

ред. Н.А. Платоновой, В.А. Шумаева, И.В. Бушуевой. – М.: Альфа-М; ИНФРА-М, 2008. – 653 с.

6. Карп М.В. Налоговый менеджмент [Учебное пособие] / М.В. Карп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 477 с.

7. Податковий кодекс України / Верховна Рада України. – К.: Юрінком Інтер, 2012. – 608 с.

КОНСУЛЬТАЦІЇ

Договір відступлення права вимоги та факторинг – у чому різниця? Як захистити своє право на вимогу боргу?

Договори факторингу (фінансування під відступлення грошової вимоги) та цесії (відступлення права вимоги) є на перший погляд подібними. Проте, згідно чинного законодавства, договори факторингу мають право укладати лише фінансові установи, які отримали відповідну ліцензію на факторингову діяльність. Натомість, набуло поширення укладення договорів про відступлення права вимоги (цесія) фізичними та юридичними особи, які не є фінансовими установами та не мають відповідної ліцензії.

Досить часто на практиці трапляються спроби боржників визнати недійсними договори відступлення права вимоги, посиляючись на те, що вони укладені особою без ліцензії.

Отже, як захистити свої права особі, якій відступлено право вимоги?

Поняття договорів факторингу та цесії визначаються у Цивільному кодексі України.

Відповідно до ч. 1 ст. 1077 Цивільного кодексу за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Відповідно до ст. 1079 ЦК сторонами у договорі факторингу є фактор і клієнт. Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності. Фактором може бути банк або інша фінансова установа, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції.

Щодо договору відступлення права вимоги, то законодавство не дає прямого його визначення, проте

визначає правову природу цього договору наступним чином.

У п. 1 ч. 1 ст. 512 ЦК зазначається, що кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок передання ним своїх прав іншій особі за правочином (відступлення права вимоги).

Отже, відступлення права вимоги – це правочин, за яким первісний кредитор передає свої права у зобов'язанні іншій особі (наступний, або вторинний кредитор).

У свою чергу, ч. 3 ст. 656 ЦК визначає, що право вимоги може бути предметом договору купівлі-продажу, якщо вимога не має особистого характеру. При цьому до договору купівлі-продажу права вимоги застосовуються положення про відступлення права вимоги, якщо інше не встановлено договором або законом.

Таким чином, договір про відступлення права вимоги фактично може вважатися договором купівлі-продажу цієї вимоги, до якої застосовуються положення щодо договору купівлі-продажу.

У чому ж полягає різниця між договором факторингу та договором купівлі-продажу грошової вимоги?

Основна різниця полягає в тому, що за договором факторингу відступлення права вимоги клієнтом до фактора відбувається разом з *переданням певної суми грошових коштів фактором у розпорядження клієнта*. Під час договору відступлення права вимоги таке передання грошових коштів не відбувається. Вимога може відступатися безоплатно, за плату у негрошовій формі, а також передбачати умову наступного розподілу повернутих боржником коштів між первісним та наступним кредиторами.

При цьому для укладення договору відступлення права вимоги бути фінансовою установою та мати ліцензію *не є обов'язковим*. Такої ж позиції дотримується і судова практика.

(продовження на стор. 24)