору).

В ходе осуществления платежа финансовому агенту должник вправе предъявить к зачету свои денежные требования, основанные на договоре с клиентом, которые имелись у должника ко времени, когда им было получено уведомление об уступке требования в пользу фактора. Этот зачет производится в соответствии с правилами ст. 386,410—412 ГК РФ. Должник, однако, не может поставить в вину финансовому агенту то, за что он вправе упрекнуть клиента (кредитора), — факт нарушения клиентом ранее достигнутой договоренности о запрете цессии. Такие требования не имеют силы в отношении финансового агента: их изъятие из потенциально возможных встречных требований должника вытекает из правила о недействительности запрета уступки денежного требования в договоре о факторинге.

В принципе, исполнение должником денежного обязательства в пользу финансового агента освобождает его от соответствующего обязательства перед клиентом. Внутренние и внешние обязательства развиваются независимо друг от друга. При этом должник вообще не вправе требовать от финансового агента возвращения сумм, уже уплаченных последнему в связи с уступкой требования, даже если клиент нарушил свои обязательства передать имущество (выполнить работы, оказать услуги) по договору с должником. Такие суммы могут быть взысканы должником непосредственно с клиента (ст. 833 ГК РФ). Однако должник приобретает право требовать возврата этих сумм с фактора, если доказано, что последний:

1. не исполнил своего обязательства осуществить клиенту обещанный в силу цессии платеж либо;
2. произвел такой платеж, зная о нарушении клиентом его обязательств по договору с должником, требование по которому было предметом уступки[[6]](#footnote-6).

По общему правилу, клиент несет перед финансовым агентом ответственность лишь за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки кет. 827 ГК РФ. Действительность передаваемого требования зависит от двух условий:

1. клиент должен иметь соответствующее субъективное право в момент совершения уступки;
2. в момент передачи права клиенту не должны быть известны какие-либо обстоятельства, вследствие которых должник вправе не исполнять уступаемое требование.

В случаях, когда препятствия к исполнению переданного требования появляются позднее момента совершения уступки, они не могут служить основанием для ответственности добросовестного клиента перед фактором. Клиент не отвечает перед финансовым агентом за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки (модель безоборотного факторинга).

При «покупке» требования финансовый агент приобретает право на все суммы, которые он может получить от должника. Клиент не отвечает перед финансовым агентом за то, что полученные фактором суммы оказались меньше цены, за которую агент купил требование. В той ситуации, когда финансовый агент приобретает требование в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед самим агентом, последний обязан отчитаться перед клиентом и вернуть ему остаток, превышающий размер уступленного ему требования. И наоборот, если денежные средства, полученные финансовым агентом, оказались меньше суммы долга клиента финансовому агенту, обеспеченного уступкой требования, клиент продолжает оставаться ответственным перед агентом за остаток долга, если иное не предусмотрено договором между ними.

Разница в подходе к решению данного вопроса объясняется теми рисками, которые принимает на себя фактор. В первом случае, «покупая» чьи-либо долги, финансовый агент совершает обычную коммерческую операцию, степень опасности которой достаточно ясна всякому профессиональному фактору. Ответственность клиента наступает лишь за недействительность требования, а все остальное — обычные финансовые риски противоположной стороны договора. Во втором случае финансовый агент, получая требование клиента, не преследует непосредственной цели извлечь прибыль путем «торговли» требованием. В этой ситуации факторинг выполняет гарантийную функцию, а потому ответственность клиента распространяется за рамки уступленного требования Клиент остается ответственным за остаток долга независимо от реальной стоимости переданного требования[[7]](#footnote-7).

Имущественная ответственность по договору о факторинге зависит от природы этого договора. В консенсуальном договоре фактор отвечает за отказ от передачи клиенту денежных средств, в счет денежного требования последнего. Клиент соответственно отвечает за не совершение или ненадлежащее оформление уступки требования, а также по ст. 827 ГК РФ — за действительность переданного требования. Кроме того, когда это установлено договором, клиент отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение требования должником. В реальном договоре ответственность за его неисполнение наступает лишь для клиента — за действительность предмета договора либо также за его исполнимость. Ответственность выражается в компенсации убытков и уплате неустойки, если она предусмотрена соглашением сторон.

### Структура договора факторинга

В договоре указываются:

1. покупатели, требования которых будут переуступаться;
2. контрольная сумма переуступаемых требований;
3. предельная сумма аванса;
4. процентная ставка за кредит;
5. процент комиссионного сбора за обработку счетов-фактур;
6. минимальная сумма комиссионного сбора, если требования поступили на меньшую сумму;
7. дополнительные виды услуг, получаемые поставщиком;
8. предельные суммы по операциям факторинга и метод их расчета;
9. меры, принимаемые для получения платежа с неаккуратного плательщика;
10. право регресса (право обратного требования к поставщику);
11. сроки заявления претензий и жалоб на факторинговый отдел;
12. ответственность сторон за нарушение условий договора;
13. предельный срок платежа для покупателя;
14. порядок завершения факторной сделки;
15. условия расторжения договора;
16. срок действия договора.

Особо оговаривается, что поставщик не имеет права заключать договор с другим банком.

В договоре предусматриваются также обязанности поставщика и факторингового отдела банка. Так, поставщик отвечает за соблюдение всех требований, предъявляемых к оформлению расчетных документов; своевременную переуступку сумм, возникающих при отказе от акцепта и сумм покупателей, поступивших в оплату по факторингу, но зачисленных на расчетный счет поставщика. Он должен также своевременно и в полном объеме отрегулировать все спорные моменты; предоставить отделу необходимую документацию о поставке товаров или предоставлении услуг, в том числе документы, подтверждающие отгрузку в соответствии с условиями заказа по срокам, количеству и качеству; предоставить информацию о плательщике, если имело место ухудшение его производственной и финансовой деятельности, которое может повлиять на степень рискованности операций факторинга.

Действие факторингового соглашения (договора) может быть, прекращено:

1. по взаимному соглашению сторон;
2. по желанию поставщика;
3. по желанию факторингового отдела. При этом стороны уведомляют друг друга в сроки, указанные в договоре;
4. при фактической или возможной неплатежеспособности поставщика.

При расторжении договора по первым двум причинам поставщик должен иметь альтернативный источник средств и выкупить переуступленные отделу требования. Отдел уведомляет плательщиков, что с этого момента все платежи осуществляются в пользу поставщика. Если поставщик не в состоянии приобрести требования, то отдел заключает с ним соглашение о кредитовании в период до прекращения срока действия факторингового договора. В этот период факторинговый отдел будет последовательно снижать процент аванса по предварительной оплате требований, с тем чтобы на момент прекращения действия договора довести сумму, которая должна быть получена от плательщиков, до минимума. При прекращении действия договора в связи с неплатежеспособностью поставщика отдел может компенсировать сумму предварительных платежей только за счет инкассирования платёжных требований.

В случае невозможности выполнения принятых на себя обязательств факторинговым отделом имущественную ответственность несет банк, при котором он создан. Отдел не несет ответственности за невыполнение договорных обязательств по поставкам.

Подводя итог вышесказанному можно сделать следующий вывод содержание договора финансирования под уступку денежного требования составляют права и обязанности финансового агента и клиента.

Обязанность клиента — уступка фактору действительного денежного требования, являющегося предметом договора, но не гарантировать его исполнение. Тем не менее, такая ответственность может быть возложена договором на клиента.

Должник в договоре о факторинге становится обязанным произвести платеж финансовому агенту лишь при условии, что он получил от клиента (кредитора) или от самого финансового агента уведомление об уступке денежного требования в пользу фактора.

По общему правилу, клиент несет перед финансовым агентом ответственность лишь за действительность денежного требования, являющегося предметом уступки кет. 827 ГК РФ. Действительность передаваемого требования зависит от двух условий:

1. клиент должен иметь соответствующее субъективное право в момент совершения уступки;
2. в момент передачи права клиенту не должны быть известны какие-либо обстоятельства, вследствие которых должник вправе не исполнять уступаемое требование.

Имущественная ответственность по договору о факторинге зависит от природы этого договора. В консенсуальном договоре фактор отвечает за отказ от передачи клиенту денежных средств, в счет денежного требования последнего.

В реальном договоре ответственность за его неисполнение наступает лишь для клиента — за действительность предмета договора либо также за его исполнимость.

# В договоре предусматриваются также обязанности поставщика и факторингового отдела банка.

# Заключение

# Юридическую сущность факторинговых отношений составляет уступка денежного требования, давно известная в обязательственном праве в качестве цессии. Однако отношения факторинга имеют более сложный характер, чем обычная цессия, сочетаясь не только с отношениями займа или кредита, но и с возможностью предоставления других финансовых услуг. Поэтому данный договор не следует рассматривать в качестве разновидности цессии.

Несмотря на широкое использование факторинга в предпринимательском обороте, специальные нормы о договоре факторинга в большинстве развитых правопорядков отсутствуют, а для его регулирования используются общие нормы обязательственного права, прежде всего, о цессии (в континентальном европейском праве). С этой точки зрения ГК представляет здесь самый передовой современный опыт, хотя и не всегда буквально следует всем сложившимся представлениям о факторинге.

Схема факторинга выглядит достаточно просто. Продавец (клиент) поставляет свою продукцию покупателю (должнику) с отсрочкой платежа. Затем продавец уступает право требования долга финансовому агенту (фактору). За это финансовый агент сразу выплачивает продавцу от 80 до 90 процентов задолженности. Остаток (за вычетом комиссионных) продавец получает после того, как покупатель перечислит деньги финансовому агенту.

Согласно статье 826 Гражданского кодекса РФ, предметом уступки, под которую финансовый агент предоставляет финансирование, может быть как денежное требование, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), так и право на получение денежных средств, которое возникнет в будущем (будущее требование). Но помните, что будущее требование становится действительным лишь с возникновением такого права.

Статья 825 Гражданского кодекса РФ ограничивает круг лиц, которые могут быть финансовыми агентами. В него входят банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, у которых есть лицензия на осуществление такого вида деятельности. Следует отметить, что в России факторинг стал прерогативой исключительно банков. Хотя на Западе этим бизнесом, как правило, занимаются специализированные факторинговые компании.

Продавец (клиент) гарантирует финансовому агенту, что денежное требование, являющееся предметом уступки, действительно. Для этого он должен представить счета-фактуры, накладные и другие документы, доказывающие, что товары или услуги реализованы покупателю. Вместе с тем клиент должен сообщить фактору любую имеющуюся у него информацию о своих покупателях, а также сведения, которые могут упростить получение долгов.

Кроме того, продавец обязан письменно проинформировать покупателя об уступке денежного требования финансовому агенту. Для этого он делает на счетах-фактурах так называемую уступочную надпись.

Договор финансирования под уступку денежного требования может быть с правом обратного требования (с регрессом) и без права обратного требования (без регресса).

При факторинге с правом обратного требования рискует поставщик: он возвращает финансовому агенту деньги, если покупатель не выполнит свои обязательства. А при факторинге без права обратного требования взыскание задолженности с покупателя - проблема финансового агента.

Факторинг выгоден и поставщику, и покупателю, и фактору.

Таким образом, можно выделить главные экономические достоинства факторинга:

· увеличение ликвидности, рентабельности и прибыли;

· превращение дебиторской задолженности в наличные деньги;

· возможность получать скидку при немедленной оплате всех счетов поставщиков;

· независимость и свобода от соблюдения сроков платежей со стороны дебиторов;

· возможность расширения объемов оборота;

· повышение доходности;

· экономия собственного капитала;

· улучшение финансового планирования.

Учитывая, что российское право не является прецедентным, фактору и клиенту необходимо принять все меры для устранения всевозможных споров. Чтобы обезопасить себя, нужно грамотно сформулировать условия договора, которые должны максимально соответствовать действующим положениям российского законодательства. Например, предприятие может заключить рамочное соглашение, по которому обязуется уступать право требования по договорам поставки, как только они будут заключены. Уступка будет производиться путем подписания дополнительного соглашения. При таких условиях рамочный договор не будет являться факторинговым соглашением, что устранит возможные гражданско-правовые риски. Обязанность по уплате НДС у клиента не возникнет до наступления срока платежа по договору поставки товаров (работ, услуг), поскольку именно в этот момент право требования переходит к компании-фактору.

**Библиографический список**

1. **Нормативно-правовые акты:**
	1. Гражданский кодекс Российской Федерации/М., ОМЕГА – Л,/, 2008г.
2. **Научная литература:**
	1. Борисова А. "На помощь отечественным компаниям придет факторинг» / Экономика и жизнь, № 27, 2004.
	2. Брагинский М.И., Витрянский В.В. «Договорное право:Общие положения». – М.: Статут, 2002.
	3. Воронин М. «Цессия или факторинг?» / Экономика и жизнь, N 21, 2003.
	4. Гражданское право. Т.2 / Под ред. Е.А. Суханова. М., 2006.
	5. гражданское и торговое право капиталистических государств/ Под ред. Е.А. Васильва. – М., 2003.
	6. Королев Р.А. «Понятие обязательства: теория и практика» / Юридический мир, № 9, 2004.
	7. Скловский К. И. «Договоры об уступке требования (факторинга) в судебной практике» / Собственность в гражданском праве: Учебно-практическое пособие. — М.: Дело, 2003.
	8. Эрделевский А.М. «Правовые проблемы факторинговых операций»/ Финансовая газета (региональный выпуск), № 37,2003.
	9. Гражданское право./Под редакцией В.П. Мазолина. – М., 2005.
	10. Гражданское право Российской Федерации/Под редакцией О.Н. Садикова.- М., 2006.
	11. Гражданское право./ Под редакцией А.П. Сергеева.- М.: Проспект,2008.
	12. Гражданское право России./Под редакцией Л.Ю. Грудцина, А.А. Спектор. –М. Юстицикформ,2008.
	13. Гражданское право./Под редакцией И.В. Елисеева, Н.Д. Егорова. – М.: Проспект ТК Велби, 2007.
	14. Гражданское право. Общие положения./Под редакцией М.В. Карасева, В.П. Серегина. –М.: РЭА им. Г.В. Плеханова, 2006.
1. Борисова А. "На помощь отечественным компаниям придет факторинг» / Экономика и жизнь, № 27, 2004 год. [↑](#footnote-ref-1)
2. Гражданский Кодекс Российской Федерации [↑](#footnote-ref-2)
3. Брагинский М.И., Витрянский В.В. «Договорное право: Общие положения». — М.: Статут, 2002 год. [↑](#footnote-ref-3)
4. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Под ред. Е.А. Васильева. М., 2003 год [↑](#footnote-ref-4)
5. Гражданское право. Т.2 / Под ред. Е.А. Суханова. М., 2006 год. [↑](#footnote-ref-5)
6. Скловский К. И. «Договоры об уступке требования (факторинга) в судебной практике» / Собственность в гражданском праве: Учебно-практическое пособие. — М.: Дело, 2003 год. [↑](#footnote-ref-6)
7. Эрделевский А.М. «Правовые проблемы факторинговых операций» / Финансовая газета (региональный выпуск), № 37, 2003 год. [↑](#footnote-ref-7)