## П. Толмачев, д.э.н., профессор

**Факторинг в международном бизнесе**

В современных международных экономических отношениях широкое распространение получил *факторинг*, который большинством специалистов понимается как *комплексная финансовая услуга, заключающаяся в беззалоговом финансировании и управлении уступленной дебиторской задолженностью с целью ускорения оборачиваемости активов хозяйственного субъекта и избежания появления сомнительных и безнадежных долгов*.

*М****еждународный факторинг*** – вид факторинговой операции, обеспечивающий расчеты и сервисное сопровождение финансирования поставок товаров и услуг с отсрочкой платежа в условиях, когда поставщик и покупатель являются резидентами разных государств. Международный факторинг, в отличие от операций по торговому финансированию, используется для работы по долгосрочным или бессрочным внешнеэкономическим контрактам, характеризующимся регулярностью поставок и тенденцией к увеличению товарооборота[[1]](#footnote-1). Международный факторинг является элементом национальных систем международных расчетов за поставленную продукцию и услуги в рамках внешнеэкономической деятельности, широко используется странами-членами Всемирной торговой организации. Объем мирового рынка международного факторинга оценивается экспертным сообществом в пределах 300 миллиардов евро. Сроки репатриации валютной выручки и расчетных отношений в международном бизнесе составляют основу международного факторинга. По данным ВТО 64 процента оборота международной торговли (экспорт) осуществляется на условиях отсрочки платежа. Минимальная договорная отсрочка платежей по экспортным поставкам стран-членов ВТО составляет 60 дней, средняя 90 дней, максимальная 180 дней. По данным Ассоциации факторинговых компаний России, 90 дней - средний срок инкассации выручки по экспортным контрактам[[2]](#footnote-2).

В соответствии с Конвенция ЮНИДРУА о международном факторинге[[3]](#footnote-3). операция считается факторинговой в том случае, если имеют место как минимум два из четырех событий: а) кредитование поставщика в форме предварительной оплаты его долговых требований; б) ведение бухгалтерского учета поставщика, прежде всего учета реализации; в) инкассирование задолженности поставщика; г) страхование поставщика от кредитного риска. Переуступка неоплаченных долговых требований (счетов-фактур и векселей), возникающих между контрагентами в процессе реализации товаров и услуг на условиях коммерческого кредита. Вместе с тем в ряде стран к факторингу по-прежнему относят простой учет счетов-фактур - операцию, удовлетворяющую лишь первому признаку. Согласно статистическим данным международной факторинговой организации Factors Chain International (FCI), за период с 2000 по 2011 гг. суммарные обороты мирового рынка факторинга увеличились в 3,2 раз и в 2011 году составили более 2,015 трлн евро.



При этом свыше 60% мирового факторингового рынка генерируют европейские страны, в том числе и Российская Федерация. В обороте европейского рынка факторинга международный факторинг занимает 14% (144 млрд. евро), в обороте мирового – 15% (246 млрд. евро), в обороте российского рынка – около 1%[[4]](#footnote-4). *Россия имеет устойчивые позиции в рейтингах мирового рынка факторинга*. Согласно данным Factor Chain International (FCI), по темпам прироста оборота по итогам 2012 года Россия (+66%) находится на первом месте в мире среди крупнейших факторинговых держав (годом ранее по этому показателю российский рынок уступал только китайскому). По результатам 2012 года Россия вошла в европейский топ-10 по факторинговому обороту (см. таблицу 3), годом ранее она занимала 11-е место. Интересно, что при этом среди европейского топ-15 доля оборота по сделкам международного факторинга наименьшая именно в России (1,1%, в то время как средний показатель по Европе составляет около 15%).

Мировой рынок факторинга в 2012 году вырос на 5,8% по сравнению с 22% годом ранее и составил 2,1 трлн евро. Самым крупным в мире по-прежнему остается рынок Китая (343,8 млрд евро).



В 2013 году рынок факторинга достигнет 2 трлн рублей, несмотря на замедление роста ВВП. «Эксперт РА» оставил прогноз на 2013 год без изменений (на уровне 35-40% по сравнению с 2012 годом): насыщение рынка и торможение экономики частично будет компенсироваться ростом портфелей новых участников рынка. В случае если до середины 2014 года поправки к 44-ФЗ, предлагаемые факторинговым сообществом, будут приняты и вступят в силу, в 2014 году российский рынок способен показать темпы прироста порядка 40%. Если же Факторам не удастся пролоббировать внесение возможности переуступать права требования в новый закон, то, в соответствии с базовым сценарием, темпы прироста составят около 25%, а в случае ухудшения экономической конъюнктуры и дальнейшего снижения темпов роста ВВП – не более 15%[[5]](#footnote-5).

*В основе анализа современного международного рынка факторинга используются следующие индикаторы методики расчета показателей:*

* *Оборот всего*- объем денежных требований, переданных Фактору на обслуживание за период, в т.ч.:
* *внутренний с регрессом* - объем денежных требований, под которые клиенту было предоставлено только финансирование.
* *внутренний без регресса*- объем денежных требований, под которые клиенту было предоставлено либо покрытие кредитного риска дебитора (в т.ч. посредством выдачи поручительства за дебитора) либо покрытие риска с финансированием (в т.ч. посредством покупки денежного требования).
* *без финансирования*– объем уступленных Фактору по договору факторингового обслуживания денежных требований, подкоторые не было предоставлено финансирование или выдано поручительство.
* *международный факторинг*- объем денежных требований, под которые клиенту (экспортеру, экспорт-фактору) были оказаны факторинговые услуги.
* *Выплаченное финансирование*- выплаченное клиенту финансирование в рамках факторинговых операций (в рамках факторинга с регрессом и без регресса).
* *Доход фактора* – общая сумма комиссий, штрафов, пени и других видов вознаграждений за осуществление факторинговых операций, полученных за отчетный период.

Источник: составлено Подлесновой А.Ю. на основе данных Федеральной Таможенной службы, Ассоциации факторинговых компаний.

Основным субъектом международного факторингового бизнеса является *фактор*– факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование или иные услуги под уступку денежного требования. В настоящее время существуют три разновидности факторов:

* универсальные банки, осуществляющие факторинговое обслуживание (имеющие банковскую лицензию);
* специализированные банки, занимающиеся только факторингом (имеющие банковскую лицензию);
* независимые факторинговые компании (без лицензии), в том числе дочерние подразделения банков[[6]](#footnote-6).

Особую роль в координации международного факторинга играют *международные факторинговые ассоциации* **–** организации, под эгидой которых осуществляется взаимодействие экспорт - фактора и импорт-фактора при реализации международного факторинга по двухфакторной модели. Банк или специализированная компания в России как правило являются членами одной из двух МФА – *Factors Chain International* и/или *International Factors Group*. В России создана Ассоциация факторинговых компаний (АФК), объединяющая банки и специализированные компании с совокупной долей свыше 50% от оборота факторинга в стране[[7]](#footnote-7).



Источник: МЭР

В практике международного факторинга различают *экспорт-фактор и импорт-фактор.*

*Экспорт-фактор*- банк или специализированная факторинговая компания, предоставляющие услуги международного факторинга поставщику-экспортеру. В функции экспорт-фактора могут входить осуществление трансграничных расчетов по внешнеторговым контрактам, финансирование поставщика-экспортера в объеме выручки по экспортному контракту (полностью либо частично), покрытие риска неплатежа со стороны покупателя-нерезидента, а также получение выручки с покупателя-нерезидента.

*Импорт-фактор*- банк или специализированная факторинговая компания, предоставляющая услуги международного факторинга в стране покупателя-нерезидента. Импорт-фактор задействуется при реализации двухфакторной модели международного факторинга. В функции импорт-фактора могут входить осуществление трансграничных расчетов по внешнеторговым контрактам, покрытие риска неплатежа со стороны покупателя-нерезидента, получение выручки с покупателя-нерезидента.

Распространенность продуктов во многом определяется сложившимися законодательными и экономическими особенностями. Спрос на экспортный и импортный факторинг в России обусловлен позицией страны в современной мировой экономике в целом и в том числе, международной торговле. Поскольку Россия преимущественно выступает сырьевым донором, то под экспортный факторинг подпадают в основном сырьевые товары – металл, лес, нефть, по импортному факторингу поставляются потребительские товары – это сектор, который и призван обслуживать в первую очередь международный факторинг[[8]](#footnote-8).

*Виды международного факторинга.* Международная классификация факторинговых услуг выделяет четыре основных направления:

* факторинг без регресса, включающий в себя финансирование, управление дебиторской задолженностью, коллекторские процедуры и страхование риска неплатежа покупателя;
* факторинг с регрессом - финансирование и возможное управление дебиторской задолженностью;
* инвойс - дискаунтинг - финансирование под уступку дебиторской задолженности без уведомления покупателей;
* финансирование под уступку активов, предполагающее уступку не только дебиторской задолженности, но и прав на другие виды активов в качестве обеспечения.

Международный факторинг осуществляется по двум моделям: *однофакторной и двухфакторной*. В рамках международного факторинга на российском рынке представлены: *прямой экспортный факторинг, двухфакторный экспортный факторинг и импортный факторинг.*

Однофакторная модель предусматривает оказание комплекса услуг международного факторинга, при котором фактор и компания-клиент являются резидентами одного государства. Однофакторная модель преимущественно используется при экспортных операциях.

Двухфакторная модель предусматривает разделение функций международного факторинга между двумя факторами, являющимися резидентами двух стран, которые представляют поставщик и покупатель соответственно. В результате расчеты и факторинговый сервис предоставляются как поставщику-резиденту, так и покупателю-нерезиденту.

Наиболее востребованный российскими компаниями вид международной факторинговой операции*экспортный факторинг без права регресса*–, при котором экспорт-фактор полностью принимает на себя риск неоплаты экспортной поставки покупателем-нерезидентом. Как правило, данный вид международного факторинга реализуется по двухфакторной модели. *Алгоритм реализации экспортного факторинга без права регресса, двухфакторная модель*:

* Для заключения договора международного факторинга необходимо предоставить экспорт-фактору информацию для анализа финансово-хозяйственной и производственной деятельности экспортера.
* Экспортер указывает страны и компании, с которыми ведется ВЭД, предоставляет копии внешнеторговых контрактов на поставки с отсрочкой платежа.
* Срок рассмотрения документов и оценки рисков (андеррайтинг) может составить от 7 до 30 дней.
* Одновременно экспорт-фактор через информационную систему FCIили IFGнаправляет запрос импорт-факторам в государстве покупателя-нерезидента с целью гарантирования возврата выручки и оценки платежеспособности покупателя-нерезидента.

*Наибольший потенциал российского рынка факторинга лежит в сегменте малого и среднего бизнеса. Факторинг для небольших компаний и частных предпринимателей становится действенной стратегией развития продаж и управления рисками. При этом работа с такими клиентами связана для факторинговой компании со специфическими рисками: недостаточная прозрачность бизнеса, сложность документооборота, отчетности и бухгалтерии. Безусловно, предпочтения факторов по работе с дебиторской задолженностью обусловлены ликвидностью того актива, который они выкупают или финансируют с правом регресса. Однако для эффективной работы с малыми и средними предприятиями не менее важны профессиональный опыт фактора, его четкая кредитная политика, накопленная платежная статистика (собственное бюро кредитных историй дебиторов), а также скорринговая модель. В противном случае фактор может иметь до 90% отказов по сделкам и колоссальные операционные издержки. Экспресс-технология должна позволять принимать положительные решения в более чем 60% случаев в течение двух дней с момента подачи заявки. Однако одного скорринга[[9]](#footnote-9) недостаточно - необходима сегментация сделок по профилю. Профессиональные факторы стараются сегментировать контрагентов и сделки по отраслям (нишам). Исходя из опыта, большинство экспертов считают, что наиболее предпочтительными являются компании алкогольной, металлургической, нефтяной, фармацевтической отраслей и сельского хозяйства. Но надо понимать, что, специализируясь на этих направлениях, необходимо иметь определенную квалификацию, обладать знанием рынка, позволяющим анализировать и профессионально оценивать отраслевые риски. Кроме того, необходимо выявлять законодательные и правовые риски, сопутствующие той или иной отрасли, и, само собой, оценивать кредитные риски, риски ликвидности и риски просрочек платежей по факторингу. К примеру, дистрибьюторы алкогольной продукции обычно задерживают платежи на 30-60 дней - это характерно для отрасли в целом. В условиях рынка покупателя продавцы вынуждены мириться с такой платежной дисциплиной. Принимая правила игры, подобную терпимость к просрочкам проявляет и фактор, специализирующийся в данной отрасли. Другой пример - фармацевтическая промышленность, где оборачиваемость дебиторской задолженности превышает 200 календарных дней. Только наработанный годами практический опыт может позволить фактору с минимальным дисконтом выкупать и эффективно обслуживать даже такую специфическую задолженность*[[10]](#footnote-10).

* После прохождения андеррайтинга и получения подтверждения от импорт-фактора, заключается договор экспортного факторинга без права регресса (Генеральный договор об общих условиях факторингового обслуживания экспортных поставок). Покупателю-нерезиденту направляется уведомление о его заключении и инструкция об осуществлении платежей.
* Экспортер осуществляет поставку, в соответствии с договором экспортного факторинга без права регресса передает экспорт-фактору отгрузочные документы (как правило - оригинал счета-фактуры (инвойса), оригинал или копию товарной накладной (коносамент), копию государственной таможенной декларации (ГТД)), передача денежного требования (права на получение выручки) экспорт-фактору завершается.
* Экспорт-фактор, осуществив верификацию поставки, предоставляет экспортеру финансирование в размере от 70 до 100% от суммы инвойса (поставки). Финансирование выплачивается в валюте РФ. Комиссия экспорт-фактора выплачивается путем удержания процента от суммы финансирования, либо по отдельному счету.
* Экспортер возвращает финансирование экспорт-фактору после получения выручки от покупателя-нерезидента. В случае задержки оплаты или отказа от оплаты поставки, сумму выручки экспортеру перечисляет импорт-фактор.

*Экспортный факторинг с правом регресса*– наиболее популярный вид экспортного факторинга в России, отличается низким размером комиссии за риск, так как в комплекс услуг не входит защита от неплатежа со стороны покупателя-нерезидента. Данный вид международного факторинга используется для наращивания объемов экспортных поставок в адрес надежных контрагентов за рубежом, а также для предотвращения кассовых разрывов при длительных отсрочках платежа. Экспортный факторинг с правом регресса чаще реализуется по однофакторной модели. *Алгоритм реализации экспортного факторинга с правом регресса, двухфакторная модель:*

* Для заключения договора международного факторинга необходимо предоставить экспорт-фактору информацию для анализа финансово-хозяйственной и производственной деятельности экспортера. Экспортер указывает страны и компании, с которыми ведется ВЭД, предоставляет копии внешнеторговых контрактов на поставки с отсрочкой платежа. Срок рассмотрения документов и оценки рисков (андеррайтинг) может составить от 7 до 30 дней.
* После прохождения андеррайтинга заключается договор экспортного факторинга с правом регресса (Генеральный договор об общих условиях факторингового обслуживания экспортных поставок). Покупателю-нерезиденту направляется уведомление о его заключении и инструкция об осуществлении платежей. Согласно платежной инструкции, выручка должна направляться покупателем-нерезидентом на факторинговый счет экспортера в банке экспорт-фактора.
* Экспортер осуществляет поставку, в соответствии с договором экспортного факторинга с правом регресса передает экспорт-фактору отгрузочные документы (как правило - оригинал счета-фактуры (инвойса), оригинал или копию товарной накладной (коносамент), копию государственной таможенной декларации (ГТД), передача денежного требования (права на получение выручки за конкретную поставку) экспорт-фактору завершается.
* Экспорт-фактор, осуществив верификацию поставки, предоставляет экспортеру финансирование в размере от 70 до 100% от суммы инвойса (поставки). Финансирование выплачивается в валюте РФ. Оплата факторинговой комиссии осуществляется путем удержания процента от суммы финансирования, либо путем удержания после поступления выручки от покупателя-нерезидента.
* В случае не поступления выручки от покупателя-нерезидента, экспорт-фактор актуализирует период ожидания – срок, в течение которого проводится комплекс мероприятий, направленных на погашение возникшей задолженности. В случае отсутствия возможности получения выручки от покупателя-нерезидента, экспорт-фактор направляет экспортеру уведомление о наступлении регресса и требование о возврате ранее выплаченного финансирования по неоплаченной покупателем-нерезидентом поставке.

*Импортный факторинг* – крупнейший по объему вид международного факторинга, в том числе в России. Отличительная особенность импортного факторинга – российская компания-импортер не несет прямых финансовых затрат: при двухфакторной модели комиссии за сервис и за финансирование оплачивает поставщик-нерезидент. Импортный факторинг по двухфакторной модели не подразумевает права регресса.

Алгоритм импортного факторинга без права регресса по двухфакторной модели является «зеркальным отражением» алгоритма экспортного факторинга без права регресса.

В России также применяется схема *импортного факторинга с правом регресса*, при которой российский импорт-фактор выдает банку поставщика-нерезидента гарантию, снимающую риск неоплаты поставки.

В настоящее время мировой рынок факторинга можно разделить на две части: к первой из них относятся крупнейшие страны, в том числе Великобритания, Ирландия, Франция, Италия, США, Германия, Испания, Япония. Развивающиеся страны, такие как Китай, Россия, Чехия и другие относятся ко второй группе. В развитых странах законодательство по факторингу существенно разнится. Например, во Франции и Италии существует государственное регулирование, но банковская лицензия не требуется, в Великобритании рынок регулирует себя сам, а в Германии нужна банковская лицензия для отдельных видов операций.

Великобритания занимает 20% мирового рынка факторинга и является абсолютным мировым лидером, ее факторинговый рынок является своего рода эталоном. Как и во многих развитых странах, значительный объем факторинговых сделок приходится на дочерние компании банков, это вполне объяснимо потребностью факторинговых компаний в финансовых ресурсах, источниками которых являются банки ([график 2](file:///D%3A%5C%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3%5C%D0%BB.%20%D1%84%D0%B0%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80%D0%B8%D0%BD%D0%B3%20%D0%B2%20%D0%BC%D0%B5%D0%B6%D0%B4%D1%83%D0%BD%D0%B0%D1%80%D0%BE%D0%B4%D0%BD%D0%BE%D0%BC%20%D0%B1%D0%B8%D0%B7%D0%BD%D0%B5%D1%81%D0%B5.docx#sub_20#sub_20)).



Российский рынок факторинга сильно отличается от международного опыта, большую роль здесь играет и возраст самого факторингового рынка, и влияние законодательства. Что касается российской модели факторинга – суть данного инструмента сводится к финансированию под уступку денежного требования, сам термин «факторинг» в отечественном законодательстве отсутствует. Поскольку Российская Федерация не является стороной ни одного из международных договоров в области международного факторинга – Конвенции УННИДРУА по международным факторинговым операциям либо Конвенции ООН ЮНСИТРАЛ «Об уступке дебиторской задолженности в международной торговле», а в российском законодательстве нет специального закона о факторинге, регулирование указанных правоотношений в нашей стране осуществляется на основе положений главы 43 Гражданского Кодекса Российской Федерации, а также при осуществлении торговой деятельности в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации».

*Разъяснения по договору финансирования под уступку денежного требования[[11]](#footnote-11).*

Согласно части 1 статьи 824 ГК 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.

В случае заключения договора финансирования под уступку денежного требования, согласно которому финансовый агент передает или обязуется передать клиенту – хозяйствующему субъекту, осуществляющему поставки продовольственных товаров денежные средства в счет денежного требования поставщика к третьему лицу – хозяйствующему субъекту, осуществляющему торговую деятельность, возникающего при реализации заключенного между поставщиком и торговой организацией договора, а поставщик уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование, торговая организация должна погасить денежное требование финансового агента с учетом правил определения сроков оплаты продовольственных товаров, установленных в пункте 7 статьи 9 Закона о торговле. Несоблюдение указанных правил будет рассматриваться ФАС России в качестве нарушения Закона о торговле. Учитывая, что в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать коммерческие организации (статья 825 ГК), коммерческие организации, входящие в группу компаний торговой сети могут выступать в качестве финансовых агентов по договорам финансирования под уступку денежного требования, в том числе по договорам с хозяйствующими субъектами, осуществляющими поставки продовольственных товаров в торговые сети. При этом, следует учитывать, что правила и запреты, установленные статьей 9 Закона о торговле, распространяются на всех хозяйствующих субъектов, входящих с торговой организацией и (или) поставщиком в одну группу лиц. Заключение договора поставки продовольственных товаров путем понуждения к заключению договора финансирования под уступку денежного требования, договора займа и иных подобных договоров, не допускается. При заключении указанных договоров следует учитывать запреты, установленные антимонопольным законодательством, в том числе Законом о торговле.

**16 место по обороту рынка факторинга из 69**

**42 место по обороту международного факторинга из 69**

**1% доля межд. факторинга в обороте рынка РФ, доля в общемировом обороте 15%**

**0,02% - доля экспортного факторинга в обороте рынка РФ**

**6 из 83 факторов в России оказывают услуги международного факторинга**

**1,4% клиентов имеют доступ к международному факторингу**

**0 – число МСП, имеющих доступ к международному факторингу в РФ**

**Международный факторинг – индикатор развития инфраструктуры расчетов и поддержки национального экспорта**

***Данные FCI, IFG***

**Российская экспортная (несырьевая) продукция не является конкурентоспособной по критерию условий оплаты.**

**Попытки конкуренции по данному критерию отрицательно сказываются на финансовой устойчивости российских экспортеров, вынуждая направлять финансовые потоки на покрытие кассового разрыва в ущерб инвестированию в производство и качество продукции.**

В российском законодательстве не урегулированы понятие «факторинг» и содержание договора факторинга. Вместо этого в статьях 824 – 833 Гражданского Кодекса РФ установлена правовая конструкция договора финансирования под уступку денежного требования, во многом аналогичная положениям Конвенции УНИДРУА, но предусматривающая значительно меньший объем обязательств факторам. Согласно Гражданскому Кодексу РФ «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[[12]](#footnote-12)». Какие-либо другие функции фактора в российском законодательстве не регламентируются. Не стоит также забывать о текущих экономических условиях, в результате которых с рынка ушли независимые факторинговые компании и ряд дочерних компаний банков, что в свою очередь сильно изменило общую картину. В связи с финансовой нестабильностью факторинговым компаниям и банкам пришлось пересмотреть стратегию развития бизнеса, адаптируясь к новым условиям, которые диктуются внешней бизнес-средой. К последствиям кризиса следует отнести:

* кредитное сжатие;
* снижение курса национальной валюты;
* снижение прибыльности и крах компаний;
* отказ от привлечения новых клиентов;
* увеличение стоимости финансовых услуг, в том числе услуг факторов;
* снижение надежности компаний, передающих задолженность[[13]](#footnote-13).

Факторинговое обслуживание наиболее эффективно для малых и средних предприятий, которые традиционно испытывают финансовые затруднения из-за несвоевременного погашения долгов дебиторами и ограниченности доступных для них источников кредитования. Однако, как правило, факторинговому обслуживанию не подлежат: предприятия с большим количеством дебиторов, задолженность каждого из которых невелика; предприятия, производящие узкоспециализированную или нестандартную продукцию; строительные и другие фирмы, работающие с субподрядчиками; фирмы, реализующие продукцию на условиях послепродажного обслуживания; предприятия, практикующие авансовые платежи или бартер.

Факторинговые операции подразделяются на: внутренние, когда поставщик, его клиент и факторинговая компания являются резидентами одной и той же страны, и международные; открытые, когда должник осведомлен об участии в сделке факторинговой компании, или закрытые (конфиденциальные); уведомление должника при открытом факторинге осуществляется путем соответствующей записи на счете-фактуре; с правом регресса, т.е. обратного требования к поставщику возместить уплаченную сумму, или без подобного права; с условием о кредитовании поставщика в форме предварительной оплаты (до 80% уступаемых долговых требований) или оплаты к определенной дате.

При международном факторинге факторинговая компания, обслуживающая экспортера, как правило, заключает договор с факторинговой компанией страны-импортера. Такой факторинг называется взаимным. Иногда экспортеру выгоднее заключить соглашение непосредственно с факторинговой компанией страны-импортера (прямой импортный факторинг). Высокие издержки взаимного факторинга приводят к тому, что ряд факторинговых компаний отдают предпочтение прямому экспортному факторингу, т.е. берут на себя кредитный риск, ведение учета и инкассирование долговых требований к зарубежному покупателю.

*Плата, взимаемая факторинговой компанией* с поставщика, состоит из двух основных компонентов: платы за управление, т.е. комиссии за собственно факторинговое обслуживание - ведение учета, страхование от появления сомнительных долгов и т.д. (как правило, 0,5-3% годового оборота поставщика), и платы за учет, которая взимается с суммы средств, предоставляемых поставщику досрочно (в форме предварительной оплаты переуступаемых долговых требований) за период между досрочным получением и датой инкассирования требований (обычно на 2-4% больше текущей банковской ставки, используемой при краткосрочном кредитовании клиентов с аналогичным оборотом и кредитоспособностью).

Факторинг – это альтернативная форма финансирования под счета дебиторов, однако, как правило, более дорогая. Дополнительные издержки возникают из-за того, что заимодавец принимает на себя кредитный риск клиентов заемщика и сам обеспечивает погашение дебиторской задолженности. Особенно дорогостоящим он может стать при большом числе сравнительно мелких счетов. Факторинг предусматривает постоянное соглашение, по которому финансовое учреждения приобретает счета ваших дебиторов клиента, когда они появляются, принимает на себя риск неплатежа по любому на этих счетов и отвечает за обеспечение поступления денег в уплату. Факторинговые компании также проводят проверку кредитоспособности всех клиентов.

*Предельный размер расходов* на оплату услуг фактора следует определить до подписания договора, при этом схема расчета комиссии должна быть прозрачной. Как правило, она состоит из:

* платы за обработку документов;
* платы за финансирование;
* платы за управление дебиторской задолженностью;
* платы за покрытие кредитного риска.

Размер комиссии зависит от объема продаж клиента, структуры и качества дебиторской задолженности, а также сроков отсрочки, предоставляемой покупателям. Ставки за предоставление финансирования примерно соответствуют уровню кредитных ставок коммерческих банков. Стоимость факторингового сервиса колеблется в пределах 0,5-2,5% от оборота. Покрытие риска неплатежа покупателя дополнительно обойдется в 0,8-1,5% от размера страхового покрытия. Но благодаря пользованию услугами фактора компания обычно может:

* Ускорить оборачиваемость своего оборотного капитала, тем самым сокращая потребность в финансировании.
* Ограничить величину расходов, связанных с использованием кредита, взысканием дебиторской задолженности и ее бухгалтерским учетом, определенным процентом от объема продаж в кредит, т.е. комиссионными, которые она выплачивает фактору.
* Защитить себя от сомнительных должников.

Одно время использование факторинга считалось признаком непрочности финансового положения компании. От этой точки зрения теперь отказались. Сегодня множество процветающих фирм прибегают к такой форме финансового обеспечения.

*Глоссарий:*

***Андеррайтинг*** - сбор и анализ информации (проверка бизнес репутации покупателя, проверка аффилированности между клиентом и дебитором, анализ финансового состояния дебитора и установление лимитов финансирования).

***Аутсорсинг*** - передача части работ на исполнение сторонней организации.

***АФК*** - некоммерческая организация «Ассоциация факторинговых компаний» созданная в целях развития факторингового бизнеса в Российской Федерации, объединяющая на добровольной основе организации, прямо или косвенно имеющие отношение к факторингу;

***Верификация*** - комплекс мер, направленных на выявление недействительной дебиторской задолженности, а также других фактов, препятствующих добросовестному исполнению сторонами своих обязательств по договору.

***Дебитор*** (Дебиторы) - юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (резидент РФ или нерезидент), осуществляющий предпринимательскую деятельность и выступающий в качестве покупателя по контракту, заключенному с клиентом.

***Денежные требования*** - требования клиента об уплате дебитором денежной суммы в оплату отгруженных товаров, выполненных работ или оказанных услуг в соответствии с контрактом.

***Импорт-фактор*** - иностранная факторинговая компания, которой поручитель может поручить представлять свои интересы, в т.ч. оказывать услуги по управлению кредитным риском дебиторов.

***Клиент*** - юридическое лицо или физическое лицо, ведущее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица (индивидуальный предприниматель или глава крестьянского (фермерского) хозяйства, заключившее договор об оказании услуг по факторинговому обслуживанию).

***Контракт*** - договор купли-продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, заключенный между клиентом и дебитором.

***Контрактный лимит дебитора*** - устанавливаемая фактором максимальная сумма денежных требований клиента к дебитору, которая определяется фактором как размер допустимого риска по поставкам в адрес конкретного дебитора.

***Кредитный риск*** - риск полной или частичной неоплаты дебитором сумм дебиторской задолженности, а также длительная просрочка, определяемая согласно договору.

***Основное обязательство*** - обязательство дебитора оплатить поставленные клиентом товары/оказанные клиентом услуги в рамках контракта.

*Объем денежных требований, фактически уступленных фактору,*– данное определение подразумевает только те денежные требования, под которые финансирование уже предоставлено клиенту, либо оказаны иные услуги, предусмотренные в договоре факторинга. Данная формулировка используется для того, чтобы не исключать из оборота сделки, при которых оказываются услуги без выплаты финансирования (например, только страхование или управление дебиторской задолженностью).

*Объем финансирования, фактически предоставленного фактором клиентам под уступку денежного требования,*– подразумевается объем авансов (первых платежей).

***Поручительство*** - обязательство поручителя исполнить каждое из основных обязательств дебитора в случае неисполнения этого обязательства дебитором в соответствии с условиями настоящего договора.

***Поставка*** - поставка клиентом дебитору товаров, оказание услуг или выполнение работ, вследствие чего у клиента к дебитору возникает денежное требование.

***Предельный размер финансирования денежного требования*** - максимальный размер финансирования, выплачиваемый фактором по конкретному уступленному денежному требованию, устанавливаемый в проценте (%) от суммы уступленного денежного требования.

***Регресс*** (а также в сочетаниях "факторинг с регрессом", "право регресса") - операции факторинга, при которых фактор, не принимает на себя кредитные риски и имеет право требовать с клиента возмещения любых раннее уплаченных клиенту сумм финансирования в случаях оговоренных далее в тексте договора или дополнительного соглашения.

***Рынок факторинга*** - совокупность финансовых агентов, клиентов, регулирующих органов, коммерческих и некоммерческих организаций и отношений между ними, прямо или косвенно связанных с осуществлением факторинговой деятельности.

*Срок факторинговой сделки* – срок с момента предоставления финансирования в счет уступленного денежного требования до погашения данного требования.

***Уступка денежных требований*** - уступка продавцом существующих и/или будущих денежных прав требования к дебитору фактору НФК, в обеспечение выплаченного финансирования.

*Фактор* – факторинговая компания или факторинговое подразделение банка, предоставляющее клиенту финансирование или иные услуги под уступку денежного требования.

***Факторинг* - комплекс финансовых услуг, включающий полностью или по отдельности следующие составляющие: финансирование оборотного капитала, покрытие кредитного риска, учет дебиторской задолженности и сбор дебиторской задолженности. При этом факторингом может называться только деятельность, сочетающая не менее двух указанных составляющих. Финансирование оборотного капитала в рамках факторинга является разновидностью финансирования, обеспеченного активами (Asset Based Lending).**

*Факторинговое вознаграждение*– совокупный доход фактора, включающий в себя все виды комиссий, штрафы, пени и другие виды вознаграждений за осуществление факторинговых операций.

***Финансирование*** - денежные средства, предоставляемые фактором клиенту по передаваемым клиентом поставкам на срок указанный в дополнительном соглашении, на условиях срочности, платности и возвратности.

*Электронный факторинг*– технология, при которой сведения о денежных требованиях, подтвержденные электронной цифровой подписью клиента, в электронном виде поступают Фактору по защищенным каналам связи.

*К малому бизнесу* относится предприятие с годовой выручкой до 150 млн рублей; к **сред***нему бизнесу*– от 400 млн до 1 млрд рублей; к *крупному бизнесу* – больше 1 млрд рублей.

*Источники и литература:*

Конвенция ЮНИДРУА о международном факторинге принята в 1988 г. Международным институтом унификации частного права (Оттава, 28 мая 1988 г.)

Конвенции ООН ЮНСИТРАЛ «Об уступке дебиторской задолженности в международной торговле»

Бабичев С.Н., Лабзенко А.А., Подлеснова А.Ю. Факторинг: учеб. пособие - М.: Маркет ДС - 2010 – с. 116.

Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2013 года. Эксперт РА. 7 октября 2013г.// www.raexpert.ru

Приложение

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ФАКТОРИНГОВЫЙ ДОГОВОР[[14]](#footnote-14)

 «\_\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемый \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, являющийся юридическим лицом по праву РФ, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, в дальнейшем именуемое «\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_» являющийся юридическим лицом по праву \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с другой стороны, в дальнейшем вместе именуемые «Стороны», выражая намерение действовать в качестве Импорт-факторов (Импортных фактор фирм) и оказывать друг другу факторинговые услуги, связанные с контрактами купли-продажи товаров или оказания услуг должникам, местонахождение которых находится в государстве, на территории которого Импорт-фактор оказывает факторинговые услуги, договорились о нижеследующем:

### 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

* 1. В качестве сторон в сделках по международному факторингу участвуют:
		1. Поставщик – сторона, которая выставляет счета за поставляемые товары или оказываемые услуги, и денежные требования которой уступаются Экспорт-фактору
		2. Дебитор – сторона, которая несет обязательство по погашению задолженности, возникшей из поставки ей товаров или оказания услуг
		3. Экспорт-фактор (экспортная факторинговая фирма) – сторона, которой поставщик уступает денежные требования в соответствии с факторинговым контрактом
		4. Импорт-фактор (импортная факторинговая фирма) – сторона, которой Экспорт-фактор уступает денежные требования, и которая обязуется удовлетворить указанные денежные требования, принимая на себя кредитный риск.
	2. Настоящий Договор регулирует сделки, в которых уступаемые по факторинговому контракту денежные требования вытекают из контракта купли - продажи товаров или оказания услуг на условиях отсрочки платежа между поставщиком, имеющим соглашение с Экспорт-фактором, и дебитором, местонахождение которого находится в государстве, на территории которого Импорт-фактор оказывает факторинговые услуги. Действие настоящего Договора не распространяется на сделки, заключенные на условиях аккредитивной формы оплаты (за исключением резервного аккредитива (stand-by), платежа против отгрузочных документов или любого вида расчетов за наличные.
	3. Любое письменное соглашение Сторон, которое противоречит или отличается от положений настоящего Договора, имеет преимущественную силу перед ними или может отменять их, но во всех остальных аспектах рассматривается как часть настоящего Договора.

**2. ЮРИДИЧЕСКАЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ УСТУПКИ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ**

* 1. Импорт-фактор обязуется представить Экспорт-фактору следующую информацию:
		1. Формулировка и порядок оформления уведомления об уступке
		2. Любые элементы, которые должны содержаться в документах об уступке в целях гарантии защиты Экспорт-фактора от претензий третьих лиц.
	2. Экспорт-фактор несет ответственность за действительность уступленного ему поставщиком денежного требования и действительность уступки Экспорт-фактором денежного требования Импорт-фактору, а также за наличие гарантий защиты от претензий третьих лиц, в том числе в случае несостоятельности поставщика.
	3. В случае, если для осуществления уступки денежного требования необходимо представить специальную документацию или письменное подтверждение действительности уступки, Экспорт-фактор по просьбе Импорт-фактора обязуется представить указанные документы.
	4. Если Экспорт-фактор не удовлетворяет просьбу Импорт-фактора о представлении документов, указанных в п.2.3, в течение 30 дней с даты получения Экспорт-фактором письменного запроса Импорт-фактора, последний имеет право отказаться от уступки в его пользу денежного требования.
	5. Импорт-фактор должен получить детали счетов и кредит нот, выставленных поставщиком дебитору, и относящихся к уступленным ему денежным требованиям, без необоснованной задержки и в любом случае до наступления срока платежа по денежному требованию.
	6. Импорт-фактор имеет право потребовать, чтобы оригиналы документов, дающих право собственности на товар, включая транспортные накладные и/или страховые документы, направлялись через него.
	7. По просьбе Импорт-фактора, и если это требуется для взимания дебиторской задолженности, Экспорт-фактор обязан представить Импорт-фактору следующие документы в следующие сроки:
		1. В течение 4 дней с даты предъявления соответствующего письменного запроса - копию счета, выставленного дебитору
		2. В течение 30 дней с даты предъявления соответствующего письменного запроса – доказательство отгрузки товаров или оказания услуг.
	8. Если Экспорт-фактор не удовлетворяет просьбу Импорт-фактора о представлении указанных документов в сроки, установленные в п.2.7., последний имеет право отказаться от уступки в его пользу денежного требования.

### 3. ОТКАЗ ОТ УСТУПКИ ДЕНЕЖНЫХ ТРЕБОВАНИЙ

* 1. Если до момента фактической отгрузки товаров (оказания услуг) Импорт-Фактору становится известна информация о негативных обстоятельствах, способных повлиять на платежеспособность дебитора, а также любая другая информация негативного характера, Импорт-Фактор имеет право отказаться от уступки денежных требований в его пользу.
	2. В случае отказа Импорт-фактора от уступки денежного требования в соответствии с настоящими Правилами, Импорт-фактор освобождается от всех обязательств в отношении денежных требований и может требовать возврата от Экспорт-фактора любых сумм, ранее уплаченных Импорт-фактором.

3.3. Любой отказ от уступки денежного требования должен быть оформлен в письменном виде.

**4. ПРИНЯТИЕ КРЕДИТНОГО РИСКА**

* 1. Кредитный риск – это вероятность того, что должник не удовлетворит денежное требование полностью в течение 90 дней с даты наступления срока платежа, по любой причине, кроме возникновения споров.
	2. Принятие на себя Импорт-фактором кредитного риска осуществляется путем выдачи письменного подтверждения.
	3. Запросы о принятии кредитного риска могут предназначаться для подтверждения единовременного лимита или выданного поручительства.
		1. Запрос Экспорт-фактора о принятии Импорт-фактором кредитного риска должен быть оформлен в письменном виде и содержать всю необходимую информацию,включая точное наименование дебитора, позволяющую Импорт-фактору оценить этот риск.
		2. Импорт-фактор должен не позднее \_\_\_\_\_ дней с даты получения запроса о принятии риска проинформировать Экспорт-фактора о своем решении письменно.
		3. Если в течение вышеуказанного периода Импорт-фактор не может принять окончательное решение, то он должен как можно скорее и до истечения указанного периода сообщить об этом Экспорт-фактору, указав, если возможно, проблемы, в силу которых принятие данного решения откладывается, и когда оно может быть принято.
	4. Принятие Импорт-фактором кредитного риска по денежным требованиям, переданным ему, является условным и основано на его письменном подтверждении о принятии риска по этой задолженности.
		1. Подтверждение может осуществляться по электронной почте, телеграфом, по факсу или по телефону (должно быть оформлено впоследствии в письменной форме), телексом или письмом.
		2. Если не оговорено иное, подтверждение распространяется на следующие виды денежных требований, принадлежащих дебитору:
			1. Занесенные в регистр Импорт-фактора в день выдачи подтверждения
			2. Возникающие из отгрузок, произведенных в день выдачи подтверждения Импорт-фактором кредитного риска или после него, и являющиеся условными до получения Импорт-фактором подробной информации о сделке и иной документации без необоснованных задержек, и до истечения срока действия задолженности.
		3. Подтверждение единовременного лимита, полное или частичное, обязывает Импорт-фактора принять на себя подтвержденный кредитный риск, при условии, что поставка произведена поставщиком в адрес дебитора, не позднее даты отгрузки, указанной в запросе о принятии кредитного риска. Подтверждение выдачи поручительства обязывает Импорт-фактора принять на себя кредитный риск по денежным требованиям на подтвержденную сумму при условии, что отгрузка произведена до истечения срока действия поручительства в соответствии с требованиями настоящей Статьи.
		4. Если Импорт-фактор получит неблагоприятную кредитную информацию до отгрузки, он имеет право отменить подтверждение единовременного лимита или выдачи поручительства. Такая отмена дается телеграфом, по факсу, электронной почте или по телефону (должно быть оформлено впоследствии в письменной форме) или телексом. По получении от Импорт-фактора такого извещения об отказе, Экспорт-фактор должен немедленно известить об этом поставщика, и такой отказ действителен лишь в отношении поставок, произведенных после получения поставщиком такого извещения. Во время или после отправки такого извещения об отказе Экспорт-фактору, Импорт-фактор может послать такое же извещение прямо поставщику, но он должен сообщить об этом Экспорт-фактору. Импорт-фактор имеет право на содействие со стороны поставщика, необходимое для остановки товаров в пути с целью минимизации потерь Импорт-фактора. Экспорт-фактор обязуется оказывать Импорт-фактору всевозможную помощь при таких обстоятельствах.
		5. Импорт-фактор может отменить выдачу поручительства по причине отличной от неблагоприятной кредитной истории на условиях, которые могут быть согласованы с Экспорт-фактором. Такая отмена дается телеграфом, по факсу, электронной почте или по телефону (должно быть оформлено впоследствии в письменной форме) или телексом. По получении от Импорт-фактора такого извещения об отказе, Экспорт-фактор должен немедленно известить об этом поставщика, и такой отказ действителен лишь в отношении поставок, произведенных после получения поставщиком такого извещения. Во время или после отправки такого извещения об отказе Экспорт-фактору, Импорт-фактор может послать такое же извещение прямо поставщику, но он должен сообщить об этом Экспорт-фактору.
	5. Импорт-фактор должен получить подробности сделки, касающиеся переуступаемой ему дебиторской задолженности, и по просьбе Импорт-фактора Экспорт-фактор обязан предоставить либо один по выбору, либо все ниже перечисленные документы как подтверждение:
		1. Точная копия инвойса, выставленного на дебитора
		2. Документ, подтверждающий отгрузку товаров (коносамент или любые другие транспортные документы, свидетельствующие о том, что товары действительно были отгружены)
		3. Документ, подтверждающий исполнение контракта купли-продажи или оказания услуг
		4. Другие документы, которые запрашивались до поставки.

Импорт-фактор может в любое время потребовать, чтобы оригиналы документов и/или страховой полис были переданы через него.

* 1. Дебиторская задолженность или ее часть, которая не входит в средства, подтвержденные выдачей поручительства или единовременным лимитом, должны передаваться только в порядке инкассо, но Импорт-фактор использует все свои лучшие намерения для инкассирования этой дебиторской задолженности немедленно и полностью при условии, что:
		1. Он должен получить согласие Экспорт-фактора перед тем, как понести расходы и/или издержки, помимо собственных административных расходов Импорт-фактора, связанные с инкассированием этой дебиторской задолженности
		2. Такие расходы и/или издержки лежат на Экспорт-факторе
		3. Он не отвечает за любые потери и/или издержки, которые могут возникнуть при задержке в выражении такого согласия Экспорт-фактора.
	2. В случае отгрузки поставщиком дебитору товаров (оказания услуг) на сумму, превышающую размер выданного поручительства, подтвержденного Импорт-фактором, обязательства Импорт - фактора, указанные в Статье 5, должны распространяться на дебиторскую задолженность с наступившим сроком исполнения в сумме, не превышающей общей суммы поручительства. До истечения срока действия поручительства, дебиторская задолженность (либо ее часть), превышающая сумму выданного поручительства, будет оплачиваться после погашения либо дебитором, либо Импорт-фактором задолженности и платежей, отнесенных к дебиторской задолженности в пределах суммы выданного поручительства. Дебиторская задолженность (или её часть) с наступившим сроком платежа, превышающая сумму выданного поручительства, будет оплачиваться в общем порядке без принятия Импорт-фактором кредитного риска, при этом выплаты могут быть ограничены в любой момент. Оплата дебиторской задолженности прекращается по истечении срока выданного поручительства. После этого любой платеж связанный со сделками, которые исключаются в соответствии с п.1.2., может быть отнесен Импорт-фактором к удовлетворению подтвержденной дебиторской задолженности в первоочередном порядке по сравнению с неподтвержденной дебиторской задолженностью. Если, тем не менее, рассматриваемая выплата относится к неподтвержденной дебиторской задолженности и Экспорт-фактор установит к удовлетворению Импорт-фактора, что рассматриваемая дебиторская задолженность возникла исключительно из-за непреднамеренной ошибки поставщика, то данная дебиторская задолженность относится к неподтвержденной дебиторской задолженности.

**5.** **ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПЛАТЕЖА**

* 1. За исключением случаев, описанных в п.5.2.:
		1. Импорт-фактор несет кредитный риск, возникающий в связи с неспособностью дебитора полностью оплатить подтвержденную (гарантированную) дебиторскую задолженность в установленное время в соответствии с условиями соответствующего договора купли-продажи или предоставления услуг.
		2. В случае, если любая дебиторская задолженность не будут оплачена дебитором или от его имени к 90-му дню с обусловленной даты оплаты, как описано выше, Импорт-фактор должен на 90-й день произвести платеж в пользу Экспорт-фактора (“платеж по договору Поручительства”).
		3. Для целей пп.5.1.1. и 5.1.2. платеж со стороны дебитораозначает платеж в пользу либо Импорт-фактора, либо Экспорт-фактора, либо поставщика.
	2. В случае осуществления дебитором платежа по денежным требованиям в пользу Импорт-фактора, последний должен выплатить Экспорт-фактору эту же сумму в этой же валюте немедленно после даты зачисления денежных средств или даты получения Импорт-фактором уведомления банка о поступлении денежных средств в зависимости от того, какое событие состоялось ранее. Все платежи, независимо от суммы должны переводиться по SWIFT.
		1. В дополнение Импорт-фактор должен после каждого платежа предоставить Экспорт-фактору отчет, показывающий адресность перевода средств.
		2. Импорт-фактор может отозвать платеж, произведенный в пользу Экспорт-фактора, если первоначальный платеж дебитора Импорт-фактору был произведен с помощью платежного инструмента впоследствии признанного недействительным (отказ в акцепте чека или эквивалента), и Импорт-фактор известил о такой возможности Экспорт-фактора в извещении о платеже (платеж под резерв). Платежи, отозванные Импорт-фактором, не оказывают влияние на его другие обязательства.
		3. Импорт-фактор не может отозвать такой платеж позже, чем через 10 банковских дней с даты перевода денежных средств на счет Экспорт-фактора.
		4. Исключения по обязательствам, изложенным выше, должны быть согласованы в письменной форме между Импорт-фактором и Экспорт-фактором, и должны распространяться на все платежи, производимые Импорт-фактором.
	3. В случае неисполнения обязательства по уплате денежных средств Импорт-фактором или Экспорт-фактором каждая виновная сторона обязуется уплатить другой стороне проценты на сумму этих средств. За исключением положений п.5.4., если Импорт-фактор не осуществляет платеж в пользу Экспорт-фактора, Импорт-фактор должен:
		1. Выплатить Экспорт-фактору проценты за каждый день просрочки платежа, рассчитанные как удвоенная ставка 3-х месячного LIBOR (EURIBOR**)** по соответствующей валюте, определенная на дату платежа
		2. Возместить Экспорт-фактору убытки, понесенные им в связи с изменением валютного курса, вызванным такой задержкой платежа.

Если ставка LIBOR (EURIBOR) по соответствующей валюте не котируется, то должна использоваться двойная наименьшая ставка по займам в этой валюте, доступная для Экспорт-фактора на эту дату.

* 1. Если Импорт-фактор не может произвести платеж в установленный срок вследствие обстоятельств непреодолимой силы:
		1. Он должен немедленно известить об этом Экспорт-фактора
		2. Он должен выплатить Экспорт-фактору проценты по наименьшей ставке по займам в соответствующей валюте, доступным для Экспорт-фактора, и рассчитанный за каждый день просрочки платежа.

### 6. ПРАВА ИМПОРТ-ФАКТОРА

Bследствие того, что в результате уступки денежного требования к Импорт-фактору переходит в полном объеме право на получение денежных средств, Импорт-фактор имеет право либо от своего имени, либо совместно от своего и от имени Экспорт-фактора и/или поставщика предъявить иск или иным образом предъявить к оплате денежные требования, а также имеет право индоссировать все денежные переводы от дебитора в пользу Экспорт-фактора или поставщика, быть бенефициаром по всем залоговым правам, осуществлять остановку товаров в пути и пользоваться всеми иными правами, присущими поставщику, платеж в пользу которого не был произведен дебитором.

В случае, если платеж по денежному требованию, переданному Импорт-фактору, произведен в пользу Экспорт-фактора или любого из его поставщиков, Экспорт-фактор обязан немедленно проинформировать Импорт-фактора об этом платеже. Указанные денежные средства должны учитываться у Экспорт-фактора или поставщика обособленно от прочего имущества и по первому требованию Импорт-фактора должны быть перечислены (переведены) Импорт-фактору.

Уступка денежного требования Импорт-фактору является действительной, даже если договор купли-продажи товаров содержит положение о запрете уступки денежного требования.

Импорт-фактор имеет право на последующую уступку любого денежного требования.

**7. ПРЕДЪЯВЛЕНИЕ К ОПЛАТЕ**

Ответственность за предъявление к оплате денежных требований, переданных Импорт-фактору, возлагается на Импорт-фактор, который должен предпринимать все необходимые усилия для взыскания денежных средств, независимо от того были подтверждены кредитные риски по денежным требованиям или нет.

Всякий раз, когда дебитор не смог оплатить свой долг Импорт-фактору, и этот долг включает неподтвержденные суммы:

Импорт-фактор имеет право обратиться в суд с заявлением о взыскании с дебитора всей суммы задолженности. Импорт-фактор обязан известить об этом Экспорт-фактора, предварительное разрешение которого на совершение этого действия не требуется

Если Экспорт-фактор уведомляет Импорт-фактор о своем несогласии с подачей иска в суд, то Импорт-фактор имеет право по окончании рассмотрения дела в суде отказаться от переуступки денежных требований и требовать от Экспорт-фактора возмещения расходов, понесенных Импорт-фактором в ходе этого судебного разбирательства

За исключением положений п.7.2.2. судебные расходы должны распределяться между Импорт-фактором и Экспорт-фактором пропорционально размерам подтвержденных и неподтвержденных денежных требований в общей величине неуплаченных сумм.

**8. НЕПОДТВЕРЖДЕННЫЕ ДЕНЕЖНЫЕ ТРЕБОВАНИЯ**

* 1. В случае, когда все денежные требования не являются подтвержденными:
		1. Импорт-фактор должен получить согласие Экспорт-фактора прежде, чем начать нести юридические и прочие расходы и издержки (кроме собственных административных расходов), связанных с взиманием дебиторской задолженности.
		2. Расходы, понесенные Импорт-фактором при предъявлении этих денежных требований к оплате, должны быть отнесены на счет Экспорт-фактора во всех случаях, если эти расходы имели место по причине задержки в выдаче указанного согласия Экспорт-фактором.
		3. Если Экспорт-фактор не дает ответ на просьбу Импорт-фактора о даче согласия в течение 30 дней, Импорт-фактор имеет право в любое время переуступить денежные требования Экспорт-фактору.
		4. Импорт-фактор имеет право потребовать от Экспорт-фактора внесения денежных средств на депозит в обеспечение возмещения исчисленных расходов для взимания дебиторской задолженности.

### 9. СПОРЫ

* 1. Спор возникает всякий раз, когда дебитор либо отказывается принять поставленные товары, либо отклоняет выставленный счет, либо выдвигает возражение, встречный иск или судебный зачет.
	2. При получении извещения о споре Импорт-фактор или Экспорт-фактордолжны немедленно послать другой Стороне такое же уведомление, содержащее все подробности и информацию, известную ей относительно денежного требования и природы такого спора. При получении такого извещения о споре, денежное требование должно считаться неподтвержденным, несмотря на все предыдущие подтверждения.
	3. Если спор инициирован дебитором, и извещение о споре было получено в течение 90 дней с даты платежа по конкретному счету Импорт-фактор не должен осуществлять платеж по договору Поручительства в размере суммы**,** удерживаемой дебитором по причине этого спора.
	4. При получении такого извещения о споре, дебиторская задолженность должна считаться неподтвержденной, несмотря на все предыдущие подтверждения. Если такой спор возник после платежа по договору Поручительства, то Импорт-фактор имеет безусловное право на возмещение Экспорт-фактором сумм, удерживаемых дебитором по причине такого конфликта.
	5. Экспорт-фактор несет ответственность за разрешение спора и обязан действовать таким образом, чтобы обеспечить как можно более быстрое его разрешение. Импорт-фактор должен сотрудничать и оказывать содействие Экспорт-фактору в разрешении спора, и в возбуждении судебного разбирательства.
		1. Если Импорт-фактор отказывается от участия в таком судебном разбирательстве, Экспорт-фактор имеет право на обратную уступку оспариваемых денежных требований с тем, чтобы судебное разбирательство велось от имени Экспорт-фактора или от имени поставщика.
		2. Независимо от того, имела место или нет обратная переуступка, указанная в предыдущем абзаце, Импорт-фактор вновь принимает в качестве подтвержденного оспариваемое денежное требование при условии, что спор разрешен в пользу поставщика.
		3. Обязанность Импорт-фактора вновь принять оспариваемое денежное требование в качестве подтвержденного ограничивается:

В случае внесудебного урегулирования спора - \_\_\_\_\_\_\_ днями

В случае рассмотрения дела в суде - \_\_\_\_\_\_ годами

В каждом случае после получения уведомления о споре в соответствии с положениями настоящей статьи.

Если, однако, в течение этих периодов, дебитор будет официально признан несостоятельным, Импорт- факторнесет риск до окончания судебного разбирательства. Для целей настоящей Статьи, “рассмотрение дела в суде” означает, что спор разрешается в суде (арбитражном/третейском суде) соответствующей юрисдикции; и «внесудебное урегулирование спора» означает, что спор не разрешается посредством обращения в суд.

В случае, когда Импорт-фактор в соответствии с положениями п.9.5. вновь принимает оспариваемое денежное требование в качестве подтвержденного:

Если денежное требование было обратно переуступлено Экспорт - фактору, Импорт-фактор имеет право потребовать передать ему все права Экспорт-фактора или поставщика как сторон в разрешении спора

В любом случае платеж по договору поручительства, осуществляемый в соответствии со Статьей 5, должен быть произведен в течение 14 дней с даты, когда в соответствии с порядком, принятым при разрешении спора, дебитор должен осуществить платеж.

При этом переуступка, требуемая Импорт-фактором и положениями настоящей Статьи, осуществляется Экспорт-фактором в течение указанного периода. Окончание указанного периода падает на дату, более позднюю чем первоначальнаядата платежа по договору поручительства.

Если Экспорт-фактор не будет исполнять все свои обязательства в соответствии с настоящей Статьей, Импорт-фактор будет иметь право переуступить обратно Экспорт-фактору оспариваемое денежное требование.

Если спор разрешен в пользу поставщика, все расходы, связанные с его рассмотрением, относятся на счет Импорт-фактора. Во всех других случаях расходы будут отнесены на счет Экспорт-фактора.

**10. ЗАЯВЛЕНИЯ И ПОРУЧИТЕЛЬСТВО**

 Экспорт-фактор поручается и заявляет от своего имени и от имени поставщика:

Что каждое денежное требование относится к действительной и добросовестной сделке купли-продажи товаров или оказания услуг, совершаемой в процессе осуществления обычной хозяйственной деятельности поставщика, а также соответствует условиям платежа по договору с отсрочкой до 90 дней

Что дебитор обязан выплатить суммы, указанные в каждом счете в соответствии с условиями контрактабез возражений и претензий

Что оригинал счета сопровождается извещением о том, что денежное требование выплаты дебиторской задолженности уступлено Импорт-фактору, который является владельцем этой задолженности и получателем платежа, либо такое извещение было сделано в письменной форме до даты счета; любое такое извещение об уступке прав требования должно соответствовать форме, установленной Импорт-фактором

Что он будет информировать Импорт-фактора о любых платежах, полученных или поставщиком или Экспорт-фактором по уступленным задолженностям.

* 1. В случае нарушения Экспорт-фактором гарантий, указанных в п.10.1., Импорт-фактор имеет право на возмещение за счет Экспорт- фактора.
		1. Согласованной комиссии в размере, согласно тарифам Импорт-фактора и/или расходов по отказанной дебиторской задолженности.
		2. Других расходов, если они будут иметь место в силу этого нарушения.

**11. ОТЧЕТЫ**

* 1. Импорт-фактор несет ответственность за надлежащее ведение бухгалтерских книг по дебиторам и за представление Экспорт-фактору информации о счетах в этих книгах.
	2. Экспорт-фактор полагается на информацию и отчеты, представленные ей Импорт-фактором, считая эту информацию разумной и добросовестной.
	3. Экспорт-фактор и Импорт-фактор могут передавать информацию и отчеты друг другу с использованием системы электронного документооборота (ЭДО).
	4. Если по каким-либо реальным причинам Импорт-фактор или Экспорт- фактор не имеют возможности воспользоваться системой ЭДО, Импорт- фактордолжен не менее одного раза в месяц представлять Экспорт-фактору отчеты о всех сделках, и такие отчеты должны быть приняты и подтверждены Экспорт-фактором.

##### 12. ВОЗМЕЩЕНИЕ

 По заключаемому между Импорт-фактором и Экспорт-фактором соглашению, Экспорт-фактор должен оплатить все пошлины, экспедиторские расходы, хранение и перевозку, а также другие расходы, которые в соответствии с условиями сделки купли-продажи лежат на поставщике.

Импорт-фактор, оказывая свои услуги, не должен нести никакой ответственности перед поставщиками Экспорт-фактора.

Экспорт-фактор должен возместить Импорт-фактору все расходы и должен защищать Импорт-фактора от исков, претензий, убытков и других требований, которые могут быть заявлены против Импорт-фактора:

* + 1. Любым таким поставщиком по причине любого действия или бездействия Импорт-фактора
		2. Любым дебитором относительно товаров и/или услуг, счетов или прочих контрактов, заключенных с этим поставщиком при условии, что в каждом из случаев поведение Импорт-фактора в его действии или бездействии было разумным и добросовестным.

12.4. Экспорт-фактор должен возместить Импорт-фактору все расходы, убытки и издержки, включая юридические, понесенные Импорт-фактором в случаях, для которых предусмотрено возмещение вреда в п.12.3.

**13. РАССМОТРЕНИЕ СПОРОВ**

Все споры, возникающие из настоящего Договора или в связи с ним, будут передаваться на рассмотрение Международного Коммерческого Арбитражного Суда (МКАС) при ТПП РФ в соответствии с Регламентом указанного суда. Решение МКАС при ТПП РФ является окончательным и обязательным для обеих Сторон.

**14. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

* 1. Ни одна из Сторон не обязана пользоваться услугами только другой Стороны, и имеет право заключать сделки с другими факторинговыми организациями, расположенными в странах, на территории которых Стороны оказывают факторинговые услуги.
	2. Стороны обязуются оказывать друг другу содействие для получения любых документов, необходимых для ведения деятельности и защиты интересов в соответствии с настоящими Правилами.
	3. Стороны обязуются информировать друг друга о любых фактах, которые, по мнению Сторон, имеет существенное значение для исполнения дебиторами обязательств по удовлетворению денежных требований.
	4. Настоящий Договор вступает в силу с даты его подписания и действует до момента его расторжения по инициативе любой из Сторон, в соответствии с письменным уведомлением другой Стороны не позднее, чем за 60 дней до предполагаемой даты расторжения. Данное условие о расторжении Договора не применяется к взаимным обязательствам Сторон, не исполненным на дату расторжения.
	5. Во всем, что не урегулировано положениями настоящего Договора, Стороны руководствуются нормами действующего законодательства РФ.
	6. Настоящий Договор составлен на русском языке в двух экземплярах, имеющих равную юридическую силу.
1. АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
| ИНН  | ИНН |
| КПП  | КПП  |
| Юридический адрес:  | Юридический адрес:  |
| Фактический адрес:  | Фактический адрес:  |
| р/с | р/с  |
| БИК  | БИК  |
| к/с  | к/с  |
|  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/****М.П.** |  **\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ /\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_/****М.П.** |

1. Пункт 2 статьи 1 Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям [↑](#footnote-ref-1)
2. Репатриация валютной выручки по Федеральному закону №173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле»// <http://www.ved.gov.ru/rus_export/factoring/> [↑](#footnote-ref-2)
3. Конвенция ЮНИДРУА о международном факторинге принята в 1988 г. Международным институтом унификации частного права (Оттава, 28 мая 1988 г.). Текст Конвенции опубликован в "Журнале международного частного права", 1985 г., N 4.Конвенция вступила в силу 1 мая 1995 г. Российская Федерация не является участником настоящей Конвенции. [↑](#footnote-ref-3)
4. Здесь и далее данные FCI, IFG и EU Federation. [↑](#footnote-ref-4)
5. Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2013 года. Эксперт РА. 7 октября 2013г. С.4,11.// www.raexpert.ru [↑](#footnote-ref-5)
6. Консультант, N 15, август 2009 г. [↑](#footnote-ref-6)
7. Компании – участники АФК – занимают более 80% рынка факторинга в России. Участники АФК считают, что это положительно скажется на решении ключевой задачи для рынка – консолидации Факторов для достижения первоочередных целей по продвижению нашей финансовой услуги в России. За все время развития рынка наблюдалось, что все Факторы развиваются сепаратно, в отрыве друг от друга, не определив общие цели и направления эволюции рынка. Признается необходимым, в ближайшие годы делать это вместе и организованно, решать общерыночные задачи на площадке Ассоциации факторинговых компаний, наиболее компетентной на данный момент для этого организации. Невозможно также не отметить возросшее внимание Факторов к международному сегменту рынка, катализированное в том числе вступлением России в ВТО. Плодотворная работа ВТБ Факторинга с коллегами из Грузии, Армении и Азербайджана, а также вступление Альфа-Банка в международную организацию FCI только подтверждают данную наметившуюся тенденцию. [↑](#footnote-ref-7)
8. Хмелев М. Фактор мира//Профиль–2011(Электронный ресурс).– Режим доступа: http://www.profile.ru [↑](#footnote-ref-8)
9. Система оценки платежеспособности потенциального заемщика, а также рисков, возникающих при выдаче кредита. Чтобы максимально обезопасить себя от рисков невозврата, Банки используют для проверки благонадежности и платежеспособности потенциального заемщика специальную систему, т.н. скорринг. Метод основан на использовании кредитной истории заемщиков прошлых лет или анкетных данных для оценки риска невозврата кредита потенциальным получателем. Для этой цели на основе исторических данных и множества характеристик заемщика строятся математические модели, по которым и проводится оценка (скорринг). По результатам сравнения данных заемщика и выбранных пороговых значений принимается решение о выдаче или невыдаче кредита. [↑](#footnote-ref-9)
10. "Риск-менеджмент", N 9-10, сентябрь-октябрь 2008 г [↑](#footnote-ref-10)
11. Федеральная антимонопольная служба. Методическое пособие для предпринимателей "Антимонопольное регулирование в области торговой деятельности". Разъяснение использования факторинга (финансирования под уступку денежного требования) при осуществлении торговой деятельности в соответствии с Федеральным законом от 28.12.2009 № 381-ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации»// [metodika\_dlya\_predprinimateley.doc](http://asfact.ru/engine/download.php?id=105). [↑](#footnote-ref-11)
12. Гражданский Кодекс РФ глава 43, статья 824 [↑](#footnote-ref-12)
13. Темпы прироста рынка факторинга в 1 полугодии 2013 года замедлились почти вдвое – до 38%. Однако это не помешает рынку вырасти до 2 трлн рублей по итогам года за счет наращивания активности новыми участниками. Придать ускорение рынку в 2014 году способно получение Факторами доступа к финансированию госзаказов: в этом случае темп прироста может достигнуть 40%.// Российский рынок факторинга в 1 полугодии 2013 года. Эксперт РА. 7 октября 2013г. С.4.// www.raexpert.ru [↑](#footnote-ref-13)
14. Образец: ред. Подлесновой А.Ю [↑](#footnote-ref-14)