

К ВОПРОСУ О ПРАВОВОМ РЕГУЛИРОВАНИИ ДОГОВОРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ

Статья представлена кафедрой гражданского права.

Научный руководитель – доктор юридических наук, профессор А. А. Молчанов

Статья посвящена теоретико-правовому анализу нового института гражданского права – договору финансирования под уступку денежного требования. Рассматриваются основные черты и уточняется характер правовых норм, регулирующих договор факторинга.

The paper discusses a theoretical law analysis of the new institute of civil law “to financing under a concession of the monetary requirement”. The materials present the results of analysis of the main features and definitions of some important characteristics of contract of factoring.

С развитием рыночной экономики возникла необходимость в новых, стимулирующих рыночные отношения, правовых ин-

струментах. Одним из них является институт финансирования под уступку денежного требования (факторинг).

Учитывая это обстоятельство, представляется интересным рассмотреть особенности правового регулирования договора факторинга.

Факторинговые отношения возникли в практике стран с развитой рыночной экономикой. Пионерами здесь выступили США, впервые допустившие подобные сделки по покупке долговых обязательств, причем исключалось обратное требование фактора к клиенту при неоплате уступленного обязательства должником. Применение факторинговых операций в Европе допустило «оборотный факторинг», т. е. возможность регрессного требования фактора к своему клиенту, исключаящую, следовательно, для финансового агента риск неплатежа со стороны должника по уступленному обязательству. В 1988 г. на конференции в Оттаве была принята также специальная Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге», подготовленная Международным институтом унификации частного права (следует учесть, что Конвенция распространяется как на товары, так и на услуги)¹.

Россия не является участником данной Конвенции. Вместе с тем при использовании международного факторинга (где участниками факторинговой сделки являются российские и иностранные лица) применяются нормы указанной Конвенции. Основные положения Оттавской конвенции были учтены в нормах гл. 43 ГК РФ².

Кроме того, приведение гражданского законодательства в соответствие с нормами Оттавской конвенции ускорит присоединение к ней России в целях развития международного факторинга.

Финансирование под уступку денежного требования регулируется в основном нормами гл. 43 второй части Гражданского кодекса Российской Федерации, введенной в действие с 1 марта 1996 г.³

В правоотношениях факторинга участвуют три стороны: финансовый агент (фактор), клиент и должник. По факторинговому договору фактор передает клиенту деньги в счет долга его партнера. При

этом обязательство должно следовать из предоставления клиентом дебитору товаров, услуг или выполнения работ (ст. 824 ГК РФ), т. е. обязательство должно быть только денежным.

Схема отношений участников соглашения достаточно проста. Клиент отгружает товары, работы или услуги контрагенту. Поскольку покупатель еще не заплатил, он становится должником. Клиент уступает право требования финансовому агенту. А фактор, в свою очередь, финансирует клиента на это право долга.

Отношения по этому соглашению могут возникать только между субъектами предпринимательской деятельности. Так как в соответствии со ст. 2 ГК РФ указанную деятельность можно охарактеризовать как предпринимательскую.

Учитывая вышесказанное трудно согласиться с мнением Л. Г. Ефимовой, которая считает, что «отношения финансирования под уступку денежного требования нельзя рассматривать исключительно как предпринимательские (учитывая их субъектный состав). Круг лиц, которые вправе выступать в качестве клиента, нормами статей 824–833 ГК РФ не ограничен. Вполне возможна уступка для получения денег в потребительских целях»⁴.

До настоящего времени в правовой науке остается спорным вопрос о необходимости лицензирования факторинговых услуг.

Федеральный закон от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» не включил деятельность по оказанию услуг финансовым агентам в перечень лицензируемых видов деятельности и установил, что виды деятельности, не указанные в ст. 17 данного закона, не подлежат лицензированию. Необходимость лицензирования деятельности финансовых агентов является предметом дискуссии⁵.

В. А. Белов полагает, что нет смысла лицензировать деятельность финансовых агентов, которая не может навредить никому, кроме самих агентов⁶.

Т. С. Шульгина, напротив, считает, что лицензирование и квалифицированный надзор со стороны регулирующих органов будут способствовать становлению факторинга, позволят обеспечить открытость финансовой информации, усилить рыночную дисциплину и устранить риск недобросовестности факторов⁷.

На практике суды признают договор факторинга, в котором участвовал финансист, не имеющий лицензии, недействительным⁸.

Такую позицию судов нельзя назвать объективно правильной, но для устранения разногласий необходимо принять уточняющие нормы прямо отменяющие лицензирование.

Еще одним дискуссионным вопросом является проблема определения места договора финансирования под уступку денежного требования в системе гражданско-правовых договоров, опосредующих передачу обязательственных прав. Разграничение указанного типа договоров с договорами купли-продажи права, залога права и т. д. имеет существенное практическое значение, поскольку, помимо прочих последствий, определяет необходимость соблюдения специальных требований в отношении лица, выступающего в качестве финансового агента.

Из-за отсутствия в национальном праве большинства стран специальных норм о факторинге данные отношения регулируются нормами обязательственного права (нормами о купле-продаже, кредите или как агентский договор).

В российском праве отношения сторон в договоре факторинга рассматриваются в рамках различных, иногда несовместимых правовых конструкций.

Например, Е. А. Суханов при характеристике договора финансирования под уступку денежного требования указывает на то, что данный договор со стороны финансового агента может предусматривать как передачу денег клиенту (по модели договора займа), так и обязательство передать их

(по модели кредитного договора). Отношения факторинга имеют более сложный характер, чем обычная цессия, сочетаясь с отношениями займа и кредита, а также с возможностью предоставления других финансовых услуг⁹.

При этом используется терминология, связанная с договором купли-продажи, «покупка требования».

Д. А. Медведев указывает, что «факторинг – это способ кредитования одного лица другим с условием платежа в форме правопреемства (“покупки” или передачи прав требования третьему лицу)»¹⁰.

По мнению Е. А. Павлодского, «характеристика договора финансирования под уступку денежного требования как смешанного, состоящего из цессии и элементов кредитного договора (договора займа), других договоров неточна». Он указывает, что «российское законодательство вслед за Оттавской конвенцией о международном факторинге признает ее отдельным договором. Все отношения, вытекающие из данного договора, регулируются положениями договора финансирования под уступку денежного требования»¹¹.

Вместе с тем Оттавская конвенция не называет факторинг отдельным договором, а лишь выделяет различные договорные конструкции, в рамках которых осуществляется финансирование на условиях передачи финансирующей стороне дебиторской задолженности, и делает это для того, чтобы определить сферу применения специальных правил, регулирующих отношения по передаче (уступке, цессии) денежного требования финансовому агенту.

Что касается норм гл. 43 ГК РФ, то можно отметить, что они посвящены особенностям сделок уступки, осуществляемых в рамках договоров, перечисленных в ст. 824 ГК РФ. При этом ни путем отсылки не определен порядок исполнения обязательств финансовым агентом, меры правовой защиты клиента. Невозможно сделать вывод о том, «элементы» каких договоров (займа, кредита, купли продажи,

агентирования и т. д.) регулируют права и обязанности финансирующей стороны. Определение, данное в п. 1 ст. 824 ГК РФ, одинаково охватывает все указанные выше договора.

По этому поводу А. С. Комаров пишет так: «Определение договора финансирования под уступку денежного требования сформулировано так, чтобы он охватывал достаточно широкий круг отношений, связанных с данным видом финансовых сделок в предпринимательской сфере»¹².

Л. Г. Ефимова в качестве критерия разграничения договора финансирования под уступку денежного требования и других видов договоров предлагает использовать цель. Она пишет: «Целью договора купли-продажи является переход права собственности на его предмет от продавца к покупателю. Отношения по передаче денежной суммы в уплату за приобретенный товар носят вспомогательный характер и обслуживают основное обязательство по представлению его в собственность. Целью договора залога как способа обеспечения исполнения обязательства является передача залогодержателю права на удовлетворение его требований по обеспечиваемому обязательству за счет стоимости заложенного имущества»¹³.

Следовательно, цели указанных договоров различны. Но ни одна из них не совпадает с целью договора финансирования под уступку денежного требования.

Если сравнивать рассматриваемый договор с куплей-продажей, то в отличие от последней передача права требования в рамках договора финансирования под уступку денежного требования носит вспомогательный характер, а передача соответствующей суммы денег – основной.

Целью договора финансирования под уступку денежного требования является получение соответствующей суммы денег с обязанностью ее возврата, а уступка представляет лишь способ платежа. В зависимости от того, осуществляется ли уступка требования по типу договора купли-продажи

или по типу договора залога, изменяется только порядок расчетов за услуги, оказанные финансовым агентом (ст. 831 ГК РФ). На сходство целей договора финансирования с целями договоров займа и кредита указывает Л. Чеговадзе, говоря о том, что от этих договоров финансирование отличается только тем, что устанавливается особый порядок возврата денежных средств – через уступку заемщиком права денежного требования к другому лицу¹⁴.

В заключение можно сделать следующие выводы:

1. В настоящее время действует Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге». Россия в ней не участвует. В целях развития международного факторинга необходимо присоединение России к указанной Конвенции, действующее российское гражданское право необходимо привести в соответствие с положениями данной Конвенции.

2. Учитывая норму ст. 2 ГК РФ и гл. 43 ГК РФ договор финансирования под уступку денежного требования следует относить исключительно к предпринимательскому виду договора.

3. В целях устранения противоречий при признании договора факторинга недействительным по основанию отсутствия лицензии у финагента необходимо внести в гражданское законодательство нормы, однозначно отменяющие лицензирование факторинговой деятельности.

4. В целях однозначного понимания термина факторинг и финансирование под уступку денежного требования необходимо как на теоретическом, так и на практическом уровне определить понятие «финансирование под уступку денежного требования».

Практически это можно сделать путем принятия специального закона, регулирующего факторинговую деятельность, например, закона «О факторинге». В этом законе следует дать определение понятия финансирования под уступку денежного требования (факторинга), его видов, а также понятий схожих правовых конструкций,

ПЕДАГОГИКА И ПСИХОЛОГИЯ, ТЕОРИЯ И МЕТОДИКА ОБУЧЕНИЯ

таких как форфейтинг, проектное финансирование и др. Кроме того, необходимо установить особенности правового регулиро-

вания данного правоотношения, составить этот закон в соответствии с нормами Конвенции «О международном факторинге».

ПРИМЕЧАНИЯ

¹ Журнал международного частного права. 1995. № 4. С. 28–36.

² Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. М., 2003. С. 388–411.

³ Собрание законодательства РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

⁴ Ефимова Л. Г. Банковские сделки (актуальные проблемы). М., 1999. С. 258.

⁵ СЗ РФ. 2000. № 16. ст. 1716.

⁶ Белов В. А. Три вопроса о факторинге (гражданско-правовая природа, законодательная квалификация, лицензирование) // Бизнес и банки. 2001. № 6. С. 102.

⁷ Шульгина Т. С. Проблема лицензирования факторинга // Бизнес и банки. 2001. № 27.

⁸ Анохин В. С. Проблемы, возникающие при уступке требования в арбитражном процессе // Арбитражная практика. 2001. Специальный выпуск. С. 68.

⁹ Комментарий части второй Гражданского кодекса РФ для предпринимателей. М., 2005. С. 170.

¹⁰ Медведев Д. А. Финансирование под уступку денежного требования. М., 2004. С. 48.

¹¹ Павлодский Е. А. Договоры организаций и граждан с банками. М.: Статут, 2000. С. 23.

¹² Комаров А. С. Финансирование под уступку денежного требования // Гражданский кодекс РФ. Часть вторая. Текст. Комментарии. Алфавитно-предметный указатель / Под ред. О. М. Маковского. М., 1996. С. 445.

¹³ Ефимова Л. Г. Указ. соч. С. 200.

¹⁴ Чеговадзе Л. Факторинг – сделка имущественного права. М., 2002. С. 57.