

Эволюция факторинга в России: новая модель по старым правилам

Научный руководитель – Белов Вадим Анатольевич

Харченко Владислав Андреевич

Студент (бакалавр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический
факультет, Москва, Россия
E-mail: vladhaick@gmail.com

С каждым годом факторинговые операции набирают все большую популярность: по данным Ассоциации Факторинговых Компаний совокупный факторинговый портфель в 2017 году вырос на 41% по сравнению с предыдущим периодом [7]. Сейчас в ГК РФ конструкция договора факторинга реализуется в рамках договора финансирования под уступку денежного требования. [1] Однако с 1 июня 2018 года в главу 43 ГК РФ будут внесены поправки, [2] и в гражданском законодательстве появится непосредственно термин факторинг, а вслед за ним изменится текст большей части статей главы. Так ли однозначны предстоящие изменения?

Как видится, основная цель изменений - приведение российского законодательства в соответствие с международно-правовыми нормами. В 2015 году Россия присоединилась к Конвенции УНИДРУА о международном факторинге 1988 года, которая предусматривает, что финансовый агент должен выполнять по меньшей мере две из указанных функций: финансирование поставщика, поддержание счетов по дебиторской задолженности, сбор дебиторской задолженности, защита от ошибки при погашении долга дебиторами (ш. b, п. 2, статья 1). Аналогичное положение будет включено в ст. 824 ГК РФ. В связи с этим возникает вопрос относительно наименования договора, поскольку «финансирование под уступку денежного требования» в новой редакции остается, а наименование «договор факторинга» лишь взято в скобки. Получается, что договор финансирования может не предусматривать собственно финансирования клиента, если, например, фактор обязуется лишь осуществлять сбор дебиторской задолженности и поддерживать счета.

Однако еще большее количество вопросов вызывает возможность возвратности финансирования, о которой и ранее в научной литературе велись дискуссии. [3] [5] В новой редакции ст. 824 абзац об обеспечительной функции уступки будет исключен, но в других статьях главы обеспечительная цель уступки все же фигурирует (ст. 829, 831). Какое обязательство может обеспечивать такая уступка?

Во-первых, резонно предположить, что обеспечивается обязательство по возврату финансирования, которое было предоставлено клиенту фактором. В таком случае, фактор сможет реализовать уступленные ему права требования, если клиент не вернет предоставленную сумму вовремя. Такая модель уж очень напоминает кредитный договор, обеспеченный обычной уступкой прав требования, как непоименованным способом обеспечения обязательств. [6]

Во-вторых, допустим, что обеспечивается иное обязательство клиента перед финансовым агентом. В соответствии с настоящей редакцией ГК РФ непонятно как это связано с финансированием, если оно не производилось. После внесения изменений такая конструкция также не имеет смысла, если фактор не будет выполнять какие-то еще функции в отношении задолженности из указанных выше. В этом случае уступка также будет непоименованным способом обеспечения обязательства.

Отметим, что факторинг первоначально зародился в США [9] и не предусматривает обеспечительную функцию уступки. Как правило, американский факторинг подразделяют на два вида: дисконтный факторинг (discount factoring) и срочный факторинг (mature

factoring). В первом случае финансовый агент выкупает у клиента дебиторскую задолженность, взимая дисконт, размер которого прогрессивно зависит от величины срока, оставшегося до погашения дебиторской задолженности, а во втором финансовый агент принимает на себя обязанность взыскания задолженности с должника и периодически перечисляет клиенту суммы, равные величине задолженности, которая должна быть погашена в тот период. Похожая система применяется в Англии. Что касается стран континентального права, то, например, в судебной практике Германии четко разграничиваются купля-продажа прав требования и договор займа, обеспеченный уступкой прав требования. [8] Причем такое различие проводится по большему счету на основании наличия или отсутствия права регресса у фактора. Купля подразумевается тогда, когда финансовый агент принимает на себя риск неплатежа со стороны должника. А в случае регрессного факторинга, «уплата покупной цены» представляет собой не более чем простой краткосрочный кредит, обеспеченный правами требования.

Таким образом, в законодательстве, конечно, наблюдаются положительные тенденции относительно регулирования факторинга, соответствующие мировой практике. Тем не менее, положения, касающиеся обеспечительной цели уступки представляют собой избыточное регулирование, а не формируют некую оригинальную модель российского факторинга [4], и должны быть исключены из ГК РФ. Фактически, стороны, заключая договор факторинга, могут преследовать две цели: куплю-продажу прав требования или установление отношений по обслуживанию дебиторской задолженности, а обеспечительная цель уступки может быть реализована в рамках непоименованных способов обеспечения обязательства.

Источники и литература

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ // «Собрание законодательства РФ», 29.01.1996, N 5, ст. 410. В ред. Федерального закона от 05.12.2017 N 379-ФЗ.
- 2) Федеральный закон от 26.07.2017 N 212-ФЗ.
- 3) Белов, В.А. Три вопроса о факторинге (гражданско-правовая природа, законодательная квалификация, лицензирование) // Бизнес и банки. – 2006. - №6.
- 4) Бондаренко, Д.В. Договор финансирования под уступку денежного требования: автореф. дис. на соиск. учен. степ. канд. юрид. наук. (12.00.03) / Бондаренко Диана Валерьевна; Нац. исслед. Томский гос. ун. – Томск, 2016. – С. 4.
- 5) Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Кн. 5: в 2 т. Т. 1: Договоры о займе, банковском кредите и факторинге, М., 2006. С. 559.
- 6) Рассказова Н.Ю. Вопросы общей теории обеспечительных обязательств // Правоведение. -2004. - №4.
- 7) Информационный обзор рынка факторинга по итогам 2017 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://asfact.ru/wp-content/uploads/2018/02/AFC-Y2017_open.pdf свободный.
- 8) BFH, Urteil vom 8. November 2000 I R 37/99, BFHE 193, 416, BStBl II 2001, 722.
- 9) Dalton, John E. Factoring. Harvard Business Review. Winter36, Vol. 14 Issue 2. p. 188.