**РЕФЕРАТ ПО МЕЖДУНАРОДНОМУ ЧАСТНОМУ ПРАВУ**

НА ТЕМУ: «МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГ»

СОДЕРЖАНИЕ.

1. Источники правового регулирования отношений, связанных с международным факторингом. 2

2. Содержание договора международного факторинга 3

# 1. Источники правового регулирования отношений, связанных с международным факторингом.

Основным источником правового регулирования международных факторинговых операций является ***Конвенция ЮНИДРУА*** (Международного Института по Унификации Частного Права)о международном факторинге, принятая в Оттаве 26 мая 1988 г. (далее – Конвенция). Разработка и заключение данного международного соглашения явились первым серьезным шагом в создании нормативной базы для отношений, касающихся международного факторинга, поскольку в настоящее время в национально-правовом плане этот вид договора законодательно урегулирован в довольно незначительном числе стран. В данной конвенции содержатся унифицированные материально-правовые нормы, регулирующие международные факторинговые операции, и обеспечивающие баланс интересов всех ее участников.

Ст.2 Конвенции определяет сферу ее применения: «в случаях, когда денежные требования, будучи уступлены по факторинговому контракту, вытекают из контракта купли-продажи товаров между поставщиком и должником, осуществляющими предпринимательскую деятельность ***на территории различных государств*** и:

(а) такие государства и государство, где осуществляет свою деятельность финансовый агент, являются Договаривающимися государствами; или

(b) контракт купли-продажи товаров и факторинговый контракт регулируются правом государства-участника».

Если какая-либо из сторон договора факторинга имеет более чем одно место осуществления бизнеса, то в соответствующей статье подразумевается место деятельности, которое имеет наиболее тесную связь с факторинговым контрактом и его исполнением с учетом обстоятельств, известных или предположительно известных сторонам в любое время перед заключением или при заключении этого контракта.

Такой факторинг носит название «**международный»**, в отличие от **внутреннего** факторинга, при котором стороны договора купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране.

Важно отметить, что нормы Конвенции носят диспозитивный характер, т.е. стороны могут договориться о том, что они исключают для своих договорных отношений действие конвенционных положений. Однако если применение Конвенции исключается, то такое исключение должно касаться **всей** Конвенции (ст.3).

Унифицированные материально-правовые нормы, заключенные в договоре международного факторинга, могут не охватывать всех аспектов, регулируемых Конвенцией отношений. Пункт 2 ст. 4 предусматривает, что вопросы, относящиеся к сфере деятельности Конвенции, но ею специально нерегламентированные, подлежат разрешению на основе ***общих принципов*** этого документа, а в случае отсутствия таковых – регулируются законом, применяемым на основании коллизионных норм. Таким образом, национальное право, установленное в соответствии с надлежащими коллизионными принципами прикрепления, в определенных случаях применяется субсидиарно.

# 2. Содержание договора международного факторинга

##### ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

Согласно ст. 1 Конвенции **«факторинговый контракт»** - это контракт, заключенный между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (финансовым агентом), в соответствии с которым

(а) поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров (предоставления услуг), заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками);

(b) финансовый агент выполняет, по меньшей мере, две из следующих функций:

- финансирование поставщика, включая заем и предварительный платеж;

- ведение учета (бухгалтерских книг) по причитающимся суммам;

- предъявление к оплате денежных требований;

- защита от неплатежеспособности должников;

(с) должники должны быть уведомлены о состоявшейся уступке требования.

Важно учесть, что Конвенция не регулирует отношений по сделкам, которые касаются товаров, закупленных в основном для личного, семейного или домашнего пользования.

Договор о факторинге может включать уступку не только денежного требования, но и иных прав поставщика, вытекающих из договора поставки, включая преимущества, возникающие из оговорки о сохранении за продавцом права собственности на товары до их полной оплаты или иных способов обеспечения исполнения обязательств применительно к поставщику.

СТОРОНЫ ДОГОВОРА **(схема)**

В операции факторинга обычно участвуют три лица:

1. финансовый агент (импорт/эспорт-фактор, цессионарий);
2. клиент (поставщик, экспортер);
3. кредитор (дебитор, покупатель, должник, импортер).

Что касается Российской Федерации, то ст. 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.

На практике финансовые институты, предоставляющие факторинговые услуги, (фактор-фирмы) создаются крупнейшими банками (или специализированные факторинговые подразделения банков выполняют функции фактор-фирм), что обеспечивает высокую надежность факторинговых сделок и минимальные издержки для клиентов. Разветвленная сеть специализированных филиалов для факторингового обслуживания предприятий в различных странах создана крупными транснациональными корпорациями. На международном уровне действует ассоциация "Фэкторз чейн интернэшл", членами которой являются 95% факторинговых компаний из 40 стран мира.

ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Согласно предписаниям Конвенции (ст. 1) ***должник непременно должен быть извещен о переуступке права требования***. Уведомление направляется должнику либо самим кредитором, либо по его поручению фактором и должно содержать указание требований, которые составили предмет уступки фактору. Кроме того, в уведомлении в достаточной степени конкретизируются как требования, так и данные о самом факторе, которому покупатель или другое лицо, имеющее обязательство перед клиентом, должно осуществить платеж. Письменное уведомление может быть не подписано, но обязательно должно иметь указание, кем или от имени кого оно составлено, и считается представленным, если оно получено адресатом.

На практике подобное уведомление обычно производится с помощью специальной надписи на счете-фактуре, указывающей, что дебиторская задолженность по данному счету была полностью переуступлена фактору, который является единственным законным получателем платежа, с указанием его платежных реквизитов. Кроме того, поставщик обычно посылает своему покупателю специальное письмо, в котором уведомляет покупателя о переуступке всех дебиторских задолженностей финансовому агенту.

Однако несмотря на то, что Конвенция требует поставить в известность дебиторов об уступке дебиторских задолженностей, она не ставит действительность уступки в зависимость от согласия дебиторов. Более того, предусмотрено положение о приоритетности договора факторинга над иными видами договоров (например, поставки товара или оказания услуг), в соответствии с чем и претензии фактора должны иметь преимущественный характер перед требованиями иного рода.

***Уступка требования поставщиком может быть осуществлена несмотря на любое соглашение между поставщиком и дебитором, запрещающее такую уступку*** (ст. 6). Однако при присоединении к Конвенции государство может сделать соответствующее заявление о неприменении данных положений к случаям, когда должник имеет деловое заведение (место осуществления деятельности) на территории этого государства (ст. 18). Между тем в Конвенции четко устанавливается, что ее положения, в том числе и вышеуказанные, не распространяются на последующие цессии, если они запрещены договором о факторных операциях (ст. 12).

***Дебитор***, получив письменное уведомление от поставщика или от цессионария в силу полномочий, выданных поставщиков, ***обязан уплатить*** ***цессионарию***, если:

* он не знает о преимущественном праве другого лица на получение данного платежа;
* в уведомлении достаточно четко идентифицировано платежное требование и цессионарий;
* уведомление касается требований, вытекающих из договора поставки, заключенного до или в момент отправки уведомления.

В связи этим отметим, что в мировой практике встречаются два вида факторинга: конвенционный (открытый) и конфиценциальный (неоткрытый или закрытый). При конфиденциальном факторинге никто из контрагентов клиента не осведомлен о переуступке им счетов-фактур финансовому агенту. В данном случае дебитор ведет расчеты с самим поставщиком, который после получения платежа должен перечислить соответствующую его часть факторинговой компании для погашения кредита. Только в случае, если покупатель не заплатит после наступлении срока платежа, фактор информирует его о факте переуступки. В международной практике такое уведомление происходит обычно через 60 дней после наступления срока платежа. Начиная с этой даты покупатель обязан платить уже фактору, а в случае неплатежа и наличии страхования кредитного риска фактором, последний обязан заплатить поставщику (в международной практике обычно через 90 дней после уведомления покупателя о факте переуступки).

При конфиденциальном факторинге Фактор осуществляет только финансирование и/или защиту от риска неплатежа, в то время как административное управление дебиторской задолженностью лежит на поставщике, который должен осуществлять эти услуги от имени нового владельца долгов - Фактора.

Конвенция, устанавливая обязанность должника совершить платеж финансовому агенту лишь в случае его письменного уведомления об уступке конкретного денежного требования определенному лицу – данному финансовому агенту, исходит, таким образом, из применения открытого факторинга. Вследствие этого должнику предоставлено право получить от финансового агента доказательства о переуступке ему требования, которое должник обязан оплатить.

При предъявлении финансовым агентом должнику требования об оплате денежной задолженности, вытекающей из договора поставки (выполнения работ, услуг и др.), ***должник может использовать в отношениях с финансовым агентом все средства защиты***, указанные в этом договоре и которыми он мог бы воспользоваться в случае, если бы такое требование предъявил поставщик (п.1 ст. 9). В то же время неисполнение, ненадлежащее исполнение, а также просрочка исполнения договора ***не дают права должнику требовать возврата сумм, уплаченных им финансовому агенту, если должник вправе получить эту сумму с поставщика*** (п.1 ст.10).

Из этого правила есть ***2 исключения***. Дебитор вправе потребовать от цессионария возварата уплаченной суммы, если:

1. цессионарий не исполнил свое обязательство осуществить поставщику платеж, связанный с уступкой требования;
2. цессионарий произвел такой платеж поставщику, зная, что поставщик не выполнил свои обязательства перед дебитором.

Мировой практике известны две разновидности факторинга:

* ***прямой факторинг***, при котором поставщик (экспортер) уступает право требования цессионарию, а он непосредственно вступает в отношения с дебитором; и
* ***косвенный факторинг***, когда цессионарий передает право требования другому фактору, находящемуся в стране импортера, и этот второй цессионарий вступает в отношения с дебитором и полученный платеж перечисляет первому цессионарию.

В принципе, все рассмотренные положения Конвенции регулируют отношения по первому виду факторинга. Однако ст. 11 говорит о том, что положения Конвенции применяются «ко всем последующим уступкам денежного требования финансовым агентом или последующими правопреемниками», т.е. к любой последовательной цессии. Отсюда следует, что Конвенция в равной степени регулирует как прямой, так и косвенный факторинг, за исключением одного случая, когда последовательная цессия запрещена договором по факторинговым операциям (ст. 12).

###### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

* 1. Дмитреиева Г.К. «Международное частное право», 2001 г.
  2. Ануфриева Л.П. «Международное частное право» том 2, издательство БЕК, Москва, 2000 г.
  3. Конвенция УНИДРУА о международном факторинге (Оттава, 28 мая 1988 г.) (по состоянию на 31 декабря 1995 г.), Справочная система «ГАРАНТ»
  4. материалы интернет-сайта:

www.factoring.ru «Инвестиционно-банковская группа «НИКОЙЛ»