

Делегирование полномочий – это передача полномочий более «низким» иерархическим уровням организации с целью повышения эффективности управления. Полномочия, в данном случае, – это совокупность функций, выполняемых обособленной структурной единицей (отделом, иным структурным подразделением, отдельным сотрудником) в интересах организации.

Делегирование полномочий дает наибольший эффект, когда применяется в рамках бюджетного планирования. Основная идея, реализуемая в системе бюджетного планирования, заключается в сочетании централизованного управления на уровне всей компании и децентрализованного – на уровне структурных подразделений. Первым шагом на пути внедрения указанного подхода должна стать разработка финансовой структуры, то есть структуры центров финансовой ответственности (ЦФО) со стандартной классификацией по доходам, затратам, прибыли и наделянием соответствующих руководителей полномочиями по принятию решений. Таким образом, ЦФО наделяются правами бизнес-единиц, то есть правами осуществления расходов от имени банка, как внешних, так и внутренних. В качестве ЦФО может быть выделена любая структурная единица, самостоятельно формирующая финансовый результат.

Особенно удачно система делегирования полномочий проявляет себя, когда в организации внедрена также система хозрасчетных взаимоотношений (внутренний биллинг) между ЦФО, которая предусматривает куплю-продажу услуг и ресурсов на внутреннем рынке. Таким образом, каждый ЦФО, выделенный в финансовой структуре, осуществляет хозяйственную деятельность, которая оценивается посредством достигнутого им финансового результата (прибыли или убытка). Следует отметить и тот факт, что применение метода делегирования полномочий позволяет использовать более эффективную систему мотивации центров финансовой ответственности.

**О.М. Никитина**

*Уральский федеральный университет имени первого Президента России*

*Б.Н. Ельцина*

## **ДОГОВОР ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ**

В мировой практике термин «финансирование под уступку денежного требования» включает в себя ряд денежных операций: факторинг, форфейтинг, секьюритизацию, проектное финансирование и рефинансирование. В россий-

ской правовой литературе этот термин рассматривается как равнозначный термину «факторинг».

Данный договор можно назвать комплексным, так как он сочетает в себе элементы кредитного договора и цессии. Кредитом в договоре факторинга называются денежные средства, а уступка денежного требования — способ возврата кредита. Такие отношения в практике получили название «торговля долгами».

По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования, вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование (ст. 824 ГК РФ).

Юридическая квалификация договора: консенсуальный, реальный; возмездный, взаимный.

Предмет договора — денежное требование (основанное на обязательстве), уступаемое в целях получения финансирования, срок платежа по которому уже наступил (существующее требование), или которое возникает в будущем (будущее требование).

Срок договора: определяется по соглашению сторон, однако для финансового агента и клиента точное определение наступления срока передачи требования является всегда исключительно важным

Цена договора: стоимость самого требования плюс вознаграждение финансового агента.

По общему правилу последующая уступка требования финансовым агентом не допускается, если иное не предусмотрено соглашением сторон. При последующей уступке требования финансовый агент становится в положение клиента.

Последствия неисполнения финансовым агентом или клиентом обязанности по уведомлению должника: должник сохраняет право произвести платеж первоначальному кредитору, при этом исполнение будет надлежащим и прекратит существующее между должником и кредитором денежное обязательство.

Дальнейшее совершенствование законодательства, адекватное правовое регулирование факторинговых отношений способствовало бы распространению факторинга в сфере предпринимательства.