



И. В. Тордия*

ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ В РОССИИ

Принятие нового Гражданского кодекса Российской Федерации (далее — ГК РФ) привело к появлению нового гражданско-правового договора — «договора финансирования под уступку денежного требования», предусмотренного гл. 43 ГК РФ¹. На современном этапе данный договор получает все большее распространение в предпринимательском обороте, вместе с тем недостаточная ясность законодательного решения и отсутствие единой сложившейся правоприменительной практики в российском праве приводят к неоднозначному толкованию положений данной правовой конструкции. Так в литературе высказываются различные мнения о правовой природе договора финансирования под уступку денежного требования.

По мнению Н. Агафоновой, договор финансирования под уступку денежного требования является смешанным (п. 3 ст. 421 ГК РФ), т.к. сочетает в себе элементы кредитного договора и цессии. Кредитом в таком договоре называют денежные средства, предоставленные финансовым агентом, а уступка денежного требования рассматривается как специфический способ возврата кредита. Характер кредитных отношений носит и самоуступаемое требование, поскольку связано с отсрочкой или рассрочкой платежа, предоставленной клиентом своему должнику (ст. 823 ГК РФ)².

При характеристике договора финансирования под уступку денежного требования Е. А. Суханов указывает на то, что «отношения факторинга имеют более сложный характер, чем обычная цессия, сочетаясь с отношениями займа и кредита, а также возможностью предоставления других финансовых услуг. Поэтому данный договор не следует рассматривать в качестве разновидности цессии»³.

Д. А. Медведев считает, что «факторинг — это способ кредитования одного лица другим с условием платежа в форме правопреемства («покупки» или передачи прав требования к третьему лицу)⁴.

Ряд авторов утверждает, что сделка уступка права при факторинге носит дополнительный характер к основной кредитному договору или договору о финансировании, заключаемая с целью обеспечения исполнения обязательств заемщика⁵.

По мнению Е. А. Павлодского, «характеристика договора о финансировании под уступку денежного требования как смешанного, состоящего из цессии и элементов кредитного договора (договора займа), других договоров неточна». Автор указывает, что российское законодательство признает его отдельным договором и

© Тордия И. В., 2008

* доцент кафедры гражданского права и процесса Института государства и права Тюменского государственного университета (г. Тюмень, Российская Федерация), кандидат юридических наук

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 5. — Ст. 410.

² Агафонова Н. Финансирование под уступку денежного требования // Хозяйство и право. — 2000. — № 6. — С. 112.

³ Суханов Е. А. Гражданское право: Учебник: в 2-х томах. — 2-изд., перераб. и доп. — М., 2000. — Т. 2. Полутом 2. — С. 230.

⁴ Медведев Д. А. Финансирование под уступку денежного требования // Гражданское право: Учебник: в 2-х част. / Под ред. Ю. К. Толстого, А. П. Сергеева. — М., 2004. — Часть 2. — С. 256.

⁵ См: Тямушкин Ю. Р., Адамова К. Р. Законодательный вакуум в сфере факторинговой деятельности // Бизнес и банки. — 2000. — № 26. — С. 1; Белов В. А. Факторинг (юридическая природа и соотношение со смежными сделками) // Бизнес и банки. — 1998. — № 30. — С. 1-4. С.123.



не устанавливает правила о том, что нормы, регулирующие цессию, могут применяться к отношениям, вытекающим из финансирования под уступку денежного требования в части, не противоречащей особенностям данного договора⁶.

Л. Чеговадзе считает, что «закон, определяя в гл. 24 ГК РФ уступку как сделку по передаче имущественных прав, возможную в силу закона и на основании соглашений, неисчерпывающим образом формулирует договорные конструкции, на условиях и в рамках которых осуществляется передача права, включая в их число и факторинг. С этой точки зрения факторинг следует определить как самостоятельный тип договора по предоставлению финансовых услуг ... договор финансирования под уступку денежного требования порождает два пласта отношений — отношения по финансированию и отношения по уступке. Но наличие элементов различных правоотношений не делает договор смешанным (комплексным), как считают некоторые авторы, а лишь порождает договорное обязательство определенного типа»⁷. Автор признает факторинг самостоятельным основанием возникновения уступки денежного требования как действия по передаче прав. «Уступка права требования возможна на основании сделки и на основании закона (ст. 382 ГК РФ). При этом закон вид сделки не называет и лишь гл. 43 ГК определяет один из договоров, на условиях которого возможна уступка денежного требования, договор финансирования порождает особые, присущие лишь ему правовые отношения. И если стороны соглашения, положенного в основу уступки денежного требования, заключили его на условиях иных, нежели условия договора финансирования, применению подлежат общие нормы гл. 24 ГК РФ, тем более что запрета использовать данную правовую конструкцию для приобретения денежных требований гл. 24 ГК РФ не содержит»⁸.

Характеризуя рассматриваемое соотношение, А. С. Комаров указывает на специальный характер норм, включенных в гл. 43 ГК РФ, по отношению к нормам общей части обязательственного права об уступке требований⁹. Такая же точка зрения высказана и рядом других авторов¹⁰. К. Д. Гасников признает договор факторинга самостоятельным договором, поскольку он имеет только ему присущий предмет регулирования. При этом уступка денежного требования (цессия) является основным элементом договора факторинга, которая представляет собой специальный случай общегражданской цессии, регулируемой гл. 24 ГК РФ¹¹. В. А. Белов также признает правомерность рассмотрения понятий цессии и договора факторинга, как в определенной степени соподчиненных — цессия может совершаться и в рамках договора факторинга, который определяется им как комплексный договор. По его мнению, «уступка требования при факторинге от обычной уступки ничем не отличается. Следовательно, осуществление уступки требования с целью получения финансирования просто не может происходить с нарушением норм ГК РФ о цессии, никакого «прямого» распространения действия этих норм на отношения факторинга и не нужно»¹².

Л. А. Новоселова, соглашаясь с положением, что при уступке прав на основании договора факторинга к отношениям сторон общие нормы ГК РФ об уступке подлежат применению в случае, если в гл. 43 ГК РФ отсутствуют специальные

⁶ Павлодский Е. А. Финансирование под уступку денежного требования // Закон. — 1998. — № 6. — С. 123.

⁷ Чеговадзе Л. Факторинг — сделка под уступку имущественного права // Хозяйство и право. — 2002. — № 2. — С. 10.

⁸ Там же.

⁹ Комаров А. С. Финансирование под уступку денежного требования // Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Комментарии / Под ред. О. М. Козырь, А. Л. Маковского, С. А. Хохлова. — М., 1996. — С. 435-446.

¹⁰ См: Агафонова Н. Указ. работа. — С. 112; Алексанова Ю. А. Проблемы сущности правоотношений финансирования под уступку денежного требования // Юрист. — 2002. — № 12. — С. 43.

¹¹ Гасников К. Д. Договор финансирования под уступку денежного требования и практика его применения арбитражными судами // Журнал российского права. — 2002. — № 9. — С. 98-112.

¹² Белов В. Указ. работа. — С. 1.



нормы, объясняет самовозникновение института финансирования под уступку денежного требования тем, что традиционные нормы об уступке просто не в полной мере обеспечивали интересы и фактора, и должника. А в ряде случаев — и клиента при использовании прав требования как объекта коммерческих сделок. Поэтому в рамках договора факторинга ряд отношений урегулированы иным образом¹³.

Итак, при соотношении сделки возмездной цессии (уступки права требования за вознаграждения) и договора факторинга можно выделить ряд признаков, отличающий последний от сделки по возмездной уступке права требования:

— исключительно денежный характер уступаемого требования, основанного на обязательстве по предоставлению первоначальным кредитором товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу;

— сингулярный характер уступки прав требования в договоре факторинга (к финансовому агенту переходит только часть требований, вытекающих из основного обязательства между должником и первоначальным кредитором);

— направленность договора факторинга на финансирование финансовым агентом клиента (первоначального кредитора), что в том числе понимается как уплата финансовым агентом денежных средств клиенту за уступаемое право до момента его уступки;

— наличие в договоре факторинга иных прав и обязанностей сторон, не связанных с уступкой права требования (в том числе оказание финансовым агентом клиенту тех или иных услуг).

Однако ни один из этих признаков не позволяет однозначно разграничить цессию как возмездную сделку по уступке права требования и договор факторинга. И проведенный анализ судебной практики позволяет утверждать об отсутствии единой правоприменительной практике по данному вопросу.

Так, в одном случае суд кассационной инстанции указал, что исходя из анализа материалов дела «договор о финансировании в связи с уступкой требования полностью соответствует положениям норм гл. 43 РФ, в связи с этим применение судом норм гл. 24 ГК РФ неправомерно»¹⁴. Аналогичный вывод содержится в постановлении Федерального арбитражного суда Уральского округа от 04.01.2001 г.¹⁵, где суд указал, что «анализируя условия указанного договора и правоотношения сторон до его заключения, суд первой инстанции обоснованно квалифицировал договор от 05.06.2000г. как договор финансирования под уступку денежного требования. Вывод апелляционной инстанции о наличии в спорном договоре признаков договора уступки требования (ст. 382 ГК РФ) является ошибочным». В Постановлении Федерального арбитражного суда Уральского округа от 17.10.2001 г. наоборот сделан вывод о совершении сторонами цессии (а не факторинга) и, соответственно, «суд правильно применил нормы ст. 382 ГК РФ к спорным правоотношениям»¹⁶.

Вместе с тем, судами неоднократно указывается и на то, что сама по себе возмездность сделки уступки права требования еще не означает квалификацию ее как договора факторинга. Так, в Постановлении Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа судом было указано, что «действующее законодательство не запрещает заключение договора цессии на условиях полной оплаты уступаемого права до его передачи ... Из смысла и содержания спорного договора не усматривается намерения сторон по заключению договора факторинга»¹⁷.

¹³ Новоселова Л. А. Финансирование под уступку денежного требования // Вестник ВАС РФ. — 2000. — № 11. — С. 92.

¹⁴ Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 31.03.2000 г. // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

¹⁵ Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 04.01.2001 г. // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

¹⁶ Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 17.10.2001 г. // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

¹⁷ Постановление Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 31.03.2005 г. № А79-6708/2004-СК2-6335 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.



В другом деле Федеральный арбитражный суд Дальневосточного округа указал, что «доводы заявителя жалобы о том, что спорный договор является договором финансирования под уступку денежного требования в связи с тем, что предусмотрена оплата новым кредитором первоначальному кредитору денежных средств, а затем переход права требования, несостоятельны и не соответствуют материалам дела. Поскольку в силу действующего законодательства (ст. 575 ГК РФ) дарение между коммерческими организациями не допускается, то возмездный характер договора уступки требования не противоречит нормам параграфа 1 гл. 24 ГК РФ. Возмездный характер уступки требования не может являться основанием для признания сделки ничтожной»¹⁸. Подобную позицию занимает и Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа, указывая не только на запрет безвозмездной цессии как дарения, но также и на презумпцию возмездности гражданско-правового договора, установленную в п. 3 ст. 423 ГК РФ¹⁹.

Другой аргумент, который применяют суды кассационных инстанций для обоснования отличия возмездной цессии от договора факторинга, — это правовая природа сделки уступки права требования, которая «является распорядительной сделкой, опосредствующей переход прав по различным, в том числе хозяйственным договорам (сделкам)... Договор цессии опосредствует отношения его участников по купле-продаже права, и этот договор не противоречит ни законам, ни иным правовым актам»²⁰.

Интересный подход был высказан Федеральным арбитражным судом Северо-Западного округа, который, указывая на отличия факторинга от сделки возмездной цессии, указал в качестве квалифицирующего признака факторинга его субъектный состав (специальная правоспособность кредитной организации либо наличие лицензии) и на основании этого пришел к выводу о том, что «если в качестве финансового агента выступает организация, обладающая соответствующей лицензией, уступка может быть квалифицирована как факторинг, поскольку имеются основания для применения норм о факторинге, определенных указанной субъектной спецификой. Если же финансовый агент не имеет лицензии, то отсутствуют основания для применения к такой уступке норм гл. 43 ГК РФ и, соответственно, основания для квалификации ее в качестве факторинга. В то же время такой договор может быть квалифицирован как обычная цессия с распространением на нее правового режима гл. 24 ГК РФ»²¹.

Указывая на различия между цессией и факторингом, Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа отметил, что «договор финансирования под уступку денежного требования в отличие от цессии является двусторонним, в соответствии с которым клиент передает или обязуется передать денежное требование, а финансовый агент (банк, кредитная или другая имеющая лицензию на осуществление деятельности такого вида организация) выплачивает либо обязуется выплатить клиенту денежную сумму. Совершенная между сторонами по данному делу сделка по своей правовой природе не является факторингом»²².

Вместе с тем подобное разграничение трудно признать корректным, так как сделка по уступке права требования (в том числе и та, которая анализировалась

¹⁸ Постановление Федерального арбитражного суда Дальневосточного округа от 09.01.2001 г. № Ф03-А51/00-1/2430 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

¹⁹ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 27.09.2001 г. № А05-1334/01-64/21 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

²⁰ Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 17.09.2002 г. № КГ-А41/6086-02 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

²¹ Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 12.07.2004 г. № Ф08-2880/2004 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

²² Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 23.06.1998 г. № 01-01/16 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.



в рассматриваемом деле) также является двусторонней, а не односторонней, и пользоваться этим критерием для отграничения ее от договора факторинга не представляется возможным.

Другой выработанный судебной практикой критерий — уплата первоначальным кредитором (клиентом) вознаграждения финансовому агенту. Так, в Постановлении Федерального арбитражного суда Уральского округа указано, что «одним из условий финансирования под уступку денежного требования является размер вознаграждения финансового агента за предоставляемые услуги. Оснований для признания совершенного между сторонами договора договором факторинга не имеется»²³. В другом деле, рассмотренном Президиумом ВАС РФ, судом также было указано, что «договор факторинга согласно статье 824 Гражданского кодекса Российской Федерации предполагает финансирование одной стороной другую. В данном договоре этого предусмотрено не было. Поэтом суд апелляционной инстанции правомерно признал его ничтожной сделкой»²⁴.

Кроме того, в ряде случаев арбитражные суды признают сделки возмездной уступки права требования отличными от договора факторинга без указания аргументации²⁵.

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что не всякая сделка по возмездной уступке денежного требования может быть квалифицирована как договор факторинга. Практика показывает, что в каждом конкретном случае суд принимает решение о квалификации сделки с учетом целого ряда факторов, на основании всестороннего исследования обстоятельств дела.

Представляется, что договор финансирования под уступку денежного требования все же порождает обязательство, участниками которого становятся финансовый агент, клиент и должник. При этом структура правовых связей иная, нежели в отношениях, регулируемых нормами гл. 24 ГК РФ: финансовый агент является кредитором по отношению к клиенту в правоотношении из финансирования и становится кредитором по отношению к должнику в правоотношении из уступки; клиент является кредитором по отношению к должнику в правоотношении из договора, в котором клиент выступает поставщиком, подрядчиком, арендатором и должником финансового агента в правоотношении по финансированию; должник в правоотношении с клиентом из договора поставки, подряда, аренды становится должником финансового агента их правоотношений по уступке, оставаясь лицом, обязанным перед клиентом. При этом и финансовый агент, и клиент, и должник связаны между собой единым договорным правоотношением, т.к. должника в этом договоре от его обязанностей перед клиентом (клиентом агента, а для должника — кредитором) освобождает в силу п. 3 ст. 830 ГК РФ исполнение денежного требования должником финансовому агенту²⁶.

Если же исходить из положений гл. 24 ГК РФ, то необходимо помнить, что уступка права требования — это способ прекращения обязательства для одного из его участников — первоначального кредитора. А в договоре факторинга мы видим, что должник остается обязанным перед клиентом (кредитором). Кроме того, между участниками данного правоотношения по факту исполнения денежного требования возможны последующие расчеты, что также отличает соглашение собственно об уступке от договора факторинга.

²³ Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 12.07.2004 г. № Ф09-2155/04-ГК // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

²⁴ Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23.05.2000 г. № 8420/99 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

²⁵ См., напр.: Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 20.04.2005 г. № Ф08-1545/2005 // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

²⁶ Чеговадзе Л. Указ. работа. — С. 9.



Для того чтобы уменьшить вероятность квалификации такой сделки, как договор факторинга, можно рекомендовать заключать договор возмездной цессии на условиях, предусматривающих оплату цессионарием уступаемого права после перехода уступаемого права требования, причем «по номиналу», дабы исключить такой признак договора факторинга, как вознаграждение финансовому агенту за оказываемые клиенту услуги.

Договор финансирования под уступку денежного требования и цессия следует различать и по цели. Стороны соглашений, заключаемых в порядке гл. 24 ГК РФ, могут иметь различные намерения, но деловая цель такого соглашения одна — безусловная замена первоначального кредитора новым путем передачи ему права требования на взаимоприемлемых для участников имущественного оборота условиях. Целью же договора факторинга является получение соответствующей суммы денег с обязанностью ее возврата, а уступка лишь способ платежа, где передача соответствующей суммы денег в рамках договора финансирования носит основной, а передача права требования вспомогательный характер.

Согласно п. 1 ст. 824 ГК РФ денежное требование к должнику может быть уступлено клиентом финансовому агенту в целях обеспечения исполнения обязательства клиента перед финансовым агентом. Предположим, банк (финансовый агент) предоставил клиенту кредит на определенный срок. В обеспечение исполнения своего обязательства клиент передал денежное требование к должнику в правоотношении из договора поставки. Банк может обратиться к должнику с данным денежным требованием только тогда, когда клиент не исполнит (либо ненадлежащее исполнит) свое обязательство по возврату кредита. А если, например, клиент досрочно возвратит полученную денежную сумму и уплатит проценты, то обязательство прекратится, в том числе и факторинговое. Т.е. к клиенту вернется его право денежного требования в отношении должника. В обычной же уступке (гл. 24 ГК РФ) первоначальный кредитор выбывает, а вступающему на его место новому кредитору переходят права и обязанности прежнего. Соответственно, у производного кредитора возникают, а у первоначального — прекращаются гражданские права и обязанности, связанные с передачей права требования. Цедент перестает быть кредитором, и для того, чтобы к нему вернулось право требования, нужна, как минимум, «обратная» цессия.

Также хотелось бы уточнить, от имени кого финансовый агент обращается к должнику. Положения п. 1 ст. 830 ГК РФ говорят о том, что в уведомлении, помимо определения подлежащего исполнению денежного требования, должен быть указан финансовый агент. Представляется, что в данном случае финансовый агент обращается не от своего имени, а от имени клиента (кредитора). При обычной уступке именно цессионарий выступает в качестве нового кредитора, должник до исполнения является обязанным не перед цедентом, как при факторинге (п. 3 ст. 830 ГК РФ), а перед производным кредитором.

Кроме того, обязательства финансового агента по договору финансирования под уступку денежного требования могут включать ведение для клиента бухгалтерского учета, а также предоставление клиенту иных финансовых услуг, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки (п. 2 ст. 824 ГК РФ), данное положение не является обязательным по российскому законодательству, но очень распространено в международной практике. Данное условие говорит о длительности отношений между участниками договора финансирования под уступку права требования. При цессии же передача права отражается цедентом в своих бухгалтерских документах лишь раз, что в дальнейшем свидетельствует о прекращении отношения по договору с должником.

Все это, по нашему мнению, говорит об отличии обычной уступки от договора финансирования под уступку денежного требования, об отсутствии в



факторинговых отношениях перемены лиц в обязательстве по смыслу гл. 24 ГК РФ, и, соответственно, невозможности применения этой главы применительно к рассматриваемому договору в качестве норм общей части обязательственного права.

Дискуссионным остается вопрос и о соотношении конструкции договора факторинга с договорами купли-продажи, займа, кредита и т.д.

Многие авторы, как уже отмечалось выше, считают, что рассматриваемый договор сочетает в себе элементы кредитного договора (договора займа) и цессии. Правоприменительная практика тоже нередко придерживается данной позиции. Так, в мотивировочной части Постановления Федерального арбитражного суда Московского округа говорится о том, что «из смысла ст.ст. 824, 825, 826 ГК РФ следует, что при финансировании под уступку денежного требования участник предпринимательских отношений, уступая имеющееся у него денежное требование другому лицу (финансовому агенту), в обмен на это получает заем или кредит»²⁷.

Договоры займа, кредита и финансирования порождают однотипные правовые отношения по предоставлению в собственность заемщика денежных средств на условиях срочности, платности и возвратности. Отличием данных правовых конструкций от договора финансирования является то, что в займе и кредите возврату подлежат денежные средства в полученной сумме с уплатой (без уплаты) процентов за пользование ими, а в договоре факторинга взамен предоставленных денежных средств клиент уступает (обязуется уступить) денежное требование, существующее к моменту уступки либо возникающее в будущем²⁸.

В литературе, кроме того, договор факторинга определяется иногда как договор купли-продажи²⁹. По ряду признаков уступку денежного требования взамен финансирования можно рассматривать как продажу имущественного права в смысле п. 1 ст. 454 ГК РФ, денежное требование в этой трактовке займет место товара. В п. 1 ст. 831 ГК РФ употребляется термин «покупка» — для отграничения уступки денежного требования как встречного предоставления по возмездному договору от уступки денежного требования как способа обеспечения обязательства. Однако договор финансирования под уступку денежного требования обладает столь большой спецификой, что нормы гл. 30 ГК РФ не могут применяться для его регулирования³⁰. В. Белов считает, что отличие факторинга от покупки права требования, прежде всего в том, что финансовый агент предоставляет денежную сумму на целевой, срочной и возвратной основе³¹.

Нередко разграничение между вышеуказанными договорами проводят по основаниям наличия лицензии для осуществления данного вида деятельности, предполагая обязательное наличие последней для договора факторинга, что не является бесспорным и обоснованным. В силу ст. 825 ГК РФ в качестве финансового агента договоры финансирования под уступку денежного требования могут заключать банки и иные кредитные организации, а также другие коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. Учитывая, что в ФЗ от 8 августа 2001 г. № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»³² не предусматривается лицензирование такого вида деятельности, следует прийти к выводу о том, что в настоящее время выступать финансовым агентом в договоре факторинга могут только банки и иные кредитные организации.

²⁷ См.: Гасников К. Д. Указ. работа. — С. 102.

²⁸ См.: Чеговадзе Л. Указ. работа. — С. 9.

²⁹ Павлодский Е. А. Указ. работа. — С. 122.

³⁰ Агафонова Н. Указ. работа. — С. 112.

³¹ Белов В. А. Указ. работа. — С. 2.

³² О лицензировании отдельных видов деятельности: Федеральный закон Российской Федерации от 08.08.2001 г. № 128-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 2001. — № 33 (ч. 1). — Ст. 3430.



Следует отметить, что по данному вопросу существует и иная точка зрения, основанная на ст. 10 ФЗ от 26 января 1996 г. № 15-ФЗ «О введении в действие части 2 ГК РФ»³³, где указано, что «до установления условий лицензирования деятельности финансовых агентов сохраняется существующий порядок осуществления их деятельности», а также на системном толковании законодательства о лицензировании, которое предусматривает необходимость установления не только самого требования о лицензировании определенного вида деятельности, но также порядка и условий получения соответствующей лицензии, равно как и органа, уполномоченного на ее выдачу. В частности, Л. А. Новоселова на основании этого делает вывод о том, что финансовым агентом по договору факторинга может выступать любая коммерческая организация без наличия лицензии³⁴.

В то же время сложившаяся арбитражная практика устойчиво складывается в пользу первого из приведенных подходов. Так, например, в Постановлении Федерального арбитражного суда Московского округа от 25 сентября 2003 г.³⁵ суд кассационной инстанции указал, что отсутствие в ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» норм, устанавливающих обязательное лицензирование деятельности финансовых агентов, не может в силу п. 2 ст. 3 ГК РФ исключать прямое действие ст. 825 ГК РФ, императивно предусматривающей обязательность такого лицензирования. Аналогичная позиция была высказана в Постановлениях Федерального арбитражного суда Московского округа от 25 сентября 2003 г. № КГ-А40/7043-03-П, от 3 февраля 2003 г. № КГ-А40/68-03, Постановлении Федерального арбитражного суда Волго-Вятского округа от 31 марта 2005 г. № А79-6708/2004-СК2-6335, Постановлении Президиума ВАС РФ от 30 июня 1998 г. № 955/98 и др.³⁶ На это указывалось в юридической литературе³⁷.

Таким образом, необходимо признать, что финансовым агентом в договоре факторинга могут выступать только кредитные организации. Данное требование необходимо и для заключения кредитного договора, кредитором по которому может выступать банк либо иная кредитная организация, имеющая соответствующую лицензию.

Некоторые авторы, например, Л. А. Новоселова, Ю. А. Ершов сомневаются в необходимости вообще считать договор финансирования под уступку денежного требования самостоятельным типом договора, несмотря на наличие отдельной главы в ГК РФ. В частности, Ю. А. Ершов задумывается над целесообразностью выделения отношений факторинга в отдельного типа обязательство, называемое финансированием под уступку денежного требования, поскольку эти отношения укладываются, с одной стороны, в рамки иных, классических обязательств (купли — продажи и залога), а с другой стороны, правовое регулирование названных отношений в гл. 43 ГК рождает большое количество вопросов и проблем³⁸.

Л. А. Новоселова предлагает рассматривать положения гл. 43 ГК РФ как общие, применимые ко всем видам договоров, независимо от использованной сторонами конструкции (купли-продажи, займа, кредита и т.д.). Если сделка по внешним признакам подпадает под данное в ст. 824 ГК РФ определение, то к уступке, совершаемой в ее рамках, применимы специальные правила (ст.ст. 826-

³³ О введении в действие части 2 ГК РФ: Федеральный закон Российской Федерации от 26.01.1996 г. № 15-ФЗ // Собрание законодательства РФ. — 1996. — № 5. — Ст. 41.

³⁴ Новоселова Л. А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. — М.: Статут, 2003. — С. 46.

³⁵ Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 25.09.2003 г. № КГ-А40/7043-03-П // [Электронный ресурс]: КонсультантПлюс: Высшая школа.

³⁶ [Электронный ресурс]: Справочно-правовая система: КонсультантПлюс.

³⁷ См., напр.: Белов В. А. Указ. работа. — С. 3.

³⁸ Ершов Ю. Л. Финансирование под уступку денежного требования // Российская юстиция. — 2002. — № 12. — С. 32.



833 ГК РФ). Специальные правила об уступке будут применяться к любым сделкам, предметом которых будет денежное право требования кредитора к должнику, вытекающее из предоставления кредитором товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу. Если право (требование) не является денежным либо денежное требование возникло по иному основанию (например, из займа, из причинения вреда, из неосновательного обогащения), уступка будет регулироваться общими нормами гл. 24 ГК РФ. Вторым условием отнесения сделок к сделкам финансирования является то, что указанные выше права требования должны передаваться против встречного предоставления денежных средств лицом, которому уступается право. В силу этого правила гл. 43 ГК РФ неприменимы к сделкам, в которых сторона, уступающая право, получает иное имущество (товары, работы, услуги), отличное от денежных средств³⁹.

Вместе с тем следует согласиться с мнением⁴⁰, что норму, содержащуюся в п. 2 ст. 824 ГК не следует толковать как положение, исключаящее такой обязательный признак договора финансирования под уступку денежного требования, как принятие финансовым агентом обязанности о оказанию клиенту дополнительных услуг, связанных с уступаемым правом требования. Законоположение свидетельствует о том, что финансовый агент и клиент по своему усмотрению вправе решать вопрос о возложении на финансового агента обязанностей оказывать дополнительные финансовые услуги, связанные с обслуживанием уступаемого права требования. Такой подход позволяет отграничить договор финансирования под уступку денежного требования от многочисленных и разнообразных сделок по приобретению (покупке) прав требования, а также от договоров о предоставлении денежных средств.

*Статья рекомендована к печати кафедрой гражданского права и процесса
Института государства и права Тюменского государственного университета
(протокол № 10 от 7 мая 2007 года)*



³⁹ Новоселова Л. А. Финансирование под уступку денежного требования // Вестник ВАС РФ. — 2000. — № 12. — С. 96.

⁴⁰ Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга пятая. В двух томах. Том 1: Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований. — М.: Статут, 2006. — С. 545.