

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования

«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Предпринимательское и трудовое право»

(наименование)

40.04.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Правовое обеспечение предпринимательской деятельности

(направленность (профиль))

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (МАГИСТЕРСКАЯ ДИССЕРТАЦИЯ)

на тему Договор финансирования под уступку денежного требования

Студент

Д.А. Ваулин

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Научный
руководитель

кандидат юридических наук, доцент Е.В. Чуклова

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

Оглавление

Введение	3
Глава 1 Сущность договора финансирования под уступку денежного требования и его отличие от смежных правовых институтов	10
1.1 Правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования	10
1.2 Соотношение договора финансирования под уступку денежного требования с договорами цессии и возмездного оказания услуг по законодательству Российской Федерации	21
Глава 2 Заключение, исполнение и прекращение договора финансирования под уступку денежного требования	38
2.1 Существенные условия договора финансирования под уступку денежного требования	38
2.2 Исполнение и прекращение обязательств по договору финансирования под уступку денежного требования	46
Глава 3 Проблемы ответственности сторон по договору финансирования под уступку денежного требования	66
3.1 Последствия неисполнения обязательств по договору факторинга	66
3.2 Ответственность сторон по договору факторинга и способы ее обеспечения.	72
Заключение	87
Список используемой литературы и используемых источников	91

Введение

Актуальность темы исследования заключается в том, что резкое ухудшение экономической ситуации в нашей стране, вызванное ограничительным режимом в связи с коронавирусом, а также снижением объема поставок и цен на основной экспортный товар – нефть, объявление моратория на применение законной неустойки по пункту 14 статья 155 Жилищного кодекса Российской Федерации с 02.04.2020 года по 31.12.2020 года, который к тому же может быть возобновлен, все это в значительной мере ухудшит платежеспособность и платежную дисциплину как во всей сфере экономической деятельности, так и в сфере жилищно-коммунального хозяйства.

Мы считаем, что договор финансирования под уступку прав финансовых требований представляет достойную альтернативу для разрешения подобной проблемы. Это позволит значительно быстрее улучшить платежеспособность клиента (компании сферы жилищно-коммунального хозяйства) и уменьшить расходы на взыскание задолженности, поручив эту часть работы компаниям, имеющим в своем штате необходимых специалистов с опытом работы по взысканию дебиторской задолженности. Между тем, существует множество вопросов по законодательному регулированию таких договоров. Это связано с тем, все взаимоотношения в процессе реализации факторинговых конструкций регулируются не только отдельными нормами факторинга, а общими правилами, касающимися других моделей договоров – таких, как цессия и возмездное оказание услуг, кредит, купля- продажа. Такому положению дел не препятствует ни глава 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, ни суть самого факторинга.

Выбор темы магистерской диссертации связан с тем, что юридические компании при оказании юридической и иной консультационной деятельности заключают с клиентами договор оказания услуг. Такие

договоры, согласно нормам Гражданского кодекса РФ, оказываются менее защищенными, чем другие правовые конструкции договоров. В частности, клиент может отказаться от услуги в любой момент до завершения оказания услуги, и в таком случае юридическая компания может претендовать лишь на возмещение понесенных расходов. Кроме того, при наличии в договоре оказания услуг положения о выплате гонорара успеха, его выплата зависит от доброй воли клиента, так как, по разъяснениям Конституционного Суда Российской Федерации, условие о гонораре успеха в содержании договора оказания услуг на территории нашего государства является недопустимым ввиду незрелости нашей правовой системы. Возможно ли в таком случае, при оказании части юридических услуг (таких, как услуги по взысканию задолженности), использовать иную правовую конструкцию договора, позволяющую избежать вышеперечисленных недостатков договора оказания услуг?

В частности, такую правовую конструкцию может представлять собой договор финансирования под уступку денежного требования, в значительной степени более защищенный и предоставляющий более широкий спектр прав. В данной научной работе нам надлежит изучить природу и содержание правовой конструкции договоров финансирования под уступку денежного требования и возможность ее использования юридическими компаниями при оказании правовой помощи по взысканию долгов. Если такая возможность имеется, то необходимо выявить, какие преимущества из нее могут извлечь юридические компании.

Степень разработанности темы исследования: поскольку отношения факторинга в отечественной практике являются довольно новыми (в сравнении со стремительным развитием такой модели договоров в зарубежных странах), то и литературы, и научных источников по этой теме, по нашему мнению, на сегодняшний день явно недостаточно. В то время как сама тема – содержание и характерные особенности договора

финансирования под уступку денежного требования (или договора факторинга) представляет огромный интерес для изучения и исследования.

В первую очередь, по нашему мнению, нуждаются в проработке правовые нюансы, касающиеся долговых аспектов (продажа долгов, взыскание и тому подобное). Для этого, в свою очередь, необходимо выявить основные параметры и характеристики, в том числе и экономические, свойственные договору факторинга, а также разработать и закрепить законодательно нормы для урегулирования отношений сторон внутри данного договора.

Объект исследования: юридическая конструкция договора факторинга, ее соотношение с договором цессии и возмездного оказания услуг и правовые коллизии, возникающие при его заключении и исполнении.

Предмет исследования – нормы права, регулирующие правоотношения в ходе реализации договора факторинга, включающего элементы других типов договоров, таких как цессия, оказание услуг, и правоприменительная практика по их толкованию и применению.

Цель исследования: разработка, на основе анализа норм права, регулирующих основы заключения и исполнения договоров факторинга, а также судебной практики по их применению и научных изысканий отечественных цивилистов по данным вопросам, модели договора, позволяющего минимизировать риски предпринимательской деятельности в сфере работы с задолженностью.

Задачи исследования:

1. Изучить правовую природу договора финансирования под уступку денежного требования, исследовать его сходства и различий с прочими договорами (а именно такими, как цессия и возмездное оказание услуг).

2. Определить экономическое содержание следующих разновидностей договоров: оказание услуг, цессия, факторинг.

3. Проанализировать нормы глав 24, 39 и 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, соотношения положений указанных глав.

4. Сделать сравнительно-правовой анализ использования юридических стандартов договоров финансирования под уступку денежного требования, самой вышеназванной уступки и оказания услуг в сфере юридических услуг по взысканию долга;

5. Изучить правоприменительную практику использования субъектами гражданского права норм Гражданского кодекса Российской Федерации, регламентирующих договоры финансирования под уступку денежных требований, для обнаружения существенных недостатков или преимуществ указанной договорной конструкции перед другими.

6. Изучить и обобщить отечественные научные изыскания и охватить те вопросы и недостатки, которые выявлены в процессе анализа норм права и правоприменительной практики по исследуемой теме данной работы.

7. Обобщить документы правоприменительной практики, совершить их сопоставительный анализ и формулировка суждений, которые помогли бы усовершенствовать законодательные акты по вопросу факторинговых правоотношений.

Методологическая основа исследования состоит из комплекса методов научного познания. Прежде всего, это общенаучные методы, такие как анализ, синтез, индукция, дедукция, обобщение, системный метод, а также специальные методы: формально-юридический, сравнительно-правовой.

Нормативно-правовая основа исследования: действующие нормативные правовые акты Российской Федерации, и ряда других зарубежных государств, а также нормы международных договоров в области регулирования факторинговых правоотношений.

В работе также исследуется правоприменительная практика по озвученным в исследовании проблемам правового регулирования.

Теоретическую основу исследования составляют труды российских цивилистов: Витрянского В.В., Добрачева Д.В., Романец Ю.В., Саблина М.Т., Сарабаша С.В. и других авторов.

Научная новизна диссертации заключается в том, что представленная работа является комплексным научным исследованием, в рамках которого предпринята попытка не только рассмотреть факторинг через призму отдельных аспектов правового регулирования факторинговых отношений, но и применить компаративистский подход с целью проведения сравнительного исследования и нахождения различий с договорами цессии и возмездного оказания услуг, свидетельствующих о самостоятельности рассматриваемых институтов. Выводы, полученные по результатам исследования, полно и объективно раскрывают положительные и отрицательные моменты в регулировании факторинговых отношений.

Также научная новизна раскрывается в следующих положениях, выносимых на защиту:

1. Договор факторинга относится к смешанному договору, поименованному в действующем гражданском законодательстве, включает в себя черты договора возмездного оказания услуг и договора цессии.

2. Изменения, внесенные в гл. 43 Федеральным законом от 26.07.2017 № 212-ФЗ усовершенствовали нормативную основу регулирования общественных отношений, складывающихся в рамках договора финансирования под уступку права требования и самой факторинговой деятельности, приблизив ее к международным стандартам.

3. Чистый факторинг (оказание услуг по работе с дебиторской задолженностью, без ее приобретения) несет в себе те же риски, что и договор возмездного оказания услуг – право заказчика одностороннего отказа от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов (п.1 ст.782 Гражданского кодекса РФ), т.е. значительный объем проведенной работы, в случае, когда по услуге не предусмотрено ее поэтапное оказание и сдача, может не принести тех доходов, на которые исполнитель вправе был рассчитывать, заключая данный договор.

Договор цессии лишен такого недостатка и односторонний отказ по нему возможен лишь по причине нарушения договора противоположной стороной, в противном случае, компенсации подлежат понесенные стороной убытки, которые включают в себя и упущенную выгоду.

4. Ввиду озвученной в предыдущих пунктах проблемы (преференции заказчика перед исполнителем по одностороннему отказу от договора возмездного оказания услуг), целесообразно предусматривать в договоре факторинга приобретение долга или его части, покрывающей стоимость оказываемых услуг через финансирование фактором расходов по работе с долгом или выплаты клиенту определенной суммы за право его требования к должнику, так как чистый факторинг в Российской Федерации имеет существенный недостаток – незащищенность договора от одностороннего отказа клиента от его исполнения.

5. Практика применения исследуемой договорной конструкции показывает, что факторинговая деятельность осуществляется в основном подразделениями банков и не получила широкого применения в хозяйственной деятельности прочих экономических субъектов, выступающих в качестве фактора, что говорит об очень узком ее применении в основе своей связанной с предоставлением кредита. Обусловлено, это в том числе, и формированием законодательных запретов на уступку тех или иных прав требования, а следовательно, и на заключение в отношении такой задолженности договора факторинга

6. Конструкция договора факторинга позволяет применять его в различных сферах деятельности, среди которых взыскание долгов, проектное финансирование, финансирование судебных издержек и другое и позволяет снизить по ним риски или предоставить ряд удобств и преимуществ в сравнении с прочими договорными конструкциями.

7. Проведенная научная работа своей практической целью имела исследование вопроса целесообразности применения данного договора в деятельности по взысканию долгов за жилищно-коммунальные услуги.

Исследование показало, что несмотря на законодательный запрет на уступку просроченной платы за жилое помещение и коммунальные услуги, применение договора факторинга в данной сфере деятельности возможно и позволяет избежать ряда рисков и неурегулированности ее осуществления через договор возмездного оказания услуг или цессии. Так осуществление такой деятельности через договор факторинга позволяет включить в нее все платежи, в том числе, плату за жилое помещение и коммунальные услуги, которые в рамках судебного дела будут взыскиваться в пользу клиента, а обеспечением по такому договору будут выступать финансовые санкции и судебные издержки – взыскиваются в пользу фактора, оставшаяся сумма может быть уплачена клиентом из средств взысканной задолженности в виде платы за услуги по такому договору.

Структура работы позволяет раскрыть тему и включает в себя: введение, три главы, разделенные на шесть параграфов, заключение, список используемой литературы и список используемых источников.

Глава 1 Договор финансирования под уступку денежного требования и его отличительные свойства от смежных правовых институтов

1.1 Правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования

Для аспектного анализа в настоящей главе автор выбрал теоретическое обоснование сущности договоров факторинга. В связи с этим предмет исследования – юридические характеристики данного финансового инструмента, позволяющие проанализировать и выявить специфику факторинга, описать его функции и отличия от прочих юридических конструкций.

Основополагающими характеристиками, очерчивающими суть договоров финансирования под уступку денежного требования, считается их многоуровневость, или, другими словами, многокомпонентность. Данная характеристика развернуто обрисована в нашей работе.

Юридическая природа факторингового договора – явление сложное и неоднозначное, и автор ставит перед собой цель всесторонне охарактеризовать специфичность и своеобразие правовой природы факторинга, в результате чего будут выработаны оправданные, последовательные и рациональные суждения об основах факторинга и принадлежности названного финансового инструмента к определенной категории в праве. Сверх того, следует рассмотреть основополагающие составляющие договора финансирования под уступку денежного требования и различные его виды, что позволит глубже понять его структуру.

В данной работе факторинг рассматривается как юридически обоснованный гражданско-правовой договор, имеющий комплексные свойства, выражающиеся в наличии присущих данному финансовому инструменту элементов различных областей права.

Суть механизма договора факторинга определяется ключевыми понятиями: переуступка прав требования долга (цессия) и предоставление денежных средств, а также оказание определенных услуг.

В настоящей главе обосновано умозаключение, позволяющее позиционировать правовую природу исследуемых договоров как кредитно-обменную (передача денежных средств взамен денежных требований). Об этом позволяет судить непосредственная суть данного правового договора, связанная с отношениями сторон факторинга (финансового агента и клиента), характеризующимися идентичностью и взаимной направленностью предоставлений обеих указанных сторон.

Понятие факторинга для современной российской действительности является относительно новым и малоизученным, этим и объясняется наличие в научной литературе всевозможных, порой кардинально противоположных, взглядов ученых-правоведов на специфику его правовой природы и значительного количества исследований, посвященных свойствам, характеристикам, содержанию факторингового договора и его роли в системе гражданского права.

Ряд ученых-исследователей сходятся во взглядах на факторинг как на финансовый инструмент, имеющий характер кредита (займа) [5, 34]. Подтверждая данную позицию, они сравнивают процедуры кредитования и финансирования как равнозначные акты по предоставлению денежных средств. Возвратность, лежащая в основе заемных отношений, по мнению правоведов этого лагеря, в факторинге проявляется в процессе получения определенных сумм взамен на уступленные требования от дебиторов.

Подобный взгляд разделяет ученый Ю.Р. Тямушкин, усматривающий в сущности факторинга неоспоримое сходство с оборотным кредитом. В одной из научных работ автор высказывается: «Факторинговая сделка имеет кредитную природу, поскольку в ее основе лежит авансирование денежных средств поставщику под поступления от его дебиторов с взиманием за это определенной платы – комиссионного вознаграждения» [65].

Присоединяются к такому трактованию факторинга и украинские исследователи. В исследовании О. Смирной и О. Береславец было отмечено его колоссальное сходство с кредитом [75].

Е.С. Подвинской такой подход тоже видится разумным и обоснованным, поскольку факторинг, по ее мнению, обладает имманентной возвратностью, равно как и кредит, ведь денежные средства, полученные по требованию, должник возвращает на обязательной основе, после чего с их помощью осуществляется исполнение долгового обязательства. Сходство еще и в том, что в ситуации неоплаты должником долгового обязательства по требованию эти обязательства вынужден исполнять клиент [45].

В законодательстве Российской Федерации констатируется тождественность кредитных отношений и правоотношений в процессе факторинга. Положения последнего регулируются Гражданским Кодексом (в основном нормами главы 43) и располагаются сразу за главой, описывающей сущность займов и кредитов [4; 1, с. 111-116; 68].

В соответствии с российским гражданским законодательством правовая природа факторинга и займа имеют сходства. Это можно увидеть, подвергнув анализу текст Приложения № 1 к Положению Банка России № 254-П (от 26.03.2004 года) «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности». В нем факторинг и кредитование позиционируются как однозначные понятия. Здесь термин «денежные требования кредитной организации по сделкам финансирования под уступку денежного требования (факторинг)» – это «денежные требования и требования, вытекающие из сделок с финансовыми инструментами, признаваемых ссудами» [46].

Закон «О банках и банковской деятельности» (ФЗ-395-1 от 2 декабря 1990 года) перечисляет ряд доступных для кредитных организаций сделок, включая «получение прав требования исполнения обязательств в денежной форме от третьих лиц».

Гражданский кодекс РФ выделяет две модели факторингового договора: покупка требования либо заем, обеспеченный уступкой требований. Вторая модель имеет явную заемно-кредитную природу, о чем свидетельствует даже формулировка ее названия. Сущность данной разновидности факторинга, согласно положениям Гражданского кодекса РФ, также лежит в сфере кредитных отношений, поскольку представляет собой финансирование на условиях возврата клиентом денежных средств.

Правоприменительная конструкция договора факторинга, обеспеченного уступкой требований, характеризуется присутствием магистральных обязанностей: это как уступка права требования, выступающая как способ обеспечения, так и гарантия возврата клиентом полученных им финансов.

Отличие отношений в процессе реализации договоров факторинга от кредитных отношений в традиционном их понимании нам видится в таком аспекте, что при факторинге должник возвращает средства предоставленного финансирования из денежных средств, полученных им взамен уступленного требования. Однако отношения пойдут по способу кредитования в случае наступления даты выплаты долговых обязательств по договору позже, нежели оговоренный срок возврата денежных средств клиентом. Возникновение основного обязательства у клиента при этом будет отсчитываться с начала этого срока. Тогда как факторинг, основанный на покупке требования, не имеет характерных кредитно-заемных особенностей, свойственных кредитованию.

При таком подходе видится обоснованным выделение в процессе договоров данной разновидности двух типов обязательств – уступка и заем. В связи с этим договор факторинга, на наш взгляд, равнозначен двум другим взаимосвязанным сделкам: договору кредитования и договору мены либо купли-продажи на основании уступки денежного требования с зачетом встречных требований. Посредством этих правовых актов и происходил обмен вышеозначенными благами между сторонами до тех пор, пока в

российском законодательстве не появилось понятие факторинга, после чего подобные юридические процессы протекают в более упрощенном формате.

При осуществлении такой разновидности договора финансирования сама уступка, производимая с целью возврата долгов по кредиту, наделена расчетными свойствами. Поэтому факторинг такого типа представляется возможным классифицировать с помощью термина «кредитно-ориентированный расчетный факторинг», либо, используя более простое определение «расчетного факторинга».

Анализируя уступку прав в договоре факторинга, необходимо отметить ее встречный характер. Речь идет о ситуациях, когда исполнение обязательств одной стороной напрямую взаимосвязано и находится в зависимости от исполнения обязательств другими сторонами (с учетом финансирования как базового понятия двух разновидностей факторинга – как расчетного, так и обеспечительного).

Сущность гражданско-правовой конструкции факторинга определяют два значимых понятия: предоставление денежных средств и цессия.

Одновременно с пониманием значимости способов финансирования для идентификации природы факторинга не упускать из вида еще один магистральный компонент договорного устройства – уступка денежного требования (цессия). Являясь элементом факторинга в ряду его разновидностей, денежная уступка выступает для должника правовым способом, предполагающим возможность переноса прав в отношении кредитора. Аналогичность с традицией (передачей вещи) придает цессии ее распорядительная направленность, однако цессионный характер договора не дает повода однозначно приписывать это обязательство лишь отдельным видам факторинга. Одновременно с этим уступка денежного требования как элемент факторинговых договоров является основополагающим кардинальным отличием данного вида правовых актов от прочих типов гражданско-правовых сделок.

В сфере финансовой экономики договоры кредитования и цессии тоже классифицируются как тождественные и равнозначные.

К примеру, автор учебного пособия «Финансы и кредит» утверждает: договор финансирования под уступку денежных требований – это типичная банковская операция кредитования [64]. Такое сходство придается процессам кредитования и факторинга при экономических подходах, поскольку в экономических отношениях на первый план выходят инструменты финансирования потребностей предприятий, излагают в «Вестнике» самарского университета Романова Ю.Р. и Мельников М.А. [54].

Тогда как в учебнике «Деньги, кредиты, банки» используется нижеследующая формулировка: «Факторинг, распространенная форма кредитования за рубежом, представляет собой покупку банком денежных требований поставщика к покупателю и их инкассация за определенное вознаграждение. Это способ кредитования поставщика с условием возврата кредита в форме правопреемства или уступки права требования к покупателю» [14].

Применительно к процедуре реализации факторингового договора глобальный смысл имеют два обязательства. Это главная его специфика относительно прочих правовых актов в данной сфере с параметрами возмездности, отражающих наличие обязательств о выплате определенной суммы взамен переданных товаров, услуг или действий.

Таким образом, сущности финансирования и уступки денежного требования свойственны характеристики взаимонаправленности и равнозначности. При осуществлении обеих процедур денежные средства предоставляются в обмен на денежные требования, что в очередной раз подтверждает оправданность доводов, констатирующих кредитно-обменную природу договоров факторинга.

Как говорилось выше, с позиций экономики оба рассматриваемых действия принимаются для совершения типовых рыночных операций, в основе которых лежит обмен.

При исследовании правовой природы договоров под уступку финансовых требований немаловажно уделить внимание одному из основополагающих параметров, присущих данному правовому феномену, а именно его многокомпонентности, или комплексности. Ученые, придерживающиеся разных позиций в трактовании природы факторинга, включают в состав конструкции данного договора различные компоненты.

Одни исследователи приписывают факторинговым договорам наличие особенностей прочих договорных конструкций (таких, как цессия, займы, кредиты, финансовые услуги либо залог права при реализации обеспечительного факторинга [19, 1].

Тогда как другим ученым видится, что договор факторинга всего лишь содержит элементы прочих договорных моделей (к примеру, займов, цессий либо кредитов), но не называют его полностью тождественным с этими элементами. Кроме того, о природе факторинга эта плеяда исследователей судит по наличию в нем указаний на обязательства, которые априори связаны с денежными требованиями [23, 25].

В научных исследованиях факторинг рассматривают как комплексный [13, 14, 15], смешанный [8, 12], либо договор особого рода [43, 17]. Подробнее раскроем механизмы каждого из вышеназванных его типов.

В российской практике договору финансирования под уступку денежного требования иногда приписывается смешанный характер на основании мнения, предполагающего сочетание в нем элементов цессии и кредита [6]. Однако мы считаем данное суждение ошибочным, поскольку смешанные договоры не регулируются законодательством, тогда как договор факторинга регламентируется положениями статей Гражданского кодекса Гражданского кодекса. Статья 421 констатирует возможность заключения смешанного договора, отношения в рамках которого в данном случае будут регулироваться посредством норм, регламентирующих сделки, компоненты которых входят в его содержание.

Мы считаем, что логичный и обоснованный вывод сделал отечественный правовед С.К. Соломин: «Рассматривая существующую систему гражданско-правовых договоров, представленную в Гражданском кодексе Российской Федерации, нетрудно заметить, что конструкция смешанного договора в нее не вписывается, поскольку не представляет собой какой-либо договорный тип. Смешанный договор всегда находится в пограничном состоянии, поэтому лишен каких-либо конститутивных признаков, которые характеризовали бы его в качестве самостоятельного вида гражданско-правового договора» [61 с. 41-44].

Придавая факторингу статус договора особого рода, сторонники этой позиции в попытках разделить его на составляющие отходят от изначальных базовых свойств рассматриваемого правового феномена.

Такой элемент факторинга, как уступка денежного требования, представляет собой один из типов универсализированного правового средства и не является помехой для классификации устройства факторинга как цельного и самостоятельного явления. Тогда как инструмент факторингового финансирования возможно признать правовым, не вдаваясь в детали существующих разновидностей договоров, поскольку значение определения «финансирование» предполагает обеспечение субъекта денежными средствами.

Финансирование как таковое лежит в основе ряда сделок: аренды, оказания услуг, купли-продажи, кредитования и так далее. Однако в каждом из них предназначение этого инструмента весьма различается и может использоваться для разных целей. Посредством финансирования в вышеуказанных моделях договоров их участники могут производить оплату широкого спектра услуг. В основе факторинговых договоров лежат сходные обязательства, но суть их сводится к другому [26, 27]. Давайте разберем смысл финансовых обязательств, которыми наделен фактор. Посредством применения к нему телеологического разбора (способа трактовать правовые явления, ориентируясь на конечные цели) мы пришли к выводу, что это

обязательство является таким же основным для финансовых агентов в договоре факторинга, как и для участников сделок по аренде, оказанию услуг, кредитованию или купле-продаже. Покупатель же, в свою очередь, наделяется обязательством, похожим на обязательства в договорах займа, но при этом имеется существенное отличие: данному участнику факторинговых отношений можно вменить ряд обязательств, предписывающих ему оказание финансовых услуг. В этом нам видится очень важная особенность договора факторинга, лишающая эту модель права считаться обособленным видом договорных конструкций.

Из вышесказанного следует, что составляющим факторингового договора присуща природа, близкая по содержанию элементам других типов договоров.

Проанализировав правовые аспекты факторинга, считаем верными умозаключения исследователей, рассматривающих сущность факторинговых договоров с позиций его комплексности. Изучив юридические издания по данной теме, мы сделали вывод, что исследующие правовую природу договора факторинга авторы значительно расходятся во взглядах на определение термина «комплексный договор». Некоторые из них называют его разновидностью смешанного договора [24].

Разновидности комплексного и смешанного договоров действительно обладают тождественным содержанием, но ученые-правоведы Огородов Д.В. и Чельшев М.Ю. усматривают в них нюансы, позволяющие установить существенные отличия. Элементом смешанного договора некоторые из них видят генеральное обязательство, а при реализации комплексного договора возникает целая система обязательств [42].

Собчак А.А. заявляет о сочетаемости в конструкции комплексного договора нескольких компонентов из разных сфер, «имеющих единую хозяйственную цель и группирующихся вокруг одного из них, которое является основным» [60, с. 61-66].

М.Ю. Чельшев и Д.М. Огородов, видят различие и в субъектах формирования сделок факторинга, исходя из того, что содержание смешанного договора выявляют его непосредственные участники, тогда как суть и процесс реализации договора комплексного закреплён на законодательном уровне [41].

Мы разделяем их подход, повествующий о проявлении смешанных договоров исключительно в правореализационной отрасли, а комплексных – как в сфере правореализации, так и в сфере нормативного регулирования.

На основании вышеизложенного Чельшев и Огородов приходят к выводу о многокомпонентности комплексного договора, подчеркивая, что его реализация четко регламентирована конкретными гражданско-правовыми нормами [41].

Состав факторингового договора включает в себя два типа составляющих. С одной стороны, это элементы, характеризующие договоры цессии, договоры оказания услуг различного вида и кредитные договоры. Отношения между этими внутренними элементами факторинга складываются не суммарно, а в единстве, то есть синтетически. Подобное соотношение всецело и всесторонне отражает специфичные черты взаимоотношений внутри факторинга и является его исключительным смыслом.

Договор факторинга обладает самобытностью и самодостаточностью. Присущность ему данных свойств выражается в наличии у сторон договора возможности прописать в договоре обязательства по оказанию дополнительных услуг, закреплённой в законодательных нормативно-правовых актах.

Являясь основополагающим элементом договора факторинга, связанные с денежными требованиями финансовые услуги, обладающие опциональным характером, оказались включёнными в дефинитивные нормы Гражданского кодекса, а именно, статью 824 [21].

На основании изученных исследовательских работ и монографий представляется возможным выразить свою точку зрения, сходную с умозаключением, сформулированным В.В. Витрянским: «Отношения, складывающиеся между финансовым агентом и клиентом по договору финансирования под уступку денежного требования, должны быть в таком состоянии, которое в принципе допускает возможность ведения финансовым агентом бухгалтерского учета для клиента, обслуживание его счетов, оказание иных подобных услуг со стороны финансового агента, и такая возможность должна находиться в сфере интересов сторон по договору финансирования под уступку денежного требования» [16].

Изучение разнообразных мнений ученых о таких аспектах договора факторинга, как его комплексность и состав входящих в конструкцию элементов, имеют важное практическое значение. После подобного анализа представляется возможным сделать собственные выводы, не противоречащие тезисам юридической практики.

Для российской действительности понятие факторинга, как мы уже говорили, ново и неоднозначно, нормативное и договорное регулирование этой темы на сегодняшний день недостаточно полно и всесторонне, в связи с чем можно предположить появление в процессе его реализации ситуаций регулятивного вакуума.

Подобное положение дел возможно форсировать посредством общепринятых норм обязательственного права либо с помощью применения аналогичных правил относительно к договорным моделям факторинга, дополняя их соответствующими адаптациями и учитывая содержание конкретного договора факторинга.

1.2 Соотношение договора финансирования под уступку денежного требования с договорами цессии и возмездного оказания услуг по законодательству Российской Федерации

Договор факторинга обладает рядом характерных особенностей, отделяющих его в ряду таких договоров, как цессия и возмездное оказание услуг, с которыми чаще всего и сравнивается факторинг.

Начало этой главы научно-исследовательской работы предлагается посвятить анализу цессии (уступки требования), которая трактуется Гражданским Кодексом (статья 328, пункт 1) в качестве императивного требования (либо правомочия), которым кредитор обладает как одна из сторон взаимно обязательственных отношений. Также согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации возможен переход данного требования от кредитора иному лицу – как в виде уступки требования, так и основываясь на содержании правовых норм [22].

Посредством глубокого правового анализа гражданско-правового договора цессии, или уступки требования, в данной работе сформулированы тезисы, касающиеся правоотношений между сторонами договора: ответственности, а также прав и обязанностей в сфере императивных норм, присущих договорам уступки требований. Рассмотрены вышеозвученные аспекты в контексте нормативно-правовых актов, с помощью которых регламентируются субъективные отношения внутри договора уступки требования (цессии) [55].

Рассматриваемая разновидность договора регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации, а именно статьями, регламентирующими правовые аспекты заключения договоров и сделок различных типов. Сущностью договора цессии является обоюдное соглашение его контрагентов – с одной стороны, кредитующего субъекта (заимодателя), выступающего в данных условиях цедентом, и, с другой стороны, нового кредитора, в чью сторону совершена уступка требования (цессионария).

Обоих субъектов договора уступки требований связывают правоотношения договорного характера.

Далее рассмотрим обстоятельства, при которых возможно заключение договора цессии. Подобно любому другому договору, цессия требует от ее сторон согласования касательно всех обозначенных в ней основополагающих условий. Перечень таких существенных условий зависит от специфики конкретной сделки, однако в основном существенными условиями в российском законодательстве считаются:

- непосредственный предмет договора
- условия договора, требующие согласования сторон по законодательству
- договорные условия [21].

Невыполнение вышеуказанных условий повлечет за собой недействительность, нелегитимность и необязательность данного договора.

С учетом того, что в Гражданском Кодексе недостаточно полно и четко сформулированы развернутое определение и детальное содержание существенных условий любых договоров, в том числе и договора цессии (уступки требований) – получается, из этого следует, что вполне возможно определять существенными те условия, суть которых удовлетворила обоим контрагентов – как цессионария, так и cedenta, достигших по ним обоюдного соглашения.

По гражданскому законодательства Российской Федерации любой договор имеет силу только в том случае, если в нем четко обозначен непосредственный предмет сделки. В договоре цессии, исходя из современных правовых реалий, определить предмет не всегда возможно. Сделать это, согласно положениям гражданско-правовой сферы, возможно, всесторонне раскрыв в договоре специфику обязательств, переданных контрагентам, а также форму и содержание данных обязательств и другие необходимые для вступления в силу договоров цессии нюансы.

Юридическая практика показывает, что обычно стороны договора цессии обозначают предметом договора уступка прав требования по выполнению обязательств. Следовательно, в состав понятия «предмет договора» представляется возможным включить любое из прав владения, пользования и распоряжения, кроме тех прав, которые напрямую относятся к индивидуальным особенностям субъекта-гражданина.

Вышеизложенные доводы свидетельствуют о наличии в договорах цессии, или уступки требования:

– во-первых, не прямых, а отсылочных норм к предмету обязательства (точнее, к причинам его проистекания),

– во-вторых, правовой обязательственной нормы о передаче прав на требование исполнения обязательств на сторону цессионария [20].

Договор цессии (уступки требования) в условиях современного российского законодательства разработан на высоком уровне правового регулирования. Принимая во внимание вышеизложенное, сделаем предположение о том, что если идти вразрез со специфичностью правовой природы и содержания договора цессии (уступки требования), то названный договор становится неприменимым.

Однако если совокупность определенных условий в договоре цессии указывает на то, что контрагенты (цедент и цессионарий) достигли соглашения в определении предмета заключенного договора, то отсутствие прямых отсылок на сделку, в процессе которой зародилось обязательство, не станет причиной незаключенной цессии и несостоявшегося перехода требований по обязательствам.

Таким образом, истоки исключительного характера правового явления «уступка требования» лежат в сфере его правовой идентификации. Цессия как договорной акт разграничивает взаимно направленные отношения должника с изначальным и последующим цедентами, которые и представляется целесообразным обозначить и закрепить в качестве предмета договора цессии (уступки требования). Вышеназванные субъекты выступают

контрагентами в договоре цессии, именуясь в этой разновидности сделки «цедент» и «цессионарий». Цедент в данном случае – это заимодатель, который уступает цессионарию право требования. Цессионарий при этом представляет собой последующего кредитора, получающего от цедента право на требование долговых обязательств с должника [24].

В гражданском законодательстве отсутствуют специальные императивные требования, предъявляемые к сторонам договора цессии (уступки требования). Отсюда следует вывод, позволяющий любому дееспособному и правоспособному физическому либо юридическому лицу выступать в качестве контрагентов договора цессии – цедента и цессионария (кредитора и должника).

Помимо прочего, сторонами рассматриваемого договора вправе выступить как гражданин зарубежного государства, так и зарубежная компания любых правовых форм [32].

Из положений Гражданского кодекса Российской Федерации следует, что правовым статусом цедента и цессионария допустимо наделить и государственное образование, чьи интересы, как правило, представляются органами государственной власти.

Таким образом, возможность выступать в качестве сторон договора цессии имеется практически у любых граждан и организаций, однако существует и ряд ограничительных мер, применяемых в сфере урегулирования правового статуса договора цессии (уступки требования). Необходимость применения названных ограничений возникает в редких ситуациях. Касаются они, как правило, правовой области определения предмета данного договора, рассматриваемого выше. Чаще всего ограничительные меры используются применительно к цедентам (кредиторам). Однако вследствие перехода прав требований на сторону индивидуальных предпринимателей либо частных предприятий обязательственные правоотношения со стороны цедента не утрачивают обязательственный характер [23].

Резюмируя все вышеизложенное, представляется возможным классифицировать правоотношения сторон договора цессии, регламентируемые положениями российского гражданского законодательства, как урегулированные на высоком уровне формализации правовых норм.

В своей научно-исследовательской работе считаем необходимым уделить пристальное внимание важной проблеме дифференциации договоров факторинга и цессии. Рассмотрим, насколько возможным либо невозможным является использование положений Гражданского кодекса Российской Федерации (а именно главы 24) по отношению к договору факторинга в дополнительном (субсидиарном) порядке. Актуальность вопроса заключается в том, что он не имеет однозначного решения, поскольку в основе договора факторинга лежит передача права (соответственно, предполагается, что обязательство попадает в зависимость от перемены лиц).

Исследовав и проанализировав примеры судебной практики в данной сфере, мы столкнулись с кардинально противоположными трактовками договора факторинга. Рассмотрим две ситуации. ФАС Поволжского округа, вынося постановление от 02.10.2008 по делу N А55-723/08, признает договор факторинга самостоятельной договорной формой. Однако через два года, при вынесении постановления ФАС Московского округа от 17.09.2010 N КГ-А40/10668-10, договор факторинга рассматривался с позиций, определяемых положениями главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации [49, 50].

Подобное положение дел позволяет сформировать умозаключение, связанное с отсутствием единых подходов к сущности договора факторинга, что подтверждается практическими ситуациями, свидетельствующими о том, что однозначного решения вопроса до настоящего момента не найдено.

Нам видится, что основное различие между договорами цессии и факторинга заключается в типе их разновидностей: первую сделку считаем

целесообразным обозначить как распорядительную, тогда как вторая, на наш взгляд, - обязательственная.

Поясним подробнее. Распорядительный характер цессии мы связываем с ее сутью (перемена кредитора в обязательстве). Обязательственный характер факторинга обусловлен наделением субъектов факторинга обязанностью уступки права. Однако важно брать во внимание и способ исполнения данной обязанности. В данном случае тоже производится уступка, но иного характера, поскольку она придает праву требования возможность переквалификации в другую имущественную массу. Именно этот аспект придает сделке характер распорядительности. Теперь она, соответственно, регулируется содержанием гл. 24 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Отечественная судебная практика отталкивается от вышеописанных типов сделок. Об этом свидетельствует, к примеру, Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации № 120 (пункт 1).

Подтверждается наш практический вывод и статьей 388, запрещающей уступку прав, связанных с личностью физического лица в качестве залогодателя.

В западных странах договор факторинга широко распространен, тогда как для Российской Федерации эти отношения довольно новы и не изучены. Законодательная база, регулирующая отношения в сфере факторинга, постоянно совершенствуется, ища способы практического разрешения множества существующих в данной области проблем. Поэтому видим необходимость в более строгом и однозначном определении договора факторинга, которое позволило бы прийти к единству судебных практик в этом вопросе, обеспечивая стабильность гражданско-правового оборота.

На наш взгляд, логичным и разумным видится суждение правоведа Л.А. Новоселовой: «Договор финансирования под уступку денежного требования – одно из возможных оснований совершения сделок по уступке

требования» [38]. Разделяем мы и взгляды ученых, убежденных в соотношении норм глав 24 и 43 как общих и специальных.

В трудах ученого Павлодского Е.А. имеется отсылка на то, что порядок урегулирования договора финансирования под уступку денежного требования и цессии отличаются от других разновидностей финансовых инструментов, но по своей природе довольно близки и имеют как сходства, так и различия [43].

Рассматривая данный договор, который регулируется главой 24 Гражданского кодекса Российской Федерации, Белов В.А. видит в нем скорее абстрактную сделку. Однако нельзя этого же сказать о договоре финансирования под уступку денежного требования – об уступке, являющейся, согласно суждениям Белова, сделкой акцессорной, несамостоятельной, каузальной. Для такой сделки ученый предложил термин «титულიрованная сингулярная сукцессия». Сущность факторинга исследователю видится как системный договор. Цессию, в отличие от других правоведов, он считает элементом факторинговых договоров. Почему возникает такой тип правоотношений? Ученый убежден: это происходит в связи с тем, что договор, в рамках которого cedent получает деньги, носит характер срочности и возвратности [5].

Существует еще одна черта, сближающая инструмент факторинга и придающая ему неоспоримое сходство с процедурой цессии – переход кредиторского права к другим лицам. Эта процедура тоже регулируется посредством положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации, поэтому особенно важно отличать ее от договора финансирования. До сих пор не решен вопрос, можно ли использовать регулирующие цессионные правоотношения нормы применительно к процессам, протекающим вследствие реализации договора факторинга. Гражданский кодекс также не содержит конкретного ответа на данный вопрос. Однако практически все авторы научных исследований сходятся во

мнении о применении норм главы 24 в ситуациях, которые не определяются конкретными правилами факторинговых договоров [2].

Подводя итоги вышесказанному, приведем список основных сходств и отличий между договором факторинга и цессией:

Во-первых, в договоре финансирования под уступку денежного требования главными участниками являются клиент и финансовый агент. Финансовым агентом может стать любая организация, функционирующая в какой-либо сфере деятельности. Цессия, так же не исключает наделение правами кредитора кого-либо из участников сделок, заключаемых между субъектами гражданского права.

Во-вторых, факторинг и цессия не различаются в плане сроков существования и возникновения уступаемых и передаваемых требований. Заключая договор факторинга, его участники могут принять обоюдное соглашение на передачу требования, которого на данный момент не возникло. Это требование лишь появится в будущем. Цессия так же предусматривает передачу будущих прав требования [32].

В-третьих, по мнению Катвицкой М.Ю. при факторинге в центре внимания стоит денежное требование. При осуществлении цессии требование не наделяется финансовым характером, к тому же может передаваться (как полностью, так и частично) – например, требование о возврате полученного по недействительной сделке либо необоснованно приобретенного имущества и так далее.

В-четвертых, финансовый агент как одна из основных сторон факторинговых отношений обязана предоставить ряд обязательных услуг, а в качестве дополнительных услуг может предоставлять клиенту различные финансовые услуги (ведение бухгалтерии и прочие услуги). Цессии подобные возможности не свойственны.

В-пятых, стороны договора факторинга принимают на себя взаимные обязательства по отношению друг к другу. Тогда как в договоре цессии

может наделяться определенными обязательствами только одна из его сторон.

В-шестых, договор финансирования под уступку денежного требования является возмездным. Цессийная сделка бывает безвозмездной, если осуществляется на законных основаниях (например, кредитор может передать права своим правопреемникам).

В-седьмых, важный момент, присущий каждому из анализируемых договоров заключается в наличии либо отсутствии согласия должника. Чтобы заключить договор финансирования под уступку денежного требования, такого согласия не потребуется. Клиент вправе передавать уступку третьим лицам, не заручаясь его согласием. В практике применения инструмента факторинга считаются законными даже уступки, совершенные при наличии запрета или ограничения на их совершение, возникших в результате обоюдного соглашения должника и кредитора. Действительность правового акта при таких обстоятельствах подтверждается содержанием положений Гражданского кодекса. Повлечет ли это нарушение какие-либо санкции либо наказания в отношении клиента? Нет, подобное нарушение серьезных последствий для клиента не возымеет – разве что только сам факт нарушения заключенного в рамках факторингового договора соглашения [47]

Договор цессии руководствуется другими нормами. Цессия сразу же аннулируется, если подобное нарушение имело место быть (исключение продажа таких прав в порядке, установленном законодательством об исполнительном производстве и законодательством о несостоятельности). Теперь это соглашение на законных основаниях сразу же становится недействительным.

Описанные выше нюансы, возникающие в ходе реализации договоров факторинга, являются подтверждением тому, что такой финансовый инструмент, как факторинг, еще не слишком популярен в Российской Федерации, но с каждым годом его применение растет. Поэтому уже сейчас становится очевидным, что факторинг будет набирать обороты в нашей

стране. Российское законодательство постоянно совершенствуется, и при адекватном правовом регулировании правоотношений, возникающих в процессе факторинга, представители российского бизнеса обращались бы к заключению факторинговых договоров гораздо чаще, чем в настоящее время.

Далее предлагаем сравнительный анализ договора факторинга и договора возмездного оказания услуг, попытаемся выявить основные свойства, присущие существенным условиям и предмету последнего.

Как уже говорилось выше, об определении предмета договора до сих пор ведутся споры в научном мире. Этот вопрос активно обсуждают авторы научных исследований, однако не находят взаимопонимания ни в области теории, ни на практике правоприменения данного договора.

Подвергнув анализу существующие правовые нормы, считаем возможным обозначить предмет договора возмездного оказания услуг в качестве существенного условия. В любом договоре предписывается необходимость совершения каких-либо действий исполнителем в пользу заказчика, именно это понятие и квалифицируется нормами гражданского права как услуга, поэтому попытки дифференцировать рассматриваемый договор среди других подобных вызывают определенную сложность, тем не менее практика заставила разграничить данный договор в отдельное правовое явление [30].

Сложность состоит еще и в смежности понятий «услуга», «работа» и «подряд» в сфере договорных отношений, поскольку в итоге реализации договоров всех вышеуказанных типов предусматривается наличие конкретных результатов, оговоренных заказчиком.

Отличие видится в том, что результаты договора о возмездном оказании услуг в большинстве своем являются нематериальными (к примеру, консультации, обучение, обслуживание клиента в какой-либо сфере деятельности, совершение юридических фактических действий в его интересах и так далее). Тогда как законодательные акты, регламентирующие подрядные договоры, к примеру, статья 703 Гражданского кодекса

Российской Федерации, предписывают вещественный результат таких договоров (изготовление индивидуальной продукции, возведение строительного объекта, пошив одежды и других).

В связи с вышеизложенным, правоведы называют основным отличием между понятиями «работа» и «услуга» их конечный результат – в одном случае нематериальный, в другом – материальный, вещественный.

Хотя имеются некоторые противоречия и при данном подходе, поскольку некоторым услугам присущи свойства материальности (к примеру, услуги медицинских центров либо салонов красоты и так далее). Здесь квалифицировать результаты реализации договоров как материальные либо нематериальные представляется довольно сложным. На наш взгляд, необходимо рассматривать данный вопрос с точки зрения, появляются ли вследствие исполнения подобного договора новые объекты и передается ли конечный результат выполненной услуги заказчику. Применительно к договору возмездного оказания услуг ни того, ни другого не наблюдается, следовательно, в данной ситуации услуга, являющаяся предметом договора, имеет специфику, свойственную только этому договору.

Договорные отношения в рамках подрядных договоров не имеют личного характера, а, следовательно, допускают передачу прав и обязанностей исполнителя третьим лицам в порядке правопреемства, при этом предоставление услуг, регулируемых всеобщими правилами, имеют личный характер.

Договор подряда предусматривает обязательное наличие технического задания на производимые работы, тогда как при реализации договора возмездного оказания услуг – допустим, при исполнении договоров, описанных выше (заключенных на услуги медицинских центров либо салонов красоты), специальных технических условий либо компетенций не требуется. Качество выполнения такого договора зависит лишь от профессиональных умений и навыков специалистов, предоставляющих возмездную услугу.

Из всего вышесказанного следует, что услугам как предмету договора возмездного оказания услуг присуща нематериальная составляющая, для их предоставления не требуется специальных технических указаний, эти услуги заказчик получает непосредственно в процессе их выполнения, и в них имеет немаловажную ценность как индивидуальность исполнителя, так и личность клиента [36].

Детально проанализируем состав договора возмездного оказания услуг с обязательственной точки зрения и сделаем выводы, как он проявляется в нормах отечественного гражданского права.

В сфере рассматриваемого явления лежит ряд значимых проблем: место договора возмездного оказания услуг относительно обязательств по оказанию услуг, а также перечень условий, необходимых для отнесения их к разряду существенных при исполнении названного договора.

Начнем с рассмотрения гражданско-правовых обязательств, являющихся важной составляющей оказания услуг в рассматриваемой сфере.

Для большого количества условий, вытекающих из определенных договорных актов, характерно наличие обязательств по оказанию услуг, представленных особой спецификой и характеризующихся двумя тождественными основополагающими свойствами – специфичными характеристиками объектов обязательств и наличием тесной связи между непосредственной услугой и ее исполнителем (либо предоставляющей услугу стороной). Таким образом, услуга является объектом обязательств в договоре данной категории. Взгляды ученых на это вопрос неоднозначны.

К примеру, нам импонирует суждение Л.В. Санниковой, характеризующей услугу как действия, которые производит услугодатель с целью сохранять либо изменять состояние нематериальных благ по заказу получателя услуг [57].

По мнению Е.Г. Шабловой, услуга призвана удовлетворить нематериальный запрос клиента через возмездные правовые отношения [68].

Для Д.И. Степанова услуга является объектом нематериального обязательства и операцией услугодателя. По его мнению, основные свойства услуги в данном контексте – мгновенная потребляемость, осуществимость, неформализованность качества и неотделимость от источника [62].

Отсюда следует, что ряд исследователей видят услугу, и как способ произведения определенной не овеществленной деятельности (допустим, туристическое обслуживание, предоставление консультаций либо медицинское обслуживание), и, вместе с тем, как возможность получения материальных благ.

Согласимся с вышеприведенными суждениями о том, что итогом предоставления возмездной услуги может стать как вещественный, так и невещественный результат. Приведем пример услуг ателье по индивидуальному изготовлению одежды. Ателье в данном случае предоставляет бытовые услуги, результат которых воплощается в материальном выражении и не имеет тесной связи с личностью исполнителей и услугодателей. Поэтому и сама услуга обладает всеми свойствами результата и может носить как материальный, так и нематериальный характер, исходя из этого результата.

Это исследование еще раз подтверждает наше резюме об отсутствии в современной юридической литературе единых согласованных подходов к содержанию термина «услуга» и к ее особенностям как элемента обязательственных отношений [18].

Тем не менее, налицо дифференцированный подход законодательных актов к квалификации материальных услуг (объекта подрядных договоров) и нематериальных (объектов договоров об оказании услуг).

В статье 780 указывается на невозможность привлечения третьих лиц к исполнению договорных обязательств, если по этому вопросу не достигнуто соглашение сторон. Отсюда вытекает заключение о том, что в подобном договоре может отсутствовать указание на необходимость личного

выполнения обязательств, предусмотренных содержанием договора, стороной договора, предоставляющей услугу лично.

Вернувшись снова к содержанию определения и сущности договора возмездного оказания услуг, которое содержится в юридической литературе, резюмируем: сторона, предоставляющая определенные услуги по договору оказания возмездных услуг, наделяется основной обязанностью по исполнению закрепленной договором услуги, и правом на получение оплаты за ее исполнение.

Основной обязанностью, которая вменяется клиенту (получателю услуг) – это необходимость осуществления оплаты за услуги, предоставленные ему услугодателем, а основное право клиента – соответственно, получить от услугодателя требующуюся услугу.

Согласно статье 824 Гражданского кодекса Российской Федерации для того, чтобы договор можно было квалифицировать как факторинг, финансовый агент обязан совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

- «передавать клиенту денежные средства в счет денежных требований, в том числе в виде займа или предварительного платежа (аванса);

- осуществлять учет денежных требований клиента к третьим лицам (должникам);

- 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;

- осуществлять права по договорам об обеспечении исполнения обязательств должников» [21].

Поэтому можно говорить о том, что в статье 824 закреплены характерные особенности, свойственные непосредственно договору факторинга и присущие уступке на право требования. Положениями данной

статьи утверждается, что фактору вменяется в том числе еще и обязательство оказать какую-либо услугу из вышеперечисленных.

При этом, пунктом 2 указанной статьи Гражданского кодекса Российской Федерации законодатель установил, что по договору факторинга, фактором могут оказываться и любые другие услуги взамен уступки требований. Спектр данных услуг может быть достаточно широк и касаться разных сфер. Однако важный акцент делается на том, что факт предоставления и оказания данных услуг не придает договору характер факторинга, так как для этого необходимы и другие условия.

Также следует отметить и то обстоятельство, что и передача денежных средств в счет уступленных по заключенному договору прав, это только одно из четырех условий, два из которых обязательны для договора факторинга. Таким образом, указанный договор может содержать в себе лишь финансовые услуги, две из которых, поименованные в подпунктах 2-4 пункта 1 статьи 824 Гражданского кодекса Российской Федерации, обязательно должны найти отражение в содержании договора.

В обозначенной ситуации фактор по договору может оказывать лишь финансовые услуги клиенту взамен уступленного ему права требования или части требования (требований), с которыми он проводит работу по управлению задолженностью для клиента. Это значительно расширяет возможности применения данной договорной конструкции, в частности, она может подойти юридическим компаниям, представляющим интересы клиентов в суде, так как они имеют возможность избежать рисков просрочки и неплатежей по договору оказания юридических услуг, так как их вознаграждение обеспечено правом требования к ответчику и может быть заявлено на любой стадии судебного процесса в рамках института правопреемства.

Не секрет, что многие юридические компании для расширения клиентской базы, поля деятельности и портфеля судебных дел, а в конечном итоге – результата своей деятельности, вынуждены предлагать клиентам

услуги с условием их оплаты по факту достижения практического результата. Между тем, данная конструкция договора до недавнего времени являлась рискованной, так как подобное вознаграждение обозначалось в судебной практике в качестве «гонорара успеха», который согласно правовой позиции Конституционного Суда Российской Федерации, изложенной в Постановлении от 23.01.2007 года № 1-П является недопустимым в рамках действующего законодательства, до его прямого урегулирования законодателем [53].

Хотя с 01.03.2020 года вступил в действие пункт 4.1 статья 25 закона «Об адвокатской деятельности». Согласно нововведению, в настоящее время договор на осуществление юридических (адвокатских) услуг может содержать немаловажную деталь: стороны оговаривают существенное условие о том, что заказчик имеет право изменять сумму оплаты оказанных ему услуг, исходя от положительного либо отрицательного результата действий адвоката при реализации данного договора.

Надо отметить при этом, что данная поправка касается только адвокатов и относится лишь к соглашению об оказании юридической помощи, то есть, не является универсальной.

Однако когда дебитором допущена просрочка платежа и для клиента по ряду причин становится очевидно, что получить с него задолженность возможно только в судебном порядке с привлечением юридической компании и оплаты стоимости ее услуг, заключение договора факторинга в данной ситуации позволит учесть интересы как клиента, так и юридической компании, так как позволяет выйти из узкого правоотношения - оказание юридических услуг по представлению интересов в судебном разбирательстве (урегулированного законодателем и судебной практикой с нарушением принципа свободы договора), и урегулировать такие взаимоотношения договором факторинга, позволяющим более гибко отнестись к регулированию таких взаимоотношений и достичь наиболее выгодных условий сотрудничества: клиенту – избежать дополнительных трат на оплату

юридических услуг до получения взыскиваемой задолженности, а фактору (юридической компании) – расширить свою деятельность на условии принятия риска отсутствия выплаты в случае проигрыша, но с условием получения оговоренной выплаты при достижении практического результата.

Такой вид договора факторинга могут заключать и иные компании, не осуществляющие юридической деятельности (представительства в суде), но способные анализировать спорные взаимоотношения обратившейся стороны – клиента на предмет вероятности выигрыша при судебном разбирательстве по таким взаимоотношениям и финансировать судебные издержки на условиях получения достойной выплаты с ответчика в случае выигранного дела, что может облегчить для многих компаний и физических лиц доступ к правосудию и избежать последствий отсутствия в действующем гражданском законодательстве норм о страховании судебных рисков и договоре финансирования судебных издержек, которые достаточно широко развиты и применяются в странах Западной Европы.

Таким образом, с точки зрения соотнесения договора факторинга с договором возмездного оказания услуг, становятся очевидны ряд преимуществ использования такой договорной конструкции как факторинг в деятельности экономических субъектов, осуществляющих судебное урегулирование вопроса управления задолженностью клиентов, что позволяет приблизиться к стандартам такой деятельности в развитых странах, но с использованием механизмов, содержащихся в нормах законодательства Российской Федерации.

Глава 2 Заключение, исполнение и прекращение договора финансирования под уступку денежного требования

2.1 Существенные условия договора финансирования под уступку денежного требования

Выше мы уже описывали, что договор факторинга закреплен международной конвенцией в качестве факторингового контракта со свойственными ему характеристиками. Именно на сущность подобного контракта и опираются договоры финансирования под уступку денежных требований – в УНИДРУА указывается на его главную особенность, а именно на возникновение правовых отношений при соблюдении ряда вытекающих обязательств. Данные правоотношения лежат в сфере уступки денежных требований в адрес финансовых агентов (по-другому именуемых факторами). Последним при факторинговых отношениях вправе стать любая организация коммерческой либо кредитной структуры, которая либо приобретает требование кредитора за неполную сумму, либо предоставляет ему кредит. Именно эта структура, выступающая в роли фактора, наделяется обязательством осуществлять финансовое обслуживание заключенного договора.

При рассмотрении обязательств финансового агента (фактора) перед его кредитором (кредиторами) можно выделить следующие разновидности договора факторинга: оборотный и безоборотный.

Продолжим рассматривать нюансы оборотного факторинга. При реализации данного договора фактор имеет право на то, чтобы допустить обратное требование к кредитору. Возникает данное право с того момента, если должник по какой-либо причине безответственно отнесся к своим договорным обязательствам.

При безоборотной форме договора под уступку финансового требования фактор полностью защищает своего клиента от кредитных рисков

по невозврату и исключает обратное требование в случае неуплаты переуступленных обязательств.

Положения договоров финансирования под уступку денежных требований в России законодательно регламентируются в Гражданском кодексе. В зарубежном правоведении договоры финансирования под уступку денежных требований координируются содержанием Конвенции по факторным операциям.

В России, как уже было сказано выше, факторинговые правоотношения, появляющиеся наряду с заключением договоров факторинга, регламентируются тезисами главы 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, а также, помимо нее, существенные положения, которые касаются определения статуса каждого субъекта вышеописанных правоотношений, закреплены в Законе о банках.

Как следствие заключения договоров факторинга, клиент и фактор (финансовый агент) вступают не только в правовые, но вместе с тем и в экономические отношения, в ходе реализации которых финансовые агенты наделяются новыми правами – к примеру, правом получения комиссионного вознаграждения за услуги, предоставленные заказчику, либо оплаты процентов за кредит, полученный клиентом. Все условия, связанные с вознаграждением финансовых агентов (размеры, сумма, порядок и так далее) должны быть четко прописаны в заключаемом договоре рассматриваемой нами разновидности.

Если принять за основу механизмы и способы совершения покупки, договоры факторинга делятся на конструкции двух видов. Конструкция договора, предусматривающая переуступку предмета договора в адрес финансового агента как плату за полученные заказчиком финансовые средства, называется квазикуплей-продажей прав требования. Положения рассматриваемой договорной конструкции закреплены в абзаце 1 пункт 1 статьи 824. Это тоже модель рассматриваемого нами договора, в ходе которой реализуется процесс уступки денежных требований, призванной

обеспечивать исполнение клиентом взятых им обязательств в отношении финансового агента, которая называется квазизалогом прав требования и кредитом. Концепция и принципы этого вида договорных конструкций закреплены в абзаце 2 пункт 1 статья 824 Гражданского кодекса Российской Федерации.

В определении юридической сущности договора факторинга среди экономистов и ученых, изучавших этот вопрос, нет единого мнения, поэтому далее представим несколько определений, характеризующих договоры финансирования под уступку прав требования.

Ученому-правоведу Е.А. Суханову суть договора факторинга представляется одной из разновидностей операций заемно-кредитного характера. Ученый описывает его содержание как договор, при котором финансовый агент принимает на себя обязательство передать деньги (предоставить финансирование) и делает это по уже существующим моделям экономических отношений. Е.А. Суханов выделяет две модели, по которым может происходить схема факторинга: 1) модель договора займа и 2) модель кредитного договора. Также Евгений Алексеевич отмечает: какая бы конструкция договора финансирования под уступку денежного требования не реализовалась его участниками, в любом случае посредством уступки обеспечивается исполнение клиентом существующих обязательств [63].

Классифицируют договор финансирования под уступку денежного требования в качестве конструкции с особенностями, присущими и договорам цессии, исследователи В.А. Белов и Е.А. Павлодский [11, 45]. Но с той оговоркой, что договор об уступке требования является абстрактной сделкой, являющейся несамостоятельной, в которой цессия – это только элемент договора.

На рисунке 2 представлена схема договора финансирования под уступку денежного требования, из которой видно, как именно происходит процесс факторинга [29]:



Рисунок 2 - Схема факторинга

Далее рассмотрим субъектов, заключающих договор факторинга и формах его заключения.

При заключении договора факторинга появляются два субъекта договора – это финансовый агент и клиент. Под финансовым агентом понимается та сторона договора, которая осуществляет отчисления под уступку прав требования, а под клиентом понимается, лицо как физическое, так и юридическое, которое получает финансирование.

Форма договора факторинга законодательно четко не определена, поэтому при заключении данного вида договора используют форму такого договора, указанного в Гражданском кодексе Российской Федерации, при котором одна из сторон является коммерческой организацией, об этом так же говорил А.А. Дмитриев [26].

Исходя из этого, договор факторинга совершается в простой письменной форме.

Рассмотрим структуру формы договора факторинга подробнее. К основным структурным элементам договора факторинга можно отнести:

– преамбулу,

- предмет договора,
- ответственность сторон,
- обязанности сторон перед должником,
- положения о сумме, полученной от должника,
- заключительные положения.

В преамбуле договора обязательно нужно назвать полное название сторон-участников данного договора факторинга.

В части договора, касающейся его предмета, излагаются основные положения, касающиеся предмета договора, а именно, описывается предмет уступки, то есть собственно требование, также указываются документы, подтверждающие право контрагента по передаче финансового требования. Помимо вышеуказанного, в этом разделе фиксируется размер выплат по основному долгу, с учетом накопленных процентов; прописывается, какие будут применяться санкции, если обязательства по договору не будут выполнены, также обязательно должна иметься информация о выплате средств (период, срок, способы выплат и так далее).

По пунктам, регулирующим меры и степень ответственности клиента перед финансовым агентом, указывается исчерпывающая информация об уровне ответственности клиента перед фактором за действительность уступаемого требования, но клиент не отвечает за неисполнение должником требования, которое является предметом уступки, если оно предъявлено финансовым агентом к исполнению.

В части, дающей характеристику обязанностям сторон в отношении должников по договору, необходимо четко и структурировано обозначить содержание и границы каждого из вышеозначенных обязательств. Так, клиенту вменяется обязанность осуществлять уведомление должника о том, что осуществлена уступка финансового требования в отношении фактора. В данном уведомлении необходимо сообщить информацию и о самом факторе. Последний, в свою очередь, предоставляет должникам подтверждение того, что действительно имела место уступка денежного требования финансовому

агенту. И тогда логично вытекающее из этого следствие: должник, исполнивший уступку финансовых требований финансовому агенту, уже не должен будет уступать требование еще и в отношении заказчика.

В отдельном разделе договора должно быть описано и закреплено возникновение у финансового агента прав на получаемые от должников средства. Финансовый агент имеет право на все суммы, полученные им от должника во исполнение требования. Клиент не может нести ответственность перед финансовым агентом за то, что полученные им суммы денег оказались меньше цены, за которую агент это требование купил. Поэтому, когда клиент допускает нарушение обязательств, должник не может вернуть деньги с фактора, а может получить их с клиента.

Помимо всего вышеописанного, в заключении договора должны быть прописаны все остальные положения, по которым регулируются отношения, возникающие между сторонами при заключении договора факторинга, а именно какими законодательными актами будут руководствоваться стороны, при наступлении спорных моментов, а также указывается срок действия договора и в скольких экземплярах составлен договор.

Для полного раскрытия понятия факторинга необходимо изучить его виды. Договоры факторинга бывают нескольких видов:

а) С финансированием и без финансирования.

Договор факторинга с финансированием характеризуется тем, что финансовый агент оплачивает только часть задолженности клиенту, а остальную часть бронирует на случай непредвиденных ситуаций.

При заключении договора факторинга без финансирования финансовый агент играет только роль посредника, то есть финансирование клиента на себя не берет.

б) Открытый и закрытый факторинг.

Для договора открытого факторинга характерно ознакомление всех сторон договора об участии финансового агента и уведомление его обо всех расчетах.

При договоре закрытого факторинга уведомление покупателя не предусмотрено, то есть он не знает о существовании финансового агента.

в) Факторинг с регрессом и факторинг без регресса.

Договор факторинга с регрессом характеризуется тем, что в случае наступления такой ситуации, при которой покупатель не оплатит в срок обязательства, то денежные средства спишут с клиента. Такой вид договора выгоднее для финансового агента, так как риск фактора берет на себя клиент, но и ставка по такому договору значительно ниже. Здесь нужно учитывать готовность участников договора к рискам. Если поставщик нейтрален к рискам и факторинговые сборы приемлемы, факторинг с регрессом предпочтителен, когда коэффициент факторингового финансирования относительно высок; в противном случае предпочтительным является факторинг без права регресса. Однако, если поставщик не склонен к риску, его предпочтение двум схемам факторинга при разных финансовых коэффициентах может измениться, когда ограничения риска станут более строгими.

Заключая договор без регресса, финансовый агент должен понимать, что на него ложится весь объем рисков, связанных с неисполнением должником обязательств. При данном виде договора ставка из-за рисков намного больше, чем при договоре с регрессом, поэтому он наименее привлекателен для использования в работе для клиентов.

По состоянию на 01.01.2020 года факторинговый портфель России составляет 808 109 миллионов рублей, из которых 22,3 % составляют сделки факторинга с регрессом в стоимостном выражении – это 180 067 миллионов рублей, а 76,8% портфеля составляют сделки факторинга без регресса, в стоимостном выражении это составило 620 810 миллионов рублей. По итогам 2019 года объем выплаченных финансовых обязательств по договорам факторинга составил 3 112 478 миллионов рублей, доля факторинга с регрессом в России в этом показателе составляет 28,9 % рублей, доля договоров без регресса составляет 70,4%, что в финансовом

показателе выплаченных сумм составляет 900 145 миллионов рублей и 2 191 496 миллионов рублей соответственно [29, 67].

1. Внутренний и внешний факторинг.

Договор факторинга считается внутренним, если стороны договора находятся в одной стране.

При внешнем факторинге стороны находятся в разных странах, и договор факторинга заключается чаще всего на часть задолженности, имеющуюся в конкретной стране в рамках одного или нескольких покупателей [37].

По состоянию на 01.01.2020 года доля внешних факторинговых операций в доле факторингового портфеля России 0,8 % - 4 918 миллионов рублей. По итогам 2019 года объем выплаченных финансовых обязательств по договорам внешнего факторинга составил 20 837 миллионов рублей. В России финансовым агентом, который является лидером по международным факторинговым операциям, это фактор – Группа Росбанка, они составляют 2 306 миллионов рублей, что является почти 50% в общей сумме международных факторинговых операций [29].

Договор факторинга является относительно новой разновидностью договора, используемого для оформления экономических отношений между клиентом и финансовым агентом. Данный договор является очень эффективным с точки зрения непрерывности процесса предпринимательской деятельности, так как можно под заключение договора поставки у финансового агента запросить денежных средств под исполнение этого договора, а после оплаты покупателем рассчитаться с компанией, исполняющей роль фактора.

Из всего вышеизложенного истекает, что договор финансирования под уступку прав требований отождествляют с факторингом. В России факторинговый портфель по состоянию на 01.01.2020 года составляет 808 миллиардов рублей, наибольший удельный вес у договоров факторинга без регрессии, так же договора факторинга без регрессии составляют

наибольший удельный вес и в объеме выплаченных финансовых обязательств по договорам факторинга в России за 2019 год [29].

Далее рассмотрим права и обязанности сторон договора факторинга. Это вопрос обширный, поэтому выделим его в отдельный параграф.

2.2 Исполнение и прекращение обязательств по договору финансирования под уступку денежного требования

До изменений, появившихся в статье 824 Гражданского кодекса Российской Федерации 1 июня 2018 года, все договоры факторинга наделяли фактора обязанностью финансировать клиента, тогда как на сегодняшний день у фактора это условие не является обязательным, однако есть ряд обязательств декларируемых по выбору сторон, которые ему вменяется исполнять, реализуя договор факторинга [21].

Есть и еще ряд специфических черт, присущих договорам факторинга в их современном понимании. Одна из таких особенностей – возможность передавать деньги, переданные должником фактору, в адрес клиента. По условиям такого договора, у фактора согласно новой редакции статьи 824 теперь может не быть права на управление этой денежной суммой, он лишь может предложить клиенту дополнительные платные услуги, которые заключаются во взыскании дебиторских задолженностей [21].

Исследовав научные статьи по этому вопросу, можно прийти к выводу о том, что, если возможность использовать такую конструкцию факторинга будет закреплена законодательно, это могло бы привести к слишком частому применению для этих целей услуг коллекторов, что, в свою очередь, неотвратимо повлечет за собой массовые ситуации нарушения прав должников.

Финансовые требования к должникам выступают неотъемлемым элементом предмета договора факторинга. Эти требования уступаются для

появления у фактора возможности осуществить комбинации действий, которые определены в содержании статьи 824 Гражданского кодекса РФ.

Раньше, до внесения правок, законом утверждался следующий порядок возникновения ответственности у сторон факторингового договора: уступка денежного требования происходила по факту оказания услуг либо передачи товаров. Поэтому кредиторами в вышеописанных правоотношениях могли являться лишь организации либо компании, а также субъекты индивидуального предпринимательства. Только при таких обстоятельствах была возможна уступка требования при реализации договора факторинга.

Новая же редакция Гражданского кодекса РФ не содержит никаких отсылок на финансовые требования как предмет договора факторинга в разных его моделях. В связи с этим не представляется, как должны быть урегулированы ситуации, вызванные в связи с волеизъявлением кредитора уступить определенную дебиторскую задолженность. Остается неясной лишь сфера ограничений, согласно которой должны осуществляться денежные требования при отношениях внутри факторинга.

Для ответа на этот вопрос предлагаем проанализировать одну поправку. Очевидно, законодатели акцентировали на ней внимание, чтобы по отношению к договору факторинга можно было применить аналогичные нормы, описанные в указанной статье. Связана эта поправка с ситуацией, возникающей при необходимости в смене лиц, на которых распространяется ответственность по обязательствам, взятым в ходе исполнения договора факторинга.

Согласно Гражданскому кодексу РФ существуют обязательства, которые недопустимо передавать кому-либо. Это обязанности, исполнение которых напрямую зависит от личных обстоятельств кредитора. К правам, которые не должны и не могут по законодательству переходить третьим лицам, относятся выплаты за причинение вреда человеку, его жизни или здоровью, а также алиментные платежи [21].

Нам видится, что когда в статью Гражданского кодекса Российской Федерации была внесена данная поправка, то список моделей договоров, в основе которых лежат отношения факторинга, обрел тенденцию к расширению. На наш взгляд, связано такое положение дел с тем, что у участников всех модификаций договоров факторинга в настоящее время появились способы осуществлять уступки финансовых требований, продиктованные правоотношениями, субъекты которых являются не юридическими лицами или предпринимателями, а обычными гражданами. Из этого следует, что переуступать в договоре факторинга можно абсолютно любое требование. Единственное условие, ограничивающее это право – связь данного права либо обязательства с личностью кредитора (статья 383) [20].

Но как же обозначить эти требования и установить, что именно они имеют связь с личностью кредитора? В законодательстве такого перечня не имеется, а значит, при реализации подобных договоров должник может понести финансовые потери, связанные с неисполнением фактором договорных условий. Представляется странным, что гражданское законодательство до сих пор не содержит четкого определения этого аспекта. Тогда как невозможность перехода прав, тесно связанных с личными характеристиками кредиторов, к другим лицам, - это единственная четкая оговорка, касающаяся ограничений к финансовым требованиям, являющихся предметом договора факторинга.

Мы уже неоднократно указывали на участников отношений факторинга, представленными фактором и клиентом, и в связи с этим нам непонятны причины того, что в сорок третьей главе Кодекса есть указания лишь на ответственность клиента, тогда как информация об ответственности фактора в данной главе полностью отсутствует.

Относительно требований, предъявляемых к сторонам договора факторинга, статья 824 устанавливает возможность заключения договоров факторинга в качестве финансовых агентов только для коммерческих организаций [21].

В той же 43-й главе не имеется ни единой отсылки на формальные ограничения по отношению к клиенту. В то же время, как мы уже отмечали выше, новой редакцией от 01.06.2018 года из статьи 824 были полностью исключены все характеристики, по которым можно было определить содержание финансовых требований, выступающих предметом уступки при отношениях факторинга.

Из этого следует вывод, что право стать клиентом в договоре факторинга есть абсолютно у любого участника гражданско-правовых отношений. Но с точки зрения гарантий на исполнение договорных условий это обстоятельство выглядит весьма сомнительным.

Предполагается, что последствия этой поправки могут негативно сказаться на участниках договоров, и пострадать могут субъекты, выступающие должниками в сделках, проистекающих в сфере, далеких от предпринимательской деятельности.

Мы считаем, что при обсуждении этого вопроса со всей справедливостью можно опираться на точку зрения отечественных правоведов В.В. Витрянского и М.И. Брагинского. Нам представляется резонными и целесообразными их предостережения о серьезных последствиях для граждан, ставших участниками сделок подобного рода. Опасность, по мнению исследователей, заключается в том, что происходит смешение сфер применения договоров факторинга. Если раньше уступка была только предметом коммерческих отношений, то в настоящее время она планомерно перетекает в гражданско-правовую отрасль. В таких договорах, как правило, участвуют простые граждане, для которых в связи со всем вышесказанным может возникнуть риск в сфере защиты прав и обеспечения исполнения обязательств по договору. При этом последние, с определенной долей вероятности, будут вынуждены столкнуться с коллекторскими агентствами [10].

Ряд поправок, рассмотренных нами выше, затронул суть отношений между сторонами факторинга, обрисовав их права и обязательства. Теперь с

связи с указанными изменениями переуступка финансовых прав станет основополагающим правилом (в ситуациях, когда договор факторинга будет заключаться посредством покупки финансовым агентом денежного требования).

В связи со всем вышеизложенным нам видится, что, учитывая изменившийся характер уступаемых денежных требований (речь идет в данном случае о расширении перечня денежных требований, которые лежат за пределами отношений в сфере предпринимательства) такое положение дел чревато возникновением существенных рисков для должников по конкретному договору.

Тогда как для факторов, напротив, может появиться возможность для злоупотребления своими полномочиями в ходе реализации договора факторинга.

Одновременно с этим внесенные изменения так и не внесли ясность и не дали ответов на ряд проблемных вопросов. В частности, вопрос о содержании и границах ответственности факторов так и остался открытым, поскольку в обновленной 43-ей главе содержатся лишь положения, регулирующие пределы ответственности клиентов.

В главе 43 сохранилась сама возможность использовать конструкцию обеспечительного факторинга, хотя именно эта конструкция вызывает сомнения в научной литературе и в правоприменительных практиках. Допустим, в старой редакции статьи 824 (до 01.06.2018 года) указывается: денежное требование клиент может уступить фактору для того, чтобы обеспечить полное исполнение обязательств клиентом перед финансовым агентом.

Анализируя этот момент, нам представляется нуждающимся в уточнении следующий нюанс: не хватает информации о выделении из круга клиентских обязательств именно тех, к которым возможно применение обеспечения уступки финансовых требований. Речь идет об обязательстве, возникающем в ходе реализации договора факторинга, либо об

обязательствах, вытекающих из любого договора любого типа, с участием клиента и фактора.

Таким образом, первоначально при реализации обеспечительного факторинга складываются отношения, которые имеют значительное сходство с заемно-кредитными договорами. Сходство заключается в том, что фактор, по сути, предоставляет клиенту кредит посредством финансирования конкретной денежной суммы, а клиент возвращает всю сумму финансовому агенту, включая еще и проценты, начисленные за использование заемных средств.

Вместе с тем договор факторинга устанавливает возможность использовать финансовую уступку как способ обеспечить клиентом исполнение своего основного обязательства. И в ситуации, когда клиент недобросовестно поступает, то причитающиеся деньги теперь будет получать от должника не клиент, а фактор.

Как сказано в первом параграфе второй главы в описании видов договора факторинга, у клиентов существует возможность сделать уступку в отношении фактора и вступившего в силу денежного требования, и также тех требований, по которым выплаты предполагается производить только в будущем.

После заключения договора факторинга любая из сторон должна сообщить об этом должнику, но только в случае заключения договора открытого факторинга. Оповестить третью сторону обязаны должным образом, а именно с использованием письменной формы, в которой указывается предмет уступки и наименование финансового агента, в пользу которого уступка была произведена. Третья сторона (должник) имеет право истребовать у фактора документы, которые подтверждают заключение договора факторинга. Если фактор откажется от предоставления соответствующих документов, то должник (покупатель) может выполнить свои обязательства по предмету договора непосредственно перед клиентом.

Однако, даже если финансовым агентом были должнику предоставлены все соответствующие документы, должник может отказаться от платежа и произвести расчет по обязательствам непосредственно с компанией-клиентом. Возникновение подобных зачетов становится возможным в ряде случаев: и чаще всего в ситуациях, когда предъявляемое к зачету требование к клиенту от должника возникает у данного должника уже после того, как его уведомили о том, что финансовое требование уже уступлено фактору.

По мнению Е.А. Рыжковской, если же при расчетах по уступленным обязательствам зачет невозможен, и должник был уведомлен об уступке должным образом, то он обязан производить расчеты с финансовым агентом. В свою очередь финансовый агент не имеет право на требование с клиента суммы, недополученной по договору, при наступлении случая, когда должник (покупатель) уплатил меньше. Так же, как и клиент не вправе потребовать с фактора переплату, сверх суммы договора, которую уплатил должник [56].

Если же уступленное денежное требование уже профинансировано фактором, то есть клиент получил кредит. В этом случае от финансового агента требуется клиентская отчетность о расчетах с должником, и если должником было уплачено больше, чем оцененная стоимость предмета договора, в таких случаях переплаченные суммы необходимо направлять на расчетный счет клиента.

В содержании договора факторинга, который заключается между сторонами, закрепляются все права и обязанности, возникающие у сторон по поводу отношений, связанных с факторинговыми операциями. Эти права и обязанности между различными сторонами могут отличаться при составлении каждого договора, так как из-за несовершенства законодательства России в вопросе факторинга, права и обязанности определяются сами стороны и зависят они в первую очередь от денежного требования, которое выступает предметом договора и от модели

финансирования, которая используется при совершении факторинговой операции.

Согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации (положениям статьи 824) договор факторинга представляет собой возникновение правовых отношений, в которые вступают его участники. Выражаясь доступным языком, клиент переуступает финансовому агенту определенное финансовое требование, за которое последний должен осуществить соответствующую оплату. Существует еще одна особенность, свойственная договору факторинга: сторону, выступающую в роли финансового агента, клиент может наделить обязанностью оказывать ряд дополнительных услуг. За это фактору будет выплачено соответствующее вознаграждение, оговоренное в содержании договора. Кроме того, такие договоры предусматривают возможность по совершению уступки финансовых требований, которое клиент может произвести фактору по вмененным ему обязательствам перед данным участником договора.

Таким образом, в правоотношениях, вытекающих из заключения и исполнения договоров факторинга, существует немалая зависимость всех участников данного договора, таких как: клиент, финансовый агент, должник (покупатель). При заключении договора открытого факторинга должник, в случае наступления такой ситуации, когда обязательства клиента перед ним выполнены недобросовестно или не выполнены вовсе, имеет право требовать денежные средства от фактора, выплаченные ему. Эти средства должник может взыскать с фактора, если он еще не произвел расчеты с клиентом, а должником уже было обнаружено недобросовестное выполнение последним вмененных договором обязательств. Так происходит в связи с тем, что при указанных обстоятельствах финансовому агенту поступают средства от покупателя, а он, в свою очередь, не производит финансирования клиента, либо фактор проинформирован, что уступка требования клиента в отношении должника является необоснованной или изначально спорной.

Договор финансирования под уступку денежного требования – это сделка факторинга, она заключается в простой письменной форме и регулируется положениями Гражданского кодекса Российской Федерации. В договоре факторинга прописываются все основные положения, связанные с регулированием отношений, возникающих при уступке денежного требования, начиная от предмета уступки и заочивания обязательствами сторон.

Помимо финансирования основного долга договор факторинга дает право клиенту возложить на финансового агента обязательство по оказанию ему различных финансовых услуг, за определенное вознаграждение. Но договор факторинга помимо вознаграждения факторам имеет еще много преимуществ для всех его сторон. Для кредитора договор факторинга является возможность увеличения объема продаж и обеспечение конкурентоспособности, способствует росту числа покупателей и ускорению оборачиваемости, а также может помочь в избавлении от кассовых разрывов [55].

Для клиента договор факторинга дает право на получение товарного кредита, дает возможность на увеличение продаж, повышение конкурентоспособности и максимально оптимальное использование оборотных средств.

Для финансового агента договор факторинга помимо увеличения доходов, путем получения комиссионных вознаграждений, дает возможность дифференциации бизнеса и увеличению клиентской базы, а также укрепляет позиции фактора на рынке.

Помимо положительных моментов, которые приносит договор факторинга существуют определенные риски, об их оценке финансовыми агентами уже говорилось в работе. Сейчас мы хотим рассказать о видах этих рисков и как их минимизировать или даже избежать.

По мнению Е.В. Шолоховой, основным риском при проведении факторинговых операциях является мошенничество, оно может быть двух видов:

– возникшее внезапно, которое подразумевает то, что клиент уже ведет активную деятельность с фактором, но в связи с внезапно сложившимися обстоятельствами прибегает к умышленному обману фактора. К таким обстоятельствам можно отнести различные жизненные ситуации (проблемы со здоровьем, проблемы в семье, в бизнесе и тому подобное);

– умышленное мошенничество, характеризуется тем, что целью клиента при заключении договора факторинга является умышленный обман, который планируется изначально [70].

Г.В. Петрова отмечала, что при каждом из указанных мошенничеств можно выделить определённые способы достижения цели. Считаем необходимым остановиться на них подробнее:

– уступка клиентом несуществующих поставок, это подразумевает под собой неисполнение обязательства клиентом по подтверждению действительности предмета уступки, то есть сам клиент заключает поддельные договора должниками и под эти договора получает финансирование;

– поставки в адрес несуществующих дебиторов, это подразумевает под собой неисполнение обязательства клиентом по подтверждению действительности предмета уступки, то есть сам клиент заключает поддельные договора на поставки с несуществующими должниками и под эти договора получает финансирование;

– возвраты и зачеты со стороны дебиторов, это подразумевает под собой то, что дебиторы клиенты не несут никаких фактических обязательств перед дебиторами, но они получают финансирование у агента и производят через дебиторов зачет исполненных обязательств;

– прямые платежи дебиторов клиенту, то есть дебитор рассчитывается напрямую с клиентом, а клиент не выполняет свои обязательства по договору перед финансовым агентом;

– получение финансирования до отгрузки товара, подразумевает что финансирование клиента фактором происходит на стадии заключения договора поставки, а до отгрузки может и не дойти;

– двойная уступка одних и тех же требований нескольким факторам, подразумевает, что один клиент получает финансирование у нескольких факторов под одно и то же свое денежное требование [44].

Для достижения своих преступных целей путем мошеннических действий при договоре факторинга, недобросовестные клиенты придумывают новые схемы махинаций. В основном мошенничество связано с заключением договоров с несуществующими дебиторами либо заключение сделок с существующими дебиторами только на бумаге.

Чтобы выявить недобросовестных клиентов на стадии заключения договора факторинга или хотя бы на стадии до перечисления денежных средств клиенту, необходимо проводить доскональную проверку клиентов службой собственной безопасности финансового агента. В проверку необходимо включать не только рассмотрение представленных документов и уже имеющейся в общем доступе информации о клиенте, но и его выездная проверка, которая даст информации намного больше о клиенте, как о его предпринимательской деятельности, так и о деловой репутации.

На наш взгляд, с целью предупреждения в отношении себя мошеннических действий фактору необходимо оценивать клиента со всех сторон его предпринимательской деятельности, начиная от деловой репутации и заканчивая налоговыми отношениями с государством.

Г.В. Петрова писала, что основные методы противодействия и выявления мошенничества в факторинге довольно просты, но необходимо их системное применение. К числу таких методов относятся:

– анализ комплектности и правильности документов по поставкам, подразумевает под собой качественную работу сотрудников отдела безопасности по проверке клиента;

– верификация, подразумевает подтверждение должником предмета уступки;

– отлаженная процедура урегулирования и взыскания просроченной задолженности, то есть необходимо периодически обращать внимание на образовавшуюся задолженность со стороны клиента, так как, например, клиент может инициировать процедуру банкротства, и, если оперативно предъявить свои права на имущество и активы, то можно что-то вернуть;

– автоматизация факторинговых операций. Данный способ сделает факторинговые операции более проверяемыми и прозрачными;

– аудит и мониторинг участников сделки, проверка дебиторов, клиентов и его контрагентов, связанных с предметом уступки, наиболее тщательно и на всех этапах составления договора [44].

Таким образом, основное правило для минимизации или исключения потерь финансовым агентом при заключении договора факторинга, является тщательная проверка клиента, его контрагентов по предмету уступки, анализ его предпринимательской активности и оценка деловой репутации, так же проверка на всех этапах заключения и исполнения договора и одно из главных, своевременное обнаружение и взыскание возникающей задолженности.

Итак, договор финансирования под уступку денежного требования (договор факторинга) очень полезный, но в то же время рисковый инструмент обеспечения непрерывности процесса предпринимательской деятельности, который в нашей стране имеет только положительные перспективы, в связи со сложившейся экономической ситуацией в стране и мире, связанной ограничениями в период пандемии.

Обобщая всё вышесказанное, мы считаем возможным утверждать, что в рамках факторинга возможно взаимовыгодное сотрудничество: поставщик получает деньги сразу, а покупатель вернет их по частям.

Все риски по неисполнению договора ложатся на фактора, при этом поставщик остается более защищенным. У такого сотрудничества нет универсальных условий: каждая сделка рассматривается индивидуально [8]. Из всего вышесказанного вытекает очевидный вывод: положения глав Гражданского Кодекса несовершенны и нуждаются в доработке, так как в них есть некоторые правовые пробелы в отношении сущности и реализации договоров факторинга.

Ассоциацией факторинговых компаний представлен отчет о деятельности финансовых агентов (факторов) России. Согласно данному отчету по состоянию на 01.01.2020 года совокупный портфель рынка факторинговых операций России составляет 808 миллиардов рублей [29]. На рисунке 1 представлена структура финансовых агентов российского рынка факторинга:



Рисунок 1 - Структура российского рынка факторинга по состоянию на 01.01.2020 год

Из 34 анализируемых предприятий 17 – это банки, составляющие 50% всех финансовых агентов на факторинговом рынке, 12 – специализирующиеся на факторинге, факторинговые компании, составляющие 35%, и 15% приходится на 5 групп, которые объединяют банк и компанию. Лидерами на факторинговом рынке является финансовый агент - ВТБ-факторинг, на его долю приходится 32% факторинговых операций во всем факторинговом портфеле России по состоянию на 01.01.2020 года [29].

Договоры факторинга в России стали развиваться сравнительно недавно, но уже много факторов активно применяют финансирование под уступку. За 2019 год факторам было передано 11 153 779 единиц поставок на финансирование под уступку финансовых требований, наибольший удельный вес в данном показателе у факторов: Группа Промсвязьбанка 27,11 % и Сбербанк-факторинг 11,3%, в количественном выражении эти показатели составили 3 023 861 и 1 260 022 единиц соответственно [29].

На рисунке 3 представлена диаграмма факторингового портфеля по состоянию на 01.01.2020 год, из диаграммы видно, что наибольший удельный вес в факторинговом портфеле России у фактора ВТБ-факторинг, он составляет 32 %, а наименьший у Группы Промсвязьбанка – 6% [29]:



Рисунок 3 - Структура факторингового портфеля России на 01.01.2020 года

На рисунке 4 представлена структура выплаченного финансирования факторинговых операций за 2019 год, наибольший удельный вес у фактора – ВТБ-факторинг – 23 %, наименьший у Группы Промсвязьбанка и ГПБ-факторинг по 8% [29]:



Рисунок 4 - Структура выплаченного финансирования по факторинговым операциям в России за 2019 год

Доход факторов в России согласно информационного обзора рынка факторинга за 2019 год, подготовленного Ассоциацией факторинговых компаний, за 2019 год составил 54 116 миллионов рублей, наибольший доход получили ВТБ-факторинг – 27 223,8 миллионов рублей, Сбербанк-факторинг – 8 989,3 миллионов рублей и Альфа-банк – 6 471, 47 миллионов рублей. Такая пропасть между первым и вторым местом финансовых агентов в доходах от факторинговой деятельности, на наш взгляд говорит о возможной монополизации рынка факторинговых операций со стороны ВТБ-факторинг [29].

Самыми активными регионами в России по состоянию факторингового портфеля на 01.01.2020 год по количеству реализованных договоров финансирования под уступку денежного требования оказались такие города

и регионы, как: Москва – 201 192, 36 миллионов рублей, что составляет 28,8 % от общего числа сумм факторинговых операций, на втором месте Уральский Федеральный округ – 177 690,37 миллионов рублей, 25,5 %, и на третьем месте Центральный Федеральный округ – 145 746, 88 миллионов рублей, что в процентном соотношении составляет 20,9 % [29].

Таким образом, договор факторинга является достаточно простым в исполнении, как для клиентов, так и для факторов. В России рынок факторинговых операций очень развит, хоть и стал набирать обороты сравнительно недавно.

Экономические отношения, которые регулируются договорами факторинга, являются очень распространенными в России. Российские финансовые агенты помимо факторинговых отношений в стране, обслуживают факторинговые операции за рубежом, что только повышает привлекательность данного вида договоров. Объем факторингового портфеля 01.01.2020 год и выплаченных финансовых обязательств по итогам 2019 года позволяет сделать вывод о том, что рынок факторинга является привлекательным для предпринимателей, ведь это очень удобно, и при использовании договора финансирования под уступку денежного требования появляется возможность минимизировать затраты, которые могут наступить при прерывании процесса предпринимательской деятельности.

По состоянию на 01.01.2020 наибольший удельный вес в факторинговом портфеле составили такие отрасли предпринимательской деятельности как Оптовая торговля, на ее долю приходится 230 405 миллионов рублей, что в процентном соотношении составляет 33,3%, на производство приходится 32%. Наименьший удельный вес составляют отрасли, связанные с оказанием услуг – 39 512 миллионов рублей, что в процентном соотношении всего 5,7% [29].

Анализируя представленные выше данные, можно сделать вывод: предприниматели, ведущие свою деятельность в сферах производства и

оптовой торговли, активнее остальных используют договоры финансирования под уступку денежного требования.

В нашем государстве уже наметились территории-лидеры, где договоры факторинга реализуются довольно часто и эффективно. Среди них можно выделить такие, как Москва, Уральский федеральный округ и Центральный федеральный округ. Их показатели являются впечатляющими, но, с другой стороны, большой разрыв в показателях с другими регионами дает право сделать вывод о том, что в других регионах факторинг не так развит. Факторингу, как продукту, требуется дальнейшее продвижение в регионах. На сегодняшний день нельзя однозначно сказать, почему договор факторинга не является популярным и достаточно известным во всех регионах. Для расширения факторингового рынка на территории всей страны необходимо повышать финансовую грамотность населения и сделать информацию о факторинговых операциях более доступной и понятной. Также повсеместная цифровизация всех сфер жизни, в том числе и банковской, является положительным моментом для развития факторинговых операций в регионах, ведь становится неважно местоположение сторон договора, все переговоры и дальнейшую работу можно перевести в онлайн-режим. В сложившейся эпидемиологической ситуации в стране и мире это очень актуально.

Так, например, один из крупнейших финансовых агентов по факторингу – Сбербанк, в 2019 году продолжил процесс своего развития путем расширения сфер влияния и деятельности. Многие операции цифровизированы, открыто первое отделение Сбербанка без сотрудников, обслуживающих операционный зал, так же создание Экосистемы СБЕР продвинуло Сбербанк на новый уровень развития, в том числе он стал более привлекательным для совершения факторинговых операций [29].

Любая деятельность, связанная с предпринимательством и экономикой, связана и с возникновением рисков, это является неотъемлемой их частью. Этот вывод можно сделать даже из определения предпринимательской

деятельности. Хотя факторинговые операции и являются для предпринимателей очень привлекательными, при их проведении остаются определенные риски.

Как бы не была привлекательна для предпринимателей факторинговая деятельность, для финансовых агентов это достаточно большой риск, ведь в экономических отношениях, всегда все может измениться очень быстро, ведь на экономическое состояние клиента и покупателя влияет слишком большое количество факторов.

Последним примером внезапного изменения экономики является состояние экономических отношений в период пандемии, которая отложила свой отпечаток на все сферы общественной жизни и факторинговые операции не исключение, многие покупатели просто не могли получить свои товары из-за закрытых границ, последствиями этого могут являться различные экономические издержки.

Процентное соотношение оценки изменения показателя возникновения рисков в России за 2019 год представлено на рисунке 5 [29]:



Рисунок 5 - Оценка финансовыми агентами изменения показателя возникновения рисков случаев при факторинге

Факторинг – относительно новая разновидность договора, используемого для оформления экономических отношений между клиентом и финансовым агентом. Данный договор является очень эффективным с точки зрения непрерывности процесса предпринимательской деятельности, так как можно под заключение договора поставки у финансового агента запросить денежных средств под его исполнение.

Показатели так называемых лидеров по применению структуры факторинга - Москвы, Уральского федерального округа и Центрального федерального округа, являются впечатляющими, но, с другой стороны, большой разрыв в показателях с другими регионами дает право сделать вывод о том, что в других регионах факторинг не так развит. И его развитие только положительно скажется на сфере предпринимательской деятельности в любой отрасли [29].

Обобщая данные, полученные в ходе проведенного исследования, можно сделать вывод о том, что договор финансирования под уступку денежного требования является развивающимся институтом в сфере рыночных отношений и представляет собой правовые отношения, возникающие по факту заключения договора, согласно которого клиент уступает денежное требование, принадлежащее ему, финансовому агенту, за финансирование в виде как кредита, так и обеспечения договорных обязанностей.

На основании приведенного аналитического обзора, можно прийти к выводу, что факторинговая деятельность развивается в нашей стране достаточно успешно, основным ее двигателем являются банки и их структурные подразделения, хотя на рынке присутствуют и независимые игроки.

Данное обстоятельство, а именно, что факторинг развивают крупные банки, Е.Б. Наниева считает серьезной проблемой, которая может помешать становлению рынка факторинга в нашей стране, по ее мнению факторинг

должен управляться отдельными от банка компаниями, поскольку это отдельный продукт со своим набором технологий, с собственной системой оценки рисков, с собственной клиентской базой и так далее, таким образом, развивать факторинг в основном должны специализированные компании, которые, к сожалению, вытесняются банками с рынка финансовых услуг [73].

На развитых рынках факторинговый бизнес является прямым конкурентом банков. Те компании, которым сложно продолжить сотрудничество с коммерческими банками, часто переходят на факторинг. Несмотря на это, в российских реалиях сегмент банковских кредитов «съедает» сегмент факторинга даже потому, что формально он имеет более низкие процентные ставки. Таким образом, факторинг выглядит менее привлекательным для клиентов, и они все же предпочитают кредиты [73].

С данным выводом сложно согласиться, так как сегмент факторинга в России развивается значительными темпами, так по данным Ассоциации факторинговых компаний в 2020 году объём выплаченного финансирования увеличился на 24%, а портфель — на 37%, до рекордных 1,1 трлн руб., что свидетельствует о том, что сосредоточение данной деятельности в банковском сообществе не является преградой на пути развития факторинга в России, так же данное обстоятельство говорит о том, что данная деятельность достаточно хорошо урегулирована на законодательном уровне, а существующие пробелы в регулировании не являются препятствием на пути развития данной отрасли.

Вполне вероятно, что те пробелы законодательного регулирования, на которые обращает внимание научное сообщество, вполне могут быть восполнены общими нормами гражданского права, а также распределением рисков и способами обеспечения исполнения обязательств, предусматриваемыми сторонами в договоре факторинга.

Глава 3 Проблемы ответственности сторон по договору финансирования под уступку денежного требования

3.1 Последствия неисполнения обязательств по договору финансирования под уступку денежного требования

В последнее время в нашей стране отмечается существенное увеличение числа факторинговых операций и появление всё новых и новых компаний, предоставляющих услуги факторинга. Эта услуга стала весьма популярной у представителей бизнес-структур самых разных сфер деятельности. Факторинг стал популярным в России за несколько последних десятилетий, ведь раньше такое понятие было совершенно чуждым для российских рынков.

Однако, вопреки вышеуказанным тенденциям, в России исследованиям применения операций факторинга практически не уделяется внимание ученых и правоведов. Этот вопрос на данный момент является весьма малоизученным, в связи с чем возникают неясности и вопросы, касающиеся реализации этого договора.

В частности, очень много вопросов возникают из-за нюансов, которые регулируют ответственность в ходе исполнения договора финансирования под уступку денежных требований.

Виды обязательств, возникающих у финансового агента при совершении факторинговой операции, закреплены в пункте 2 статьи 824 Гражданского кодекса Российской Федерации. К их нарушению относятся: несвоевременное финансирование или отказ от него, и ненадлежащее выполнение дополнительных услуг, если оказание этих услуг закреплено в договоре [21].

Далее рассмотрим подробнее виды ответственности, за каждое нарушение. Здесь для правильной и полной характеристики необходимо

сказать, что каждое нарушение рассматривается с точки зрения и зависит от выбранной схемы финансирования уступки.

Если финансовый агент согласно договору, за уступленное денежное требование обязан был оплатить соответствующее обязательство клиенту, то за невыполнение этого пункта договора, согласно Гражданскому Кодексу, фактор может быть привлечен к ответственности. Возникает эта ответственность со срока, когда для финансового агента по договору наступил момент оплаты вышеописанного обязательства

При «займе и квази-залоге права требования» фактор, отказавшийся финансировать клиента, может сравниться с банком, который пообещал кредитовать клиента, но по каким-то причинам не сделал этого. Здесь тоже идет речь о финансовом характере обязательств, но не все правоведы разделяют данный подход.

При неисполнении фактором своих иных обязательств, которые закреплены в договоре как дополнительные услуги, оказываемые клиенту финансовым агентом, на финансового агента будут возложены обязательства возместить понесенные клиентом убытки. Кроме того, в договоре можно предусмотреть и выплату неустойки клиенту со стороны фактора при возникновении описанной ситуации.

У клиента при заключении договора факторинга тоже возникает ответственность, она закреплена в статьях 390 и 827 Гражданского кодекса Российской Федерации. Клиент несет ответственность за действительность уступаемого требования, то есть клиент подтверждает существование требования, под которое заключается договор и происходит финансирование.

Вышеописанная ситуация об ответственности клиента является общим правилом, а как из всех правил есть исключения, то из этого правила тоже есть ряд исключений:

– клиент на стадии заключения договора факторинга имеет право взять на себя ответственность за исполнимость уступленного требования, либо

снять с себя всю ответственность, это право закреплено в пункте 1 статьи 827 Гражданского кодекса Российской Федерации;

– клиент имеет право взять на себя ответственность за исполнение должником обязательства перед новым кредитором в форме поручительства, данное право закреплено в статье 390 Гражданского кодекса Российской Федерации [21].

Итак, при заключении договора факторинга имеется общее правило возникновения ответственности клиента перед финансовым агентом. Это правило должно касаться тех правоотношений между субъектами, которые возникают в договорах факторинга в связи с исполнением обязательств должником, но стороны, заключая договор, имеют право исключить или оговорить ответственность клиента.

Если же между сторонами заключен консенсуальный договор факторинга, и финансовый агент ненадлежащим образом исполнил или не исполнил вовсе свое обязательство по финансированию клиента, то финансовый агент может быть привлечен к ответственности, а именно на него может быть возложено обязательство по возмещению клиенту понесенных убытков.

Положения о договоре финансирования под уступку денежного требования, описанные выше могут послужить свидетельством того, что факторинг в России не регулируется законодательством на должном уровне, а так как факторинг является очень перспективной системой в экономических отношениях в сфере предпринимательства, то необходимо вносить некоторые изменения в правовое регулирование отношений, возникающих при заключении такого договора.

В предыдущих главах мы рассмотрели механизмы факторинговых операций, в основе которых лежат уступка прав требования, а также процесс получения фактором денежной суммы за товары, работы или услуги от должника.

Нам видится, что данную деятельность можно охарактеризовать как подверженную большому количеству рисков, хотя в сравнении с банковскими рисками, они не являются настолько значительными. Но, тем не менее, риски эти также связаны с опасностью недополучения причитающихся по договору денег с должника финансовым агентом (фактором).

По словам Е.Е. Шевченко, если говорить о последствиях неисполнения условий, закрепленных договором факторинга, то они, возможно, окажутся довольно плачевными, и в первую очередь, для агента (фактора). Но пока операциям факторинга не отводится достаточное внимание в современных законодательных актах российской нормативной базы, то и свести их риск к минимуму вряд ли представляется возможным [69].

В связи с этим кажется необходимостью подвергнуть операции факторинга регулированию, включая установление лимита на вышеозначенные риски.

Однако сложности состоят в отсутствии государственных специализированных органов, призванных осуществлять надзор за процедурами деятельности в рамках факторинга.

Это вовсе не удивительно, если учитывать тот факт, что понятие факторинга довольно ново для отечественных рынков, а в законодательстве Российской Федерации оно появилось только в июне 2018 года, после того как 43 глава Гражданского кодекса РФ дополнилась определенными поправками.

Одним из спорных вопросов в договоре факторинга до сих пор остается вопрос о рисках, грозящих его сторонам. Множество дискуссий по этой весьма непростой теме и противоречивость судебной практики, формируют подход к определению момента перехода права требования. Уступки денежного требования, обусловленные определенными событиями, вступают в действие, когда это событие произойдет. Но гражданское законодательство не акцентирует внимание на том, когда именно у финансового агента

появляется право получить с должника денежную сумму, фигурирующую в договоре.

Мнение ученых на этот счет расходятся. Есть суждение Т.Р. Валинурова и Т.В. Трофимовой о возникновении такого права в момент наступления сроков платежей за предоставленные товары либо услуги [13].

Но тогда в периоды отсрочки платежей за профинансированные фактором поставки характеристика денежного требования может меняться сторонами договора (поставщиком и покупателем). Помимо этого, у них имеется возможность по возвращению товаров и по расторжению договора поставки без ведома фактора. Такая ситуация, в конечном итоге, сосредоточивает все предполагаемые для фактора риски в отношении возврата финансирования, которое теперь абсолютно ничем не обеспечено, на клиенте.

О возможном риске неплатежей от покупателей фактор знает изначально, непосредственно при заключении договора. Из этого следует, что перед заключением подобных сделок фактор должен предварительно изучить, насколько платежеспособны клиенты обслуживаемой компании-поставщика.

Чтобы получить такую информацию, фактор запрашивает у поставщика списки его клиентов и сведения о предполагаемых объемах поставок, после чего осуществляет проверку платежеспособности покупателя и информирует поставщика о возможных кредитных лимитах по каждому из них. При наличии таких лимитов поставщики могут осуществлять отгрузку товара, не опасаясь возникновения рисков.

Глава 43 Гражданского кодекса Российской Федерации содержит диспозитивные нормы, предусматривающие лишь ответственность клиента перед фактором за недействительность переданного по договору права требования и неисполнение требования должником, так, если в договоре не указано иное, клиент несет ответственность за действительность требования и не отвечает за его неисполнение должником.

Наступившая же в соответствии с условиями договора или на основании норм гл. 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, ответственность будет регулироваться в соответствии с нормами гл. 25 данного кодекса «Об ответственности за нарушение обязательств» или способами обеспечения обязательств, установленных договором факторинга.

Так, согласно нормам гражданского законодательства, если договором не установлено иное, за неисполнение обязательства стороной договора, с нее могут быть взысканы проценты за пользование чужими денежными средствами и убытки, причиненные стороне договора таким неисполнением.

Между тем, в договоре могут быть предусмотрены и иные виды ответственности за нарушение обязательства, среди которых залог, поручительство, задаток, неустойка и другие способы, подробно которые рассмотрим в следующем параграфе.

На основании вышеизложенного, можно прийти к выводу, что при всех обоюдных выгодах для каждой из сторон договора факторинга в условиях российской практики действие этого договора еще не настолько отработано. Вместе с тем многие нюансы реализации договора финансирования под уступку денежного требования до недавнего времени не были решены, что подтверждается и наработанной практикой арбитражного суда, в котором регулярно рассматривались юридические и финансовые споры вокруг договора факторинга и тонкостей его реализации, большая часть таких нюансов была урегулирована внесением изменений в гл. 43 Гражданского кодекса Российской Федерации, вступивших в силу с 01.06.2018г.

В целом можно утверждать, что вопрос обязательств сторон по договору факторинга и ответственности за их неисполнение достаточно полно урегулирован в действующем гражданском законодательстве Российской Федерации.

3.2 Ответственность сторон по договору финансирования под уступку денежного требования и способы ее обеспечения

Существуют спорные вопросы, вызывающие сложности: один из них – порядок привлечения клиента к ответственности по уступленному требованию.

Гражданский кодекс Российской Федерации (а именно статья 329) устанавливает следующую возможность: для того, чтобы должник гарантированно выполнил условия, закрепленные договором, гарантом их исполнения могут послужить несколько способов. Должник может заранее внести залог либо позже выплатить неустойку. Также допускается наличие поручителей по договору, а еще у должников имеется возможность оформить независимые гарантии либо подкрепить свои намерения по исполнению своих обязанностей путем предварительного внесения задатка. Даже если эти возможности не прописаны в договоре, достаточно того факта, что они предусмотрены законом. Кроме того, в законодательстве Российской Федерации есть отсылка к применению способов обеспечения обязательств по договору, не поименованных Гражданским Кодексом Российской Федерации [20].

На практике мы наблюдаем регулярное применение различных способов, особенно распространены среди них задатки и неустойки. Это позволяет и должнику, и кредитору получить определенные гарантии серьезности намерений друг друга.

Распространение таких отношений не вызывает никакого удивления. Их появление вполне логично и закономерно, потому что такие способы обеспечивать обязательства сторон факторинга очень просты в применении и не требуют никаких дополнительных усилий. Кроме того, порядок и процедура использования вышеописанных обеспечительных способов не имеют слишком жестких рамок, закрепленных действующим гражданским законодательством. В отечественной практике эти способы пока только

апробируются, тогда как в зарубежных странах участники факторинговых отношений используют их на протяжении довольно длительного времени.

В 2015 году глава 23 Гражданского кодекса Российской Федерации пополнилась новыми изменениями, добавившими к списку способов по обеспечению обязательств еще один – обеспечительный платеж. Е.В. Семина отмечает, что применение данного средства не стало новым явлением в отечественной правоприменительной практике, так как способ используется в России уже довольно давно [58, с. 58]. В основном обеспечительные платежи находят свое отражение в нормах гражданского законодательства.

Ряд ученых дает обеспечительному платежу определение «страхового депозита» [8].

Рассмотрим подробнее содержание способа обеспечительного платежа. Применяя подобный способ, одна сторона при этом берет на себя ответственность внести фиксированный денежный платеж другому участнику договора факторинга; при этом у нее есть возможность обеспечения самого денежного обязательства и, помимо этого, выполнить другие действия, гарантирующие исполнения конечного обязательства. К примеру, должник может выплатить неустойку или, при возникновении форс-мажорных ситуаций, возместить фактору понесенные убытки по сделке. Причем выплаченные в виде задатка либо залога средства пойдут в общую сумму окончательного обязательства, принятому должником в рамках договора факторинга.

Немаловажен еще и тот нюанс, что должник может не только выплачивать денежные суммы, но передавать в адрес фактора какие-либо ценные вещи или бумаги, к примеру, акции или облигации (статья 381 Гражданского Кодекса Российской Федерации) [20].

Перейдем к основополагающим характеристикам рассматриваемых нами обеспечительных платежей. По мнению А.Г. Карапетова, главной специфической особенностью этого способа ученые называют его вероятность и относительность (речь идет о том, что появление

обеспечиваемых обязательств является не обязательным, но возможным) [28].

Чем же отличается обеспечительный платеж от других похожих явлений, таких как аванс либо задаток? На наш взгляд, разница между этими способами вполне очевидна. Рассмотрим понятие аванса. Применяя этот способ, должник передает фактору часть средств как гарантию того, что он планирует в полном объеме исполнить взятые на себя обязательства. Тогда как задаток обладает параметрами взаимозависимости, поскольку обеспечивает исполнение обязательств обоими участниками факторинговых отношений и дает гарантии не только для должника, выплачивающего этот задаток, но и для финансового агента.

А.Ю. Буракова отмечает, что участники договора факторинга используют обеспечительные платежи активно и плодотворно. Но если вдруг возникают проблемы и дело доходит до судебного разбирательства, то квалифицировать подобный платеж представляется очень сложным, поскольку он не описан и не закреплен в законодательных актах, из-за чего его часто смешивают с залогом или поручительством [12].

Законодательство Российской Федерации предусматривает еще ряд способов, позволяющих обеспечивать обязательства участников факторинговых отношений. Некоторые исследователи относят к таким способам гарантии разных типов либо обеспечительные уступки.

К вышесказанному необходимо добавить, что в законодательстве Российской Федерации (статья 84 Гражданского кодекса Российской Федерации) имеются отсылки на возможность реализации моделей гражданско-правовых договоров, интересных и непривычных для отечественной практики. Это стало причиной пристального интереса науки о гражданском праве к обеспечительным уступкам денежного требования, проявляемого в последнее время [20].

Л.Ю. Василевская пишет о том, что суть договора факторинга состоит в том, что денежное требование передается клиентом в адрес фактора.

Гражданский Кодекс содержит информацию о такой разновидности договора, при которой вышеозначенная уступка становится для клиента эффективным способом, позволяющим закрепить его основную обязанность по договору и выполнение дополнительных услуг согласно договору по отношению к фактору. Следовательно, в законе описан такой тип договора факторинга, когда осуществляется «не только уступка требования (прямая или обеспечительная), но и финансирование, являющееся основным конститутивным признаком договора» [15]. А значит, и клиент такого договора наделяется правом передавать выплаченные деньги.

На наш взгляд, именно так реализуются отношения, именуемые титульным обеспечением, так как в данной его конструкции предусматривается возможность того, что кредитору могут передать определенный объект в собственность. Эта черта титульного обеспечения присуща в описанных выше ситуациях и договорам факторинга.

А поскольку на первый план при реализации этого договора выходит необходимость обеспечения исполнения его условий каждой из сторон, то и за рассмотренной выше разновидностью на практике закрепилось неофициальное наименование - обеспечительный факторинг.

Этот процесс имеет множество явных схожих признаков с договором займа, когда уступки денежных требований выступают гарантией того, что денежные суммы будут выплачены своевременно и в полном объеме.

После осмысления вышеизложенного возникает резонный вопрос: на каком основании подобная модель законодательно представлена не в главе 23, описывающей содержание общих правил обеспечения обязательств, а в главе 43. Также представляется интересным, возможно ли обеспечить исполнение других обязательств с помощью уступки денежного требования?

Е.Н. Фролкина, а также ряд отечественных ученых сходятся на суждении, что в соответствии со статьей 329 Гражданского кодекса Российской Федерации, содержащей информацию о возможности применить какой угодно объект обеспечения в ходе реализации факторинговой сделки, а

значит, и переуступка финансовых требований возможна для сторон факторинга, использующих этот метод обеспечивать любые обязательства [66].

Такую позицию, напротив, не разделяет отечественный правовед С. В. Сарбаш. Он заявляет, что такие модели договора факторинга базируются на доверии между всеми участниками правоотношений (фидуциарны), и это значит, что исполнение или неисполнение сторонами условий факторинга слишком сильно зависит от того, насколько честным и принципиальным окажется кредитор. Ведь недобросовестный кредитор может воспользоваться уступленным требованием и правом, которое он получил, не с целью исполнения обязательств договора, а с целью личной корысти и наживы во избежание законных способов ведения отношений внутри договора [58]. Рассматривать обеспечительную уступку в качестве специального способа обеспечивать договорные обязательства встречается и в работах Л. Ю. Василевской [15].

Обеспечительную уступку финансового требования неоднозначно понимают не только в теории права, но и в судебной практике. Интересным кажется суть акцессорного обязательства, при установлении которого у кредитора появляются возможности на защиту своих прав и законных интересов, если возникнет ситуация, в которой должник откажется от основных обязательств по договору либо выполнит их не в полном объеме, не в срок или с нарушениями.

Обеспечительная уступка финансового требования предполагает возможность двух моделей правоотношений в ее рамках.

М.И. Брагинский и В.В. Витрянский отмечают, что при договоре факторинга, согласно положениям статьи 824 Гражданского кодекса Российской Федерации, клиенту вменяется исполнение двух основных обязанностей перед фактором: во-первых, он уступает право требования, а, во-вторых, оплачивает услуги фактора. Если же реализуется обеспечительный факторинг, то уступка совершается клиентом для фактора,

тем самым обеспечивая исполнение своих обязательств, связанных с оплатой оказанных услуг [10, 11].

Основной задачей применения обеспечительного факторинга нам видится необходимость создать такие отношения между сторонами, когда нарушение обязательств станет фактически невозможным для каждой из них. Эти же задачи преследуют и другие модели договоров факторинга, в том числе заемные, договоры на поставку товаров и прочие.

По мнению М.В. Кратенко избежать уклонения от своих обязательств помогает еще один нюанс: с момента подписания договора и вступления его в силу сразу же совершается уступка требования кредитору. Благодаря этому условию кредитор наделяется правом пользоваться этой уступкой до того, как должник не исполнит свои обязательства либо исполнит их ненадлежащим образом [33].

Суть второй модели сводится к задействию обеспечительной меры после неисполнения либо ненадлежащего исполнения должником своих обязательств, закрепленных в договоре факторинга.

Следовательно, обеспечительную уступку денежного требования, направленную на предотвращение нарушений по обязательствам должника в рамках реализации вышеуказанного договора, необходимо рассматривать в качестве обеспечительной меры.

Сложность состоит в том, что в гражданском законодательстве Российской Федерации не закреплено ни понятие, ни сущность, ни порядок осуществления обеспечительных уступок требования, поэтому ученые и правоведы, теоретики и практики, ее толкуют двойственно, что, в свою очередь, породило массу различных подходов к ее пониманию. На наш взгляд, для избегания вышеозначенной двойственности необходимо в каждом отдельном случае проводить тщательный анализ договорных условий по обеспечительным уступкам.

Ученые признают существование еще одной возможности, позволяющей обеспечивать обязательное выполнение участниками

договорных условий. В наших российских реалиях этот способ уже достаточно популярен и востребован, вот только не все исследователи готовы признавать его способным обеспечивать таковые. Способ этот – страхование, позволяющее установить ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств.

Этот способ «предполагает участие в правоотношениях самостоятельных субъектов – страховщиков, которым выплачиваются страховые премии и которые обязуется уплатить страховую сумму банку или заемщику при наступлении страхового случая» [33].

В ходе реализации такого способа договор гарантирует, что договорные обязательства будут выполнены в любом случае – и если этого в рамках заключенного договора не сделает сам должник, то его обязанности автоматически перейдут на третье лицо. В этом аспекте договор страхования содержит общие элементы с договорами поручительства и независимой гарантии.

Проанализировав содержание обзора судебной практики Верховного Суда по гражданским делам, где речь шла, как раз, о пределах ответственности участников кредитных договоров и о неисполнении этими участниками условий кредитования, мы сделали вывод о том, что в судебной практике нашего государства страхование рассматривается как обеспечительный метод [39].

Также Верховный Суд утверждает, что для обеспечения выполнения договорных условий результативно используются основы добровольного страхования. Непосредственно страхование трактуется Верховным судом как дополнительная возможность получить гарантии выполнения сторонами своих обязательств [40].

Мы считаем эту точку зрения не соответствующей действительности. Эту же сторону занял и отечественный ученый А.Н. Лысенко, подтверждающий несоответствие содержания и сути страховых отношений с содержанием и сутью обеспечительных способов. Он назвал страхование

суррогатом и заменой прямых способов обеспечения обязательств по договору факторинга [35].

Если сравнить несколько похожих обеспечительных способов, можно увидеть, что страхование всё же способно выступать в их роли.

Существует еще один обеспечительный способ, одной из разновидностей которого являются сделки РЕПО. Этот способ носит характер непоименованного и представляет собой обеспечительную передачу прав собственности. Однако эта конструкция редко встречается в судебных разбирательствах. Суть ее можно понять, изучив Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 06.10.1998 № 6202/97. В этом постановлении «договор покупки акций банком у компании прикрывал залог акций, за счет которого банк вправе был получить удовлетворение в случае невозврата в срок кредита» [50, с. 1]. Суд, придерживаясь положений статьи 170 Гражданского кодекса Российской Федерации, выразил мнение, что данный договор является недействительным.

Тем не менее, по прошествии срока в 10 лет Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации уже допускалась возможность использовать договор репо, который на этот раз притворной сделкой не сочли [51, с. 2]. А в 2009 году репо как отдельный тип договора был уже законодательно закреплён федеральным законом «О рынке ценных бумаг».

Постановлением Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 14.02.2012 года № 13253/11 приведена следующая правовая позиция - на должника не может налагаться бремя ответственности перед финансовым агентом, вызванной действиями клиента, выразившимися в предоставлении должнику недостоверной информации относительно уступки денежного требования (направление ему письма об отзыве уведомления об уступке) при условии отсутствия каких-либо уведомлений со стороны финансового агента о приобретении им прав требования [52, с. 3].

Постановление АС Уральского округа от 05.03.2018 года дело № А07-3901/2016 указано, что для договора факторинга обязательным для финансового агента является осуществлении финансирования клиента путем передачи последнему денежных средств (пункт 1 статья 824 Гражданского кодекса Российской Федерации в редакции действовавшей до 01.07.2018 года), иные способы расчета (в том числе, перевод долга клиента на финансового агента в сумме его обязательства по договору ведут к незаключенности такого договора [48, с.4].

С функционированием подобных обеспечительных конструкций связаны и некоторые неясности, касающиеся последствий, вызванных нарушением какой-либо из сторон своих обязательств либо в случае банкротства одной из них. Ответы на многие вопросы, касающиеся противоречивых правоотношений в этой сфере, может дать только всесторонне исследование опыта зарубежных стран, а также детальное изучение подходов российских ученых и рекомендаций в области законотворческой деятельности, относящихся к сфере действия данной конструкции. Обеспокоенные растущими расходами на финансирование для поставщиков, розничные торговцы прибегают к помощи снизить нагрузку на поставщиков. Во многих случаях розничные торговцы используют новую схему финансирования - обратный факторинг (часто называемый программой финансирования цепочки поставок). В ходе реализации этой новой схемы розничный торговец, по сути, выступает в качестве гаранта получения счетов поставщиков, готов к рискам и работает со сторонним банком, чтобы обеспечить ссуду денег своим поставщикам с относительно низкой процентной ставкой [71-74].

Также проанализируем ряд превентивных мер по обеспечению исполнения обязательств, зафиксированных в главе 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации. В ней перечислены несколько методов, способных выступать обеспечительными – которые представляются в виде задатка, залога, неустойки, обеспечительного платежа и так далее.

Так, исследователь К.Н. Анненков понимает обеспечение в качестве средств или норм, направленных на укрепление обязательств [3]. При этом важно понимать, что все способы, указанные в главе 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации, имеют место уже при нарушении обязательств.

К сожалению, эти способы не дают никаких гарантий того, что должник исполнит свои обязательства, поскольку в преобладающем числе зависят от того, какое волеизъявление выразит должник – по основным обязательствам либо по аксессуарным. В первом случае наличие обязанности по выплате неустойки не гарантирует того, что она будет исполнена. Во втором – наличие у поручителя обязанностей взять на себя обязательства должника не означает удовлетворения имущественных требований кредитора.

Получается, что хотя у кредитора и есть ряд дополнительных гарантий, указанных положениями главы 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации и дающие ему возможность принудить должника исполнить его обязательства, однако возможное недобросовестное поведение должника этими гарантиями не исключается.

Принимая во внимание необходимость предупредить неправомерное поведение должников и минимизировать риски для кредиторов, велик уровень научного и практического интереса к изучению таких юридических конструкций, которые могли бы предоставить эти гарантии и лишить должника возможности на волеизъявление в ходе исполнения его обязательств. Предлагаем называть данные средства превентивными мерами по обеспечению исполнения обязательств.

На наш взгляд, в их роли могут выступать аккредитивные способы, договоры эскроу и популярные для современной цивилистической практики смарт-контракты, которые на сегодняшний день вызывают оживленные споры среди ученых [3].

Предлагаем сравнить природу конструкций, их сущность и признаки, с помощью которых представится возможным вычленив данную меру среди других подобных. В первую очередь проанализируем меру, которая в настоящее время довольно популярна для отечественной теории и практики – речь пойдет о так называемых расчетах по аккредитивам.

Такие расчеты, или, как их называют, кредитные письма, зародились во Франции в начале XVII века. Однако до сих пор исследователи этого типа отношений не нашли единства во взгляде на природу этих расчетов.

Сейчас к аккредитивным расчетам применяются самые различные точки зрения. Одни понимают под аккредитивом наличие обязательственных отношений, в которые банк вступает со своим плательщиком. В этом банке плательщик открыл собственный счет, но он может привлекать и другие банки – допустим, в случаях, когда владелец данного счета поручит перевести безналичным способом средства со своего счета.

В данной ситуации в расчетных правоотношениях участвуют три субъекта, тогда как получатель денежных средств в них не участвует.

Вторая точка зрения квалифицирует суть аккредитива как отношения банковских организаций с их клиентами. Под расчетными отношениями здесь подразумеваются правоотношения в ходе определенных многосторонних сделок – этот подход регулярно подвергается критике в научной литературе.

Третий взгляд основывается на определении основных признаков, свойственных расчётным правоотношениям и называют целью таких отношений – оформить надлежащим образом передачу денег от должника кредитору. Безналичный расчет в этом случае можно осуществить в банках либо других кредитных организациях, где у клиента открыт специальный банковский счет.

Аккредитивные расчеты – это такие форма безналичных расчетов, когда банки-эмитенты обязуются перевести денежные средства получателю при предоставлении документов, которые были предусмотрены

аккредитивом и являются подтверждением выполнения его условий, или предоставляют полномочия по исполнению аккредитива каким-либо другим банкам.

Необходимо заметить, что одной из основных задач банка при расчетах по аккредитиву являются проведение формальных проверок на соответствие документов, которые предоставляет получатель, требованиям конструкции аккредитива. При этом сам факт надлежащего исполнения обязательств проверяется в данном случае не банком, а плательщиком, который выступает в роли кредитора по основным обязательствам.

При аккредитивной форме расчета у получателя средств имеется гарантия платежа, а у плательщика – защита, поскольку платежи производятся только после того, как банку будут предоставлены документы, подтверждающие, что получатель средств исполнил свои обязанности по основным обязательствам.

Карапетов А.Г. отмечает, что аккредитивные расчеты весьма эффективны в ситуациях, когда предполагаются высокие риски неплатежей, или, к примеру, деловые партнеры впервые вступают во взаимодействие, или издержки, связанные с взысканием долгов, слишком существенны. Это объясняет активное применение аккредитивных форм расчетов при сделках в сфере внешней торговли [31].

Далее рассмотрим конструкцию эскроу (условное депонирование), описанную в главе 47.1 Гражданского кодекса Российской Федерации. Это передача имущества агенту на депонирование, исполняя обязательство депонента передать его бенефициару, обеспечив сохранность. Суть такого способа заключается в привлечении третьего лица сторонами, не имеющими полного доверия другу и другу, чтобы в итоге реализации договора не пострадать от противозаконного поведения контрагентов. Депонент передает этому третьему лицу имущество, а он при наступлении определенных обстоятельств должен передать его кредитору [21].

Статья 926 Гражданского кодекса Российской Федерации предписывает указывать в договорах эскроу сроки депонирования (причем не более 5 лет). Вызывает сомнения, насколько это ограничение целесообразно. Изучив ряд источников, мы пришли к выводу, что, вероятнее всего, законодатели имели опасения выводить имущество в режим условно депонированного на слишком длительные сроки, поскольку напрямую невозможно обращение взыскания по долгам одной из трех сторон, допустимо только косвенно обращать взыскание на обязательственное требование на выдачу этого имущества [21].

Ответственность сторон договора эскроу регулируется гражданским Кодексом несколько однообразно. ГК регламентирует лишь долю ответственности агента, возникающую при повреждении, утрате либо недостатке имущества, вверенного ему.

Напоследок рассмотрим еще одну конструкцию по обеспечению исполнения обязательств – смарт-контракт. Этот формат различные ученые трактуют по-своему:

- правовая сделка, имеющая специфические черты;
- способ обеспечивать исполняемые по договору обязательства, не поименованные в законе;
- автомат по обеспечению выполнения условий договора;
- компьютерная программа [17].

Следуя всему вышесказанному, считаем возможным высказать предположение о сфере применения смарт-контрактов, которые, на наш взгляд, ограничены сферами банковской и другой финансовой деятельности, в которых объект отношений – это денежные средства, имеющие безналичную форму.

В юридической литературе обстоятельно доказываются преимущества использования смарт-контракта. Его целесообразность декларируется в том числе и в имеющейся возможности отказаться от посредников в ходе сделки, что, в свою очередь, значительно снизит затраты [17].

По нашему мнению, значимость этого аргумента слишком завышена, поскольку сама сущность смарт-контрактов состоит в обращении к услугам разработчика определенного контракта, которое тоже необходимо облекать в форму договора, при этом сам смарт-контракт становится объектом данного договора.

Однако, на том основании, что при определении правовой природы этой юридической конструкции возникает много неясностей, можно сделать вывод, что эффективность судебной защиты прав одной из сторон, в отношении которой не были исполнены обязательства, будет, с большой вероятностью, довольно низкой.

Проанализировав в своей работе юридические конструкции, которые могли бы в какой-то мере снизить риски для кредиторов в процессе исполнения договорных обязательств, нами были сделаны следующие выводы:

Во-первых, при применении аккредитивных расчетов превентивные механизмы состоят, на наш взгляд, в том, что обязанности по производству оплаты по основным обязательствам в отношении кредитора возлагаются на банк. Условием для этого становится установление банком факта по исполнению обязательств, после проведения формальных проверок, подтверждающих исполнение данных обязательств. Вместе с тем документация, обусловленная аккредитивными расчетами, плательщик выдает получателю денежной суммы. Из этого следует, что контролирующие функции за надлежащим исполнением сторонами своих обязательств при использовании этой конструкции осуществляет непосредственно сторона, выступающая кредитором.

Во-вторых, при использовании договоров эскроу превентивные механизмы возлагают контроль за тем, чтобы стороны вели себя добросовестно по отношению друг к другу при выполнении договорных условий, на агентов эскроу – в этом их основное отличие от конструкции аккредитивных расчетов. Также эскроу-агенту вменяются обязанности по

непосредственному исполнению обязательств должника, если он установит основания на то, определенные в договоре. Помимо того, вышеуказанный договор может содержать указания, как именно, какими способами и в каком порядке необходимо осуществлять этот контроль, в отличие от ситуаций с применением аккредитивных отношений.

В-третьих, применяя смарт-контракт, превентивные механизмы состоят в том, чтобы возложить контролирующие функции за надлежащим исполнением сторонами своих обязательств на компьютерные агрегаты, которые используют для осуществления такого контроля специально разработанные программные коды. Именно этот механизм видится нам как один из самых эффективных, поскольку полностью исключает так называемый человеческий фактор и возможность допустить ошибку. Но, в то же время, в сфере функционирования смарт-контрактов к объектам правоотношений предъявляются слишком специфические требования, а, следовательно, область применения подобных механизмов на порядок сужается.

В-четвертых, существенная неустойка, предусмотренная в договоре факторинга, так же может служить действенным способом обеспечения исполнения обязательства фактора перед клиентом.

Заключение

В работе были рассмотрены юридическая конструкция договора факторинга, ее соотнесение с договором цессии и возмездного оказания услуг и правовые коллизии, возникающие при его заключении и исполнении.

Автор изучил природу и содержание договора финансирования под уступку денежного требования и возможность ее использования юридическими компаниями при оказании правовой помощи по взысканию долгов, и выявил, какие преимущества из нее могут извлечь современные юридические компании.

В ходе данного исследования достигнута поставленная цель работы: на основе анализа нормативной правовых актов Российской Федерации, регулирующей договор факторинга, судебной практики и научных изысканий отечественных цивилистов по данным вопросам, разработать модель договора, позволяющего минимизировать риски предпринимательской деятельности в сфере оказания юридических услуг, касающихся взыскания долгов жилищно-коммунального хозяйства. Такой моделью является договор факторинга. При достижении цели были решены все поставленные автором задачи.

В данном исследовании автор пришел к выводу, что действующее финансовое законодательство в области факторинга охватило все его составляющие, и это несмотря на то, что данная отрасль является относительно молодой. Однако для сегмента малого и среднего бизнеса заключение договоров факторинга могло бы оказаться хорошим подспорьем, поскольку именно в этой сфере часто возникают трудности с производством и встает вопрос о нехватке денег, причиной чего в большинстве случаев становятся долги, которые должники не возвращают вовремя, а на практике нехватка средств накапливается, как снежный ком, и не всем компаниям удастся исправить такое плачевное финансовое положение. Тем более, что существует большое количество модификаций факторинга, которые можно

подобрать с учетом характерных черт сферы деятельности, конкретной организации, количества и типа клиентуры.

На пути факторинга в России встают довольно серьезные препятствия, у нас развита система предоплаты и финансовых векселей. Поэтому будущее факторинга тесно связано с ситуацией в экономике и с интенсивностью исследований в сфере факторинга, что может поспособствовать его скорейшему распространению на территории нашего государства.

От этого последует будущее становление финансового законодательства в структуре факторинга ввиду зарождения новейших конкретных положений, регламентирующих появляющиеся обстоятельства. Изменения, внесенные в гл. 43 Гражданского кодекса Российской Федерации и вступившие в законную силу с 01.06.2018г. значительно улучшили правовое регулирование отношений по договору факторинга, приблизив данное регулирование к международным стандартам, это в свою очередь разрешило ряд проблем законодательного регулирования и правоприменительной практики, в частности, отсутствие финансирования в адрес клиента (перечисление ему денежных средств) ранее признавалось судами как обстоятельство, свидетельствующее о незаключенности договора факторинга, при том, что по условиям договора, фактор принимал на себя долги клиента и гасил их, с 01.06.2018г. финансирование клиента не является условием обязательным для договора факторинга.

Таким образом, появилось понятие «Чистого факторинга», когда фактор лишь оказывает клиенту услуги по работе с задолженностью, данная модель достаточно распространена в западных странах, однако в России она сопряжена с определенными рисками, так как в таком случае, к взаимоотношениям сторон, в случае разногласий между ними, будут применены положения гл. 39 Гражданского кодекса Российской Федерации, что несет в себе те же риски, что и договор возмездного оказания услуг – право заказчика одностороннего отказа от исполнения договора возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им

расходов (п.1 ст.782 Гражданского кодекса РФ), т.е. значительный объем проведенной работы, в случае, когда по услуге не предусмотрено ее поэтапное оказание и сдача, может не принести тех доходов, на которые исполнитель вправе был рассчитывать, заключая данный договор. Договор цессии лишен такого недостатка и односторонний отказ по нему возможен лишь по причине нарушения договора противоположной стороной, в противном случае, компенсации подлежат понесенные стороной убытки, которые включают в себя и упущенную выгоду.

Ввиду озвученной в предыдущих пунктах проблемы (преференции заказчика перед исполнителем по одностороннему отказу от договора возмездного оказания услуг), целесообразно предусматривать в договоре факторинга приобретение долга или его части, покрывающей стоимость оказываемых услуг через финансирование фактором расходов по работе с долгом или выплаты клиенту определенной суммы за право его требования к должнику, так как чистый факторинг в Российской Федерации имеет существенный недостаток – незащищенность договора от одностороннего отказа клиента от его исполнения.

Проведенное исследование показало, что несмотря на законодательный запрет цессии просроченной платы за жилое помещение и коммунальные услуги, применение договора факторинга в данной сфере деятельности возможно и позволяет избежать ряда рисков и неурегулированности ее осуществления через договор возмездного оказания услуг или цессии. Так осуществление такой деятельности через договор факторинга позволяет включить в нее все платежи, в том числе, плату за жилое помещение и коммунальные услуги, которые в рамках судебного дела будут взыскиваться в пользу клиента, а обеспечением по такому договору будут выступать финансовые санкции и судебные издержки – взыскиваются в пользу фактора, оставшаяся сумма может быть уплачена клиентом из средств взысканной задолженности в виде платы за услуги по такому договору. Форма такого

договора факторинга, учитывающая данные нюансы была подготовлена в процессе написания данной работы и является приложением к ней.

Конструкция договора факторинга позволяет применять его в различных сферах деятельности (взыскание долгов, проектное финансирование, финансирование судебных издержек) и позволяет снизить по ним риски или предоставить ряд удобств (преимуществ) в сравнении с прочими договорными конструкциями.

Проведенный в данной работе анализ показывает, что сосредоточение факторинга в банковском сообществе не является преградой на пути его достаточно бурного развития в России, так же данное обстоятельство говорит о том, что данная деятельность достаточно хорошо урегулирована на законодательном уровне, а существующие пробелы в регулировании не являются препятствием на пути развития данной отрасли.

Вполне вероятно, что те пробелы законодательного регулирования, на которые обращает внимание научное сообщество, вполне могут быть восполнены общими нормами гражданского права, а также распределением рисков и способами обеспечения исполнения обязательств, предусматриваемыми сторонами в договоре факторинга.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Агафонова Н. Финансирование под уступку денежного требования // Хозяйство и право. – 2000. - № 6. - С. 111-116.
2. Алексеева Д.Г. Обеспечение безопасности факторинговых операций // Банковское право. – 2010. – № 6. – С. 15-19.
3. Анненков К. Система русского гражданского права. Т. III: Права обязательственные. - СПб., 1901. - 495 с.
4. Батиров А.А. Договор финансирования под уступку денежного требования в гражданском праве России: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. - СПб.: Изд-во СПбГУ, 2005. – 17 с.
5. Белов В.А. Гражданское право. Общая часть: Учебник. - М., 2002. – 639 с.
6. Белов В.А. Сингулярное правопреемство в обязательстве. - М., 2000. – 265 с.
7. Белых В.С. Договор страхования: понятие, признаки, виды // Гражданское право. – 2015. № 5. С. 3-8.
8. Беспалов Р.А., Кулакова Н.Н., Чижевская В.М. Направления совершенствования депозитной политики коммерческих банков в РФ // Финансовая экономика. – 2018. № 4. С. 14-17.
9. Брагинский М.И. Основы учения о непоименованных (безымянных) и смешанных договорах. – М., 2007. – 79 с.
10. 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, 2011. – 623 с. // [Электронный ресурс] – электрон. дан. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».
11. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. Кн. 1. 4-е изд., стереотипное. - М.: Статут; 2020. 848 с.

12. Буркова А.Ю. Обеспечительный платеж: год нового регулирования // Вестник арбитражной практики. - 2016. № 5.

13. Валинуров Т.Р., Трофимова Т.В. Специфика оценки дебиторской и кредиторской задолженностей предприятия // Международный бухгалтерский учет. - 2015. № 31. С. 12-23.

14. Варфоломеева В.А., Медведева С.Н. Деньги. Кредит. Банки: учебно-методическое пособие. – СПб.: ГУАП, 2006. - 128 с.

15. Василевская Л.Ю. Обеспечительная уступка денежного требования: особенности правовой конструкции // Российский юридический журнал. - 2015. № 4.

16. Витрянский В.В., Ем В.С. и др.; отв. ред. Е.А. Суханов // Российское гражданское право: учебник, Московский гос. ун-т. - 4-е изд., стер. – Москва: Статут, 2015. 1206 с.

17. Волос А. А. Гражданско-правовая сущность смарт-контракта. // Юрист. - 2019. № 7. С. 23-28.

18. Гасников К.Д. Договор финансирования под уступку денежного требования и практика его применения арбитражными судами // Журнал российского права. - 2016. - № 9. – с. 99-103. // [Электронный ресурс] – электрон. дан. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

19. Герценштейн О.В. Договор финансирования под уступку денежного требования: автореф. дисс. ... канд. юрид. наук. - Томск, 2004. - 23 с.

20. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 16.12.2019) // URL:http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/#dst0 (дата обращения: 17.01.2021).

21. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)" от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 18.03.2019) URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/#dst0 (дата обращения: 18.01.2021).

22. Гражданское право общая часть. И. А. Зенин. –18-е изд., перераб. и доп. – Москва : Издательство Юрайт, 2018. – 433 с.

23. Гражданское право. Том 2: Учебник / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М.: Проспект, 2001. – 736 с.

24. Гражданское право. Учебник: в 3 т. Т. 2 / Отв. ред. В.П. Мозолин. - М.: Проспект, 2013. – 963 с.

25. Гражданское право: Учебник. В 2 т. Том II. Полутом 2 /Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. – М.: Велби, 2016. – 544 с;

26. Дмитриев Александр Анатольевич, Нормативно-правовое регулирование факторинговых операций в бухгалтерском учете // Вестник АГАУ. - 2016. № 1 (135). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/normativno-pravovoe-regulirovanie-faktoringovyh-operatsiy-v-buhgalterskom-uchete> (дата обращения: 15.02.2021).

27. Ефимова Л.Г. Банковские сделки: право и практика. - М.: НИМП, 2001. - 654 с.

28. Заем, кредит, факторинг, вклад и счет. Постатейный комментарий к статьям 807-860.15 Гражданского кодекса Российской Федерации. Под ред. Карапетова А.Г. - М. Статут., М-Логос. 2019. 1282 с. (автор комментария - Карапетов А.Г.).

29. Информационные обзоры рынка факторинга: ассоциация факторинговых компаний, 2020. 30 с. 2021. 13 с. // [Электронный ресурс].URL: <https://asfact.ru/factoring-rossii-po-itogam-2019-goda/>, https://asfact.ru/wp-content/uploads/2021/03/NCR_Factoring_Mar2021.pdf (дата обращения: 03.04.2021).

30. Камфер Ю.А. Договор факторинга или финансирование под уступку денежного требования // АКДИ Экономика и жизнь. – 1998. - № 3 // [Электронный ресурс] – электрон. дан. – Доступ из справ.-правовой системы «Гарант».

31. Карапетов А.Г. Обеспечительный платеж: комментарий к статьям 381.1-381.2 новой редакции ГК // [Электронный ресурс]. URL:

https://zakon.ru/blog/2015/09/07/obespechitelnyj_platezh_kommentarij_k_statyam_38113812_novoj_redakcii_gk (дата обращения – 23.01.2021).

32. Катвицкая М.Ю. Договор факторинга/ М. Ю. Катвицкая// Право и экономика. – 2018. № 4. – с. 30-38.

33. Кратенко М.В. Страхование как способ обеспечения исполнения обязательств заемщика по договору потребительского кредита: некоторые вопросы теории и практики // Законы России: опыт, анализ, практика. 2015. № 9.

34. Липовецкая Т.Л. Некоторые вопросы регулирования договора финансирования под уступку денежного требования // Актуальные проблемы гражданского права. - М.: Статут, 2000, Вып. 3.- С. 261-295.

35. Лысенко А.Н. Легальные обеспечительные меры, не упомянутые в главе 23 Гражданского кодекса РФ: проблемы квалификации // Меры обеспечения и меры ответственности в гражданском праве: Сборник статей / Рук. авт. кол. и отв. ред. М. А. Рожкова. М.: Статут, 2010.

36. Людвиг С.Д. Договор финансирования под уступку денежного требования: дисс. канд. юрид. наук. - М.: РГБ, 2013. - 126 с.

37. Мухтарова Алия Ральфовна. Договор международного факторинга: особенности правовой регламентации // Ученые записки Санкт-Петербургского имени В. Б. Бобкова филиала Российской таможенной академии. 2018. № 1 (65). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-mezhdunarodnogo-faktoringa-osobennosti-pravovoy-reglamentatsii> (дата обращения: 18.01.2021).

38. Новоселова Л.А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг/Л. А. Новоселова. - М.: Статут, 2003. - 494 с.

39. Обзор судебной практики по гражданским делам, связанным с разрешением споров об исполнении кредитных обязательств: утв. Президиумом Верховного Суда Российской Федерации 22.05.2013 // Бюллетень Верховного Суда РФ. - 2013. № 9.

40. Овсейко С. Факторинг: сравнительный анализ российского, зарубежного и международного законодательства и практики. Внешнеторговое право. 2007. № 1. С. 11-23.

41. Огородов Д.В., Чельшев М.Ю. Конструкция смешанного договора в гражданском (частном) праве. // Сделки: проблемы теории и практики. - М.: Статут, 2008. - С. 310-355.

42. Огородов Д.В., Чельшев М.Ю. Смешанные договоры в частном праве: отдельные вопросы теории и практики // Законодательство и экономика. - М., 2005, № 10. - С. 50-53.

43. Павлодский Е.А. Договоры организаций и граждан с банками. - М.: Статут, 2000. - 266 с.

44. Петрова Г.В. Совершенствование правового режима крупных сделок, сделок с обеспечением, финансовых сделок в странах ЕАЭС и на международном уровне в системе мер обеспечения экономической безопасности // Международное сотрудничество евразийских государств: политика, экономика, право. - 2018. № 2 (15). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-pravovogo-rezhima-krupnyh-sdelok-sdelok-s-obespecheniem-finansovyh-sdelok-v-stranah-eaes-i-na-mezhdunarodnom-urovne-v> (дата обращения: 16.02.2021).

45. Подвинская Е.С. Еще раз о факторинге // Бизнес и банки. - 1999. - № 11.- С. 1-2.

46. Положение Банка России от 26 марта 2004 г. № 254-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, по ссудной и приравненной к ней задолженности» // Вестник Банка России. – 2004. – № 28.

47. Польщикова А.Е. Правовая природа договора факторинга/ А.Е. Польщикова// Частное право и финансовый рынок: Сборник статей. - 2014. № 2.- с. 123-167.

48. Постановление АС Уральского округа от 05.03.2018г. дело № А07-3901/2016 на 6 стр. // URL: <https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/7efe7a52-5034->

495f-abc9-4f5d1eb721d6/635e9a99-cba6-4396-8832-7eaf57ef4bcf/A07-3901-2016_20180305_Reshenija_i_postanovlenija.pdf (дата обращения: 03.02.2021).

49. Постановление кассационной инстанции ФАС Московского округа от 21.04.1998 N КГ-А40/730-98 // [Электронный ресурс] – электрон. дан. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

50. Постановление Президиума ВАС РФ от 06.10.1998 № 6202/97 // СПС «Консультант Плюс». 1998.

51. Постановление Президиума ВАС РФ от 14.10.2008 № 12886/07 по делу № А45-12751/06-4/244-9 // СПС «КонсультантПлюс». 2008.

52. Постановление Президиума ВАС РФ от 14.02.2012г. № 13253/11 на 4 стр. // URL: https://kad.arbitr.ru/Document/Pdf/f268c2e7-db09-4140-8909-0e9b89b03432/f47c5328-7601-4376-b447-0c8b36c094e2/A40-30646-2010_20120214_Reshenija_i_postanovlenija.pdf.isAddStamp=True; (дата обращения: 18.01.2021).

53. Постановление Конституционного Суда Российской Федерации, от 23.01.2007 года № 1-П на 21 стр. // URL: <https://rg.ru/2007/02/02/ks-advokati-dok.html> (дата обращения: 20.12.2020).

54. Романова Ю.Р., Мельников М.А. Основные пути использования факторинга в экономической деятельности предприятий // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. - 2017. № 4. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osnovnyye-puti-ispolzovaniya-faktoringa-v-ekonomicheskoy-deyatelnosti-predpriyatij> (дата обращения: 22.01.2021).

55. Рудых С.Н. Гражданско-правовой механизм реализации договора финансирования под уступку денежного требования: дисс. ... канд. юрид. наук. - Иркутск, 2009. - 226 с.

56. Рыжковская Е.А. Виды и разграничение оснований перехода прав кредитора к другому лицу // Вестник Уральского института экономики, управления и права. 2016. № 3 (36). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/vidy-i-razgranichenie-osnovaniy-perehoda-prav-kreditora-k-drugomu-litsu> (дата обращения: 22.02.2021).

57. Санникова Т. Секьюритизация - первый опыт [Текст] / Т. Санникова // РЦБ. - 2005. - № 5. - С. 33.

58. Сарбаш С.В. Основные черты обеспечительной уступки денежного требования в гражданском праве России // Гражданское право современной России / Сост. О.М. Козырь и А.Л. Маковский. - М.: Статут, 2008.

59. Семина Е.В. Методы и модели управления рисками факторинговой компании: диссертация ... кандидата экономических наук: 08.00.13 / Семина Елизавета Валерьевна; [Место защиты: Моск. гос. ун -т экономики, статистики и информатики]. - Москва, 2015. -172 с.

60. Собчак А.А. Смешанные и комплексные договоры в гражданском праве // Советское государство и право. - 1989. - № 11. - С. 61-66.

61. Соломин С.К. Реализация принципа свободы договора в контексте заключения смешанного договора // Право и экономика. - 2011. - № 10. – с. 41-44. // [Электронный ресурс] – электрон. дан. – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

62. Степанов Д.И. Услуги как объект гражданских прав. - М.: Статут, 2005. – 349 с.

63. Суханов Е.А. Факторинг – новый договор в Российском законодательстве (по материалам выступления на семинаре судей арбитражных судов в г. Петрозаводске). - Законодательство, 1997, № 6.

64. Трошин А.Н. Финансы и кредит / А. Н. Трошин, Т. Ю. Мазурина, В. И. Фомкина. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 408 с.

65. Тямушкин Ю.Р., Адамова К.Р. Законодательный вакуум в сфере факторинговой деятельности // Бизнес и банки. – 2000. - № 26. – С. 2-7.

66. Фролкина Е.Н. К вопросу о совершенствовании гражданского законодательства о факторинге. Современное право. 2013; (10): 72-78.

67. Цугленок О.М. Сущность и современное состояние развития банковских услуг в РФ // Эпоха науки. 2020. № 21. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/suschnost-i-sovremennoe-sostoyanie-razvitiya-bankovskih-uslug-v-rf> (дата обращения: 22.02.2021).

68. Шаблова Е.Г., Рыжковская Е.А. // Право и экономика. – 2015. – № 11. – С. 48-55.

69. Шевченко Е.Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации // СПС «Консультант Плюс». - 2008.

70. Шолохова Е.В. Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга): проблемы теории и практики // Научные записки молодых исследователей. - 2018. № 5. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/dogovor-finansirovaniya-pod-ustupku-denezhnogo-trebovaniya-faktoringa-problemy-teorii-i-praktiki> (дата обращения: 10.01.2021).

71. Andrei Şaguna Constanţa International leasing contract // Евразийский Союз Ученых. 2018. № 5-3 (50). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/international-leasing-contract> (дата обращения: 18.02.2021).

72. Chunying Tian, Dongyan Chen, Zhaobo Chen, Ding Zhang, Why and How Does a Supplier Choose Factoring Finance?// Article, Jan 2020, 14 pages, URL: https://www.researchgate.net/publication/338566833_Why_and_How_Does_a_Supplier_Choose_Factoring_Finance (дата обращения: 31.01.2021).

73. Nanieva Elena Badrievna, Varibrus Maria Petrovna Analysis of problems of development of factoring in the Russian Federation // Проблемы Науки. - 2017. № 15 (97). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/analysis-of-problems-of-development-of-factoring-in-the-russian-federation> (дата обращения: 22.02.2021).

74. Panos Kouvelis, Fasheng Xu A Supply Chain Theory of Factoring and Reverse Factoring// Article, May 2020, URL: https://www.researchgate.net/publication/327713701_A_Supply_Chain_Theory_of_Factoring_and_Reverse_Factoring (дата обращения: 05.02.2021).

75. Smyrna O. V., O. A. Bereslavets, Features and Problems of Implementing Factoring Operations in Ukraine //Article Jan 2020, URL: https://www.researchgate.net/publication/340346387_Features_and_Problems_of_Implementing_Factoring_Operations_in_Ukraine (дата обращения: 13.02.2021).