Санкт-Петербургский государственный университет

Петченко Екатерина Юрьевна

Выпускная квалификационная работа

**Договор факторинга как инструмент финансирования бизнеса в России**

Уровень образования: Магистратура

Направление 40.04.01. «Юриспруденция»

Основная образовательная программа ВМ.5742.2020

«Юрист в сфере финансового рынка (финансовый юрист)»

**Научный Руководитель:**

Доцент кафедры коммерческого права,

Кандидат юридических наук

Лебедев Константин Константинович

Рецензент:

Орлов Герасим Николаевич, Адвокат,

Негосударственная некоммерческая организация

«Ленинградская областная коллегия адвокатов»

Санкт-Петербург

2022

**Оглавление**

Введение3

Глава1. Факторинг, а также его сравнение с другими формами правоотношений 7

1.1. Понятие, сущность, правовая характеристика договора финансирования под уступку денежного требования 7

1.2. Структурирование и моделирование сделок факторинга в РФ в контексте общего и частного таких институтов как цессия, кредитование и агентирование, инкассо и аккредитив 19

Глава 2. Правовая характеристика договора финансирования под уступку денежного требования 34

2.1. Нормативно-правовая база договора финансирования об уступке денежного требования в России34

2.2. Зарубежный опыт регулирования сделок факторинга47

Глава 3. Перспективы и направления развития факторинга59

3.1. Проблемы и перспективы развития факторинговых услуг в России59

3.2. Возможность оптимизации законодательства о факторинговой деятельности66

Заключение 73

Список литературы 79

**ВВЕДЕНИЕ**

В нынешнее время российский предприниматель столкнулся с такими препятствиями, как повальная дебиторская задолженность, высокие риски авансирования со стороны кредитных организаций в связи с низкой оборачиваемостью и капиталовооруженностью предпринимателей, нестабильное политическое положение в государстве и в мире, потеря клиентов и снижение спроса на товар, а также кадровые риски в условиях пандемии и самоизоляции.

С большинством вышеназванных проблем можно справиться, обратив внимание на один из самых непопулярных видов кредитования в России – факторинг, который является одним из самых перспективных видов банковских услуг. Это связано с тем, что он лучше приспосабливается к постоянным переменам на рынке и процессам развития экономики.

Договор финансирования под уступку денежного требования (договор факторинга) один из древнейших видов торгового кредитования. Его зачатки можно встретить в торговых отношениях хлебников Римской империи, в Канишском торговом объединении, а также во времена правления Вавилонской династии[[1]](#footnote-1). История факторинга в России началась с разовых сделок Промстройбанка и Жилсоцбанка СССР в 1988г. В 1989 г. появилось письмо Госбанка СССР №252 «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги». В 1992 г. Федеральным законом «О банках и банковской деятельности» факторинг был включен в состав банковских операций и сделок. В 1996 году в Российской Федерации был принят и введён в действие Гражданский кодекс - глава 43 посвящена отношениям факторинга. Законодатель дал этим отношениям название «финансирование под уступку денежного требования».

Нужно заметить, что на сегодняшний день факторинговые операции в России - не самый популярный вид услуги банка. Это прежде всего связано с плохой осведомленностью малого и среднего предпринимательства, недостаточно высокой автоматизацией и наличием временных рамок отладки процедур по факторингу. Однако, несмотря на это совокупный портфель российского факторинга по состоянию на начало 2021 года составил 1,6 трлн. рублей, что является значительным показателем, а рынок в целом растет на 37% в год, что позволяет рассматривать факторинг как одну из наиболее быстро развивающихся отраслей финансового сегмента, а также как наиболее благоприятный инструмент в развитии бизнеса в России. Согласно отчету НКР (Национальные Кредитные Рейтинги) и АФК (Ассоциация факторинговых компаний) главными потребителями услуг факторинга остаются крупный бизнес, среди которого наибольший объем факторингового портфеля составляет добывающий сектор, а далее по убыванию: производство машин и оборудования, химия и нефтехимия, металлургия, торговля бытовой техникой, торговля продуктами и т. д.

В мировой практике факторинга есть понятие Supply Chain Finance (Реверсивный факторинг или Закупочный факторинг) - инструмент повышения эффективности факторинговой сделки, помощи бизнесу и активизации роста экономики. В России похожие инструменты были предложены крупнейшими участниками рынка факторинга после падения цен на нефть и пандемию COVID-19. На развитие также повлияла нестабильная ключевая ставка ЦБ РФ (с 22.06.2020 по 14.02.2022 ставка увеличилась с 5,5% до 9,5%; 28.02.2022 произошло повышение до 20%; 11.04.2022 снижается до 17%; 04.05.2022 продолжилось снижение до 14%)[[2]](#footnote-2). Согласно анализу зарубежной практики Supply Chain Finance, рост применения этого инструмента на рынке превысил 35% от общего числа сделок факторинга. В условиях турбулентной экономики России такой инструмент как Supply Chain Finance показывает себя наиболее востребованным российскими компаниями, которые заинтересованы в оптимизации оборотного капитала, а также налаживанию бесперебойной работы цепочек поставок – как внутрироссийских, так и международных. Таким образом, можно говорить о факторинге как об инструменте развития бизнеса в России, а также как о развивающейся области российской экономики, что составляют актуальность и новизну моей работы.

Цель написания выпускной квалификационной работы – раскрыть теоретические аспекты сущности факторинга, проанализировать структуру и модели договора под уступку денежного требования, а также рассмотреть его в контексте других институтов кредитования. Изучить преимущества и недостатки регулирования факторинговой деятельности, рассмотреть зарубежный опыт регулирования сделок факторинга, а также выявить проблемы развития факторинга в России и сделать заключение о возможности оптимизации факторинга.

Предмет, объект и задачи исследования.

Основным предметом данного исследования является институт российского гражданского права - договор финансирования под уступку денежного требования. Анализ ведётся с учётом общих тенденций развития института факторинга, основных положений российского и зарубежного права о факторинге.

Объектом настоящего исследования являются правовые отношения, возникающие при применении договора финансирования под уступку денежного права требования, отношения, возникающие между фактором и клиентом, а также правовое регулирование данных правоотношений.

В соответствии с предметом и объектом исследования ставились следующие задачи: исследовать правовую природу, понятие, определить юридическую сущность правоотношения финансирования под уступку денежного требования, проанализировать структуру и модели договора факторинга, сравнить его с такими гражданскими институтами, как цессия, кредитования, агентирование, инкассо и аккредитив. Изучить нормативно- правовую базу факторинга, а также зарубежный опыт регулирования договора финансирования об уступку денежного требования. Выявить проблемы регулирования и развития факторинга в России, предложить пути решения данных недостатков, установить направления развития этого института в дальнейшем.

Научной разработкой данной темы занимались такие ученые как Е. Е. Шевченко, А. В. Тюрина, С. Д. Людвиг, А. Л. Маковский, Н. П. Шурганова, А. Д. Минеев, Ю. А. Соколова, Е. А. Абросимова, А.Г. Карапетов, М. И. Брагинский, Е.А. Павлодский, О.В. Качер, С.Н. Рудых, П. В. Крашенинников, С. Овсейко, И.Е. Покаместов, М.В. Леднев и другие.

При выполнении данной научной работы использовались методы сравнения, анализа, изучения отечественного и международного законодательства регулирующий современный институт факторинга, анализ и изучение научной литературы, а также анализ российской правоприменительной практики по спорам возникающих из заключения договора финансирования под уступку денежного требования.

Результаты исследования имеют практическую значимость, содержат выводы и предложения решения проблем, обозначенные в выпускной квалификационной работе, связанных с применением современного договора факторинга и его влияния на современный бизнес в России.

Результаты исследования могут быть полезны при выполнении мной следующих научных диссертаций, написания научных статей по теме настоящего научного исследования, а также при изучении научных дисциплин: «Гражданское право», «Кредитные операции», «Банковское право», «Банковское дело», «Коммерческое и предпринимательское право».

Библиографический список составляют: нормативные правовые акты и иные официальные акты Российской Федерации; международные конвенции; научные труды российских ученых; постановления высших судебных инстанций и материалов юридической практики.

**1. ФАКТОРИНГ, А ТАКЖЕ ЕГО СРАВНЕНИЕ С ДРУГИМИ ФОРМАМИ ПРАВООТНОШЕНИЙ**

**1.1. Понятие, сущность, правовая характеристика договора финансирования под уступку денежного требования**

На современном рынке банковских услуг такое свойство прав требования как товарность приобрело большое значение, так права требования прошли чрезвычайно большой путь от безнадежных долгов до высоколиквидных оборотных средств в активе компании. На практике право требования передается для их дальнейшего взыскания в качестве обеспечения или в целях освобождения от риска, но также может быть основным инструментом корпоративного финансирования. Именно о праве требования как инструменте корпоративного финансирования будет рассказано в данной главе.

Для определения сущности данного договора нужно разграничить два термина: «факторинг» и «финансирование под уступку денежного требования». В российской правовой доктрине, а также в актах вышестоящих судов Российской Федерации, данные термины употребляются как синонимы. В научной литературе можно встреть мнение о том, что договор финансирования под уступку денежного требования является аналогом зарубежного факторинга. Так ли это?

С точки зрения экономической конструкции договора финансирования под уступку денежного требования, закреплённой в ГК РФ, она действительно очень похожа на конструкцию такого международного контракта как факторинг, понятие которого закреплено в Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям 1988г.

Предложенная российским законодателем конструкция договора факторинга позволяет реализовывать на ее основе практически все известных международной практике виды факторинговых сделок, поэтому договор финансирования под уступку денежного требования следует отличать от факторинга: к такому выходу приходит Е.Е. Шевченко. Нормы главы 43 ГК РФ "Финансирование под уступку денежного требования" содержат возможность осуществления на их основе широкого массива договорных конструкций: как договоров финансирования под уступку денежного требования, так и договоров, известных международной практике под наименованием "договоры факторинга"[[3]](#footnote-3). Такой же позиции придерживается А. В. Тюрина: «Договор факторинга, который в юридической литературе нередко отождествляется с договором финансирования под уступку денежного требования, является лишь частным случаем финансирования под уступку денежного требования, одной из сделок, заключение которых возможно на основе норм главы 43 Гражданского кодекса РФ»[[4]](#footnote-4)

Но многие авторы - такие как С. Д. Людвиг, А.Л. Маковский, Н.П. Шурганова - придерживаются отождествления факторинга и финансирования под уступку денежного требования, а их аргументация сводится к акцентированию родовых черт данных терминов.

Законодатель сконструировал понятие финансирования под уступку денежного требования максимально широко, позволяя тем самым субъектам гражданского права самим выбирать конструкцию так называемого факторинга и развиваться в различных направлениях. Так что, по-моему, в российской действительности два данных термина действительно должны употребляться как синонимы. Но в данном случае нужно понимать, что, если сравнивать доктринально «международный факторинг» и «финансирование по уступку денежного требования» по ГК РФ, то они опосредуют разный круг отношений, пересекающихся в основной части, так как Конвенция о факторинге в отличие от норм ГК РФ весьма конкретно очерчивает круг контрактов, из которых может вытекать то или иное денежное требование.

Так, Конвенция 1988 года, описавшая международные факторинговые операции, понимает под "факторинговым контрактом" соглашение, заключенное между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (финансовым агентом), в соответствии с которым поставщик должен или может уступать финансовому агенту денежные требования, вытекающие из контрактов купли-продажи товаров, заключаемых между поставщиком и его покупателями (должниками), за исключением контрактов, которые относятся к товарам, приобретаемым преимущественно для личного, семейного и домашнего использования[[5]](#footnote-5).

Доктринальные понятия договора факторинга даются ведущими российскими юристами и экономистами. А. Д. Минеев в своей диссертации пишет о том, что факторинговые операции являются одним из видов финансовых операций, связанных с краткосрочным финансированием текущей деятельности поставщиков путем выкупа у него факторинговой компанией (банком) долговых обязательств покупателя продукции[[6]](#footnote-6). Д. А. Жмулина считает необоснованной позицию авторов, которые относят банковскую сделку по приобретению права требования от третьих лиц исполнения обязательств в денежной форме к факторингу либо его разновидности[[7]](#footnote-7), так как экономическая основа факторинга базируется на предоставлении коммерческого кредита.

Ю. А. Соколова определяет факторинг как комплекс финансовых услуг, включающий кредитование предприятия-поставщика под уступку права взыскания его дебиторской задолженности, а также оказание услуг, направленных на сокращение косвенных потерь, возникающих в результате коммерческого кредитования покупателей[[8]](#footnote-8). Е. А. Абросимова, считает факторинг комплексным договором, соединяющим в себе уступку требований, кредит и возмездное оказание услуг[[9]](#footnote-9).

На основании множества мнений можно выделить общее и говорить, что сущность договора финансирования под уступку денежного требования заключается в предоставление клиенту денежных средств в обмен на уступку неоплаченных платежных требований за товары, работы и услуги. Именно эти два композиционных элемента – финансирование клиента и уступка фактору дебиторской задолженности – составляют коммерческое ядро факторинга.

Нынешняя конструкция договора финансирования под уступку денежного требования начала свое действие с 1 июня 2018г. Прежняя редакция ст. 824 ГК РФ звучала так: «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. Денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту также в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом». От настоящей редакции ее отличало отсутствие квалифицирующих признаков договора факторинга, а значит предоставление каких-либо услуг по настоящему договору не являлось обязательным. А также в рамках прежней дефиниции факторинга было возможным квалифицировать куплю-продажу денежного требования или же обеспечительную уступку денежного требования. В случае с обеспечительной уступкой это было даже логично, потому что она не охватывалась каким-то другим поименованным договором, а вот купля-продажа в свою очередь охватывается п.4 ст. 454 ГК РФ. Данную проблему законодатель решил путем принятия новой редакции ст. 824 ГК РФ. Но все-таки это порождает такой естественный вопрос: как классифицировать ранее заключенные договоры финансирования под уступку денежного требования, так как новые правила о факторинге к ним применяться не могут в силу действия нормы п.2 ст. 422 ГК РФ. Этот вопрос будет актуален еще немалое количество времени, так как судам придется рассматривать споры, вытекающие из заключения до 31 мая 2018г. договора финансирования под уступку денежного требования по старым правилам о факторинге.

Обычно при анализе правовой характеристики какого-то договора рассматривается консенсуальный или реальный договор, взаимный или безвозмездный, фидуциарный или нет, и многие другие показатели. Рассмотрим данные показатели на примере договора финансирования под уступку денежного требования.

Толкование норм 432 и 433 ГК РФ говорит о том, что гражданско-правовые договоры могут быть консенсуальными и реальными. Под консенсуальностью гражданский кодекс РФ в п.1 ст. 432 ГК РФ понимает договоры, которые заключены с момента достижения сторонами соглашения по всем его существенным условиям, а реальными в п.2 ст. 433 ГК РФ признает договоры, для заключения которых необходима фактическая передача имущества.

Новая редакция ст. 824 ГК предполагает возможность существования как реальных, так и консенсуальных договоров финансирования под уступку денежного требования. Таким образом возможны такие вариации договора факторинга:

1. консенсуальный, предусматривающий обязанность финансового агента передать денежные средства клиенту и обязанность клиента уступить требование;
2. реальный договор, вступающий в силу с момента передачи финансовым агентом денежных средств клиенту;
3. реальный договор, вступающий в силу с момента уступки требования;
4. реальный договор, заключенность которого ассоциируется у сторон (финансового агента и клиента) с совершением передаточных действий;
5. регистрируемый договор, заключенность которого признается при уступке требований по сделке, требующей государственной регистрации, например договор факторинга, на основании которого производится уступка требования об уплате арендных платежей по зарегистрированному договору аренды[[10]](#footnote-10).

А.Г. Карапетов в комментарии к Гражданскому кодексу указал, что договор факторинга может быть построен по консенсуальной модели[[11]](#footnote-11). Об этом свидетельствуют использованные законодателем выражения «обязуется уступить», «обязуется оплатить оказанные услуги», «обязуется совершить не менее двух следующих действий». А п.2 ст. 826 ГК РФ повествует о денежном требовании, которое может являться предметом уступки, говорит, о том, что денежное требование, являющееся предметом уступки, переходит к фактору в момент заключения договора факторинга, если иное не установлено этим договором. Таким образом, законодатель фактически оставляет возможность согласования наиболее удобной формы заключения договора факторинга для фактора и клиента.

Но надо признать, что такого мнения не все авторы. Например, М. И. Брагинский говорит, что в конструкции договора факторинга существует презумпция консенсуального договора, а Е.А. Павлодский и О.В. Качер, полагают, что концепция реальности договора факторинга должна быть четко прописана в законе и, поскольку в нормах главы 43 Гражданского кодекса Российской Федерации нет четкого указания на реальность данного договора – он является исключительно консенсуальным[[12]](#footnote-12).

Так, если обратиться к практике заключения таких договоров, то их львиная доля приходится на консенсуальные модели, видимо, в силу того, что большая часть заключается в отношениях между предпринимателем и кредитной организацией и в сфере предпринимательской деятельности.

Консенсуальная модель более свойствена возмездным договорам, а реальная более ограничена безвозмездными моделями договоров.

Согласно дефиниции статьи 824 ГК РФ взаимообусловленные встречные представления, именно поэтому договор финансирования под уступку денежного требования является возмездным и двусторонне обязывающим по общему правилу. Но прямого указания данная дефиниция на передачу денежных средств не дает, так что возможные безвозмездные отношения между фактором и клиентом можно предположить, но представить такой договор на практике вряд ли представляется возможным.

На практике возмездность такого договора обычно обусловлена вознаграждением фактора в виде разницы между фактическим размером требования и его стоимостью по договору факторинга.

Если рассматривать договор факторинга как двусторонне обязывающий, то в данном случае это будет присуще только консенсуальной модели договора финансирования под уступку денежного требования. При реальной модели возможно одностороннее обязывание, так как передача денежных средств – не обязанность фактора, а действие, при котором договор факторинга будет считаться заключённым. Опять же, изучение теоретических основ договора финансирования под уступку денежного требования порождают множество споров между учеными-юристами. Е.Е. Шевченко при изучении вопроса обязывания в договоре факторинга говорит, что предоставление денежных средств клиенту в следствии передачи прав требования, то есть финансирования клиента, нельзя считать обязанностью из-за того, что реальный договор будет заключен только с момента передачи денежных средств, а также вследствие ч.1 ст. 423 ГК РФ такой договор финансирования под уступку денежного требования нельзя относить к возмездным договорам[[13]](#footnote-13).

Толкование главы 43 Гражданского кодекса Российской Федерации позволяет назвать вышеназванный договор казуальной сделкой. Отличительной чертой казуальности договора является юридически значимая цель сделки, то есть соглашение сторон на достижение определенного результата, который указан в дефиниции статьи, а также основные обязательства и мотив сделки. Законодатель в главе о факторинге называет целью договора передачу денежных средств в обмен на уступку денежного права требования.

Другим основанием для изучения теоретических основ договора факторинга является его алеаторность (рискованность) или меновость. В Российской цивилистике науке общее мнение состоит в том, что в алеаторных сделках риск создается искусственно в отличии от предпринимательских рискованных сделок. Таким образом, предлагаю говорить в общем о рискованности договора финансирования под уступку денежного требования. Авторы, которые относят данный договор к группе рисковых, апеллируют риском неисполнения обязательства должком (3-лицом по отношению к договору факторинга) по уплате долга по переданному праву требования. Урков В.Н., признает факторинг алеаторной сделкой только при передачи будущего денежного права требования[[14]](#footnote-14), а С.Н. Рудых доказывает свою точку зрения так: «С экономической точки зрения, вступая в факторингоовые отношения, финансовый агент принимает на себя риск неоплаты покупателями полученных товаров, т.е. для финансового агента операция является рисковой ... финансовый агент может понести финансовые потери, уплатив стоимость требования клиенту, и не получить от должника платеж или получить его в гораздо меньшем размере»[[15]](#footnote-15). Считаю такую точку зрения достойной существования, так как по общему правилу клиент не несет риск неплатежеспособности по переданному денежному праву требования, но стороны могут предусмотреть и обратную ситуации в договоре финансирования под уступку денежного требования – это не будет нарушением закона, так как норма п.3 ст. 827 ГК РФ не является императивной.

Риск неплатежеспособности должника по переданному праву требования является дополнительным и не исходит из существа договора факторинга, на основании того, что, предпринимательская деятельность по своей природе неотрывно связана с риском, что не позволяет назвать договор факторинга алеаторной сделкой.

Таким образом, предлагаю договор финансирования под уступку денежного права требования относить к коммутативным сделкам (сделка, в которой объем, уровень, риск и соотношение взаимных обязательств сторон конкретно определены и известны сторонам в момент заключения сделки: таким образом им известен итоговый экономический результат).

Если рассуждать о длительности договора факторинга, который предполагает многократные уступки различных требований в целях полноценного кредитования по аналогии с кредитной линии или инкассо, то на практике можно наблюдать ситуацию, когда фактор и клиент заключают так называемый рамочный договор, который именуют генеральным соглашением. Таким образом, клиент может направлять в кредитную организацию (фактору) заявку на предоставление очередного пула финансирования с предложением в качестве обеспечения уступку права требования, а уже финансовый агент дает акцепт на эту оферту клиенту или нет. Также на практике существует так называемый «опцион клиента» при котором клиент может требовать финансирования с предоставлением определенных требований, а также «опцион фактора» - право выкупить денежные требования клиента, при этом конечно такие модели должны определять ограничения секундарных прав сторон. Примеры таких моделей рассматривал ВАС РФ в постановлении Президиума ВАС РФ от 28 июня 2011 г. № 17500/10, от 14 февраля 2012 г. № 13253/11, от 4 октября 2011 г. № 5339/11, что в свою очередь подтверждает рамочность договора финансирования под уступку денежного требования.

Также для полноценного изучения теоретических основ договора факторинга необходимо выявить его место в системе гражданского права.

Первая позиция авторов диссертаций и учебников складывается по поводу кредитно-заемной природы факторинга. Такой позиции придерживается кафедра коммерческого права Санкт-Петербургского Государственного университета, относя факторинг к банковской сделке[[16]](#footnote-16). Также многие ученые указывают, что по своей природе факторинг – это кредит, поскольку факторинг подразумевает авансирование денежных средств поставщику под поступления от его дебиторов с взиманием за это определенной платы – комиссионного вознаграждения.

Также этой точки зрения можно придерживаться, опираясь на пп. 2 ч. 3 ст. 5 Федерального закона от 02.12.1990 № 395-1 «О банках и банковской деятельности», где деятельность по приобретению прав требования включена в состав «других сделок», осуществляемых кредитными организациями, о чем также говорит Приложение №1 к Положению Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». Согласно абз.2 п. 4.7[[17]](#footnote-17) Банк России отожествляет оборотный факторинг с кредитом.

С этой точкой зрения очень сложно не согласиться – особенно при рассмотрении обеспечительной модели факторинга – но в договоре финансирования под уступку денежного требования по модели купли-продажи данная кредитно-заемная модель не так явно усматривается. Так, если бы не существовала глава 43 Гражданского кодекса РФ, то стороны могли бы заключить несколько сделок: договор займа и соглашение об уступке права требования и зачет встречных требований. Таким образом, мы приходим к выходу, что уступка в данном случае нужна для погашений обязательств по кредитному договору. Финансирование и цессия, это те действия, которые и определяют сущность гражданско-правовой конструкции факторинга.

Другая точка зрения на правовую природу договора факторинга, которая, к слову, преобладает, заключается в принятии финансирования под уступку денежного требования как комплексного или смешенного договора.

Выделяют различные элементы договора факторинга:

1. Цессия;
2. Займ;
3. Возмездное оказание услуг;
4. Залог прав;
5. Купля- продажа.

Взаимодействие между названными элементами в вышеназванном договоре имеют характер симбиоза и исключительное значение для понимания его природы, а также обладают нормообразующей функцией. Сходство с другими договорами, а также единство всех его договорных элементов обуславливаются экономической целью договора финансирования[[18]](#footnote-18).

В подтверждение данной теории можно привести п.5 ст. 824 ГК РФ «к отношениям сторон по договору факторинга применяются правила соответственно о купле-продаже, займе (кредите), возмездном оказании услуг постольку, поскольку это не противоречит положениям настоящей главы и существу отношений по договору факторинга»[[19]](#footnote-19). При этом данные правила не действуют, если они вступают в противоречие с нормами о факторинге или применение невозможно из существа отношений по договору финансирования под уступку денежного требования.

Данные правила п.5 ст. 824 ГК РФ не вступают в противоречие с п. 3 ст. 421 ГК РФ о смешанном договоре, который основывается на комбинированном регулировании отношений, где это предполагает существо заключенного договора.

Приведенные аргументы не исключают признание договора факторинга как самостоятельного института гражданского права, что подтверждается его выделением в отдельную главу Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Таким образом, правовая характеристика самостоятельного договора финансирования под уступку денежного требования складывается из следующих компонентов: возмездность, коммутативность, каузальность, комплексный характер, возможность построения как по модели консенсуального, так и по модели реального договора.

Теоретические проблемы применения договора финансирования под уступку денежного требования также соотносятся с пробелами и несовершенствами закона, определенными рыночными условиями, нездоровой конкурентной борьбой между факторами из банковской и небанковской сферы, отсутствием постоянных источников финансирования, а также с некорректной работой менеджмента банка. Все это порождает неединообразное понимание теоретических аспектов договора финансирования под уступку денежного права требования, А.Г. Карапетов вовсе предлагает убрать нормы о факторинге из Гражданского кодекса и регулировать эти отношения нормами о смешанном договоре, но моему мнению споры о доктринальных положения никак не должны влиять на практическое применение договора факторинга.

**1.2 Структурирование и моделирование сделок факторинга в РФ в контексте общего и частного таких институтов как цессия, кредитование и агентирование, инкассо и аккредитив**

При анализе критериев классификации договора факторинга, закрепленного главой 43 ГК РФ, становится ясно, что неоспоримым элементом финансирования под уступку денежного права требования является уступка права требования, но в каждой отдельной модели факторинга такая уступка происходит по-разному.

Законодатель в статье 824 ГК РФ наметил 3 формата возможного факторинга:

* Купля-продажа с последующим оказанием услуг;
* Уступка в целях обеспечения заемного долга;
* Уступка на инкассо.

В рамках первой модели (купля-продажа денежного права требования с дополнительным оказанием услуг) обладатель денежного требования (клиент) уступает финансовому агенту (фактору) денежное требование к третьему лицу (должнику), а взамен получает от фактора оплату (как если бы речь шла об обычной купле-продаже денежного требования[[20]](#footnote-20). На практике данная оплата фактору ниже фактической суммы уступки, а если фактор не смог добиться оплаты по денежному требованию, то риск неплатёжеспособности по уступаемому требованию несет фактор, если договором факторинга не установлено иное.

Такую модель договора финансирования под уступку денежного требования называют безрегрессной. В названии заложена как раз модель ответственности клиента по общему правилу и обосновывается тем, что фактор не может требовать от клиента покрытия разницы между полученной суммы от должника и изначально уплаченной суммы фактором.

Данное название такого вида факторинга не имеет ничего общего с гражданско-правовым термином «Регресс».

Закреплённое правило п. 3 ст. 827 ГК РФ, когда клиент по общему правилу не несёт ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки, при таком диспозитивном подходе кредитные организации часто «страхуют» свои риски путем закрепления в договоре факторинга правила об ответственности клиента. Но при такой модели договора финансирования под уступку денежного требования не ясно разграничение с договором цессии. Закрадывается вопрос: как квалифицировать данные сделки, где факторинг с риском дефолта на клиенте, а где цессия с предусмотренным соглашением о поручительстве?

На данный вопрос я постараюсь ответить во второй части настоящего параграфа, который касается анализа договора финансирования под уступку денежного требования в контексте смежных гражданских институтов.

Другим видом данной модели факторинга является регрессный факторинг. Его еще называют обеспечительным факторингом. Его целью является обязанность клиента возместить фактору разницу между полученным от последнего финансированием и той суммой, которую фактор смог взыскать с должника. Дело в том, что такая модель факторинга вполне вписывается в модель о купле-продаже, если он будет предполагать покрытие клиентом той разницы, а также если клиент в соответствии с п. 1 ст. 390 ГК РФ поручается за исполнение должником уступленного фактору требования.

Таким образом, довольно сложно разграничить обеспечительный факторинг от факторинга по модели купли-продажи, но с поручительством клиента за должника по денежному требованию. В связи с этим данную модель называют безвозвратной[[21]](#footnote-21).

Согласно этой модели, фактор обязан оказать клиенту определенные услуги, чтобы договор являлся факторингом, а не цессией. К таким услугам относится согласно п.1 ст. 824 ГК РФ, которые соотносятся с денежными требованиями, являющимися предметом уступки. Кроме того, в рамках дополнительных услуг в отношении еще не перешедших, но предполагаемых к переходу к фактору требований, фактор может оказывать агентские услуги по осуществлению тех или иных прав клиента от имени последнего.

Как понимается без таких дополнительных услуг, такая модель не может называться факторингом, а будет просто именоваться договором купли-продажи существующего требования или будущего денежного права требования.

Данная модель факторинга затрагивает не одно, а множество требований и может заключаться по модели рамочного договора.

Российским судам еще предстоит разрешить эту дилемму, возникшую в попытках разграничения факторинга по модели купли-продажи и договора купли-продажи денежного требования.

Обеспечительная модель уступки денежного требования с оказанием дополнительных услуг является второй моделью возможного факторинга, которую предложил законодатель.

В данном случае работает аналогичный залогу механизм структурирования обеспечения[[22]](#footnote-22).. Так, фактор взыскивает недополученные им денежные средства с клиента, т. е. непогашенную часть долга из переданного права требования.

Такая идея очень часто критикуется юридическим сообществом, так как эта модель создает альтернативу залогу и в определенных ситуациях может порождать нарушение баланса между сторонами, для решений которых придется прибегнуть к аналогии с залогом. Хотя такие модели, как репо и выкупной лизинг, создающие конкуренцию залогу, признаны юридическим сообществом и не вызывают таких глобальных проблем.

По данной конструкции заключается смешанный договор, так как такой факторинг содержит в себе элементы займа и обеспечительной уступки, будут действовать нормы 421 ГК РФ, но только если иное не вытекает из норм Гражданского кодекса о факторинге.

Для квалификации данного договора нужна не только уступка требования и заемное финансирование, а также осуществление услуг, которые связаны с уступаемыми требованиями. С учетом обеспечительного характера уступки обязательство фактора вести учет перешедшего к нему требования и особенно его обязательства, осуществлять права по перешедшим к нему требованиям вполне уместны.

Законодательное закрепление обеспечительного факторинга порождает ряд таких важных проблем как:

* Порядок реализации обеспечительных прав
* Последствия перехода требования фактора к клиенту
* Возможность последующей уступки
* Фидуциарность обязанностей сторон факторинга
* Банкротство клиента
* Банкротство фактора.

Третья модель факторинга – это уступка денежного требования на инкассо. Данная модель вызывает множество вопросов, так ВАС РФ в постановлении от 10.09.1996 не признал такую конструкцию. Но в дальнейшем п. 22 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 17 ноября 2004 г. № 85 и Постановления Пленума ВС РФ от 21 декабря 2017 г. № 54 признают такую модель факторинга, указав, что статье 421 ГК РФ стороны могут заключить договор, по которому первоначальный кредитор (цедент) обязуется уступить новому кредитору (цессионарию) требование к должнику, а новый кредитор (цессионарий) принимает на себя обязанность передать первоначальному кредитору (цеденту) часть того, что будет исполнено должником по уступаемому требованию[[23]](#footnote-23).

Инкассо, это тоже посредничество с банком, банк по поручению клиента совершает операцию по передаче денежных средств от плательщика к покупателю в счёт исполнения какого-либо договора. При этом банк получает выгоду в виде уплаченных ему комиссионных[[24]](#footnote-24). Данная посредническая банковская операция довольна удобна для бизнеса, но, если рассматривать ситуацию, когда между исполнением договора и взысканием по инкассо проходит какой-то промежуток времени, то поставщику было бы более выгодно работать по такой модели с предоставлением гарантии от банка. Такая модель позволяет создать надёжность платежа близкую к безотзывным аккредитивам. Но теперь данный механизм уж очень напоминает механизм работы договора финансирования под уступку денежного требования. Если переводить механизм инкассо на факторинг, то мы получаем следующий результат: клиент поручил банку взыскать во исполнение некоторого договора денежные средства с покупателя, но пока банк будет взыскивать данные денежные средства он предоставляет гарантию платёжеспособности покупателя поставщику, поставщик за предоставление данной гарантии (de facto финансирование клиента фактором) платит банку вознаграждение.

Такая модель не всегда удобна, так как должник невзирая на соответствующее письмо кредитора о платеже на счет указанного им поверенного, может заплатить деньги на счет самого кредитора, что лишает поверенного возможности удовлетворить свое требование об уплате вознаграждения, не возбуждая судебный процесс. В таких условия возможно заключение соглашения о том, что фактически будут оказываться коллекторские услуги, требование будет уступаться для целей упрощения взыскания. Это позволяет действовать коллектору от своего имени. Вся эта конструкция очень напринимает договор комиссии.

Такая модель факторинга предполагает осуществление фактором прав по тем требованиям клиента, которые к нему уже перешли. Так что требования ст. 824 ГК РФ для квалификации договора как факторинга налицо: два обязательства, которые должны быть согласованы помимо самого неотъемлемого элемента уступки. Таком образом, такая инкассо-модель может быть квалифицирована как факторинг. Согласно практике применения договора факторинга ясно, что факторинговые компании не применяют такую модель факторинга. Наверное, это связано с положениями законодательства о коллекторской деятельности и о микрофинансовой деятельности, так как для применение такой модели факторинга обязательно и применений вышеназванного законодательства, а применение такой модели к гражданину будет попадать под действия профессионального коллектора, что в свою очередь порождает много пробелов и неясностей закона.

Как уже стало ясно, договор факторинга имеет очень смежные основания возникновения с другими институтами гражданского права такими как цессия, кредитование и агентирование, инкассо и аккредитив. Сравнение данных институтов поможет выделению договора факторинга из числа сходных договоров по юридической природе. Данный анализ проводится для понимания и структурирования множества сделок, а также для решения такого глобального вопроса о том, нужен ли России договор факторинга или все же нормы о факторинге только вносят раздор в систему гражданского права.

Общепринятое название у договора финансирования под уступку денежного требования — это факторинг, а цессия — это уступка права требования. Юридическая сущность обязательства по договору факторинга — это цессия (уступка прав требования). Но нельзя говорить о факторинге как о индивидуальном случае применения цессии, так как эти институты имеют четкие отличия.

Во-первых, право требования по договору финансирования в силу статьи 826 ГК РФ может быть только денежным и его передача возможна только при условии предоставления финансирования и оказании соответствующих услуг указанных в статье 824 ГК РФ. Из этого так же вытекает и другое отличие, сам по себе российской факторинг подразумевает комплекс услуг, а договор цессии — это уступка, не включающая в себя ещё каких-либо услуг. Это отражает экономическую сущность как факторинга (финансирование) и цессии (перемена лиц в обязательстве). Таким образом факторинг — это более «мудрёный» механизм в сравнении с цессией.

Во-вторых, существенное отличие этих гражданских институтов — цель данных договоров. В случае с договором финансирования под уступку денежного требования целью является финансирование поставщика или же инструмент управления оборотных средств компании, а вот целью исполнения договора цессии может быть средство уплаты долга.

Также субъектный состав в этих гражданских правоотношениях абсолютно разный в договоре финансирования под уступку денежного требования участвует три стороны - поставщик (кредитор), покупатель-должник (дебитор) и финансовая организация (фактор), но в самом договоре факторинга стоят подписи только финансового агента и поставщика.

В пункте 1.1 уже говорилось о том, что договор финансирования под уступку денежного требования может иметь только возмездный характер. При этом цессия не всегда предполагает наличие возмездности, уступка может происходить и на безвозмездной основе, таком образом её характер будет представлять одностороннее обязательство, что невозможно при договоре факторинга[[25]](#footnote-25).

Общими, но в то же время разными в данном случае будут положения об ответственности за действительность уступаемого требования, так согласно ст. 390 ГК РФ цедент отвечает перед цессионарием переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение этого требования должником за исключением ситуации, когда цедент поручился за цессионария. Однако, согласно договору финансирования под уступку денежного требования, если не предусмотрено иное, то клиент несет перед фактором ответственность за действительность уступаемого денежного требования, а также 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.

Что касается прав должников в этих институтах, то они состоят в возможности должника выдвигать требования против нового кредитора, но в случае факторинга, так как предметом уступки там могут быть только денежные требования, то и должник имеет право выдвигать против нового кредитора только денежные требования. А по договору цессии должник может выдвигать все требования, которые были к первоначальному кредитору ответчиком по которым будет новый кредитор, согласно ст. 386 ГК РФ. Также права должников могут иметь отношение и при решении вопроса о последующей уступке права требования. Статья 829 ГК РФ рассматривает два вариант событий, когда такая уступка возможна, а когда нет, но при этом, что п.1, что п.2 данной статьи устанавливает только диспозитивные правила. Так при факторинге по модели купли-продажи последующая переуступка права денежного требования допускается, при этом в силу диспозитивности п.1 ст. 829 ГК РФ договором факторинга, может быть установлено другое. В случае с возможной переуступкой денежного требования по договору факторинга с применением модели инкассо или обеспечение, законодатель установил диспозитивный запрет уступки денежных требований, но также как и в пером случае другое может быть установлено договором финансирования под уступку денежного требования[[26]](#footnote-26).

В договоре цессии, согласно нормам 382–390 ГК РФ, запрета на последующую уступку права требования нет, вследствие чего такая возможность допустима. Он наиболее схож с договором финансирования под уступку денежного требования именно по модели купли-продажи. Но при этом будет неверно давать суждение о том, что договор финансирования под уступку денежного требования является не самостоятельным институтом, а подвидом цессии.

Многие авторы дают определение договору факторинга, используя фразу «факторинг — это вид кредитования». Мне представляется возможным усмотреть схожесть договора финансирования под уступку денежного требования с таким институтами гражданского права как займ, кредит (глава 42 ГК РФ) и овердрафт (850 ГК РФ, п. 2.10 Положения Банка России от 19.06.2012 N 383- П).

Также факторинг очень часто выступает эффективным способом управления оборотным капиталом, но таким же способом эффективно управлять оборотным капиталом предприятия может и кредит, например коммерческий или товарный. Но вот факторинг предполагает также административное управление дебиторской задолженностью. Так, финансирование под уступку денежного требования позволяет клиенту экономить на трудовых и финансовых затратах благодаря функции отслеживания платежей и контроля дебиторской задолженности, обычно при факторинговом обслуживании фактор забирает на себя данную деятельность и ведет специальный ежедневный отчет, который в любой момент может запросить клиент. В случае заключения безрегрессного факторингового соглашения к данным административным функциям у факторингового агента добавятся еще и ответственность по взысканию платежей с должника. Таким образом можно проследить существенное отличие финансирования под уступку от займа, кредита и овердрафта.

Главным образом все эти институты отличаются по цели предоставления денежных средств. Как мне представляться возможным полагать, что у овердрафта вовсе нет целевого использования денежных средств, а вот у кредита наоборот почти всегда целевое использование контролируется банком, а факторинг также, как и овердрафт не имеет целевой направленности. О.А. Солдатова говорит, что факторинг это вовсе инструмент, позволяющий избежать кассовых разрывов[[27]](#footnote-27). Исходя из данного мнения, можно усмотреть общее между факторингом и овердрафтом. Дело в том, что при постоянном факторинговом финансировании предоставление денежных средств происходит или в оговоренный день или как можно быстрее применив данный инструмент, клиент уходит от риска кассового разрыва, но и в случае овердрафта кредитование происходит в момент требования клиента. Со сроком предоставления финансирования данные институты очень схожи, но, если посмотреть на данное финансирование в контексте бухгалтерского баланса, то схожесть тут же пропадет, так как финансирование по сделкам факторинге отражается в графе оборотные активы (код графы 1200), а кредитное финансирование отражается в графе краткосрочные или долгосрочные обязательства (код графы соответственно 1400 и 1500).

Возврат финансирования.

Уже из названия самого договора факторинга становится ясным, что финансирование погашается не клиентом, а денежными средствами, которые поступили от дебиторов клиента. В кредитном договоре и договоре займа сумму закредитованности отдаёт заёмщик, как и при овердрафте. Отсюда и разница в самой форме гашения обязательств, при факторинге это передача имущественного права, а при кредитовании — это перечисление на счёт банка использованных средств и процентов по ним[[28]](#footnote-28).

Вопрос об ответственности уже рассматривался в контексте сопоставления факторинга и цессии, так вот при кредитовании ответственность за неплатёжеспособность несёт сам заёмщик, а также поручитель, если было такое соглашение.

Доходы финансирующей стороны при факторинге и кредите могут быть одинаковыми, но не всегда. Так, при определённой модели факторинга фактор получит свой доход только от дисконта между размером выданного клиенту финансирования и суммой, полученной от должника, но при этом договор факторинга может предусматривать и проценты, которые клиент будет уплачивать за финансирование и за услуги, оказанные вместе с ним. При займе, кредите и овердрафте, доход получают из процентов от суммы кредитования. За исключением случаем, когда данные кредитные продукты будут беспроцентными.

Правила о залоге в случае с факторингом не работают, так как финансовым обеспечением случит уступаемое денежное требование. А вот при кредите залог в большинстве случаев предусмотрен договором в качестве дополнительного обеспечения исполнения обязательства[[29]](#footnote-29).

Отличия также есть и в процедуре оформления. Факторинг заключения при предоставлении накладной и счет-фактуры, что является преимуществом перед оформлением кредита, так как для кредита под нужды юридического лица обычно нужно собирать огромное количество документов. Но есть и схожесть в процедуре, обе финансовые услуги начинаются со скоринга клиента, то есть оценки его платежеспособности.

По сущности данный институты, конечно, похожи, но они направлены на удовлетворение разных потребностей клиентов. Факторинг обеспечивает надёжность и регулярность поставок в адрес покупателя, поскольку он решает проблемы кассовых разрывов и нехватки оборотных средств у его поставщика. А кредитование также решение вопрос нехватки денежных средств, но при других условиях.

Ещё одним существенным отличием можно назвать величину финансирования. При кредите, займе или овердрафте эта сумма чётко установлена, а вот по договору финансирования под уступку денежного требования объем финансирования устанавливается пропорционально произведённым отгрузкам и может быть увеличен по мере роста продаж, а лимит устанавливается на основе платёжеспособности дебиторов.

Таким образом можно предполагать, что факторинг и кредитование как гражданские правовые институты очень разняться, но при этом нельзя не заметить их сходство с обывательской точкой зрения: что факторинг, что кредит именно кредитуют бизнес, но под разные цели и условия. Основными отличиями факторинга от кредита можно назвать отсутствие залога, бесцелевое использование денежных средств, гибкость финансирование даже в сравнении с кредитной линией.

Но договор факторинга похож и на агентский договор. Если проводить аналогию, то фактор выступает в качестве поверенного, однако действует в своих интересах. Так, согласно положениям главы 43 Гражданского кодекса Российской Федерации поставщик получит финансирование из средств фактора (банк), а по агентскому договору принципал получит платёж после того, как агент (банк) получит сумму долга от должника. В этом и наблюдается сходство данный институтов, но вот фактор (банк) в данном случае действует со своих интересах, а вот агент (банк) действует в пользу принципала.

На основе агентирования и поручительства в банковском законодательстве появились такие институты как инкассо и аккредитив. Про факторинг по модели инкассо уже было рассказано ранее при рассмотрении вопроса о моделировании сделок факторинга. Простыми словами аккредитив — это особая форма расчётов между покупателем и продавцом, при которой банк покупателя обязуется перевести денежные средства компании при предоставлении документов, подтверждающих полное исполнение своих обязательств по договору, для которого он был открыт.

Факторинг — это способ получить финансирование от банка и в некоторых случаях передать риски неплатежеспособности на банк, а аккредитив — это способ, который позволяет с помощью банка защитить клиента от рисков неисполнения обязательства другой стороной. Только в первом случае клиент фактора в любом случае получает свои денежные средства, а в случае с аккредитивом и нарушением обязательств клиент останется только при своём, таким образом ничего не потеряв.

Но я считаю, что главным и существенным отличием факторинга от всех других смежных институтов гражданского права является его способность покрыть большинство рисков поставщика. К его основным рискам относится: кредитные, валютные, процентные, ликвидные. Под кредитными рисками поставщика подразумеваются риски неоплаты поставок с отсрочкой платежа, но при финансировании под уступку денежного требования факторинговый агент осуществляет финансирование конкретной поставки, вследствие чего образуется задолженность дебитора не перед клиентом, а перед фактором. Таким образом, при использовании такой формы финансирования, риск дефолта дебитора переходит на сторону фактора и покрывает все кредитные риски клиента. Но, к сожалению, кредитный риск покрывается только в случае с факторингом без права регресса[[30]](#footnote-30).

Практика применения договора факторинга в России говорит о том, что большинство клиентов фактор-фирм — это крупный бизнес. Зачастую у крупного бизнеса существуют валютные контракты, которые подразумевают и существования валютного риска. Факторинг способен покрыть данные риски с помощью конвертации денежных средств, полученных от фактора в счет валютного контракта. Конечно, существуют и типичные способы «страхования» валютного риска: повышение рублевых цен на товар в размере возможного падения рубля за период поставки и оборачиваемости товара, но данные меры могут позволить себе не все игроки рынка, так как они сразу «выпадут» из ценовой политики отрасли. За счет такого инструмента как факторинг клиенты получают дополнительное конкурентное преимущество.

Примером процентных рисков может быть повышение кредитной ставки по уже открытому кредитному продукту, как следствие растет цена товара и услуги, что при рыночной стабильности несет негативные последствия для бизнеса. Применение договора факторинга вместо кредитных средств будет являться для клиента дополнительным приданием устойчивости, а также покрытием процентных рисков.

Ранее уже говорилось, что финансирование под уступку денежных средств является одним из инструментов избежание кассовых разрывов, они в свою очередь и являются проявлением ликвидных рисков.

Если подытожить проведённую работу по всей главе, то становится ясным, что договор финансирования под уступку денежного требования находится только в начале своего развития, а его теоретические аспекты трудно изучить в рамках целого института, так как каждая модель или даже сделка отличается от другой по правовым характеристикам, детальное изучение теоретических аспектов финансирования под уступку должно проводится именно в частном порядке каждой модели или сделки. Но определенно становится понятно, что факторинг — это экономическая модель по финансированию, страхованию рисков, административному управлению. Отожествление этого института с другими смежными институтами считаю неверным, ибо за схожесть с изученными правовыми институтами отвечает правовая природой данного договора. Мнения о том, что факторинг не имеет права на существование как гражданско-правовой институт и к нему нужно применять правила о цессии, займе, кредите имеют место быть, но они существуют в отрыве от реальной практики применения, возможно именно судебная практика положила начало таким научным рассуждениям, что сложилась из-за скудной нормативно-правовой базы и опыта регулирования данного института.

Решением многих изложенных проблем будет смена подхода к самому понимаю финансирования под уступку денежного требования. Уход от понимания факторинга как только заемного механизма или краткосрочного кредитования позволит цивилистам предложить новые способы регулирования и понимания самой сущности договора финансирования под уступку денежного требования, а факторам и клиентам найти новые способы реализации идей цивилистов.

**2. РЕГУЛИРОВАНИЕ ФАКТОРИНГОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ**

**2.1. Нормативно-правовая база договора финансирования об уступке денежного требования в России.**

Договор факторинга в России — это относительно молодой вид финансирования, темпы роста которого поражают. При таком глобальном росте числа финансирования было необходимо законодательно урегулировать данным институт гражданского права.

В данной главе речь пойдёт о нормативном регулировании договора финансирования под уступку денежного требования в России и Зарубежье, а также о позициях высших судов РФ, о преимуществах и недостатках какого-либо регулирования факторинга.

Преимуществами факторинга бизнес начал пользоваться не сразу, так как в начале развития отечественного гражданского права, формулировки положений о факторинге были довольно расплывчатыми и содержались в главе 43 ГК РФ. Они также не отвечали потребностям бизнеса на тот момент. Ситуация осложнялась также до цифровой эпохи и длительным бумажным процессом самого финансирования способность получить которое была только у крупного бизнеса[[31]](#footnote-31).

В 2007 году была создана Ассоциация факторинговых Компаний как квалифицированное объединение участников российского рынка факторинга. Основная функция АФК это - создание условий для развития факторинговых операций в стране, в цель входит сбор информации и статистики, а также создание специальных отчетов о функционировании рынка факторинга, о его проблемах и перспективах, также в ее заботы вошла разработка правил, способов применения договора факторинга, процесс создание системы снижения рисков для факторингового бизнеса. На данный период времени членами АФК являются все крупные факторинговые организации.

В 2014 году Россия ратифицировала Конвенцию УНИДРУА по факторинговым операциям, а законы Российской Федерации стали отвечать общей логике Конвенции УНИДРУА, что позволило урегулировать некоторые вопросы относительно фекторинговых операций, а также превратили факторинг в универсальный и удобный инструмент управления оборотными активами компаний.

Нынешняя конструкция договора финансирования под уступку денежного требования начала свое действие с 1 июня 2018г., рамках прежней дефиниции факторинга не было ясно как именно квалифицировать и разграничивать факторинг и договор цессии. Данную проблему законодатель решил путем принятия новой редакции ст. 824 ГК РФ.

Основную правоприменительную базу в области договора факторинга составляет глава 43 Гражданского кодекса Российской Федерации под названием «Финансирование под уступку денежного требования», которая регулирует деятельность по оказанию услуг факторинга. Стоит отметить, что новая дефиниция во многом пошла по пути Оттавской Конвенции 1988г., которая была ратифицирована Россией с 2015г. Так, Глава 43 признает, что уступка денежного требования — это неотъемлемая часть договора факторинга, но при этом говорит также о наличии обязательных квалифицирующих признаков, а именно: действия фактора должны соответствовать как минимум двум из четырёх названных признаков (финансирование поставщика, ведение счета дебиторской задолженности, сбор дебиторской задолженности, защита от неплатежеспособности дебиторов). Законодатель не стал ограничивать сферу применения правил о факторинге, так на основании договора факторинга могут уступаться любые денежные требования, а также не исключает, что могут уступаться требования клиента к потребителям, но при этом регламентирует только денежные требования которые не ограничены в обороте, так примером запрета может служить ч. 1 ст. 26 Федерального закона «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции и об ограничении потребления (распития) алкогольной продукции», которая прямо установила запрет уступки денежного требования , если она совершается в отношении этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции. Уступка неденежного требования, которое тоже может быть продано, будет происходить уже в рамках какого-то другого договора[[32]](#footnote-32). Глава 43 начинается со статьи 824 ГК РФ и определяет понятие договора финансирования под уступку денежного требования, а также относит данный договор к самостоятельным и направленных на оказание услуг. В первом случае об этом говорит посвящение данному договору отдельной главы ГК РФ, а во втором указание п.1 ст. 824 ГК РФ «одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне — финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги». Статья 824 ГК РФ главным образом регламентирует наличие существенных условий в договоре финансирования под уступку денежного требования. Существенными условиями договора являются: условие о его предмете, условия, существенные для договоров данного вида в силу закона или иных правовых актов, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение. В п. 11 информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 N 165 "Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными" указано, что заявление стороны договора о необходимости согласования какого-либо условия означает, что такое условие является существенным для данного договора. Необходимо отметить, что договор не может быть признан недействительным на том основании, что не согласованы его существенные условия. Такой договор является незаключенным (п. 1 указанного информационного письма).[[33]](#footnote-33) Вообще требования о признании договора факторинга незаключенным по причине несогласованности существенных условий удовлетворяются крайне редко. В основном вся существующая практика находится на стороне ответчиков (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.04.2015 N Ф05-1272/2015 по делу N А40-37729/14; Постановление Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 20.05.2015 N 20АП-1894/2015 по делу N А09-13348/2014; Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.04.2015 N Ф05-1272/2015 по делу N А40-37729/14). Таком образом мы понимает, что у договора факторинга существенное условие одно - предмет (п. 1 ст. 432 ГК РФ), то есть денежные требования к третьему лицу (должнику), которые клиент уступает финансовому агенту (фактору), а также действия фактора, которые связаны с уступаемым требованием. Но другие условия договора могут стать существенными по заявлению любой стороны (п. 1 ст. 432 ГК РФ)[[34]](#footnote-34).

Также законодатель регулирует субъектный состав факторинговых операций посредством введения 825 ГК РФ. До 26 апреля 2009 года (дата вступления Федерального закона от 9 апреля 2009 г. N 56-ФЗ «О внесении изменения в статью 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») в качестве финансового агента (фактора) могли выступать кредитные организации и иные коммерческие организации имеющие лицензию на осуществление факторинговой деятельности. С 26 апреля 2009 г. коммерческие организации в качестве финансового агента вправе заключать договоры финансирования под уступку денежного требования без лицензии, но и до 26 апреля 2009 г. Федеральным законом от 8 августа 2001 г. N 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» лицензирование деятельности по оказанию услуг финансовыми агентами (оказание услуг по договорам факторинга) не было предусмотрено. Таким образом создавалось противоречие между ст.825 ГК РФ и Законом о лицензировании[[35]](#footnote-35).

Существовавшая долгое время коллизия в правовом регулировании привела к тому, что факторинговые операции стали осуществляться преимущественно кредитными организациями, а созданные факторинговые компании финансировали контрагентов под уступку денежного требования и могли в любой момент быть привеченными к ответственности за осуществление подлежащей лицензированию деятельности без соответствующего разрешения (лицензии).

В настоящее время финансовым агентом может быть любая коммерческая организация, за исключением организаций, обладающих специальной правоспособностью (государственные и унитарные предприятия). Но такая организация, согласно статье 5 Федерального закона от 07.08.2001 № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», обязана состоять на учете в Федеральной службе по финансовому мониторингу Российской Федерации (Росфинмониторинг). Но сложившееся правовое регулирование породило ситуацию, при которой факторинговыми организациями являются банки, кредитные организации и коммерческие организации связанные с вышеназванными. По моему мнению, нормы, существовавшие до 2009 года в России, оставили неизгладимый след на всем рынке факторинга: они тормозили развитие факторов, которые в свою очередь существовали в отрасли, где коллизия правовых норм долгое время была нормой. Данная ситуация также породила и плюсы, ведь если факторами выступают компании из банковского сектора, то клиент может рассчитывать на большую защищенность и стабильность. Но в то же время отсутствие на современном рынке факторинга здоровой конкуренции факторов никак не совершенствует рынок факторинга в России. Данная проблема развилась в силу несовершенства нормативно-правовой базы, а также упущения законодателя.

Но в России к договору финансирования под уступку денежного требования обыватели относятся как к определённой форме кредитования бизнеса. И, если усматривать такую логику, то данная ситуация абсолютна корректна, ведь кредитовать в Российской Федерации могут только кредитные организации. Нужно заметить, что ясность в данные спорные моменты правоприменения могла бы внести судебная практика, но её нет.

В первой редакции Проекта реформы ГК РФ в гл. 43 ГК РФ предполагалось закрепить, что даже будущие требования переходят к фактору до их возникновения. Цель такого нововведения была очевидна: факторинговые компании освобождались бы от риска последующей несостоятельности клиентов и не участвовали бы в конкурсных процедурах, поскольку требования просто не попадали бы в конкурсную массу в случае, если клиент впадет в банкротство после заключения договора факторинга, предполагающего уступку будущего права, но до возникновения уступаемого обязательства. Помимо того, что эта привилегия для факторинговых компаний труднообъяснима с точки зрения общих принципов гражданского права, она бы послужила благодатной почвой для злоупотреблений и заключения таких договоров об уступке будущих требований задним числом, когда клиент уже участвует в банкнотных процедурах. Однако из конечной редакции комментируемой нормы, которая стала законом, это одиозное нововведение было удалено и сохранен общий подход к регулированию момента перехода будущих требований[[36]](#footnote-36).

Правовое регулирование ответственности по договору финансирования под уступку денежного требования, порождает проблемы применения норм к разным моделям факторинга. Отношения в области установления ответственности клиента перед фактором регулируется основным образом Гражданском кодексом Российской Федерации. Так, статья 827 ГК РФ, устанавливает диспозитивную норму о том, что клиент отвечает перед финансовым агентом за действительность передаваемого права (требования). К положениям данной статьи законодатель применил такой же подход, как и к статье 390 ГК РФ, и в соответствии с ней по общему правилу клиент (цедент) отвечает перед фактором (цессионарием) за действительность уступаемого требования. В качестве санкции за уступку недействительного права требования применяется взыскание убытков и возврат упущенной выгоды, но в зависимости в рамках каких моделей заключается договор факторинга данный список может быть расширен или уменьшен[[37]](#footnote-37).

Как было сказано в первой главе настоящего исследования, отечественное законодательство предусмотрело возможность заключения разных моделей договора факторинга.

К случаям ответственности клиента по безвозвратной модели факторинга применяются правила ст. 390 ГК РФ, так как по своей сути данная модель предполагает куплю-продажу права требования. Также из правил ст. 330 ГК РФ следует возможность согласовать в договоре штраф, который клиенту надо будет уплатить на случай выявления недействительности уступленного требования, либо штраф, который клиент будет обязан уплатить на случай правомерного расторжения фактором договора в ответ на выявление недействительности уступленного требования. Но все это будет при условии, что стороны договора факторинга установили в договоре такие условия. Но существует, и ситуация, при которой стороны не установили возможности взыскания штрафа, тогда в случае недействительности уступленного права фактор будет требовать взыскания неосновательного обогащение или убытков. Суды встанут на сторону фактора если тот докажет наличие договора факторинга и уступку денежного требования (договором, дополнительным соглашением, актом приема-передачи, реестрами уступленных требований и т.п.), недействительность уступленного требования (заключением экспертизы, решением суда и т.п.), осуществление финансирования Клиента и размер неосновательного обогащения (убытков) (выписками по банковским счетам, платежными поручениями, актами сверки взаимных расчетов, расчетом и т.п.), а также факт соблюдения досудебного (претензионного) порядка, предусмотренного законом или договором (претензиями, перепиской сторон, уведомлениями и т.п.). Следует помнить, что к данным искам будет относиться п. 1 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 30.10.2007 N 120, где сказано, что недействительным является как требование, которое возникло бы из обязательства при недействительности сделки, так и несуществующее требование. Практика взыскания неосновательного обогащения и убытков в пользу фактора существует. Примером может служить Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 25.11.2019 N Ф02-5647/2019 по делу N А58-12281/2018 с требованием о взыскании убытков, причиненных ненадлежащим исполнением договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга), убытков в виде упущенной выгоды. Финансовый агент утверждал, что профинансировал несуществующие права требования клиента к третьему лицу. Требование фактора было удовлетворено, поскольку установлено отсутствие факта совершения клиентом реальных хозяйственных операций по поставке товара третьему лицу, что свидетельствует о передаче финансовому агенту несуществующего (недействительного) права требования, при этом доказательства возврата перечисленных финансовым агентом денежных средств клиентом не представлено. Также Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 09.12.2015 N Ф09-8271/15 по делу N А60-15589/2015 с требованием о взыскании задолженности по генеральному договору об общих условиях факторингового обслуживания путем покупки денежных требований, неустойки. Фактор предоставил доказательства неполучение от клиента имущественного права по причине ненадлежащего исполнения им обязательств по передаче соответствующей первичной документации, в связи с чем требование фактора было удовлетворено, поскольку клиент, отвечая за действительность уступленного права, не представил доказательств передачи оригиналов документов в установленный договором факторинга срок, что подтверждено судебным актом, неисполнение этой обязанности клиентом повлекло невозможность получения фактором денежных средств от дебитора. Основанием отказа факторам в заявленных требованиях в основном является мотив доказанности размера неосновательного обогащения в полном объеме: часть денежных средств Клиентом возвращена. Судебной практики по данному аспекту в пользу Клиента мной выявлено не было.

Закрепленное правило п. 3 ст. 827 ГК РФ (клиент по общему правилу не несет ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки) присуще и безвозвратной модели факторинга, что подтверждается п. 1 ст. 831 ГК РФ. Фактор в рамках такой модели факторинга не может отказаться от договора и от оплаты ещё не уплаченной цены или ее части, потребовать возврата уплаченного и взыскания убытков, если он не смог добиться погашения долга от должника. Риск дефолта должника лежит на факторе, что неминуемо должно сказываться на цене уступаемого права. При этом в соответствии как с общим правилом п.1 ст. 390 ГК РФ, так и ст. 827 ГК РФ договор может предусмотреть иное, а именно ответственность цедента (клиента) за исполнение обязательств должником. Как указано в п. 1 ст. 390 ГК РФ, это можно оформить как поручительство клиента, включённое в договор факторинга или выраженное в отдельном документе[[38]](#footnote-38).

К обеспечительному факторингу применяются правила ст. 813 ГК РФ, а не ст. 390 ГК РФ. Ст. 813 ГК РФ говорит о нарушении заемщиком обязательств предоставить обеспечение, а в контексте обеспечительного факторинга - недействительность уступленного права требования представляет собой нарушение обязательства заемщика предоставить эффективное обеспечение. Таким образом, при наступлении таких неблагоприятных событий фактор имеет право на акселерацию заемного долга с начислением процентов до даты возврата долга, что подтверждается п.5 ст. 824 ГК РФ.

Так как норма 827 ГК РФ не совсем подходит для обеспечительного факторинг, то по нашему мнению будет действовать другое правило: клиент обязан доплатить фактору ту сумму займа, которую фактор не смог погасить за счет полученного от должника по уступленному в целях обеспечения требования (п.2 ст. 831 ГК РФ), но данное привило не значит, что клиент отвечает за недействительность требования к должнику, но из ст. 827 ГК РФ, которая как бы относится ко всем моделям факторинга об этом не сказано, надеемся, что в будущем законодатель приведет данную норму в желанный вид.

Так же в инкассо модели обязательства финансового агента стоят в оказании услуг по урегулированию долга и передаче клиенту полученного от должника (п. 3 ст. 831 ГК РФ) и, следовательно, если должник не погасит долг, то фактору просто нечего перечислять клиенту. Соответственно риск неплатёжеспособности несет клиент, но никакие санкции фактор к клиенту применить не может, кроме требования об уплате вознаграждения за услуги (если вознаграждение не было привязано к достижению результата в виде взысканной с должника суммы).

Но законодатель при формулировании ст. 827 ГК РФ забыл учесть вышеназванную специфику инкассо модели факторинга.

Таким образом, если подытожить правовое регулирование вопроса ответственности клиента перед финансовым агентом, то мы понимает, что в данной статье нет особой необходимости, если ее нормы своими формулировками отсылают нас к другим более общим нормам, но при этом она приобретает желанный окрас только в контексте факторинга по модели купли-продажи, хотя суды активно применяют данную норму и к обеспечительному факторингу, как показывает судебная практика. К инкассо модели она вовсе не применяется, но в статье 827 ГК РФ нормотворец забыл это указать.

Надеюсь, что данная норма будет подвержена реформированию, а также будет отвечать высоким требованиям российской правовой системы.

Далее Гражданский кодекс Российской Федерации в главе 43 регламентирует: недействительность запрета уступки денежного требования, даже если такая уступка является действительной, и между клиентом и его должником существует соглашение о ее запрете или ограничении (ст. 828 ГК РФ). Данная норма является специальной по отношению к общей, установленной в п. 2 ст. 382 ГК РФ (для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласие должника, если иное не предусмотрено законом или договором). Разумеется, что общие нормы подлежат применению только в случае, отсутствии специальных нормы, данные отношения. Из этого вытекает, что соглашение о невозможности переуступки прав и обязанностей какому-либо лицу не является основанием для признания договора о факторинговом обслуживании недействительным. Исковые требования, которые дебитор мог бы предъявить клиенту в связи с нарушением данного соглашения об ограничении цессии, не имеют силы в отношении финансового агента (п. 2 ст. 832 ГК РФ). Другими словами, покупатель не может в этой части предъявить претензии фактору.

Также законодатель предусмотрел право фактора совершить последующую уступку требования (ст. 829 ГК РФ); процесс исполнения уступленного требования (ст. 830 ГК РФ ); право фактора на полученные от должника суммы в счёт оплаты денежного требования (ст. 831 ГК РФ); процесс зачёта встречных требований (ст. 832 ГК РФ); взаимодействие сторон при неисполнении контракта клиентом (ст. 833 ГК РФ)[[39]](#footnote-39).

При изучении нормативно-правовой базы финансирования под уступку денежного требования стало ясно, что введение самостоятельных норм о факторинге никак не искоренило применение в факторинге общих положений об уступке прав требования (цессии), которые в свою очередь дополняют регулирование факторинга, но при этом многие нормы вышеназванных институтов дублируют друг друга.

Так, глава 24 ГК РФ, которая регулирует договор уступки права требования, в основном дополняет нормы о факторинге, нормами о перемене лиц в обязательстве, описывает условия, при которых происходит уступка требования, возникновение будущего права требования, права, обязанности и форму самого договора.

Такая ситуация с регулированием договора факторинга породила мнения многих авторов о том, что данное регулирование является слишком обременяющим для российского права, и в будущем нужно уходить на регулирование данного института только общими нормами о цессии, кредите, залоге, инкассо и аккредитива. Многие авторы вообще говорят о необходимости убрать данный договор финансирования под уступку денежного требования из-за его скудного регулирования.

Но по моему мнению данное регулирование из-за так называемой «свободы» права порождает движение факторинга огромными шагами и по темпам роста давно обогнал другие банковские продукты. Если апеллировать доводам о том, что нужно искоренить договор факторинга и применять общие положения ГК РФ, то в ответ можно сказать лишь то, что факторинг не может ограничиваться какими-то основными моделями; в силу правил о свободе договора в российском праве, стороны в праве указать все, что не запрещает действующее законодательство. Таким образом, можно сделать вывод о том, что правовую природу договора финансирования под уступку денежного требования нужно определять в каждом отдельном случае, а не унифицировать законодательство к каждой отдельной модели.

Что касается более общих законов, которые регулирует факторинговую деятельность в России, то так Федеральный закон № 115 регулирует действия факторинговых компаний в рамках противодействия отмыванию доходов и финансированию терроризма (ПОД/ФТ), соответствии с ним факторинговые сделки полежат обязательному контролю, а факторинговые компании признаются организациями осуществляющие операции с денежными средствами и на них возложены права и обязанности по контролю в сфере (ПОД/ФТ).

Начиная с 1 июня 2018 года факторинг законодательно разрешён в сфере закупок в рамках Федерального закона от 18.07.2011 N 223-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц" и Федерального закона от 05.04.2013 N 44-ФЗ (ред. от 30.12.2021) "О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022), когда был снят запрет на уступку прав требования по денежным обязательствам, возникающим из заключённого по итогам торгов договора.

Так как уже было выяснено, что факторинговыми организациями по большей части являются банки, т.е. кредитные организации, факторинговая деятельность попадает и под регулирование Федеральным законом от 02.12.1990 N 395-1 (ред. от 30.12.2021) "О банках и банковской деятельности", т.е., все денежные расчёты факторинговых компаний контролируются на основании норм банковского законодательства, что подтверждается тем, что в Письмах ЦБ РФ очень часто можно встретить вопросы регулирования договора финансирования под уступку денежного требования, конечно касаясь только вопросов совершений денежных операций по данному договору.

На всем периоде развития факторингового регулирования Налоговый кодекс также регулировал вопросы налогообложения данной деятельности (гл. 25, ст. 265, 269, 271).

В регулирование факторинговой деятельности также вступает Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ (ред. от 02.07.2021) "О валютном регулировании и валютном контроле" (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) при совершении факторинговых операций в рамках международной торговли, так как данные операции совершаются не в национальной валюте России.

Так как данные отношения по применению договора факторинга в основном регулируются диспозитивными нормами, что позволяет создавать тысячи видов и подвидов данной деятельности, согласно интересам сторон, а также применение скудной нормативной базы порождает проблемы, и заставляет применять многие нормы по аналогии закона.

Но на данный период времени многие участники рынка факторинга состоят в Ассоциации факторинговых компаний, которую сами и создали. Как уже было сказано ассоциация создала множество структур имеющие как прямое, так и косвенное отношение к факторингу и финансированию торговых операций.

Главной целью существования Ассоциации факторинговых компаний является выработка единых стандартов и правил осуществления факторинговой деятельности на территории Российской Федерации, что уже позволило вывести российский факторинг на мировой рынок. Полагаю, что в таком случае рынок факторинга сможет сам себя контролировать и перейти на саморегуляцию, что позволит избежать возможного прямого вмешательства государства в факторинговую деятельность.

**2.2 Зарубежный опыт регулирования сделок факторинга.**

В мировой практике в силу многочисленных преимуществ перед другими способами финансирования субъектов хозяйствования факторинг выступает в качестве одного из наиболее динамически развивающихся секторов мировой финансовой индустрии.

За несколько десятилетий в мире накопился достаточный опыт проведения комиссионных операций, сочетающихся с кредитованием оборотного капитала поставщика и связанных с переуступкой посреднику неоплаченных долговых требований, возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг.

Если говорить о Франции, то эта страна уверенно держится в тройке лидеров мирового рынка факторинга, ее опережают только Китай и Италия. Во Франции в основном работают 2 модели факторинга – это традиционный и современный. Под традиционным факторингом они понимают деятельность по коммерческому управлению компанией, где финансирование под уступку выполняет функцию гарантии получения платежей клиентом, а также понимается субъектами бизнеса как инструмент краткосрочного кредитования. Таким обзором, мы понимаем, что традиционный (полный или настоящий) факторинг во Франции состоит из финансирования под уступку, коммерческого управления и гарантирования платежа. Но ситуации, когда одна из составных частей «традиционной» сделки факторинга выпадает тоже бывает, и уже называется, как «сделка современного факторинга». Такие сделки могут включать в себя только один или два элемента полного факторинга. Так, например, сделка может включать в себя только финансирование под уступку денежного требования и будет называться факторинг без функции управления, или факторинг без функции гарантирования платежей (когда фактор имеет права предъявлять иск к клиенту в случае неплатёжеспособности должника)[[40]](#footnote-40).

Французские цивилисты, описывая правовую характеристику договора факторинга, относят его к его «личным» договорам, а французский парламент закрепляет право фактора на самостоятельное усмотрение с кем ему заключать договор факторинга, так называемое право доверия. Французскими факторинговыми компаниями уже давно разработаны все условия соглашений, именно поэтому факторинг во Франции имеет форму присоединения[[41]](#footnote-41).

Ранее говорилось, что полное факторинговое обслуживание во Франции состоит из коммерческого управления, так французские теоретики Жан-Луи Рив-Лянж и Моник Контамин-Райно объясняют такое управление, как разнообразные услуги, которые фактор оказывает своим клиентам. Это может быть и подбор клиентуры, и подбор методик управления бизнесом, ведение коммерческой информации, бухгалтерский учет, налоговый учет и многое другое. В такой роли факторинга можно усмотреть схожесть с его российским аналогом, но как показывает практика роботы факторинговых организаций в России, они не предлагают на столько широкий спектр услуг[[42]](#footnote-42).

Обязательными условиями заключения факторингового соглашения являются: выяснение природы прав требования, открытие текущего счета открытие кредитной линии, принципы одобрения прав требования, способы передачи прав требования, вознаграждение фактора, права и обязанности сторон и условия об эксклюзивности. Условия об эксклюзивности еще называют условием оптовой уступки будущих прав требования, данное условие обязывает клиента предлагать фактору все будущие права требования, которые возникнут в течение действия факторингового соглашения.

Главным отличием российского и французского факторинга является то, что последний основывается на институте суброгации (ст. 1250–1251 Французского Гражданского Кодекса)[[43]](#footnote-43), тогда как в основе факторинга в России, Германии, Италии, Испании лежит договор цессии.

Что касается теоретических аспектов французского факторинга, то самого понятия факторинга в законодательных актах принято не было, отдельного факторингового закона тоже. Регулятором деятельности факторинговых компаний выступает Центральный Банк Франции, а правовые основы самого договора прописаны в Гражданском кодексе Франции. На совершение факторинговых операций лицензия государственного банка Франции не нужна.

В Германии ситуация с видами факторинга примерно такая же, как и во Франции, только традиционным или полным немецкий факторинг называют в том случае, если фактор берет на себя риск неплатежеспособности del credere). Факторинг с такой функцией является основным направлением развития в Германии и занимает где-то 90% от общего числа факторинговых сделок. И так, признаком традиционного факторинга является наличие трех основных факторов: финансирование, коммерческое управление, делькредере. Отдельные 10% факторинга могут исключать отдельные из этих функций[[44]](#footnote-44).

Существует мнение немецких юристов, что в рамках одной сделки между фактором и клиентом возможны обе формы факторинга, потому что договор факторинга может включать в себя множество требований, но в такой ситуации фактор обычно принимает решение о делькредере только после проверки платежеспособности должника, что является верным с точки зрения распределения кредитных рисков.

Согласно Германскому Гражданскому Уложению (ст. 407–410) при уступке права требования необходимо письменное уведомление должника о смене кредитора[[45]](#footnote-45), но согласно принципам европейского договорного права уведомление о замене стороны не влияет на действительность уступки, а только защищает нового кредитора о риска неверной уплаты долга.

Выяснение истиной юридической природы договора факторинга в разных правовых школах используются разные традиционные или же основанные на национальной специфике конструкции. Так, у немецких цивилистов, а также в немецкой судебной практике факторинг рассматривается как договор купли-продажи права требования клиента, что подтверждается § 437 Германского гражданского уложения (ГГУ). Но на практике существует 2 модели: факторинг с регрессом и факторинг без права регресса. Судебная практика Германии понимает под куплей-продажей права требования именно факторинг без права регресса, а факторинг с регрессом. Но рассматривая ситуацию, когда идет совмещение купли-продажи права требования и регресса по какому-то из проданных прав требований, то данный регресс будет оформляться как соглашение к основному договору купли-продажи права требования.

Законодатель регулирует факторинг не только Гражданском уложением, но и Законом о банковской деятельности в Германии. Теперь любой, кто хочет предоставлять услуги факторинга в Германии, должен получить лицензию в соответствии с Законом Германии о банковской деятельности от немецкого регулятора с 25 декабря 2008 года. Данное условие объясняется тем, что эти формы финансирования, которые стали более важными для немецкого бизнеса. Из-за решающей функции факторинга для финансирования немецкой промышленности, сбои, основанные на неправильном управлении, могут нанести значительный ущерб не только клиентам соответствующей компании, но и в значительной части отрасли. Эта опасность считается достаточной для того, чтобы поставить факторинговые компании под ограниченный надзор. За соблюдением введенных правил отвечает немецкий Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsauf (Федеральное управление финансового надзора Германии, центральный регулятор финансовых услуг), который уже отвечал за регулирование и надзор за кредитными организациями, страховыми компаниями, инвестиционными компаниями и поставщиками финансовых услуг. Под лицензию попадает как регрессный факторинг, так и без регрессный, но в случае так называемого факторинга со сроком погашения, если фактор берет на себя услуги и риск (delkrede) но сама сделка не характеризуется финансовой функцией, то нет никаких лицензионных требований для факторинга со сроком погашения. В случае сомнений BaFin принимает решение о том, подпадает ли соответствующая деятельность под действие лицензионных требований.

Но в Германии контроль за факторинговыми организация весьма ограничен и, в частности, отсутствует надзор за платежеспособностью. Таким образом, факторинговая компания не обязана соблюдать минимальные требования к капиталу и управлению платежеспособностью. Однако у них должен быть хотя бы один подходящий, правильный и квалифицированный управленец. Кроме того, мажоритарные акционеры факторинговой компании должны быть оценены как надлежащие в связи с их способностью влиять на управление компанией.

Должник, чье право требование уступается по договору факторинга, не имеет существенного значения при заключении соглашения о факторинге, но как должник уведомляется о переходе его долга к новому кредитору, является отличным маркером сравнения подходов юридических школ и законодателей. Так, согласно, немецкому законодательству, новый кредитов в обязательстве, как правило, не раскрывает должнику по уступленному праву, что уступка состоялась. Уведомление произойдет если цедент (заемщик) не исполнил обязательство по возврату займа[[46]](#footnote-46). Так же немецкое право запрещает реализовывать свои права кредитора до момента просрочки заемщика (цедента)[[47]](#footnote-47).

Факторинг Дании и Италии очень похож на принцип работы факторингового сектора Германии. Такие же формы традиционного и современного факторинга с большим уклоном к первому, скудная законодательная база, которая состоит только из некоторых параграфов местных гражданских кодексов. Под сделками факторинга понимается не просто кредитование, а еще и краткосрочное финансирование бизнеса, но при этом они проводят аналогию между кредитом с залогом и купли-продажи права требования под залог денежного права требования. Италия рассматривает факторинг как страховую операцию, это следует из того, что в этой стране сильно распространён факторинг с наступившим сроком платежа.

В Италии факторинг приобрел настолько грандиозные масштабы, что Банку развития Италии принадлежит 100% уставного капитала акционерной компании, специализирующейся на краткосрочном кредитном страховании и факторинге, кроме того, группа компаний Банка развития Италии занимается международным факторингом[[48]](#footnote-48).

Итальянский парламент исходил также из страховой сути факторинга, что объясняет непричастность банковского законодательства к законодательству о факторинге, его в свою очередь не особо плотно, но регулирует Гражданский кодекс Италии. Так как к банковскому сектору в этой стране договор обеспечительной уступки отнести нельзя, то и лицензия на осуществление такой деятельности тоже не нужна.

Что касается факторингового финансирования в Англии, то эта отрасль абсолютно не отрегулирована, а факторинг понимается как купля-продажа права требования с задачей финансирования или освобождения от долгов. В ранние периоды развития факторинга в Великобритании преимущественно применялся факторинг без регресса, но в последние годы факторинг с правом регресса стал основной формой факторингового финансирования. К факторингу применяются принципы уступки прав требования, в связи с этим очень часто можно услышать английскую квалификацию факторинга как заем под обеспечение дебиторской задолженности[[49]](#footnote-49). В Британии также существуют нетипичные формы соглашений о факторинге, так фактор может выступать непосредственно стороной в договоре между продавцом и покупателем, именоваться такие трехсторонние соглашения будут как соглашения о новации, или же известны случаи факторинга без регресса, где фактор становится титульным собственником поставляемых товаров. «Беззаконие» британского факторинга, скорее всего объясняется богатой историей развития финансового сектора и безоговорочное применение правовых обычаев.

Законодательная база американского факторинга такая же скудная, как и в странах Европы и регламентирует только сами операции, то есть не выходит за пределы банковского законодательства. Но в 2009 году был издан американский трактат про факторинг (Аmerican factoring law) [[50]](#footnote-50), он включает в себя не только описательные пояснения и комментарии, а также примеры положений из различных типов договоров факторинга, ссылки на судебные дела и дополнительные материалы, описание отраслевых факторинговых услуг, глоссарий факторинга, условия и материалы по надлежащему учету и налогообложению. Он охватывает множество других полезных тем, в том числе права фактора в случае неисполнения обязательств, претензии факторов против клиентов и клиентов против факторов, претензии факторов против должников. Одна из самых полезных функций этого трактата о факторинге в том, что он не только информативный справочник, но теоретический трактат о факторинге, который можно цитировать в исковых заявлениях и не только. Он не является принятым законом в США, а написан Дэвидом Бэйджом, Джереми Би Татжом, Дэвид Флаксманом. В настоящее время данный научный и практический трактат цитируется американскими судьями в федеральных судах и судах штатов, а также американской ассоциацией факторинга.

Данный трактат говорит нам о существовании как регрессного, так и безрегрессного факторинга. В США факторинг расценивают как форму финансирования бизнеса или управления дебиторской задолженностью, но не как форму кредитования.

Почти все товары и услуги на американском континенте совершаются путем покупки за безналичные денежные средства, во многих случаях данные продажи происходят с отсрочкой платежа, что в свою очередь порождает краткосрочную дебиторскую задолженность, а она является одним из наиболее ликвидных активов предприятия-кредитора. Представляя собой продажу, совершенную в ходе обычной коммерческой деятельности предположительно кредитоспособному покупателю, это ценность, на основе которой финансовое учреждение предоставит финансирование. Сегодня в Соединенных Штатах такое финансирование осуществляется либо в форме кредита, обеспеченного дебиторской задолженностью, либо в форме прямой покупки денежного права требования с дисконтом. Первый способ, часто называемый "коммерческим финансированием" (краткосрочных кредитов), практикуется как специализированными кредиторами, "коммерческими финансовыми компаниями", так и коммерческими банками. Второй способ, без обращения к клиенту финансового учреждения в заявленных непредвиденных обстоятельствах, осуществляется главным образом специализированными кредиторами, называемыми факторами. Но в силу того, что эти 2 способа прекрасно могут находить отражение и в одной сделке факторинга, то компании зачастую занимаются и тем и другим, не ограничивая себя в способах предоставления финансирования.

Согласно отчетам FCI, где Китай занимает ведущие позиции по факторингу все последнее десятилетие. В 2014 года в Китае заработали временные правила регулирование факторинговой деятельности коммерческими банками, данные правила распространяются на государственные банки, кооперативные банки, финансово-кредитные организации. Этот список исчерпывающий, из чего мы понимаем, какие именно организации могут выступать факторами в Китае[[51]](#footnote-51).

В Поднебесной факторингом признают договор финансирования, который выполняет несколько из четырех задач: предъявление к оплате дебиторской задолженности (взаимодействие фактора и должника), введение текущего счета, поручительство банка перед клиентом за должника в пределах оговоренной суммы, само финансирование.

В Китае распространен факторинг как с регрессом, так и без регресса, также существует прямой факторинг с участием одного банка и взаимный факторинг с участием нескольких банков. Для облегчения работы с дебиторами в Китае создана онлайн-регистрация дебиторской задолженности, что создает дополнительный контроль за факторинговыми организациями.

За организацией факторинговой деятельности следит Комиссия по регулированию банковской деятельности Китая, а теоретические аспекты договора факторинга находится в велении гражданского законодательства[[52]](#footnote-52).

Международная организация FCI является глобальным представительным органом по факторингу, к ее компетенции относится также сбор статистических данных по очень многим критериям, один из них — это подсчет совокупного факторингового портфеля. Так, на 2020 год совокупный факторинговый портфель во Франции составил – 323,567.09 миллиардов евро; в Великобритании – 272,677.22; в Италии – 234,841.87; в Германии – 275,000.00; в Китае – 433 162, 00; в России – 42 302, 00, что составляет такую долю мирового рынка: Китай – 15,9%, Франция - 11, 9%, Германия – 10,09%, Великобритания - 10%, Италия - 8,61%, Россия – 1,55%.

Но как же уровень правового регулирования факторинга в разных странах влияет на уровень его развитости и как вышеназванные страны добились от факторинга таких больших вливаний денежных средств в экономику.

Сейчас в мире намечается четкая тенденция узкой специализации факторинговых компаний, из-за чего многие факторы стремятся не к увеличению количества клиентов, а к развитию финансирования одного клиента или одной конкретной отрасли экономики.

Так, например в Италии существуют отдельные факторингоовые организации, которые занимаются факторингоовым финансированием телекоммуникационных услуг, а в Дании активно поддерживается текстильная промышленность. На данных факторинговых рынках клиентам давно известен потенциал факторов и их способности помощи в развитии клиентского бизнеса, в связи с этим многие давно перешли на систему электронного факторинга, где финансирование клиента может занимать один час, а также в факторинге теперь видят главным образом не финансирование, а риск-менеджмент и административное управление дебиторской задолженностью.

Как уже было выяснено, в большинстве этих стран законодательные регулирование таких сделок, может быть, и существует, но точно не регулирует такие сделки полностью. Судя по отчету FCI, можно сказать, что есть абсолютная зависимость степени развитости рынка факторинга от его нормативно-правого регулирования. В Великобритании отсутствует государственное регулирование и факторинг приносит в ВВП Британии уже около 20 лет триллионы евро. Во Франции есть контроль за факторинговыми организациями, но не более чем за обычными компаниями, а по мощности факторинг там уступает только Китайскому. Китайский же факторинг не только впереди всех, но и нашел некую золотую середину между нормальной законодательной базой и свободой для заключения факторинга и регулированием факторинговых компаний, также Китай один из первых начал внедрять современные технологии в такое финансирование. Факторинговых компаний в Китае больше десяти тысяч, а членов международной организации FCI более двух тысяч, это все свидетельствует о том, что власти Китая избрали верный путь регулирования данной области.

Если отдельно разбирать опыт Соединённых Штатов Америки, то там на многие вопросы факторов и клиентов ответил специальный трактат о факторинге (Аmerican factoring law). Данный трактат произвел революцию на американском рынке факторинга, дав основу для развития факторинговых компаний (теперь их насчитывается около 250). Факторинг в США, конечно, очень развитая индустрия, но она явно уступает азиатским или европейским рынкам. Даже сверхбольшое количество компаний там не смогло изменить ситуацию. На 2021 год оборот от внутреннего факторинга США составил 64 150,6 миллионов евро при количестве компаний более 200, а в Германии оборот от внутреннего факторинга составил 275 000,00 миллионов евро при 46 факторинговых организациях. Это позволяет говорить о том, что для развития факторинга не важно количество факторов, важно качество их работы и заинтересованность государственного управления в налогах от факторинга.

Таким образом, подводя итоги анализа международного факторингового регулирования, можно смело говорить о том, что сверхрегуляция не только не приносит успехов в эту отрасль экономики, так еще и усиленно ее тормозит. Другими словами, если регулирование факторинга вовсе нет, то это не приведет к краху системы, это приведет к саморегулиции на таком рынке, по итогу которого выиграют не только факторинговые компании, но и государство, а также экономика в целом.

При изучении правовой регуляции факторинга в России было ясно, что при должном невмешательстве государственных органов в инфраструктуру русского факторинга рынок сможет уйти на саморегуляцию или же законодатель сможет найти способ регулирования, подходящий всем участникам факторингового рынка. Изучение мирового опыта регулирования обеспечительной уступки права требования показал, что именно такой путь развития российского договора финансирования под уступку денежного требования сможет помочь российской экономике и выйти на одни мощности с факторинговыми странами гигантами.

**3. ПЕРСПЕКТИВЫ И НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ФАКТОРИНГА**

**3.1. Проблемы и перспективы развития факторинговых услуг в России.**

Основной целью настоящего исследования является изучения такого механизма финансирования субъектов предпринимательства как факторинг. При изучении такого механизма необходимо обратить внимание на практические проблемы реализации финансирования под уступку денежного требования, а также на перспективы развития факторингового рынка.

Рынок обеспечительной уступки права требования сталкивается не только с формально-юридическими проблемами, которые были рассмотрены во второй главе настоящего исследования, а также с практическими, которые будут рассмотрены ниже.

Первой и довольно обширной проблемой является скоринг в факторинговых организациях. Скоринг — это система оценки будущих клиентов, в основе которой заложены многочисленные статистические методы. Данные системы оценки потенциальных клиентов отлично показатели себя при решении вопроса в выдачи кредитов, но вот с факторингом ситуация обстоит немного иначе. Факторы сталкиваются с проблемой нехватки информации для анализа. Недостаточная информационная открытость, недостоверная финансовая отчетность многих российских компаний, а также введение большинства производств в «серую». Формирование устойчивого факторингового рынка возможно только при полной открытости компаний, в частности факторам нужно понимание структуры бизнеса потенциального клиента, политики продаж и участников процесса реализации продукции, что способствует минимизации рисков мошенничества и недобросовестного исполнения своих обязательств[[53]](#footnote-53).

Некоторые из перечисленных проблем могут решаться путем обращения финансового агента в бюро кредитных историй за более развернутой информацией будущего клиента, нежели предоставил он сам, но сама кредитная история заемщиков в большинстве случае лишь только формально может быть пригодна для анализа, ибо многие кредитные организации вовсе не спешат делиться информацией со сторонними кредитными бюро. Кроме того, большая доля теневого бизнеса в России не позволяет кредитной истории быть полноценной для анализа кредитоспособности и платежеспособности будущих клиентов кредитных организаций, поэтому говорить о Кредитном бюро в России как о полноценном источнике получения дополнительной информации о Заемщике пока не приходится[[54]](#footnote-54).

Если же контрагент фактора является достаточно крупной компанией, то информацию можно находить через специальные статистические базы данные, так они могут предоставлять отчетность клиента, но стоит помнить, в такие базы данные информация поступает от клиента, таким образом обращение к таким базам данным представляется практически бессмысленным действием для факторов с точки зрения достоверности такой информации.

В проблематике «скрытых» российских компаний также виновата «рыночная экономика», которая вечно находится то на пути к становлению, то в кризисе, что заставляет многие компании работать в убыток, а средством поддержания таких компаний случит только государство. Данную проблемы вполне может решить институт страхования. Так, за рубежом большинство кредитных рисков берут на себя страховые компании, так они устанавливают предел, в рамках которого готовы принять на себя кредитные риски клиента и дебитора при работе с регрессным и с без регрессным факторингом соответственно. Но в России рынок страховых услуг не так развит, и в основном факторинговое финансирование происходит без передачи кредитного риска страховой компании, а обоснование этой позиции можно сослаться на судебную практику о взыскании страхового возмещения по договорам страхования факторинга. Данная судебная практика существует, но нельзя сказать, что она сложилась и на ее ориентируются факторы или клиенты. Примерами можно назвать дела: № А40-48558/2020 с требованием о взыскании страхового возмещения и расходов, из обстоятельств страхователь ссылается на невыплату страховщиком страхового возмещения по договорам страхования экспортного факторинга; А40-25673/2016 с требованием о признании длительного неплатежа страховым случаем, взыскании страхового возмещения, из обстоятельств истец полагал, что длительный, применительно к срокам соглашения, неплатеж является условием для возмещения убытков за счет страхования, требование о выплате страхового возмещения, установленного в рамках другого дела, не исполнено.

Конечно, судебная практика складывается в случае нарушения каких-то прав и обязанностей, и вполне возможно, что вся остальная практика в нашей стране по страхованию рисков, вытекающих из договора факторинга, проходит без нарушений, но, к сожалению, таких данных о постоянном применении договора страхования к договору факторинга нет.

Но даже в случае с передачей кредитного риска, всем сторонам факторингового страхования нужно быть внимательными с кем они заключают договор страхования (страховой агент), ведь за последние годы Центральный Банк России все чаще стал лишать лицензий недобросовестных участников страхового рынка.

Еще одним фактором торможения факторингового рынка являются сами клиенты. Состояние субъектов малого и среднего предпринимательства носит очень парадоксальный характер, так имеет место концентрация субъектов МСБ в оптовой и розничной торговле, услугах, промышленности и транспорте, что говорит о неполноценном развитии малого и среднего предпринимательства, что в свою очередь также отражается и на рынке обеспечительной уступки. К тому же существует неравномерное экономическое развитие регионов, так по зарегистрированным субъектам МСБ лидируют регионы: Центральный федеральный округ, Приволжский федеральный округ, Южный и Северо-Западный округа, анти-лидеры: Северо-Кавказкий Федеральный округ, Дальневосточный федеральный округ. Примерно также происходит и развитие факторинговых компаний, ведь их клиенты — это МСБ, а если их доля в регионе мала, то факторинг там не начнет развиваться[[55]](#footnote-55).

Все же привлекать факторинговое финансирование в свой бизнес имеют возможность не все предприятия. Под большим вопросом обсаживание компаний с большим количеством дебиторской задолженности, но маленькими суммами, также компаний, специализирующиеся на производстве нестандартной и узкопрофильной продукции, компании с субподрядчиками, а также факторинговая сделка совершается под уступку денежного требования, где должником выступает физическое лицо, или филиал клиента. Эти меры можно назвать оправданными в силу того, что в этих случаях очень сложно оценить кредитный риск, вместе с тем фактору просто не выгодно брать на себя огромный объем работы по управлению дебиторской задолженностью за относительно небольшой спред.

Тем не менее темпы роста российского факторинга не могут не радовать, в связи с чем можно полагать, что все большее количество субъектов малого и среднего предпринимательства предпочтут факторинговое финансирование в замен на кредитное. В свою очередь это приведет к отбелению бизнеса в России, чтоб получить финансирование от факторов все больше субъектов будут проводить свои сделки в рамках действующего законодательства[[56]](#footnote-56).

Как уже было выяснено факторинг это не просто финансирование, это целый комплект услуг, которые фактором нужно развивать, именно эта способность договора финансирования под уступку денежного требования сможет вывести факторинг на совершенно новый уровень. Бизнес в России в основном ведут люди, не имеющие специального образования в этой области, а на начальном этапе развития компаниям так необходима профессиональная помощь, правильная оценка рынка, бухгалтерские и юридические услуги, квалифицированный персонал и многое другое, это все способен дать факторинг. Мы видим примеры применения таких форм симбиоза финансирования и предоставления услуг за рубежом, и эти страны уже лидеры на общемировом рынке факторинга.

Говоря, о всевозможных компонентах факторингового финансирования не стоит забывать, что он обходится дороже, чем, например кредит по государственной программе продёржки бизнеса. К большому сожалению, в государственную программу поддержи малого и среднего предпринимательства пока такой инструмент как льготный факторинг включен не был. Хотя проявляется тенденция регионов в применении факторинга в государственных закупках. Зачастую бюджетные и коммерческие заказчики заинтересованы в отсрочке оплаты из-за того, что основная часть государственных контрактов реализуется без авансовых платежей, то подрядчики в своем большинстве испытывают дефицит оборотных средств, вследствие чего начинают искать пути решения этой проблемы. Один из наиболее верных вариантов – это получить факторинговое финансирование.

Ранее Минфин России придерживается позиции, согласно которой уступка денежного требования к заказчику по государственному или муниципальному контракту не допускается с учётом действующего бюджетного нормативно-правового регулирования (письма от 11 марта 2016 года № 02-02-04/13740, от 26.07.2010 № 02-03-11/2688, от 29.05.2012 № 02-11-05/1904, от 11.03.2015 № 02-02-08/12916). Минэкономразвития России высказывает схожую с ФАС России точку зрения, согласно которой исполнитель не ограничивается в праве уступить денежное требование по государственному или муниципальному контракту третьему лицу, но дополнительно отмечает, что уступка в таком случае требует внесения изменений в госконтракт[[57]](#footnote-57)

Однако далее в судебной практике сформировался подход, согласно которому уступка денежного требования к госзаказчику признается правомерной. (Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 02.02.2016 № Ф03-5516/2015 по делу № А73-12752/2014, Постановление Арбитражного суда Московского округа от 31.03.2015 № Ф05-395/2015 по делу № А40-174847/13, Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 16.07.2015 № Ф01-2175/2015 по делу № А17-3070/2014, Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 21.12.2015 № Ф02-5833/2015 по делу № А33-18387/2014, постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 11.11.2015 № Ф06-1506/2015 по делу № А12-6813/2015, Постановление Арбитражного суда Московского округа от 22.10.2015 № Ф05-14360/2015 по делу № А40-201278/14); Постановление Арбитражного суда Московского округа от 07.10.2015 № Ф05-13866/2015 по делу № А40-205846/2014, Постановление от 01.04.2015 № Ф01-327/2015 по делу № А43-7263/2014)

Возможность совершения факторинговых операция в сфере госзакупок предоставляется отличной альтернативой для обеих сторон государственного контракта. Так, подрядчик получит денежные средства, которые позволят ему своевременно выполнить свои обязательства. При этом факторинговое финансирования предполагает краткосрочный характер, что также является огромным плюсом в сравнении с условиями кредитования.

Также при сокращении выдачи кредитов среднему и малому бизнесу, при четком законодательном закрепление факторинга в госзаказах, что часть заемщиков будет переведена на факторинговое финансирование.

Конечно, из-за специфики нормативно-правового регулирования в сфере государственных закупок возможность применения договора финансирования под уступку денежного требования будет зависеть от приспособления существующих процедур взаиморасчетов по госконтрактам к возможности уступки денежного права требования.

Еще одной проблемой предоставления факторинговых услуг в банке является борьба между факторинговым отделом и кредитным подразделением банка, таким образом, рост факторингового обслуживания внутри банка весьма затруднен. По моему мнению при банковском факторинге увеличения его темпов роста в сравнении с кредитными темпами ждать не стоит. Таким образом дальнейший рост факторинга в России должен происходить в рамках небанковского факторинга, то есть в специализированных компаниях, неаффилированных с банками.

Однако это приводит к следующей проблеме — необходимость постоянного фондирования и управления ликвидностью факторинговой компании. Так, для обособленного функционирования фактора нужен большой собственный капитал, который может быть получен только от банков в качестве займов, что в свою очередь ставить под вопрос обособленность факторинговых компаний[[58]](#footnote-58).

Несмотря на все камни преткновения российского факторинга, в настоящее время отмечается его бурный рост, увеличивается число компаний, растет качество предоставления услуг, а также их количество. На такую тенденцию развития факторинга повлиял общемировой кризис, так резко сократилось доступность банковского кредитования, а рынок обеспечительной уступки был способен насытить предпринимателей заемными средствами. Вся эта ситуация способна создать безопасную платформу осуществления предпринимательской деятельности и роста национальной экономики.

**3.2 Возможность оптимизации законодательства о факторинговой деятельности**

Российский институт финансирования под уступку денежного требования обладает большими возможностями для развития, что подтверждает большой объем просроченной дебиторской задолженности предприятий различных отраслей экономики. Такой рост «детиторки» в России продиктован трудностями расчетов между участниками рынков, накопление взаимных долгов ставит вопрос о возможном совершенствовании способов действующих платежей.

Между тем, современное регулирование рынка кредитования и факторинга привело к укрупнению банковской системы и выдворению с этих рынков малых субъектов.

Услуга в виде предоставления финансирования под уступку денежного требования используется преимущественно большими банками, с которыми затруднительно состязаться на рынке. Для решения этой проблемы малые факторинговые организации все больше осваивают новые тенденции факторинга. На самом деле многие ученные делятся на сторонников банковского факторинга и небанковского. Так, к преимуществам банковского факторинга можно отнести относительную стабильность, хороший сервис, возможность дистанционного обслуживания, опыт организации, государственную поддержку. А за сторонников небанковского факторинга, говорит зарубежный опыт внутреннего факторинга, так же при должном развитии небанковского сектора финансирования он переймёт все преимущества банковского[[59]](#footnote-59).

По моему мнению, перехода от банковского факторинга в сторону его «лояльного брата» в нашей стране не произойдёт, так как сам банковский сектор вбирает в себя тысячи других и становится некой агломерацией отраслей экономики, а не просто банком. В Мире такое направление развития банковского сектора называют процессом урбанизации экономики. Примером данного процесса служит холдинг компании «Сбер», если еще 5 лет назад основной сектором дохода этой компании был банковский сектор, то в последние года другие секторы также преуспели. На данный момент данная эко система включает в себя: аренду машин, такси, доставку, розничные продажи, продажу электроники, фармацевтику, зоотовары, музыка и многое другое. Хотя в настоящий момент в российский процесс урбанизации экономики вмешались западные санкции против российской экономики, сейчас такие банковские эко системы не смогут оптимизированно управлять всеми отраслями конгломерата, что в свою очередь может помочь пустить на данные рынки новых «игроков».

В дополнения к сказанному нужно сказать, что большинство сторонников как банковского, так и небанковского факторинга говорят о необходимости наличия единого органа, регулирующего факторинговую деятельность. И тут происходит большая дилемма, которая описывает возможные сценарии дальнейшей оптимизации законодательства о финансировании под уступку денежного требования.

Первый сценарий — это жесткие меры, а второй либеральные.

Если говорить об этом в контексте единого регулятора рынка, то в жесткие меры — это создание общегосударственного регулятора в сфере предоставления факторинговых услуг с правом законодательной инициативы для осуществления контроля за факторинговыми компаниями, их структурой, прибылью, бухгалтерским учетом, а также минимальных требований к уставному капиталу факторинговой компании. В Российской Федерации данные полномочия были бы возложены на Центральный Банк России, так как у него уже есть схожие полномочия с кредитными организациям и страховыми. Введение тотального контроля государственного регулятора имеет место быть, когда существует «просадка» этой отрасли, в случае с банками и страховыми организациями, такое единое регулирование было введено обосновано, ведь при малоэффективном управлении, страховые и кредитные организации могут стать несостоятельными субъектами, что повлечет за собой не выполнение взятых обязательств.

Но факторинг нельзя отнести к такой рисковой отрасли, его темы роста превышают кредитные, он не привлекает денежные средств от мелких контрагентов, там нет потребителей, которых стоит защищать[[60]](#footnote-60). Таким образом, полагаю, что тотального государственного регулирования договора финансирования об уступку денежного требования удастся избежать. В области публичного регулирования, факторинг схож с лизингом, лизинг так же не является «провальным» рынком, но при этом законопроект о тотальном контроле данного рынка все же есть. Авторы данного законопроекта предположили, что введение контроля со стороны Центрального Банка России поможет удешевить заемное финансирование, обеспечить ценовую конкуренцию с банковским кредитом. Принятие данного законопроекта все время откладывается и отправляется на доработку[[61]](#footnote-61). Правильным решением данного вопроса будет предоставить свободу выбора компаниям, так если компания хочет льготное кредитование – то пожалуйста соблюдайте вот эти правила и нормы, если же компании прекрасно живется в свободном правовом регулировании, то нет смысла загонять его под тотальный контроль. Но таких предложений в законопроекте высказано не было.

Как уже было сказано, публичное регулирование факторинга и лизинга очень схожи, и надеюсь, что данная законодательная инициатива так и останется инициативой.

Либеральные меры в отношении единого регулятора рынка должны заключаться в создании саморегулируемой организации и поддержании прав факторов на свободу их деятельности. Создание такого регулятора уже привело многие европейские страны к самому развитому факторингу в мире, который приносит в их ВВП более 15%.

У нас уже есть Ассоциация факторинговых компаний — АФК, которая объединяет многие факторинговые компании, создает аналитические обзоры, вводит примерные планы действий для факторов, однако ее работа направлена не столько на регулирование факторинговой деятельности, сколько на ее развитие. Членство в АФК способствует повышению здоровой конкуренции на рынке финансирования под уступку денежного требования, но работа такой организации не заставляет всех факторов России к соблюдению рыночных условий предоставления услуг факторинга. Каждый фактор делает выбор сам.

Отдать рынок факторинга под саморегулирование представляется в сложившейся ситуации очень взвешенным решением, так как регулирование со стороны СРО может спокойно подстраиваться под конъюнктуру рынка и иметь при этом достаточную эффективность. В пользу СРО также говорит его цена, ведь создание единого регулятора и систем надзора обойдет для государства намного дороже, чем само окупаемое саморегулирование. Отнюдь не за государственное регулирование говорит долгая практика непонятного лицензирования факторинга в нашей стране.

Также существует и Британский поход к регулированию – это полное отсутствие регулирования. В Великобритании этот подход скорее всего держится на большом количестве правовых обычаев и правилах делового оборота. Российский цивилист А.Г. Карапетов в своем комментарии к действующему Гражданскому кодексу вообще отмечает, что выделение факторинга как отдельного гражданского института вовсе служит только для отягощения отечественного законодательства.

Саморегулирование поможет обеспечить ту самую золотую середину между регулированием системы и правовой свободе факторов, а регулирование факторинговых фирм специальным органом представляется слишком избыточным.

Оптимизация факторингового законодательства не может ограничиваться только публичным регулированием, реформирования требует и гражданское законодательство о факторинге. Как показывает судебная практика, основным конфликтом клиентов и факторов является скупая осведомленность сторон сделки о природе договора, о правах и обязанностях, последствиях заключения факторингового соглашения. Между тем, стороны не виноваты в незнании — нередко и судебные решения бывают недостаточно квалифицированы в области правовой̆ природы договора. Вследствие этого российский факторинг нуждается в фундаментальных трудах и основополагающих идеях о договоре финансирования под уступку денежного требования, нужны хорошие и проработанные труды отечественных цивилистов и обзоры Верховного Суда РФ. Мне представляется возможным ориентироваться на опыт и законодательство зарубежных стран, где договор финансирования под уступку денежного требования получил наибольшее развитие.

В нынешнее время рынок факторинга находится на стадии выбора пути становления, или переформатирования и имеет перспективы роста в процессе дальнейшего развития финансовой системы и всей экономики страны. В свою очередь перспективы развития факторинга в России в большей степени связаны со стабилизацией валютного курса, а также повышением ресурсной обеспеченности финансовых институтов, включая банки[[62]](#footnote-62)

За последние 5 лет интерес к факторингу в нашей стране существенно вырос. Данный интерес может стать еще больше, если малый и средний бизнес будет развиваться более высокими темпами и качественно. Это все подразумевает кропотливое научное изучение форм, динамики и природы развития рынка факторинга. Необходимо и далее разрабатывать законодательную и нормативно-правовую базу для факторинга, выявлять организационные и экономические причины, которые влияют на эффективность проводимых факторинговых операций, более точно контролировать порядок и выполнение данных операций, принимая во внимание интересы, права и обязанности участников данных операций. Перечисленные обстоятельства подразумевают необходимость глубокого изучения и обработки полученной информации по существующей практике факторинговой деятельности, разработки практических советов и рекомендаций, которые будут направлены на дальнейшее развитие факторинга как эффективного способа по финансированию оборотных средств предприятий.

Проанализировав имеющиеся судебную практику, можно сделать вывод, что факторинг имеет следующие преимущества:

1. не требует оформления залога;
2. клиентом не нужно предоставлять многочисленные документы о финансовом анализе;
3. отсутствие ограничения по сумме финансирования, лимит расширяется по мере увеличения объемов поставок;
4. финансирование осуществляется практически моментально;
5. риск неоплаты товара со стороны покупателя принимает на себя факторинговая компания;
6. не отражается в балансе как кредитное обязательство;
7. оnline-доступ, оперативность и открытость факторинговых фирм.

Несмотря на это факторинг в России мог бы выдавать более ускоренный рост, так наряду с уже названными проблемами существует и проблема отсутствия мотивации у участников рынка, так из-за наличия в банковском секторе услуг на которых «можно заработать больше», не подталкивает факторов к развитию и расширению факторингового рынка.

К сожалению, сумма оборотных активов не позволяет многим субъектам малого и среднего предпринимательства воспользоваться факторинговыми услугами, так как они не могут заинтересовать факторинговых агентов. Основная проблема привлечения субъектов МСП в рынок факторинга остается плохая информированность о существовании альтернативных источников финансирования деятельности предприятия.

Информирование СМСП ложится на плечи финансовых агентов, так «Сбер» разработал сайт «Сбербанк для бизнеса», где знакомит малых предпринимателей (или будущих бизнесменов) с различными инструментами, способами ведения бизнеса и другой актуальной информацией. Также банк предоставляет консультационную помощь. На сайте можно бесплатно открыть счет, автоматизированные программы позволят решить вопрос с бухгалтерией, бесплатно подготовить все необходимые для регистрации бизнеса документы. Активное информационное поле создает также онлайн банк «Тинькофф». Тем не менее осведомленность представителей бизнеса о многих финансовых источниках и дополнительных услугах остается низкой, что можно связать со слабой финансовой грамотностью населения в целом[[63]](#footnote-63).

Если резюмировать сказанное в третьей главе настоящего исследования, то нынешняя ситуация с рынком факторинга не может не радовать, но сейчас факторингу России предстоит сложный выбор дальнейшего пути развития. Надеюсь, что факторинг в России не найдет отражение в глобальном регулировании ЦБ, а последует за тенденцией саморегулирования на рынке

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

Тема моего дипломного исследования – это договор факторинга как инструмент финансирования бизнеса в России. Факторинг для нашей страны относительно новый вид финансирования, хотя зарубежные страны уже около полувека активно его используют. С экономической точки зрения он работает весьма просто: товар или услуга поставляется на условиях отсрочки платежа, а в это время поставщик финансируется финансовыми агентами.

При изучении теоретических аспектов применения договора факторинга мне представляется ясным, что в области договора финансирования под уступку денежного требования есть несовершенство законодательной базы, отсутствие единого мнения вышестоящих судов по вопросу сущности российского факторинга, а его классификации на практике приводили к тому, что авторы научных работ разошлись во мнениях по поводу теоретических основ договора финансирования под уступку денежного требования и предлагают рассматривать данный договор в контексте различных и порой несовместимых правовых моделей. Многие авторы вовсе предлагают исключить нормы о факторинге из Гражданского кодекса Российской Федерации.

В 2018 году начали свое действие новые правила о факторинге. Они уточнили критерии, необходимые для отнесения договоров к категории договоров факторинга, в отношении которых установлены специальные правила об уступке права (требования), содержащиеся в гл. 43 ГК РФ. Данные правила указали на возможность применения положений о купле-продаже, займе (кредите) и возмездном оказании услуг.

Но, к большому сожалению, новые правила о факторинге не смогли решить множества юридических споров касаемо существа и основ финансирования под уступку денежного права требования. Данные изменения ст. 824 ГК РФ в большей степени соответствуют сложившейся в международной коммерческой практике системе регулирования обязательств, в рамках которых может осуществляться финансирование, в том числе по факторинговому обслуживанию. Возможным решением данных правоприменительных проблем стал бы новый Пленум Верховного суда Российской Федерации по вопросам регулирования договора финансирования под уступку денежного требования, который положил бы начало единообразной судебной практике, а также ответил бы на многочисленные вопросы ученых теоретиков касаемо сущности договора, его места в системе российского права, разграничения факторинга по модели купли-продажи и договора купли-продажи денежного требования, возможность последующей уступки, фидуциарность обязанностей сторон факторинга и др.

Также, при изучении факторинга в контексте схожих правовых институтов (цессия, кредитование и агентирование, инкассо и аккредитив) стало ясно, что такой договор финансирования под уступку денежного требования — единственный инструмент пополнения оборотных средств, улучшения ликвидности и снижения финансовых рисков при наименьших трудовых и денежных затратах. Методом анализа и сравнения были выявлены общее и разное данных институтов, а также преимущества и недостатки факторинга перед вышеназванными институтами гражданского права, показывающие факторинг не просто в виде обеспечительной уступки или вида кредитования, а экономической модели по финансированию, страхованию рисков, административному управлению. Мнения о том, что это не самостоятельный договор, а только разновидность цессии или кредитования, считаю неверными, ибо схожесть факторинга с изученными правовыми институтами и является правовой природой данного договора. Мне представляется возможным назвать данный гражданский институт финансирования под уступку денежного требования самостоятельным, а также отличной альтернативой традиционным способам привлечения денежных средств, так как для клиента факторинг несет такие плюсы: продавец, имеющий возможность использовать факторинг, предоставляет покупателям товарный кредит в виде отсрочки платежа, таким образом у клиента появляется возможность расплатиться за товар после его реализации, в следствии чего происходит улучшение платежеспособности поставщика и сказывается и на его ценовой политике. Полученная финансовая устойчивость поставщика из-за дополнительного финансирования снижает риск сбоя в поставках, а также позволяет существенно расширить ассортимент продукции, что дает покупателю неоспоримое преимущество перед конкурентами. А вот для дебитора факторинг выгоден возможностью отсрочки платежа, снижением цен и ускорением товарооборота. Для фактора главным преимуществом является получение прибыли, диверсификация предоставляемых услуг и расширение клиентуры.

Еще одной значимой проблемой применения факторинга в России является маленькая доля проводимых операций факторинга в сегменте малого и среднего бизнеса. Хоть объемы применения факторинга растут от года к году, но основное количество сделок все равно приходит на крупный бизнес. Причинами данной проблемы можно назвать: недостаточную квалификацию менеджмента как на стороне фактора, так и клиента; недостаточное квалифицированное мнении о факторинге у клиентов; конкуренция банковского и небанковского факторинга

Многие субъекты предпринимательской деятельности увеличивают оборотные активы только с помощью кредитов из-за недостаточности знаний о финансировании под уступку денежного требования, СМСП в регионах вовсе не знают о таком финансовом инструменте. Из-за конкуренции кредита и факторинга, факторинговые услуги вовсе не рекламируются и не предлагаются клиентам кредитных организаций. Решением вопроса осведомленности уже занимаются многие крупные факторы и организации путем создания специальных платформ обучения для предпринимателей и менеджмента. Примером может служит платформа «Сбербанк для Бизнеса», которая ознакамливает предпринимателей с возможными финансовыми инструментами тем самым повышая их финансовую грамотность.

Проблема конкуренции банковского и небанковского факторинга состоит в том, что сейчас основные фактор-фирмы на рынке факторинговых услуг – это банковские организации или их «дочки», а другие «игроки на рынке» — это небанковские факторинговые агенты. Для успешного финансирования клиентов небанковские организации вынуждены искать источники своего же фиксирования у тех же кредитных организаций, тем самым создавая угрозу демпинга стоимости факторингового финансирования со стороны банковских организаций. При такой ситуации встает вопрос о необходимости небанковского факторинга, по моему мнению должное развитие договора финансирования под уступку денежного требования возможно только при участии небанковских организаций, ибо у других представителей факторингового финансирование существует внутренняя конкуренция кредитных продуктов, которая не позволяет внедрить в данный продукт более успешные опции.

По моему мнению не получила должной реализации услуга «опциона фактора» и «опциона клиента», при котором клиент может требовать финансирования с предоставлением определенных ранее оговоренных условий, а фактор получает право выкупить и другие денежные требования клиента. На практике факторинговые соглашения с такими условиями заключаются, но не имеют большого эквивалента в сравнении с другими видами факторинга, хотя в странах с развитым рынком факторинга данные условия факторингового обслуживания используются широко и является инструментом развития конкуренции.

Также на российском рынке факторинга появился такой вид факторинга как «закупочный» или «реверсивный», который в зарубежной практике называется Supply Chain Finance. От привычного российской практике (когда поставщик хочет финансировать свою дебиторскую задолженность) такой реверсивный факторинг инициируется заказчиком (дебитором), чтобы помочь своим поставщикам финансировать свою дебиторскую задолженность с более низкой процентной ставке, чем обычно предлагается. В России наиболее ярким представителем факторов, которые используют, реверсивный факторинг стал – «ВТБ факторинг», в его совокупном факторинговом портфеле 15% это закупочный факторинг. Таким образом можно предположить, что развитие данного вида финансирования под уступку денежного требования сможет повысить уровень применения факторинга не только у крупного бизнеса, но и субъектов малого и среднего предпринимательства.

Успех факторинга в нашей стране будет зависеть не только от грамотного законодательного регулирования и устоявшейся судебной практики, а от общеэкономической ситуации в стране, и, главное, от хорошо продуманных методологий применения договора факторинга менеджментом в самих кредитных организациях. И возможно при благоприятных условиях договор финансирования под уступку денежного права требования сможет конкурировать по сумме совокупного портфеля с кредитом и займом, что, конечно, в свою очередь благоприятно отразиться на ВВП и экономической стабильности Российской Федерации, а также на росте предпринимательской активности в стране.

Еще одним выводом данной работы является возможность саморегулирования данной сферы. При изучении нормативно-правовой базы и зарубежного опыта стало ясно, что при должном невмешательстве государства в частные вопросы факторинга рынок сможет сам себя контролировать и перейти на саморегуляцию, но при условии создания единного регулятора, который бы разрабатывал локальные акты, проверял законность, разрешал бы сложные вопросы регулирования, но делал бы это в отрыве от государственного регулятора. У нас уже есть схожая структура – Ассоциация факторинговых компаний, но пока она занимается законодательными инициативами, статистикой, научной публицистикой, ее работа пока направлена только на развитие отрасли, но не на ее регулирование. Анализ зарубежного применения договора факторинга показал закономерность между регулированием факторингом и его развитостью в стране. Так, чем более свободное регулирование в стране, тем развитее факторинг там. Таким образом, можно полагать, что если российский факторинг выберет пусть свободного регулирования, а не сверхрегуляцию от Центрального Банка России, то сможет стать инструментом помощи не только предпринимательству, но и экономики станы в целом.

Решением многих вышеназванных проблем стало бы внедрение повсеместной автоматизации факторинговых операций и применения к ним технологии блокчейн. IT-факторинг может предложить как факторам так и клиентам: платформы для финансирования поставщика в считанные часы; системы баз скоринга, единый электронный документооборот, защиту от мошенников и безопасность проведения сделок. На Российском рынке уже существуют такие инновационные решения как Factorin, FactorPlat, GetFinance, SimpleFinance. Это программы полного автоматизированного цикла, открытые для всех факторов, поставщиков и покупателей. Они создают единое информационное пространство в сфере факторинга и не ограничивают поставщика в выборе одного финансирования, они предлагают множество и с разными условиями, то есть по своей сути являются «факторинговым супермаркетом». Подобные решения уже давно работают на рынке кредитования и хорошо себя зарекомендовали, повлияв на рынок только с благоприятной стороны. Надеюсь, что данные программы на факторинговом рынке сделают факторинг более дешевым и часто применяющимся механизмом финансирования предпринимательства в России, а модернизация договора финансирования под уступку денежного требования в указанных направлениях позволит нарастить обороты и расширить границы факторингового обслуживания, а также увеличить участие России в мировом рынке факторинга.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

|  |  |
| --- | --- |
| РАЗДЕЛ 1 | НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ И ИНЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ |

Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям (Заключена в г. Оттаве 28.05.1988) // "Собрание законодательства РФ", 13.04.2015, № 15, ст. 2198.

1. Федеральный закон от 09.04.2009 № 56-ФЗ «О внесении изменения в статью 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» // "Парламентская газета", № 22, 17-23.04.2009.
2. Федеральный закон от 08.08.2001 № 128-ФЗ (ред. от 29.12.2010) «О лицензировании отдельных видов деятельности» // "Парламентская газета», № 152–153, 14.08.2001. (утр. силу).
3. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // "Собрание законодательства РФ", 25.07.2011, № 30 (ч. 1), ст. 4571.
4. Федеральный закон от 10.12.2003 № 173-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О валютном регулировании и валютном контроле» // "Российская газета", № 253, 17.12.2003.
5. Федеральный закон от 07.08.2001 № 115-ФЗ (ред. от 21.12.2021) «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма» // "Российская газета", № 151–152, 09.08.2001.
6. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ // "Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, № 5, ст. 410.
7. Федеральный закон от 02.12.1990 № 395–1 (ред. от 06.03.2022) «О банках и банковской деятельности» // "Собрание законодательства РФ", 05.02.1996, № 6, ст. 492.
8. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 08.03.2022) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // "Российская газета", № 80, 12.04.2013.
9. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона). - М.: Инфотропик Медиа, 2012. С. 4–592.
10. Гражданское уложение Германии: Вводный закон к Гражданскому уложению. - 4-е изд., перераб. // М.: Инфотропик Медиа, 2015. С. VIII–XIX, 1–715.
11. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 17.11.2004 N 85 «Обзор практики разрешения споров по договору комиссии» // "Вестник ВАС РФ", № 1, 2005.
12. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30.10.2007 № 120 «Обзор практики применения арбитражными судами положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации» // "Вестник ВАС РФ", № 1, январь, 2008.
13. Постановление Президиума ВАС РФ от 28.06.2011 N 17500/10 по делу № А41-19368/08 // "Вестник ВАС РФ", 2011, №10
14. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // "Вестник ВАС РФ", N 4, апрель, 2014.
15. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 № 54 "О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки" // "Бюллетень Верховного Суда РФ", № 3, март, 2018.
16. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Вестник Банка России. 2004. № 28.

Письмо Минфина России от 03.09.2020 № 05-01-08/77279 «О законопроекте, предусматривающем ведение Банком России государственного реестра субъектов лизинговой деятельности, перевод их на план счетов, учет и отчетность НФО, введение саморегулирования».

1. Письмо Минэкономразвития от 22.12.2009 № Д22-1625, от 29.12.2009 № Д22-1715 «Об оплате по государственному (муниципальному) контракту».
2. Письмо Минэкономразвития от 22.01.2015 № Д28и-106 «Об оплате по государственному (муниципальному) контракту».
3. Письмо Минэкономразвития от 02.10.2015 № ОГ-Д28-12759 «Об оплате по государственному (муниципальному) контракту».
4. Письмо Минэкономразвития от 19.10.2015 № ОГ-Д28-13772 «Об оплате по государственному (муниципальному) контракту».

|  |  |
| --- | --- |
| РАЗДЕЛ II | ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА |

1. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / Н. Н. Мартыненко [и др.]; под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: Юрайт, 2022. — 217 с.

Банковское право: учебник и практикум для вузов / В. Ф. Попондопуло [и др.]; под редакцией В. Ф. Попондопуло, Д. А. Петрова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2020. — 405 с.

1. Бевзенко, Р.С. Очерк теории титульного обеспечения / Р.С. Безвенко // Вестник гражданского права. 2021. N 2. — С. 9–87.
2. Беспалова, О. В. Вопросы факторинга в российских и зарубежных банках / О. В. Беспалова, Н. А. Кузнецова // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 3(41). – С. 105–111.
3. Богатков С.А. Факторинг // СПС КонсультантПлюс. 2022.

Бондаренко, Д.В. Договор финансирования под уступку денежного требования: дисс. ... канд. юрид. наук / Д. В. Бондаренко —Томск, 2016. – 264с.

1. Высокинский, Л. А. Практика реализации конструкции "факторинг" в отечественной правовой системе, предложение новых подходов по регулированию отношений факторинга / Л. А. Высокинский, С. П. Мороз, М. В. Телюкина // Вопросы устойчивого развития общества. – 2021. – № 9. – С. 135–139.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Финансовые сделки. Постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1 / Е.В. Бадулина [и др.]; под ред. П. В. Крашенинникова. М.: Статут, 2018. — 400 с.
3. Гражданское право России. Особенная часть в 2 т. Том 1: учебник для вузов / А. П. Анисимов [и др.]; под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 7-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2022. — 388 с.
4. Ефимова, Л.Г. Зарубежное банковское право (банковское право Европейского Союза, Франции, Швейцарии, Германии, США, КНР, Великобритании): учебное пособие / Л. Г. Ефимовой. — М.: Проспект, 2016. — 655 с.

Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807 - 860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации / В.В. Байбак [и др.]; отв. ред. А.Г. Карапетов. — М.: М-Логос, 2019. — 1282 с.

1. Иванчак, А. И. Гражданское право Российской Федерации. Особенная часть: учебник / А. И. Иванчак. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: СТАТУТ, 2018. — 160 с.
2. Канаев, А.В. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования / А.В. Канаев, Е.А. Синица // Финансы и кредит. 2013. N 35 (563). С. 66–76.

Качер, О. В. Правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования: дисс. ... канд. юрид. наук / О.В. Качер. —М., 2007. – 303с.

Кожина, Л.М. Снижение риска выполнения факторинговых операций: автореферат дисс. ... канд. экон. наук / Л. М. Кожина. – М., 2008. – 155с.

1. Коммерческое право: учебник для вузов / Е. А. Абросимова [и др.]; под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — М.: Юрайт, 2021. — 590 с.
2. Кондратьева, Е.А. Правовая природа факторинга: основные положения и виды / Е. А. Кондратьева // Актуальные направления развития гражданского и предпринимательского законодательства: материалы Всероссийской научно-практической конференции, 28 июня 2012г. // Доступ из СПС «КонсультантПлюс».
3. Косов, М. Е. Факторинг как инструмент финансирования малого и среднего бизнеса / М. Е. Косов // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2019. – Т. 12. – № 1(347). – С. 57–71.
4. Кузнецов, С.В. Банки развития: международный опыт правового регулирования: монография / С. В. Кузнецов. М.: Юстицинформ, 2018. —216 с.
5. Кузьменко, В. В. Современный факторинг в системе кредитных отношений: монография / В. В. Кузьменко, Л. М. Заема ; В. В. Кузьменко, Л. М. Заема. – Ставрополь: Северо-Кавказский гос. Технический ун-т., 2011. – 195 с.

Минеев, А.Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: автореферат дисс. ... канд. экон. наук / А. Д. Минеев. – М., 1998. – 210 с.

1. Моргунов, В. И. Международный маркетинг: учебник для бакалавров / В. И. Моргунов, С. В. Моргунов. - 4-е изд., стер. – М.: «Дашков и К°», 2020. - 180 с.
2. Мордвикин, А.Н. Кредитование малого бизнеса: практическое пособие / А. Н. Мордвинкин. – М.: ИНФРА-М, 2021. — 318 с.

Овсейко, С. Факторинг: сравнительный анализ российского, зарубежного и международного законодательства и практики / С. Овсейко // Внешнеторговое право. – 2007. – № 1. – С. 11–23.

1. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции: учебник и практикум для вузов / Д. Г. Алексеева [и др.] ; ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. — М.: Юрайт, 2020. — 182 с.
2. Павленко, Д. В. Внедрение субсидии в банковские продукты предоставления кредитных денежных средств для предприятий малого и среднего бизнеса / Д. В. Павленко, Р. А. Беспалов // Экономика и предпринимательство. – 2018. – № 3(92). – С. 824–826.
3. Пешкова, Н. А. Риск мошенничества при осуществлении факторинговых операций кредитной организацией / Н. А. Пешкова // Бизнес-образование в экономике знаний. – 2016. – № 2(4). – С. 73–80.
4. Покаместов, И. Е. Факторинг: учебное пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. — 2-е изд., испр. и доп. — М.: ИНФРА-М, 2022. — 133 с.
5. Прошин, А.А. Обеспечительная уступка требований: основные проблемы / А. А. Прошин // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. – 2019. – № 8. – С. 113–155.
6. Рудых, С.Н. Гражданско-правовой механизм реализации договора финансирования под уступку денежного требования: дисс … канд. юрид. наук / С.Н. Рудых. Иркутск, 2009. – 178 с.
7. Соколова, Ю. А. Факторинг: учеб. пособие / Ю. А. Соколова, О. В. Гончарук. – Санкт-Петербург: СПбГИЭУ, 2005. – 105 с.

Тюрина, А. В. Договор финансирования под уступку денежного требования по законодательству Российской Федерации и унифицированным нормам международного частного права: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук / А. В. Тюрина. – Казань, 2007. 217 с.

Уруков, В. Н. Теория воли и волеизъявления в гражданском праве: монография / В. Н. Уруков. — М.: Юстицинформ, 2019. — 620 с.

Финансы: корпоративные финансы, финансы домашних хозяйств, международные финансовые отношения, характеристика финансового рынка и банковской системы, деньги, кредит: учебное пособие / А. Ю. Анисимов [и др.] ; — М.: МИСИС, 2018. — 417 с.

1. Частное право и финансовый рынок: Сборник статей. Выпуск 2: учебное пособие. — М.: СТАТУТ, 2014. — 543 с.

Шевченко, Е. Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации: дисс. ... канд. юрид. наук / Е. Е. Шевченко. –М., 2003. – 336 с.

Щербакова, Ю. В. Рынок факторинга в России: проблемы и возможные пути их решения / Ю. В. Щербакова, М. В. Марданян // Молодой ученый. — 2016. — № 24 (128). — С. 265–267.

1. Jaeger, H.V. Export factoring and forfaiting / H.V. Jaeger // The Law of International Trade Finance. Deventer - Boston, 1989. P. 287 - 289.
2. Long, D.M. China Factoring Law: Assignment of Account Receivables / D.M. Long // China Law Update. November, 2016. P. 37.
3. Salinger, F. Factoring: Law & Practice / F. Salinger // – London: Sweet & Maxwell, 1999. – 251 p.

Sidney, P. Factoring Accounts Receivable in France: Some Legal Aspects and American Comparisons / P. Sidney // Tulane Law Review. Volume 57, Issue 2, 2011. P. 76.

1. Sigman, H.S. Cross-Border Security over Tangibles / H. C. Sigman, E-M. Kieninger. — München: Sellier. European law publishers, 2007. — 279 p.
2. Tatge, D.B. American Factoring Law / D.B. Tatge, D. Flaxman, J. B. Tatge. N.: Arlington, VA: Bureau of National Affairs, 2009. – 850 p.

|  |  |
| --- | --- |
| РАЗДЕЛ III | СУДЕБНАЯ ПРАКТИКА |

1. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 16.07.2015 № Ф01-2175/2015 по делу № А17-3070/2014.
2. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 21.12.2015 № Ф02-5833/2015 по делу № А33-18387/2014.

Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 25.11.2019 № Ф02-5647/2019 по делу № А58-12281/2018.

1. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 02.02.2016 № Ф03-5516/2015 по делу № А73-12752/2014.
2. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 01.04.2015 № Ф01-327/2015 по делу № А43-7263/2014.
3. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 05.08.2021 № Ф05-15368/2021 по делу № А40-48558/2020.
4. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 07.03.2018 № Ф05-1645/2018 по делу № А40-37103/2017.
5. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 07.10.2015 № Ф05-13866/2015 по делу № А40-205846/2014.
6. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 13.11.2019 № Ф05-19649/2019 по делу N А40-186291/2018.
7. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 22.10.2015 № Ф05-14360/2015 по делу № А40-201278/14.
8. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 24.12.2020 № Ф05-20534/2016 по делу № А40-25673/2016.
9. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.04.2015 № Ф05-1272/2015 по делу № А40-37729/14.
10. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 29.04.2015 № Ф05-1272/2015 по делу N А40-37729/1.
11. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 31.03.2015 № Ф05-395/2015 по делу № А40-174847/13.
12. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 11.11.2015 № Ф06-1506/2015 по делу № А12-6813/2015.
13. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 28.10.2020 № Ф06-61426/2020 по делу № А57-6120/2019.
14. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 09.12.2015 № Ф09-8271/15 по делу № А60-15589/2015.
15. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 01.07.2019 № 08АП-4632/2019 по делу № А75-7179/2018.
16. Постановление Восьмого арбитражного апелляционного суда от 27.06.2019 № 08АП-6942/2019 по делу № А75-9984/2018.
17. Постановление Двадцатого арбитражного апелляционного суда от 20.05.2015 № 20АП-1894/2015 по делу № А09-13348/2014.
18. Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 16.07.2018 №11АП-6648/2018 по делу №А55-29661/2017.
19. Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 28.06.2018 № 11АП-6464/2018 по делу № А55-27694/2017.
20. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 09.12.2019 №15АП-20797/2019 по делу №А32-5011/2019.
21. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 22.01.2014 №17АП-15410/2013-ГК по делу №А60-47327/2012.
22. Постановление Тринадцатого арбитражного апелляционного суда от 26.02.2016 № 13АП-30454/2015 по делу №А56-23379/2015.
23. Постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 06.08.2019 № 04АП-3824/2019 по делу №А58-12281/2018.
24. Решение Арбитражного суда Амурской области от 8 февраля 2019 г. по делу № А04-9226/2018.
25. Решение Арбитражного суда Волгоградской области от 10 июня 2020 г. по делу № А12-47577/2019.
26. Решение Арбитражного суда города Москвы от 18 октября 2018 г. по делу № А40-105125/2018.
27. Решение Арбитражного суда Республики Башкортостан от 11 декабря 2017 г. по делу № А07-24080/2017.
28. Решение Арбитражного суда Ханты-Мансийского автономного округа - Югры от 09 октября 2017 г. по делу № А75-3640/2017.
29. Решение Арбитражного суда Челябинской области от 16 октября 2017 г. по делу № А76-5424/2017.

|  |  |
| --- | --- |
| РАЗДЕЛ IV | ИНТЕРНЕТ РЕСУРСЫ |

1. <https://asfact.ru/analiticheskiy-obzor-ryinka-faktoringa-ot-nkr-itogi-2021-goda/>
2. <https://fci.nl/en/news/historical-breakthrough-chinas-factoring-legislation?language_content_entity=en>
3. <https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.01.2021&UniDbQuery.To=25.01.2022>

1. Канаев А.В., Синица Е.А. История факторинга: от агентской сделки до индустрии коммерческого финансирования // Финансы и кредит. 2013. №35. С. 68. [↑](#footnote-ref-1)
2. <https://cbr.ru/hd_base/KeyRate/?UniDbQuery.Posted=True&UniDbQuery.From=01.01.2021&UniDbQuery.To=25.01.2022> [↑](#footnote-ref-2)
3. Шевченко Е. Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации: дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2003. С. 4 [↑](#footnote-ref-3)
4. Тюрина А. В. Договор финансирования под уступку денежного требования по законодательству Российской Федерации и унифицированным нормам международного частного права: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. Казань, 2007. С. 18 [↑](#footnote-ref-4)
5. "Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям" (Заключена в г. Оттаве 28.05.1988) "Собрание законодательства РФ", 13.04.2015, N 15, ст. 2198. [↑](#footnote-ref-5)
6. Минеев А. Д. Эффективность факторинговых операций коммерческих банков: автореферат дисс. ... канд. экон. наук. М., 1998. С. 1 [↑](#footnote-ref-6)
7. Попондопуло В. Ф., Петров Д. А. Банковское право: учебник и практикум для вузов / под редакцией В. Ф. Попондопуло, Д. А. Петрова. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2020. 205с. [↑](#footnote-ref-7)
8. Соколова Ю.А. Факторинг / Под ред. О. В. Гончарук. СПб., 2005. 11 с. [↑](#footnote-ref-8)
9. Абросимова Е.А., Белов В.А., Пугинский Б.И. Коммерческое право: учебник для вузов /под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Пугинского— 6-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2021. 270 с. [↑](#footnote-ref-9)
10. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 №54 «О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки» // "Бюллетень Верховного Суда РФ", № 3, март, 2018. [↑](#footnote-ref-10)
11. Карапетов А.Г. Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807 - 860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации /отв. ред. А.Г. Карапетов. М.:М-Логос, 2019. 697-741 с. [↑](#footnote-ref-11)
12. Качер О. В. Правовое регулирование договора финансирования под уступку денежного требования: дисс.

    ... канд. юрид. наук. М., 2007. 54–55 с. [↑](#footnote-ref-12)
13. Шевченко Е. Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации: дисс. ... канд. юрид. наук. М., 2003. 23 с. [↑](#footnote-ref-13)
14. Уруков В. Н. Теория воли и волеизъявления в гражданском праве: монография М.:Юстицинформ, 2019. 158–170 с. [↑](#footnote-ref-14)
15. Рудых С.Н. Гражданско-правовой механизм реализации договора финансирования под уступку денежного требования: дисс … канд. юрид. наук. Иркутск, 2009. 58 с. [↑](#footnote-ref-15)
16. Попондопуло В. Ф., Петров Д. А. Банковское право: учебник и практикум для вузов / под редакцией В. Ф. Попондопуло, Д. А. Петрова. — 2-е изд., перераб. и доп. М.: Юрайт, 2020. 205- 207с. [↑](#footnote-ref-16)
17. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Вестник Банка России. 2004. № 28. [↑](#footnote-ref-17)
18. Бадулина Е.В., Бандурина Н.В., Борисенко А. А. Гражданский кодекс Российской Федерации. Финансовые сделки. Постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1 / под ред. П. В. Крашенинникова. М.: Статут, 2018. 276 с. [↑](#footnote-ref-18)
19. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, N 5, ст. 410. [↑](#footnote-ref-19)
20. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, N 5, ст. 410. [↑](#footnote-ref-20)
21. Кондратьева Е. А. Правовая природа факторинга: основные положения и виды // Актуальные направления развития гражданского и предпринимательского законодательства: материалы Всероссийской научно-практической конференции, 28 июня 2012 г. М., 2012. 57 с. [↑](#footnote-ref-21)
22. Бадулина Е.В., Бандурина Н.В., Борисенко А. А. Гражданский кодекс Российской Федерации. Финансовые сделки. Постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1 / под ред. П. В. Крашенинникова. М.: Статут, 2018. 278 с. [↑](#footnote-ref-22)
23. Карапетов А.Г. Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807–860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации /отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: М-Логос, 2019. 705 с. [↑](#footnote-ref-23)
24. Иванчак А. И. Гражданское право Российской Федерации. Особенная часть: учебник / Москва: СТАТУТ, 2018. 160 с. [↑](#footnote-ref-24)
25. Уруков В. Н. Теория воли и волеизъявления в гражданском праве: монография М.:Юстицинформ, 2019. 159с. [↑](#footnote-ref-25)
26. Анисимов А. П., Козлова М. Ю., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Гражданское право России. Особенная часть в 2 т. Том 1: учебник для вузов / под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 7-е изд., перераб. и доп.  М.: Юрайт, 2022. 102 с. [↑](#footnote-ref-26)
27. Анисимов А. Ю., Обухова А. С., Костюхин Ю. Ю. Финансы: корпоративные финансы, финансы домашних хозяйств, международные финансовые отношения, характеристика финансового рынка и банковской системы, деньги, кредит: учебное пособие / М.: МИСИС, 2018. 59с. [↑](#footnote-ref-27)
28. Мартыненко Н. Н., Маркова О. М., Рудакова О. С., Сергеева Н. В. Банковское дело в 2 ч. Часть 1: учебник для среднего профессионального образования / под редакцией Н. Н. Мартыненко. — 2-е изд., испр. и доп. М.: Юрайт, 2022. 117 с. [↑](#footnote-ref-28)
29. Анисимов А. П., Козлова М. Ю., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Гражданское право России. Особенная часть в 2 т. Том 1: учебник для вузов / под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 7-е изд., перераб. и доп.  М.: Юрайт, 2022. 103 с. [↑](#footnote-ref-29)
30. Кузьменко В. В. Современный факторинг в системе кредитных отношений: монография / Ставрополь : Изд-во Северо-Кавказского гос. технического ун-та, 2011. 83 с. [↑](#footnote-ref-30)
31. Алексеева Д. Г. Операции банков с ценными бумагами. Валютные и сопутствующие операции: учебник и практикум для вузов / ответственные редакторы Д. Г. Алексеева, С. В. Пыхтин. М.: Юрайт, 2020. 100 с.  [↑](#footnote-ref-31)
32. Анисимов А. П., Козлова М. Ю., Рыженков А. Я., Чаркин С. А. Гражданское право России. Особенная часть в 2 т. Том 1: учебник для вузов / под общей редакцией А. Я. Рыженкова. — 7-е изд., перераб. и доп.  М.: Юрайт, 2022. 107 с. [↑](#footnote-ref-32)
33. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // "Вестник ВАС РФ", N 4, апрель, 2014. [↑](#footnote-ref-33)
34. Богатков С.А. Факторинг // СПС КонсультантПлюс. 2022. 2 с. [↑](#footnote-ref-34)
35. Прошин А. А. Обеспечительная уступка требований: основные проблемы // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. 2019. N 8. С. 113–155. [↑](#footnote-ref-35)
36. Частное право и финансовый рынок: Сборник статей. Выпуск 2: учебное пособие. М.: СТАТУТ, 2014. 174 с. [↑](#footnote-ref-36)
37. Карапетов А.Г. Заем, кредит, факторинг, вклад и счет: постатейный комментарий к статьям 807 - 860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации /отв. ред. А.Г. Карапетов. М.:М-Логос, 2019. 723 с. [↑](#footnote-ref-37)
38. Бадулина Е.В., Бандурина Н.В., Борисенко А. А. Гражданский кодекс Российской Федерации. Финансовые сделки. Постатейный комментарий к главам 42–46 и 47.1 / под ред. П. В. Крашенинникова. М.: Статут, 2018. 281 с. [↑](#footnote-ref-38)
39. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019, с изм. от 28.04.2020) // "Собрание законодательства РФ", 29.01.1996, N 5, ст. 410. [↑](#footnote-ref-39)
40. Sidney P. Factoring Accounts Receivable in France: Some Legal Aspects and American Comparisons// Tulane Law Review. Volume 57, Issue 2. 76 р. [↑](#footnote-ref-40)
41. Бевзенко Р. С. Очерк теории титульного обеспечения // Вестник гражданского права. 2021. N 2. 18 с. [↑](#footnote-ref-41)
42. Ефимова Л. Г. Зарубежное банковское право (банковское право Европейского Союза, Франции, Швейцарии, Германии, США, КНР, Великобритании): учебное пособие / под редакцией Л. Г. Ефимовой. — М.: Проспект, 2016. 131с. [↑](#footnote-ref-42)
43. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона). М.: Инфотропик Медиа, 2012. С. 4–592. [↑](#footnote-ref-43)
44. Овсейко С. Факторинг: сравнительный анализ российского, зарубежного и международного законодательства и практики // Внешнеторговое право. 2007, № 1. 21 с. [↑](#footnote-ref-44)
45. Гражданское уложение Германии: Вводный закон к Гражданскому уложению. - 4-е изд., перераб. - М.: Инфотропик Медиа, 2015. С. VIII–XIX, 1–715. [↑](#footnote-ref-45)
46. Sigman H.S. Cross-Border Security over Tangibles / H. C. Sigman, E-M. Kieninger. München: Sellier. European law publishers, 2007. 176 p. [↑](#footnote-ref-46)
47. Бевзенко Р. С. Очерк теории титульного обеспечения // Вестник гражданского права. 2021. N 2. 19 с. [↑](#footnote-ref-47)
48. Кузнецов С. В. Банки развития: международный опыт правового регулирования: Монография / М.: Юстицинформ, 2018. 76 с. [↑](#footnote-ref-48)
49. Jaeger H.V. Export factoring and forfaiting // The Law of International Trade Finance. Deventer - Boston, 1989. 288 р. [↑](#footnote-ref-49)
50. Tatge D.B. American Factoring Law // N.: Arlington, VA: Bureau of National Affairs, 2009. – 850 p. [↑](#footnote-ref-50)
51. <https://fci.nl/en/news/historical-breakthrough-chinas-factoring-legislation?language_content_entity=en> [↑](#footnote-ref-51)
52. Long D.M. China Factoring Law: Assignment of Account Receivables // China Law Update. November, 2016. 43 р. [↑](#footnote-ref-52)
53. Мордвикин А.Н. Кредитование малого бизнеса: практическое пособие / М.: ИНФРА-М, 2021. 117-129 с. [↑](#footnote-ref-53)
54. Пешкова Н. А. Риск мошенничества при осуществлении факторинговых операций кредитной организацией // Бизнес-образование в экономике знаний. 2016. № 2(4). 73–80 с. [↑](#footnote-ref-54)
55. <https://asfact.ru/analiticheskiy-obzor-ryinka-faktoringa-ot-nkr-itogi-2021-goda/> [↑](#footnote-ref-55)
56. Покаместов И. Е. Факторинг: учебное пособие / И.Е. Покаместов, М.В. Леднев. — 2-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2022. 46 с. [↑](#footnote-ref-56)
57. См. разъяснения Минэкономразвития, изложенные в Письмах от 22.12.2009 № Д22-1625, от 29.12.2009 № Д22-1715, от 22.01.2015 № Д28и-106, от 19.10.2015 № ОГ-Д28-13772, от 02.10.2015 № ОГ-Д28-12759. [↑](#footnote-ref-57)
58. Беспалова О. В. Вопросы факторинга в российских и зарубежных банках // Вестник Брянского государственного университета. 2019. № 3(41). 107 с. [↑](#footnote-ref-58)
59. Косов М. Е. Факторинг как инструмент финансирования малого и среднего бизнеса // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2019. Т. 12. № 1(347). 70 с. [↑](#footnote-ref-59)
60. Моргунов В. И. Международный маркетинг: учебник для бакалавров / М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2020. 161с. [↑](#footnote-ref-60)
61. Письмо Минфина России от 03.09.2020 № 05-01-08/77279 «О законопроекте, предусматривающем ведение Банком России государственного реестра субъектов лизинговой деятельности, перевод их на план счетов, учет и отчетность НФО, введение саморегулирования». [↑](#footnote-ref-61)
62. Высокинский Л.А, Мороз С.П., Телюкина М.В. Практика реализации конструкции "факторинг" в отечественной правовой системе, предложение новых подходов по регулированию отношений факторинга // Вопросы устойчивого развития общества. 2021. № 9. 136 с. [↑](#footnote-ref-62)
63. Павленко Д. В. Внедрение субсидии в банковские продукты предоставления кредитных денежных средств для предприятий малого и среднего бизнеса // Экономика и предпринимательство. 2018. № 3(92). 824 с. [↑](#footnote-ref-63)