

Мочалов Игорь Анатольевич

Магистрант

Направление: Юриспруденция

Магистерская программа: Гражданское право, семейное право, международное частное право

История становления института договора под уступку денежного требования (факторинга)

Аннотация. В статье рассматривается процесс возникновения и развития факторинга, как финансового инструмента и договорной конструкции.

Ключевые слова: факторинг, договор под уступку денежного требования, Конвенция УНИДРУА.

История факторинга как правового явления и договорной конструкции по-разному описывается исследователями данного вопроса. Некоторые авторы, исходя из понимания факторинга как вида кредитной деятельности, находят его признаки еще в древности. Другие исследователи полагают, что отдельные элементы операций под уступку денежного требования появились в XIII–XIV вв., но широкое развитие факторинг получает только в США в середине XX век [2].

Появлению современных факторинговых операций послужила практика оказания торговыми компаниями, занимавшимися сбытом товаров, их производителям (поставщикам) разнообразных коммерческих и финансовых услуг, сложившаяся в первой половине XIX века. В этот период существенную роль в предпринимательской сфере и, в частности, в торговле, как во внутренней, так и внешней, играли комиссионные (торговые) агенты, которые назывались факторами. В функции факторов входила не только реализация товаров, производимых комитентом, но и предоставление ему денежных авансов и кредитование производства. Позднее некоторые комиссионеры

отказались от коммерческих функций и, сосредоточились на финансовых сторонах обслуживания своих клиентов, занимаясь прямой покупкой у поставщика его платежных требований (выставленных покупателям счетов-фактур), что, в конечном счете, и послужило появлению факторинга в современном понимании. Его интенсивное развитие началось во второй половине XIX века в Северной Америке.

На начальном этапе американские факторы только принимали у производителей товар на реализацию, то есть имела место сделка, аналогичная договору комиссии в континентальной системе права. Особенно наглядно это проявлялось в сфере торговли текстильной продукцией. После введения ограничительных таможенных пошлин на текстиль в Европе, производители занялись созданием собственных систем сбыта продукции, включающей в себя и элементы производства. В связи с чем, американские факторы изменили форму деятельности с посредников при продаже товаров (agent factoring) в институты, финансирующие производителей товаров (credit factoring). Чтобы сделать новую форму более привлекательной, был разработан способ финансирования клиентов, включающий в себя дисконт и исполнение принимаемых от клиентов денежных требований, а также принятие на себя финансовых рисков.

Кроме того, американские факторы начали оказывать комплекс дополнительных услуг по сопровождению сделок: ведение бухгалтерского учета производителей, внесение денежных авансов в счет будущих поступлений от контрагентов, предоставление кредитов для закупки сырья и финансирования производства. Таким образом, американские факторы стали вести деятельность, типичную для банковских организаций. Подобная схема факторинга окончательно закрепилась в США. В настоящее время её используют 90% производителей текстиля.

В Западной Европе институт факторинга появился значительно позднее – во второй половине 50-х годов XX века, сразу заняв заметное место в

финансовом обороте. Результатом этого стало возникновение факторинговых банков и специализированных факторинговых компаний.

Можно выделить, по крайней мере, три этапа в истории становления и развития факторинговых процедур. На первом этапе факторы реализовывали товар собственника, перечисляя ему выручку по мере поступления платежей от покупателей. На втором этапе они, отказавшись от сбыта, стали предоставлять исключительно услуги по инкассированию платежей за поставленные товары, страхованию риска их неоплаты покупателями и ведения счетов по обслуживанию долга (управлению кредитом).

На третьем этапе все перечисленные услуги дополнились финансированием поставщика, реализующего товар с отсрочкой оплаты, в момент продажи в счет причитающихся с покупателей денежных средств.

Следовательно, в истории развития факторинга отчетливо выделяются «товарный» и «финансовый» периоды. При практиковавшемся первоначально «товарном» факторинге, факторы осуществляли посредническую деятельность, реализуя товар производителей, и в целом представляли интересы последних. При появившемся позже «финансовом» факторинге, факторы занимаются иными видами деятельности, а не продажей продукции.

В современной практике факторинга осуществляются два вида финансовых операций. Деятельность европейских факторинговых компаний сводится к принятию и оплате коммерческих счетов поставщика, т.н. «факторинг старой линии» (old line factoring). В деятельности компаний США, указанные операции, как правило, совмещаются с предоставлением фактором кредита поставщику в объеме, более или менее равном общей сумме предполагаемых операций, предусмотренной в контракте, так называемый «факторинг нового стиля» (new style factoring). Таким образом, американская практика расширила рамки финансовой операции.

Помимо финансирования предпринимателей, факторы выполняют для них также ряд других работ. В функции факторов входит предоставление целого ряда услуг, использование которых приносит несомненную выгоду

поставщикам, поскольку исключает необходимость их обращения в специализированные организации.

К таким услугам относятся: доступ к информации о финансовом положении потенциальных контрагентов, их платежеспособности; маркетинговые исследования о состоянии спроса на рынке, клиентуре, конкурентах, рыночной конъюнктуре и прочее; проведение рекламных кампаний; транспортные перевозки; поиск агентов; представительство в суде и т. д.

Фактор становится, таким образом, консультантом предпринимателя по производству и торговле. Фирмой, комплексно выполняющей ряд работ по реализации товаров и услуг, что позволяет производителю более эффективно действовать на рынке.

Комплексное развитие факторинговых операций привело к тому, что различия между американским и европейским (исключая Великобританию) факторингом в последнее время активно сглаживаются. Если ранее европейские факторы сохраняли за собой право регресса к клиенту, то в настоящее время они все чаще практикуют факторинг без права регресса. Такой факторинг применяется в США [4].

Международный этап развития факторинговой деятельности привёл к необходимости её законодательной унификации. В Оттаве в 1988 году была созвана дипломатическая конференция по рассмотрению и принятию проектов конвенций о международном факторинге и международном финансовом лизинге, подготовленных Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Результатом данной конференции явилась Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, подписанная 28 мая 1988 года [3].

В России факторинг возник в XX веке сразу как финансовый, минуя стадию товарного. Основными причинами этому в дореволюционной России являлось знание отечественными производителями внутреннего рынка страны, превышение спроса над предложением на товарных рынках и, как следствие, отсутствие необходимости в зарубежных рынках сбыта. В подобных условиях

использовать отсрочку платежа при реализации продукции не было необходимости.

В советский период, сразу после «замораживания» НЭПа, в условиях перехода к административно-плановой экономике, сформировалась жесткая система хозяйственных связей, исключавшая применение факторинга.

Начало внедрения факторинга в современной России связано с периодом перестройки. 12 декабря 1989 г. выходит письмо Госбанка СССР N 252 «О порядке осуществления операций по уступке поставщиками банку права получения платежа по платежным требованиям за поставленные товары, выполненные работы и оказанные услуги» [5].

В соответствии с ним, банкам разрешалось на договорных началах осуществлять торгово-комиссионные (факторинговые) операции. Следует указать, что письмо Госбанка СССР затрагивало только случаи переуступки просроченных требований. Уступка производилась после получения поставщиком от банка – плательщика извещения о помещении платежных требований в картотеку N 2 (расчетные документы, не оплаченные в срок). Указанные ограничения не могли стать достаточным стимулом к широкому применению факторинга в отечественном имущественном обороте. Реальное появление факторинга в России (в том числе как одного из элементов системы российского договорного права) связано с вступлением в силу второй части Гражданского кодекса Российской Федерации (1 марта 1996 г.), содержащей положения о договоре финансирования под уступку денежного требования (гл. 43, ст. ст. 824 – 833) [1].

Наличие законодательного регулирования договора финансирования под уступку денежного требования, поставило российскую правовую систему в особое положение по отношению ко многим зарубежным правовым системам, которые не включают специальных правил, направленных на регулирование договора факторинга в гражданское законодательство.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (от 29.07.2018 N 225-ФЗ). [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 05.08.2019).
2. История факторинга. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://www.factorings.ru/> (дата обращения: 07.08.2019).
3. Конвенция УНИДРУА по международным факторинговым операциям. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://docs.cntd.ru/> (дата обращения: 08.08.2019).
4. Кувшинова Ю.А. Этапы развития факторинга: история и современность. [Электронный ресурс] // Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/> (дата обращения: 11.08.2019).
5. Цыбина Е.О. Факторинг в России и других странах: сравнительный анализ // Молодой ученый. 2017. № 50.

© Бюллетень магистрант