

ДОГОВОР ФАКТОРИНГА

Каверзина Н. Е.

Научный руководитель – доцент Чеботарёва И. А.

Хакасский государственный университет им. Н. Ф. Катанова

Недавние изменения, внесённые в Гражданский кодекс Российской Федерации (далее – ГК РФ), коснулись и договора факторинга, или, как указано в законе, финансирования под уступку денежного требования, что в российской правовой доктрине является синонимами.¹ Однако до сих пор не удалось достаточно полно регламентировать данный вид договора.

Во-первых, понятие факторинга, закреплённое в ГК РФ, нуждается в упрощении в связи с тем, что оно является объёмным и сложным для понимания. Можно предложить следующее определение данного договора: «По договору факторинга одна сторона (клиент) уступает за вознаграждение право денежного требования другой стороне (финансовому агенту), которой, по просьбе продавца, покупную цену платит должник».

Во-вторых, на законодательном уровне не закреплены виды факторинга, что является одной из причин нераспространённости данного вида сделок, и проблема для клиента состоит в том, что многие финансовые агенты не предлагают альтернативы, большинство финансовых агентов выбирают более «удобный» вид факторинга для них самих, а не для другой стороны договора. Поэтому в законе нужно закрепить такие распространённые в международной практике разновидности факторинга, как факторинг с регрессом, факторинг без регресса, с условием оплаты требований к определённой дате, с условием о кредитовании клиента в форме предварительной оплаты, соглашение с фиксированным периодом платежа, взаимный факторинг, или двухфакторный.

В-третьих, в ГК РФ не раскрывается содержание услуг, которые предоставляет финансовый агент клиенту взамен уступаемых требований. Ведь факторинг – это не только финансирование, ведь финансовые агенты оказывают услуги клиентам и иного характера.² Так, по мнению М. И. Трейвиша, председателя правления Национальной факторинговой компании, президента Восточноевропейского отделения IFG, конкретный набор услуг может быть большим или меньшим – это зависит от того, на чем специализируется данная компания.³ Например, помимо финансирования, финансовый агент может предоставлять клиенту консультационные услуги, оказывать помощь по работе с банками, обслуживающими должников; услуги клиентам по погашению дебиторской задолженности; анализ информации по финансовому положению должников; обеспечение страхования кредитных рисков; рекламные, складские, транспортные, юридические услуги.⁴ В связи с этим, предлагается указать в ГК РФ примерный перечень, оказываемых услуг финансовым агентом клиенту.

В-четвёртых, не урегулированы права и обязанности сторон. В частности, несмотря на закреплённую в ГК РФ обязательность уведомления должника, нормами закона не урегулировано, кто именно из сторон должен уведомить его об уступке. Поэтому, на практике получается такая ситуация, когда ни одна из сторон договора не уведомляет должника об уступке, и последний исполняет обязательства по оплате

¹ См., напр.: Суханов, Е. А. Гражданское право [Текст]. В 4 т. Т. 4. Обязательственное право: учеб. / Е. А. Суханов. М.: Волтерс Клувер, 2008. С. 720.

² См., напр.: Садиков, О. Н. Гражданское право [Текст]. В II томах. Том II. Учебник / О.Н. Садиков. М. Юридическая фирма КОНТРАКТ: ИНФРА-М, 2006. С. 327.

³ Тармаева, Н. Г. Факторинг: проблемы регулирования и перспективы развития [Электронный ресурс]: интервью с М. И. Трейвишем, председателем правления Национальной факторинговой компании, президентом Восточноевропейского отделения IFG. Международные банковские операции. Ноябрь-декабрь 2005. № 6. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

⁴ Ивасенко, А. Г., Никонова, Я. И. Факторинг: учебное пособие. М., 2009. С. 21-22.

стоимости поставленной продукции в пользу первоначального кредитора.¹ Также в закон можно включить примерный перечень частей, из которых состоит вознаграждение, выплачиваемое клиентом финансовому агенту за оказываемые услуги. На практике вознаграждение может быть в процентном соотношении от суммы уступленных требований, а может зависеть и от будущих рисков финансового агента. Так, например, по мнению Р. Кособрухова, начальника отдела создания и адаптации факторинговых продуктов департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк», вознаграждение за услуги финансового агента по договору факторинга состоит из четырёх частей: первая комиссия (в виде процента от суммы долга) за предоставление денежных ресурсов. Она берется за каждый день с момента выплаты банком долга клиенту до момента окончательного расчета с покупателем. Вторая – за факторинговое обслуживание (риски), третья – фиксированный сбор за обработку документов и четвертая, которая есть у части финансовых агентов, – плата за период ожидания, для клиента – это время между датами плановой и фактической оплатами дебитора.²

Вполне оправданной является регламентация законодателем взаимоотношений должника и финансового агента, клиента и должника, однако должник не является стороной договора факторинга. И в связи с этим, встаёт вопрос о том, является ли факторинг двусторонним договором или это всё-таки многосторонняя сделка. Российский законодатель этот вопрос не урегулировал. Думается, можно использовать нормы о цессии, или уступке. Если, например, обратиться к международным источникам, в частности, к Конвенции УНИДРУА о международном факторинге,³ данный договор можно рассматривать как разновидность цессии. Но для этого нужно законодательно это аргументировать. Пока же этот вариант решения проблемы представляется неоправданным, потому что следует учитывать, что предметом цессии является непосредственно передача права (требования), а предметом факторинга – финансирование одного лица другим в счет передачи последнему денежного требования этого лица к третьей стороне. Следует отметить и то, что, согласно цессии, уступаемое требование может иметь любой характер, а согласно факторингу, оно должно быть только денежным. Также отличием является то, что цессия подразумевает уступку только права (требования), а согласно факторингу, наряду с уступкой требования, сторонами совершается ряд действий, непосредственно с ней не связанных. Поэтому, думается, второй вариант разрешения данного вопроса более приемлем, всё-таки следует урегулировать права и обязанности сторон в главе 43 ГК РФ, посвящённой факторинговым операциям. Необходимо в законе закрепить положения о порядке исполнения клиентом своих обязанностей по передаче права требования; об оплате услуг финансового агента и выплате клиентом процентов за пользование предоставленными денежными средствами; об ответственности сторон. Это один из способов разграничения договора факторинга от других институтов обязательственного права.

Резюмируя всё выше сказанное, хочется отметить, что на сегодняшний день сформирована практика, благодаря обычаям делового оборота и инициативности самих финансовых агентов по многим вопросам, ответов на которые не нашлось в законе.

¹ См., напр.: О принятии к производству заявления о пересмотре судебного акта в порядке надзора [Электронный ресурс]: Определение Высшего Арбитражного Суда Рос. Федерации от 01 декабря 2009 г. № ВАС-15871/09 по делу № А40-80136/08-31-772. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

² Плеханова В. Факторинг: спрос растёт, а предложения? [Электронный ресурс]: интервью с Р. Кособруховым, начальником отдела создания и адаптации факторинговых продуктов департамента факторинговых операций ОАО «Промсвязьбанк». Консультант, N 11, июнь 2009 г. Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

³ Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, от 28 мая 1988 г. // UNIDROIT.ORG: официальный сайт УНИДРУА. URL: <http://www.unidroit.org>. (дата обращения: 28.04.2010).

В связи с отсутствием законодательного регулирования факторинга, основным источником правового регулирования выступают обычаи делового оборота, которые не способствуют стабильности регулирования факторинговых отношений, поэтому нужно закрепить в ГК РФ нормы, благодаря которым договор факторинга станет более понятным, доступным. Некоторые положения о регламентации факторинга нашли отражение в Концепции совершенствования гражданского законодательства.¹

¹ Концепция развития гражданского законодательства Российской Федерации [Электронный ресурс]: одобрена решением Совета при Президенте Российской Федерации по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства от 7 октября 2009 г. Опубликована в журнале «Вестник ВАС РФ». 2009. № 11. Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».