

Договор финансирования под уступку денежного требования (договор факторинга) в современных реалиях

Научный руководитель – Ахрем Татьяна Петровна

Гаврикова Галина Андреевна

Студент (магистр)

Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА),
Институт магистратуры, Предпринимательского и корпоративного права, Москва,
Россия

E-mail: galinka080594@mail.ru

Договор финансирования под уступку денежного требования (договор факторинга) в современных реалиях

Гаврикова Галина Андреевна

Магистрант

*Московский государственный юридический университет им. О.Е. Кутафина,
институт бизнес права, Москва, Россия*

e-mail: galina_gavrikova@bk.ru

В современной России факторинговая деятельность становится все более популярной. [2] Этому есть множество экономических и предпринимательских причин. Например, кредитные организации не всегда выдают кредит малому и среднему бизнесу под залог денежных требований в связи с малыми оборотами компаний или превышением кредиторской задолженности над дебиторской. В такой ситуации на помощь бизнесу приходят коммерческие организации, занимающиеся факторинговой деятельностью. Но что же такое факторинг? И почему отечественный бизнес с опаской принимает его до сих пор?

В соответствии с ч. 1 ст. 824 Гражданского кодекса Российской Федерации по договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне - финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент (фактор) обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

- 1) передать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в виде займа или предварительного платежа (аванса);
- 2) осуществить учет денежных требований клиента к третьим лицам (должникам);
- 3) осуществлять права по денежным требованиям клиента, в том числе предъявлять должникам денежные требования к оплате, получать платежи от должников и производить расчеты, связанные с денежными требованиями;
- 4) осуществлять права по договорам об обеспечении исполнения обязательств должников.[1]

Данная статья Гражданского кодекса представляет общие характеристики договора финансирования под уступку денежного требования, однако не дает определение понятию факторинга. Кроме того, в цивилистике также нет точного и понятного определения факторинга с учетом изменений, предусмотренных Федеральным законом «О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 26.07.2017

№ 212-ФЗ, вступивших в законную силу с 01.06.2018, что, на наш взгляд, является одной из существенных проблем в предпринимательской сфере.

На просторах интернета существует несколько определений понятия факторинга, которые, однако, полностью его не раскрывают. Так, например, известный ресурс «Википедия», определяет факторинг как комплекс финансовых услуг для производителей и поставщиков, ведущих торговую деятельность на условиях отсрочки платежа. [4]

Однако, такое понятие является достаточно узким, не раскрывающим сущность факторинга, в связи с чем представляется необходимым дать ему собственное определение. Факторинг - одна из разновидностей предпринимательской деятельности, направленная на предоставление займов юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, основной целью которых является извлечение прибыли из осуществляемой деятельности в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, под обеспечение в виде залога в форме дебиторской задолженности, на определенный сторонами срок.

Представленное понятие более обширно, включает в себя организации, ведущие предпринимательскую деятельность не только в торговле, но и в иных сферах, в соответствии с действующим законодательством Российской Федерации, и, соответственно, расширяет границы лиц, имеющих право на получение финансирования под залог дебиторской задолженности.

Классическая схема факторинга следующая: поставка товара с отсрочкой платежа ® передача Фактору документов, подтверждающих поставку ® представление Фактором финансирования (до 90 % от суммы поставки) ® Покупатель платит Фактору за поставленную продукцию ® перечисление Фактором остатка средств (от 10 % суммы поставки) и оплата услуг Фактора. На первый взгляд схема достаточно простая, и не несет в себе возможные сложности, однако, на практике, имеет множество «подводных камней».

Начиная с середины XX века и до сегодняшнего дня, факторинг активно развивается в зарубежных странах, однако в Россию факторинг пришел только двадцать лет назад, из которых последние пять лет начал активно развиваться. [3] Такое «торможение», на наш взгляд, обусловлено тем, что до 2015 года организациям, планирующим осуществлять факторинговую деятельность, необходимо было получать определенные разрешительные документы - лицензии, которые, безусловно, тормозили процесс.

Помимо этого, в России все еще не решен вопрос регулирования факторинговой деятельности. Факторинговые организации должны вставать на учет в уполномоченном органе (в настоящее время - Росфинмониторинг), однако данный орган лишь контролирует соблюдение правил по противодействию легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем и финансированию терроризма, также и налоговые органы не имеют к факторинговым организациям исключительных требований, и отсутствует устойчивая сложившаяся судебная практика. Перечисленные проблемы, на данный момент, оставляют без защиты, в первую очередь, фактора (финансового агента) и самого клиента (поставщика), поскольку в таких «пробелах» законодательства клиент (поставщик) может проявить себя недобросовестным партнером, различными способами получить финансирование и, в последующем, не возвращать его (например, наличие скрытой договоренности между поставщиком и дебитором: при открытом факторинге дебитор обязан оплачивать поставку товаров фактору по реквизитам, указанным поставщиком в уведомлении дебитора, однако поставщик и дебитор договорились, что дебитор перечисляет денежные средства за поставку поставщику, минуя фактора. В данном случае фактору будет достаточно сложно обнаружить наличие каких-либо договоренностей).

Таким образом, в современном российском бизнесе факторинговая деятельность требует развития как на законодательном уровне, так и в цивилистике. В частности, необходимо Верховному суду РФ дать разъяснения по отдельным вопросам, касающимся урегулирования споров по договору факторинга.

Источники и литература

- 1) Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018). [1]
- 2) Ю.А. Кувшинова Этапы развития факторинга: История и современность // Журнал Финансы и кредит. № 30. 2004. С. 40-46.[2]
- 3) Рейтинговое агентство «Expert» <https://raexpert.ru>. [3]
- 4) Википедия <https://ru.wikipedia.org>. [4]