**АННОТАЦИЯ**

**на выпускную квалификационную работу**

**студента магистратуры по программе «Юрист в сфере финансового рынка (финансовый юрист)» Петченко Екатерины Юрьевны на тему: «Договор факторинга как инструмент финансирования бизнеса в России»**

**Цель и задачи исследования:**

* раскрыть теоретические аспекты сущности договора 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 развития факторинга в России, предложить пути решения данных недостатков, сделать заключение о возможности оптимизации факторинга и установить направления развития этого института в дальнейшем.

**Выводы, сделанные по результатам исследования:**

1. Отсутствие единообразия в теоретических и практических аспектах

договора финансирования под уступку денежного требования. 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. 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.

2) Договор финансирования под уступку денежного требования – это самостоятельный институт отечественного права. 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.

3) 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.

Решением вопроса осведомленности уже занимаются многие крупные факторы и организации путем создания специальных платформ обучения для предпринимателей и менеджмента. Примерами можно назвать платформы для бизнеса от крупнейших банков РФ: Сбербанк, Альфа-Банк, ВТБ.

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.

4) Основном формой оптимизации договора факторинга 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.

5) Технология блокчейн сможет стать решением многих проблем практического применения договора финансирования под уступку денежного требования. Внедрение повсеместной автоматизации факторинговых операций способны 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.