

Мочалов Игорь Анатольевич

Магистрант

Направление: Юриспруденция

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

Виды договоров под уступку денежного требования (факторинга)

Аннотация. В статье рассматриваются признаки договора финансирования под уступку денежного требования (факторинг), виды договоров, затрагивается вопрос их классификации.

Ключевые слова: факторинг, договор под уступку денежного требования, цессия, клиент, финансовый агент (фактор).

Правоведы-цивилисты по ряду признаков выделяют несколько видов договора финансирования под уступку денежного требования. Большинство авторов классифицируют факторинг как полный и неполный, открытый и скрытый (конфиденциальный), с предварительной оплатой и с определенным сроком платежа, внутренний и международный. В каждом из этих видов факторинга существуют подвиды[3]. Вместе с тем, нельзя говорить о видах факторинга, рассуждая об абстрактной модели этого договора, так как здесь скорее речь идет о различных сочетаниях разных факторинговых услуг, встречающихся в реальном имущественном обороте, а не о классификации факторинга.

© Полный и неполный факторинговые договоры разграничивают по предмету договора. Полный, или истинный, настоящий факторинг (old line factoring), исторически получил распространение в странах общего права. Такой факторинг имеет место в том случае, когда финансовый агент перенимает кредитный риск, так называемую делькредерную функцию.

Финансовый агент приобретает требование без возможности предъявления регрессного иска клиенту при невыполнении обязательства лицом, к которому обращено требование. В этом случае, клиент по общему правилу «прощается» с принадлежавшими ему требованиями; его проблемы исчерпаны, их берет на себя финансовый агент. Данный вид факторинга преимущественно распространён в США и помимо названия полного или настоящего факторинга (old line factoring) имеет также название факторинга без права регресса (non recourse factoring). Как правило, именно с полным факторингом связаны, не только реализация финансовых функций, под которой понимается кредитование предпринимательской деятельности, но и сервисная функция, т. е. функция оказания услуг.

Как правило, полный факторинг широко практикуется при постоянных или достаточно прочных деловых контактах между финансовым агентом и клиентом. Полный факторинг включает в себя все долги клиента, как существующие, так и будущие.

В качестве разновидностей полного факторинга выделяют разделенный факторинг, соглашение об открытом оптовом факторинге и факторинг с участием банка.

Разделенный факторинг или «сплит-факторинг» (split factoring) заключается в том, что клиент уступает права требования не одному, а нескольким финансовым агентам. Это делается для того, чтобы не ошибиться в выборе фактора, которые также имеют специализацию, зависящую от сферы бизнеса, к которой относятся долги.

Соглашение об открытом оптовом факторинге – это договор, в соответствии с которым финансовый агент приобретает неоплаченные долговые требования, а клиент, в свою очередь, обязуется выполнять функцию агента по их получению от должника (инкассированию). В этом случае, на уступаемом счете-фактуре делается надпись об уступке, но вместо обязанности уплатить по долговому документу фактору на нем указывается, что денежные суммы должны быть переведены клиенту, выступающему в качестве его

представителя. Такая надпись по своей правовой сути очень близка понятию "индоссамент", совершаемому на ценных бумагах.

Финансирование клиента фактором, производимое путем его авансирования, обеспечиваемого, выступающим в качестве ссудодателя и третьей стороны банком, – называется факторингом с участием банка (bank participation factoring). В соответствии с этим видом факторинга, клиент уступает дебиторскую задолженность финансовому агенту на регулярной основе, а долги, подлежащие уплате, в свою очередь, передаются ссудодателю (банку) в качестве средства обеспечения уплаченных в виде ссуды средств. Обязанность фактора заключается в слежении за тем, чтобы все суммы, уплачиваемые должниками по долгам, которые были уступлены, перечислялись ссудодателю напрямую. Кроме этого фактор периодически представляет ссудодателю отчеты, содержащие информацию о суммах, которые могут быть получены от должников в целях уплаты авансовых платежей клиенту.

В России old line factoring именуют договором «о полном обслуживании», «полным факторингом» или «открытым факторингом без права регресса». Таким образом, в основе договора полного факторинга лежит уступка всей дебиторской задолженности поставщика или отдельных ее статей, при которой права требования передаются фактору по мере их возникновения. Фактор, помимо оказания услуги по страхованию риска неплатежа, берет также на себя обязательства по ведению бухгалтерского учета счетов поставщика по уступаемой задолженности и инкассации платежей. Обязательство, связанное с ведением бухгалтерского учета обусловлено тем, что фактор, приобретая денежные требования поставщика к его контрагентам, лично заинтересован в контроле над операциями клиента. Оплата этой услуги, исчисляемая в процентах от суммы обработанных счетов, представляет собой значительную часть вознаграждения фактора.

При факторинге без права регресса, так называемом, безоборотном факторинге, называемом также «истинным» или «классическим» факторингом, клиент несет ответственность перед финансовым агентом лишь за

недействительность уступленного права требования. Во всех остальных случаях отрицательные последствия неисполнения должником своего обязательства по уплате задолженности несет финансовый агент, принимающий на себя риск неплатежа по уступленному ему праву требования. В указанных обстоятельствах сторонам выгоднее прийти к соглашению об обслуживании с правом регресса.

Неполный факторинг или оборотный факторинг (recourse factoring) в отличие от факторинга полного характеризуется тем, что клиент продолжает нести ответственность по уступленным денежным требованиям перед финансовым агентом в случае их неисполнения должником, а финансовый агент, как правило, не оказывает клиенту иные финансовые услуги. Неполный факторинг – это договор, при котором (в отличие от договора полного факторинга) финансовый агент не перенимает кредитный риск (делькредерную функцию).

Открытый (disclosed factoring) и скрытый (confidential factoring) факторинговые договоры разграничивают по характеру отношений фактора и должника по приобретенным фактором денежным требованиям.

При открытом факторинге финансовый агент (фактор) и клиент по договоренности сообщают дебиторам, что дальнейшие выплаты должны направляться фактору. На уступаемом документе клиентом ставится пометка об уступке права на получение долга в пользу финансового агента. Должник, получив соответствующее уведомление либо от клиента, либо от фактора, осуществляет платежи финансовому агенту. Клиент также обязан регулярно сообщать должнику, что выплаты производятся финансовому агенту, а не ему. Следует отметить, что открытым факторингом пользуются и при полном, и при неполном факторинге.

При скрытом факторинге о факте передачи финансовому агенту прав должнику не сообщается. Должник, в этом случае продолжает платить клиенту, который обязан переводить выплаты на счет финансового агента. При этом клиент выступает в качестве доверительного собственника или агента фактора.

Факторинг с предварительной оплатой (advance factoring) и с определенным сроком платежа, дословно «срочный факторинг» (maturity factoring) разграничивают по критерию момента оплаты требований. В первом случае фактор осуществляет финансирование клиента путем предварительной оплаты уступаемых ему клиентом прав требования к должнику. При факторинге с определенным сроком платежа – это происходит в определенный договором срок, как правило, после получения денежных средств от должника.

В литературе указывается, что правовые акты (международные договоры и нормативные правовые акты) совершенно не учитывают разновидностей факторинга и не предлагают их устанавливать, что является неверным, поскольку именно от видов факторинга во многом зависит совокупность прав и обязанностей сторон по договору. В связи с этим, предлагается закрепить в гл. 43 ГК РФ регрессный и безрегрессный факторинг, а также открытый и закрытый (конфиденциальный) факторинг [1].

При факторинге с предварительной оплатой фактор финансирует клиента и тем самым фактически покупает его требования. Как правило, сумма финансирования представляет собой фиксированный процент (75 – 90%) от суммы денежного требования. Предварительная оплата впоследствии компенсируется за счет платежей, произведенных должником, а оставшиеся проценты (10 – 25%), за вычетом издержек финансового агента, перечисляются, как правило, после оплаты должником суммы долга или в иной, указанный в договоре финансирования под уступку денежного требования срок. В случае отсутствия предварительной оплаты сумма финансирования (за минусом издержек) перечисляется клиенту на определенную дату или по истечении определенного времени. Такой срок называется фиксированным сроком финансирования (fixed maturity period) [4].

Внутренний и международный факторинг разграничивают по наличию в правоотношении какого-либо иностранного элемента (место заключения или исполнения договора, субъект договора и т. д.). В международном факторинге эти признаки (достаточно даже одного из иностранных элементов)

присутствуют. Внутренним факторинг считается в том случае, если клиент и должник по основному договору, а также финансовый агент находятся в одной стране и осуществляют расчеты между собой в валюте этой страны [2].

Из видов договора под уступку денежного требования, в предпринимательской деятельности применяются все из рассмотренных.

Необходимо отметить, что положения международных договоров и законодательства РФ не учитывают разновидностей факторинга. На наш взгляд, – это является неверным, поскольку совокупность прав и обязанностей сторон по договору зависит от его видов. Регламентация законодателем видов договора финансирования под уступку денежного требования, активно уже используемых в договорной практике, в гл. 43 ГК РФ позволит будущим субъектам договора точно выбрать для себя ту или иную модель договора и избежать в будущем длительных судебных споров, связанных с невыполнением обязательств.

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. Быстрова В.В. Особенности правовой природы договора факторинга в российском и зарубежном гражданском праве: Мат-лы V Междунар. науч. конф. «Право: современные тенденции» (г. Краснодар, февраль 2018 г.). Краснодар: Новация, 2018.

3. Понятие, основные виды и функции факторинга [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part1/> (дата обращения: 04.08.2019).

4. Российский рынок факторинга [Электронный ресурс] // Режим доступа: <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part3/> (дата обращения: 05.08.2019).