

Проблемы правового регулирования факторинга.

Фисунов К.В.

Студент Государственного Университета Управления

E-mail: k_v_fisounov@mail.ru

В России в 2004 году объем дебиторской задолженности, составил 2,2 млрд. долл. США. Весь объем российского рынка факторинга за 2004 год с учетом банков и компаний, не предоставивших информацию о своей деятельности составил 3 млрд. долл. Согласно исследованию, проведенному агентством "Эксперт РА", российский рынок факторинга в 2005 г. продолжал бурно развиваться. По мнению аналитиков, весь объем российского рынка факторинга составляет порядка 5,5-5,7 млрд долл. Таким образом, рынок за прошедший 2005 год вырос на 80-90%.

В 2005 г. продолжилась тенденция увеличения числа игроков на рынке факторинга. Если в 2004 г. факторингом, по данным ЦБ, занималось 84 банка, то на конец года их число превысило 100. Ряд банков пошли по пути выделения своих факторинговых подразделений в самостоятельные факторинговые компании. 14 апреля 2006 года в первом чтении Госдума приняла законопроект об отмене лицензирования факторинговых услуг, расширяющий круг лиц, имеющих право оказывать услуги финансового агента. После чего эта тенденция проявит себя с большей силой.

Факторинг относится к одному из наиболее динамично развивающихся видов коммерческой деятельности, однако регулирование отношений в области финансирования под уступку денежного требования в России далеко от совершенства.

Причины недостаточного развития этого вида коммерческой деятельности заключаются в недостатке правовой базы и излишне широком подходе избранном законодателем при написании гл. 43 ГК РФ, кроме того некоторые из положений закона нуждаются в более детальном раскрытии.

Должник в отношениях, связанных с финансированием под уступку денежного требования, занимает подчинённое положение. В связи с этим правовая защита должника одна из задач регулирующего данный вид отношений законодательства.

Российское право строго не устанавливает, кто именно должен уведомить должника о состоявшейся уступке – клиент или фактор, оставляя решение вопроса на усмотрение сторон договора. При этом если должник не был уведомлен о переходе прав кредитора к финансовому агенту, риск неблагоприятных последствий лежит на факторе, поскольку исполнение долговых обязательств клиенту будет считаться надлежащим (п. 3 ст. 382 ГК РФ). В данном случае правовые последствия для сторон договора факторинга будут различными в зависимости от того, кто из них обязан уведомить должника. В случае если соответствующие действия по соглашению сторон должен был осуществить клиент, но в установленный срок не совершил их, а должник исполнил обязанность в его пользу, то финансовый агент вправе требовать от него расторжения договора, а также возврата всей денежной суммы, как неосновательно полученной с начислением на неё процентов за пользование чужими денежными средствами(п.1 ст 1104, ст. 1107 ГК РФ).

Гражданское законодательство РФ не даёт ответа на вопрос о том, будут ли считаться одновременными уведомления, полученные в одну и ту же дату. Это препятствует установлению приоритета между цессионариями по отношению к уступке одного и того же денежного требования одним и тем же цедентом.

Целесообразно было бы дополнить гл. 24 ГК РФ положениями о том, что в случае получения должником нескольких письменных уведомлений состоявшейся уступке одного и того же права одним цедентом несколькими цессионариями он обязан произвести

платёж тому цессионарию, уведомление в пользу которого пришло раньше времени.¹ При невозможности определить приоритет в получении платежа или получения уведомлений в один день должник, как представляется, должен приостановить исполнение лежащего на нём обязательства до решения вопроса о приоритете, незамедлительно уведомив об этом в письменном виде cedenta и цессионариев.

Цессию в рамках договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга) следует рассматривать именно как отдельный вид перехода прав на денежные обязательства, который регулируется гл. 24 и 43 ГК РФ. Анализ ст. 831 ГК РФ позволит говорить о двояком характере отношений в процессе перехода денежных требований в рамках договора финансирования под уступку денежного требования. С одной стороны, речь идет о продаже долга. С другой стороны, клиент может уступить финансовому агенту денежное требование к должнику в качестве обеспечения исполнения своих обязательств перед фактором. В обоих случаях основанием для перехода прав будет цессия, которая в рамках договора финансирования под уступку денежного требования может приобретать различный характер. В первом варианте ее частным случаем будет выступать сделка купли-продажи имущественных прав, а во втором - отдельный способ обеспечения исполнения обязательств.

Глава 24 ГК РФ устанавливает лишь общие условия перехода прав (определяет права, которые не могут быть предметом цессии; отношение между cedentом и цессионарием и т.д.), оставляя открытым вопрос относительно оснований такого перехода, конкретных прав и обязанностей сторон. Особенно очевидным этот пробел становится в случае, когда уступка совершается на возмездной основе.

В частности, в гл. 43 ГК РФ не говорится ни слова о цене договора. На первый взгляд, может показаться, что это упущение законодателя. Однако в действительности условие о цене в договоре факторинга, одним из элементов которого выступает цессия, совершаемая в виде купли-продажи имущественных прав, носит сложный характер, поскольку складывается, во-первых, из денежных сумм, уплачиваемых фактором за уступаемые долговые обязательства, а во-вторых - из вознаграждения, которое ему причитается за оказание иных финансовых услуг, если их выполнение предусмотрено соглашением сторон. В связи с этим к условию договора факторинга, касающемуся его цены, по российскому праву можно по аналогии применять положения ст. 485 ГК РФ (Цена товара). Таким образом, цена договора факторинга в соответствии с положениями ГК РФ не относится к числу существенных условий, что вряд ли оправданно.

Назрела острая необходимость на законодательном уровне определить соотношение положений гл. 24 и 43 ГК РФ.

Для решения поставленной задачи целесообразно было бы установить приоритет норм ГЛ. 43 путем включения в гл. 24 ГК РФ соответствующего положения. При уступке прав требования, совершаемой в рамках договора финансирования под уступку денежного требования (факторинга), большое значение приобретает момент перехода прав финансовому агенту.

Литература и информационные источники:

1. К.Д. Гасников «Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг)», изд. ЮристЪ, М. 2005.
2. «Эксперт РА» рейтинговое агентство, www.raexpert.ru.

¹ К.Д. Гасников «Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг)», изд. ЮристЪ, М. 2005.