**Основные договорные обязательства**

В этом практическом обзоре подробно рассматриваются основные виды договорных обязательств, которые являются важнейшим источником получения коммерческой прибыли: аренда, лизинг, коммерческая концессия, комиссия и факторинг.

Федор Михайлович Левшин

Важнейшим источником коммерческой прибыли является принятие и исполнение договорных обязательств: аренда, лизинг, коммерческая концессия, комиссия, факторинг.

**1. Аренда**

Аренда — это имущественный найм.

По арендному договору наймодатель — арендодатель предоставляет нанимателю — арендатору за плату определенное имущество во временное владение и пользование или только в пользование.

Продукция и прибыль, получаемая от аренды, становятся собственностью арендатора.

Объектами аренды могут быть предприятия и другие имущественные комплексы, здания и сооружения, оборудование, транспорт, а также земля и ее недра. Право сдачи своего имущества в аренду принадлежит собственнику или уполномоченным им лицам.

Договор аренды заключается в письменной форме (договор с физическим лицом на срок менее года может быть заключен и устно).

В договоре, как правило, указывается срок аренды. Если срок не указан, каждая сторона вправе в любое время расторгнуть договор, предупредив об этом другую сторону за 1 месяц (при аренде недвижимости — за 3 месяца).

Договор аренды недвижимого имущества подлежит государственной регистрации.

В соответствии с договором аренды, арендодатель обязан:— предоставить арендатору имущество в состоянии, отвечающем его назначению и условиям договора; одновременно передаются и все необходимые документы (технический паспорт, сертификат качества и т. п.);— производить за свой счет капитальный ремонт переданного в аренду имущества.

Арендатор обязан:— своевременно вносить арендную плату в виде единовременного или периодических платежей, определенной доли прибыли или продукции, либо затрат на улучшение арендованного имущества;— пользоваться имуществом строго в соответствии с арендным договором;

— поддерживать имущество в исправном состоянии, производить за свой счет его текущий ремонт;— при прекращении договора вернуть имущество арендодателю в том состоянии, в котором его получил.

Договор аренды может быть досрочно расторгнут судом:а) по требованию арендодателя, если арендатор более двух раз подряд не вносит установленную арендную плату, нарушает другие условия договора, существенно ухудшает имущество, не производит его капитального ремонта;б) по требованию арендатора, если арендодатель не предоставляет ему имущества или создает препятствия его использованию, а также, если обнаружились недостатки имущества, препятствующие его использованию, которые не могли были быть обнаружены при заключении договора.

По истечении срока договора арендатор, надлежащим образом исполнявший свои обязанности, имеет преимущество при заключении договора аренды на новый срок.

В договоре аренды может быть предусмотрено, что по истечении срока аренды или ранее, при условии внесения арендатором всей обусловленной договором покупной цены, арендованное имущество переходит в собственность арендатора.

**2. Лизинг (финансовая аренда)**

Лизинг (от английского leasing) — это финансовая аренда, суть которой в том, что лизинговая компания вместо кредита предприятию покупает для него указанные им активы (основные фонды) — оборудование, здания, транспортные средства и сдает их внаем этому предприятию за плату, оставаясь собственником купленных средств.

Участниками лизинговых операций являются: 1) поставщик (изготовитель) оборудования или другого актива, 2) кредитное учреждение (банк) либо лизинговая фирма —лизингодатель и 3) предприятие —лизингополучатель.

По договору лизинга лизингодатель обязуется приобрести в собственность указанное лизингополучателем имущество у выбранного им продавца и предоставить это имущество лизингополучателю за плату во временное владение и пользование для предпринимательских целей.

Лизингодатель не несет ответственности за выбор продавца и имущества. Возможен и вариант, когда этот выбор поручается лизингодателю со всей вытекающей из этого ответственностью.

В качестве имущества в лизинговых операциях могут выступать любые непотребляемые вещи, используемые для предпринимательской деятельности, кроме земли и других природных объектов.

Приобретая для лизингополучателя имущество, лизингодатель должен сообщить поставщику кому это имущество предназначено. Как правило, имущество передается лизингополучателю по его адресу. При этом риск случайной порчи или гибели переданного имущества переходит к лизингополучателю.

Правовой основой лизинга является либо трехстороннее соглашение о лизинге (поставщик — лизингодатель — лизингополучатель), либо два, связанных между собой, договора: купли-продажи между поставщиком и лизингодателем и аренды — между лизингодателем и лизингополучателем.

Важно иметь в виду, что лизингополучатель вправе предъявлять претензии по качеству и комплектности поставляемого имущества и срокам его поставки непосредственно поставщику, однако он не может расторгнуть договор поставки без лизингодателя.

Прибегая к аналогии с обычной арендой, можно сказать, что лизинг это долгосрочная аренда основных фондов с правом выкупа, но с рядом особенностей:

— имущество, передаваемое по договору лизинга, покупается лизинговой компанией целевым назначением для передачи конкретному лизингополучателю-арендатору;

— арендная плата лизингодателю от лизингополучателя здесь не просто вознаграждение за пользование имуществом, а возмещение его стоимости: лизингополучатель обладает правом выкупа арендованного имущества;— ремонт и обслуживание имущества осуществляются, как правило, арендатором-лизингополучателем.

**3. Коммерческая концессия (франчайзинг)**

Договор коммерческой концессии (франчайзинг) состоит в том, что один предприниматель (правообладатель) предоставляет за вознаграждение другому предпринимателю (пользователю) право использовать в предпринимательской деятельности свои фирменные средства: фирменное наименование и коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания, передает охраняемую коммерческую информацию (ноу-хау), а также обязуется давать консультации и содействовать в организации бизнеса.

Смысл коммерческой концессии — создание благоприятных условий для увеличения прибыли предприятия-пользователя за счет использования им деловой репутации и коммерческого опыта правообладателя.

Договор коммерческой концессии, как правило, предусматривает срок действия права использования, а также объем, территорию и основные направления использования (продажа товаров, выполнение работ, оказание услуг).

Участниками договора коммерческой концессии могут быть коммерческие организации (юридические лица), а также индивидуальные предприниматели без юридического лица.

Договор коммерческой концессии может быть следующих основных видов: - производственный — для развития производства товаров и продвижения их на новые рынки;— сбытовой — для создания находящейся под контролем производителя единой разветвленной сбытовой сети;

— торговый — для открытия юридически самостоятельных фирменных магазинов;— в сфере обслуживания — для открытия сети юридически самостоятельных фирменных гостиниц, ресторанов мастерских.

Договор коммерческой концессии заключается в письменной форме и регистрируется органом, производившим регистрацию юридического лица или индивидуального предпринимателя.

Вознаграждение по договору коммерческой концессии может выплачиваться в форме разовых или периодических платежей, наценки на оптовую цену товара, отчислений от выручки и других.

Обязанности по договору коммерческой концессии распределяются между сторонами следующим образом:а) правообладатель:— передает пользователю коммерческую и техническую документацию, снабжает необходимой информацией и консультирует по вопросам, предусмотренным договором концессии;— выдает пользователю соответствующие лицензии;

— оказывает пользователю постоянное необходимое содействие, включая помощь в обучении персонала;

— не имеет права предоставлять другим лицам аналогичных концессий;— контролирует качество производимых пользователем товаров и услуг.

б) пользователь:

— использует фирменное наименование, коммерческое обозначение, товарный знак, знак обслуживания правообладателя и информирует об этом покупателей;

— соблюдает инструкции и указания правообладателя по вопросам, предусмотренным договором концессии;— обеспечивает договорные качества производимых товаров и услуг;— согласовывает с правообладателем внешнее и внутреннее оформление торговых помещений и их расположение;

— обязуется не конкурировать с правообладателем и не получать прав, аналогичных договору концессии от конкурентов правообладателя;— обязуется не разглашать конфиденциальную информацию, полученную от правообладателя.

Пользователь вправе самостоятельно устанавливать цену продажи товаров и услуг; он не имеет права каким-либо образом ограничивать круг покупателей.

Коммерческая концессия открывает перед правообладателем и пользователем ряд весьма перспективных возможностей коммерции.

Предприятие-правообладателъ получает средство для расширения коммерческой деятельности, отпадает необходимость открывать многочисленные отделения по всему миру, их регистрировать, приобретать помещения и оборудование, нанимать персонал.

В то же время правообладатель получает необходимый контроль над предприятиями-пользователями, которые входят в его систему фирменных хозяйственных объектов. Рынок в короткое время получает качественные товары и услуги.

Предприятие-пользователь, оставаясь юридически самостоятельным, получает готовый имидж популярной фирмы, ее покупателей и клиентов, мощное оружие в конкурентной борьбе. Все это способствует ускорению оборота, окупаемости инвестиций, снижению предпринимательского риска — всему тому, что столь ценно для предприятия, особенно в начальный период его существования. Этим объясняется особая популярность франчайзинга в малом бизнесе.

Коммерческая концессия имеет и негативные последствия. Главное из них — массовое появление на рынке товаров, произведенных пользователями концессии, которые, как правило, по качеству существенно хуже их популярных прототипов, но которых по фирменной марке от этих прототипов отличить невозможно. Это подрывает доверие к предприятию-праводателю, разрушает его рынок, дает дополнительные преимущества конкурентам.

**4. Комиссия**

Суть комиссии в том, что торговое или иное предприятие (комиссионер) берет на себя договорное обязательство по поручению продавца или покупателя (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок с третьими лицами от своего имени, но за счет комитента.

При этом приобретенные по договору комиссии права и обязанности комиссионер сохраняет даже в том случае, когда комитент вступает с третьим лицом в непосредственные отношения.

Договор комиссии, как правило, заключается на определенный срок и содержит обязательство комитента не предоставлять никому права совершать сделки, порученные комиссионеру.

Комиссионер за свои услуги по комиссии получает от комитента обусловленное вознаграждение (комиссионные), кроме того он может получить дополнительную плату (делькреде), беря на себя гарантии за правильное и своевременное исполнение сделки третьим лицом (например, в случае предоставления ему товара в долг).

Если размер платы и ее условия договором комиссии не предусмотрены, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные услуги.

Если договор комиссии не исполнен по вине комитента, комиссионер сохраняет право на комиссионное вознаграждение, а также на возмещение понесенных расходов.

Комиссионер обязан исполнить договор комиссии в соответствии с указаниями комитента и на наиболее выгодных для него условиях. И если комиссионеру удастся добиться более выгодных условий, чем в договоре, он получает право на половину дополнительной выгоды.

При неисполнении третьим участником сделки ее условий, комиссионер не отвечает за это перед комитентом (за исключением случаев, когда комиссионер поручился за этого участника, либо не проявил должной осмотрительности при его выборе). При неисполнении условий третьим участником, комиссионер должен немедленно известить об этом комитента.

Комиссионер может отступить от условий договора в двух случаях:

— если он является предпринимателем, и комитент дал ему право отступать от его указаний;

— если по ходу дела это необходимо в интересах комитента.

В обоих случаях комиссионер обязан в разумный срок известить об этом отступлении комитента.

Комиссионер, продавший имущество по цене ниже согласованной с комитентом, обязан возместить комитенту разницу, либо доказать, что у него не было возможности продать имущество по более высокой цене, и продажа по низкой цене предупредила еще большие убытки.

Комиссионер, купивший имущество по цене выше согласованной, извещает об этом комитента, который вправе в разумный срок заявить комиссионеру об отказе от сделки.

Вещи, поступившие к комиссионеру от комитента, либо приобретенные комиссионером за счет комитента, являются собственностью комитента. Однако, комиссионер вправе удерживать эти вещи в обеспечение своих законных требований по договору комиссии. Он также вправе удержать причитающиеся ему по договору комиссии суммы из денег, поступивших к нему за счет комитента.

Комиссионер отвечает перед комитентом за повреждение, утрату или недостачу находящегося у него имущества комитента.

После того, как договор комиссии исполнен:

— комиссионер представляет комитенту отчет и передает ему все полученное по комиссии имущество;

— комитент принимает от комиссионера имущество, осматривает его и сообщает без промедления комиссионеру об обнаруженных недостатках;

— обо всех возражениях по отчету комитент извещает комиссионера в течение тридцати дней после его получения; в ином случае отчет считается принятым.

**5. Факторинг**

Факторинг — одна из разновидностей комиссии.

Суть факторинга в том, что банк или специализированная финансовая организация (факторинг-фирма или фактор) приобретает у предприятий-продавцов долги предприятий-покупателей (прежде всего это обязательства покупателей по оплате поставляемых товаров, выполняемых работ или услуг) и оплачивает их продавцу по мере их фактической поставки или выполнения. В дальнейшем фактор взимает эти долги непосредственно с предприятий-должников.

За свои услуги фактор получает от продавца (клиента) комиссионное вознаграждение, включающее процентную ставку по использованным кредитным ресурсам. Кроме того фактор зарабатывает также на том, что приобретаемые им долговые обязательства дороже цены покупки этих долов.

На исполнение факторинга заключается договор сроком на несколько лет.

В договоре факторинга содержится обязательство клиента уступить фактору определенные долги. Фактор берет на себя проверку платежеспособности будущих должников, после которой обязуется предоставить им кредит в размерах определенного лимита. В пределах этого лимита фактор принимает на себя риск неплатежа.

Передача кредитного обязательства доводится до должника, после чего он решает свои финансовые проблемы уже не с продавцом, а с факторинг-фирмой.

В случае нарушения клиентом его обязательств по поставкам (например, при приемке покупателем товара обнаруживается его несоответствие договорному качеству), все риски по взиманию долгов возвращаются к клиенту.

Несомненными достоинствами факторинга для его клиентов являются ускорение оборачиваемости средств (не приходится долго ждать возвращения долгов), сокращение расходов, связанных с взысканием долгов, информационная и организационно-финансовая помощь, уменьшение финансовых рисков.