

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»
Институт права

(наименование института полностью)

Департамент частного права

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки /специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Финансирование под уступку денежного требования: теоретический и практический аспекты

Обучающийся

К.И. Боровик

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н., доцент, А.В. Кирсанова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2025

Аннотация

Актуальность темы исследования обусловлена стремительным развитием финансовых инструментов в современной экономической системе России и возрастающей ролью факторинга как одного из наиболее перспективных механизмов финансирования предпринимательской деятельности. В условиях рыночной экономики и нестабильной финансовой ситуации предприятия все чаще сталкиваются с проблемой нехватки оборотных средств, что существенно ограничивает их возможности развития и снижает конкурентоспособность на рынке.

Цель работы заключается в комплексном исследовании теоретических и практических аспектов финансирования под уступку денежного требования, выявлении проблем правового регулирования данного института и определении путей их решения.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в процессе заключения и исполнения договора финансирования под уступку денежного требования.

Предметом исследования выступают нормы гражданского права, регулирующие отношения по финансированию под уступку денежного требования.

Практическая значимость работы заключается в том, что сформулированные в ней выводы и предложения могут быть использованы для совершенствования законодательства в сфере факторинга, а также в правоприменительной практике.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, включающих семь параграфов, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Теоретические основы финансирования под уступку денежного требования.....	6
1.1 Понятие и правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования	6
1.2 Правовое регулирование факторинга в российском праве	15
Глава 2 Общая характеристика договора финансирования под уступку денежного требования	22
2.1 Существенные условия и форма договора факторинга	22
2.2 Субъекты договора финансирования под уступку денежного требования	31
Глава 3 Практические аспекты реализации договора факторинга	38
3.1 Проблемы, возникающие при исполнении договора факторинга ...	38
3.2 Неисполнение сторонами условий договора факторинга обязательств и последствия их неисполнения	46
3.3 Тенденции развития факторинговых правоотношений отношений в современной практике	50
Заключение	57
Список используемой литературы и используемых источников.....	60

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена стремительным развитием финансовых инструментов в современной экономической системе России и возрастающей ролью факторинга как одного из наиболее перспективных механизмов финансирования предпринимательской деятельности. В условиях рыночной экономики и нестабильной финансовой ситуации предприятия все чаще сталкиваются с проблемой нехватки оборотных средств, что существенно ограничивает их возможности развития и снижает конкурентоспособность на рынке.

Несмотря на очевидные преимущества факторинга, его развитие в российской практике сталкивается с рядом проблем, связанных как с несовершенством законодательного регулирования, так и с недостаточной осведомленностью предпринимателей о возможностях данного финансового инструмента. Это определяет необходимость комплексного исследования теоретических и практических аспектов финансирования под уступку денежного требования.

Цель работы заключается в комплексном исследовании теоретических и практических аспектов финансирования под уступку денежного требования, выявлении проблем правового регулирования данного института и определении путей их решения. Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- исследовать понятие и правовую природу договора финансирования под уступку денежного требования;
- проанализировать особенности правового регулирования факторинга в российском законодательстве;
- рассмотреть существенные условия и форму договора факторинга;
- охарактеризовать правовой статус субъектов договора финансирования под уступку денежного требования;

- выявить проблемы, возникающие при исполнении договора факторинга;
- исследовать последствия неисполнения сторонами условий договора;
- определить основные тенденции развития факторинговых правоотношений в современной практике.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в процессе заключения и исполнения договора финансирования под уступку денежного требования. Предметом исследования выступают нормы гражданского права, регулирующие отношения по финансированию под уступку денежного требования.

Теоретическую основу исследования составляют труды отечественных ученых в области гражданского права, посвященные проблемам факторинга: И.А. Афанасьевой, Э.А. Габараева, П.А. Годунова, Л.Г. Ефимовой, Ж.В. Клёминой, М.О. Кожарова, В. Мельникова, А.С. Мухранова, Е.А. Павлодского, К.А. Полькиной, А.С. Прокофьева и других авторов.

Нормативно-правовая база включает в себя Гражданский кодекс РФ, федеральные законы и иные нормативно-правовые акты, регулирующие факторинговые отношения.

Эмпирической базой выступили материалы судебной практики.

В процессе исследования использовались общенаучные методы (анализ, дедукция), а также специальные юридические методы (формально-юридический, сравнительно-правовой).

Практическая значимость работы заключается в том, что сформулированные в ней выводы и предложения могут быть использованы для совершенствования законодательства в сфере факторинга, а также в правоприменительной практике.

Бакалаврская работа состоит из введения, трех глав, включающих семь параграфов, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Теоретические основы финансирования под уступку денежного требования

1.1 Понятие и правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования

Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг) представляет собой сложную правовую конструкцию, играющую важную роль в современном гражданском обороте. Этот институт, получивший законодательное закрепление в главе 43 Гражданского кодекса РФ, является результатом длительной эволюции торгово-посреднических отношений и адаптации международного опыта к российским реалиям. Особую актуальность исследование правовой природы данного договора приобретает в контексте последних изменений законодательства, направленных на гармонизацию российского права с международными стандартами и расширение возможностей использования факторинга в предпринимательской деятельности.

В рамках статьи 824 Гражданского кодекса Российской Федерации законодатель дает четкое определение договора финансирования под уступку денежного требования (договора факторинга). Согласно статье: «По договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне – финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент (фактор) обязуется совершить не менее двух следующих действий, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки:

- 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» [5].

Как отмечается в пункте 3 статьи, в случае отсутствия специального регулирования в настоящей главе, к отношениям, связанным с уступкой права требования, применяются общие положения главы 24 ГК РФ, что подчеркивает комплексный и гибкий характер правового регулирования данного вида договоров.

Законодательное определение договора факторинга создает основу для его практического применения, однако требует детального теоретического осмыслиения, которое представлено в работах ведущих российских правоведов.

По мнению Е.Е. Шевченко, договор финансирования под уступку денежного требования, закреплённый в статье 824 Гражданского кодекса Российской Федерации, является относительно новой конструкцией в российском праве, адаптированной с учётом зарубежного опыта. Автор подчеркивает, что этот договор имеет значительный экономический потенциал, особенно в условиях низкой финансовой дисциплины и острой проблемы неплатежей в стране. Е.Е. Шевченко отмечает, что создание институтов финансовых агентов, предоставляющих услуги по инкасации долгов и страхованию рисков, способствует решению данных проблем и укреплению экономики России [28].

Е.Е. Шевченко обращает внимание на необходимость сближения российского законодательства с международными стандартами. В этом контексте исследование конвенций УНИДРУА и ЮНСИТРАЛ, регулирующих факторинговые отношения, становится важным шагом в

гармонизации правового регулирования и обеспечении конкурентоспособности российских субъектов на международном рынке [28].

Е.Е. Шевченко проводит параллели между факторингом и кредитованием, подчёркивая их общую природу, основанную на извлечении прибыли из размещения капитала. Однако автор отмечает, что факторинг имеет специфические особенности, включая краткосрочность и зависимость от дебиторской задолженности, что выделяет его среди других финансовых инструментов [28].

Автор также указывает на необходимость дальнейших научных исследований в области факторинга, включая разработку новых теоретических и практических подходов, направленных на адаптацию зарубежного опыта в российском праве. Это, по мнению Е.Е. Шевченко, позволит более эффективно использовать потенциал данной договорной конструкции [28].

В заключение, по нашему мнению, позиция Е.Е. Шевченко представляется актуальной и обоснованной. Мы согласны с автором в необходимости развития института факторинга в России, что будет способствовать улучшению финансовой дисциплины и стимулированию предпринимательской деятельности.

Развивая теоретические положения о природе факторинга, важно обратить внимание на его практические аспекты и особенности правового регулирования, которые подробно анализируются в современной юридической литературе.

По мнению К.А. Полькиной, договор факторинга представляет собой правовую конструкцию, возникшую в результате эволюции института торгового посредничества, что подчёркивает его историческую связь с экономическим развитием и необходимость адаптации к современным условиям. Автор отмечает, что «закрепление данного договора в российском законодательстве стало возможным благодаря присоединению к Конвенции

УНИДРУА, что позволило унифицировать подходы к факторинговым соглашениям и ввести более структурированное регулирование» [15, с. 118].

С точки зрения К.А. Полькиной, одним из ключевых изменений в определении договора факторинга в статье 824 ГК РФ стало исключение обязательного требования о финансировании клиента, которое ранее считалось неотъемлемой частью подобных соглашений. Теперь, как указывает автор, «финансовый агент может выполнять только учет денежных требований и осуществлять права по договорам об обеспечении обязательств должников, что расширяет возможные формы использования данного договора» [15, с. 118].

Также К.А. Полькина уделяет внимание многообразию видов факторинга, таких как внутренний и внешний, оборотный и безоборотный, открытый и скрытый. Это разнообразие, по мнению автора, «подчёркивает универсальность и гибкость факторинга как правового инструмента, но одновременно создаёт сложности для его унификации и применения» [15, с. 118].

Важным аспектом исследования К.А. Полькиной является анализ статуса сторон договора факторинга. Автор отмечает, что «финансовым агентом может быть только коммерческая организация, в то время как клиентом может выступать любое юридическое или физическое лицо, что обеспечивает широкую сферу применения договора, но требует учёта специфики взаимодействия между сторонами» [15, с. 118].

К.А. Полькина обращает внимание на ограничения по уступке денежных требований, установленные законодательством. Особо отмечаются так называемые «высоко персонифицированные права, неразрывно связанные с личностью кредитора», которые остаются важным элементом для обеспечения справедливости и правовой определённости [15, с. 118].

По нашему мнению, К.А. Полькина демонстрирует глубокое понимание как теоретических, так и практических аспектов договора факторинга. Подход автора позволяет не только выявить актуальные проблемы правоприменения,

но и акцентировать внимание на потенциальных путях их разрешения. Мы полностью согласны с тем, что гибкость данного договора, отражённая в изменениях законодательства, открывает широкие возможности для его адаптации к нуждам современной экономики. Однако, как справедливо отмечает автор, такие изменения требуют особой осторожности, чтобы избежать появления новых проблем, связанных с правовой неопределённостью.

Кроме того, мы поддерживаем идею автора о необходимости дальнейшего научного анализа договора факторинга, особенно в контексте его унификации с международными стандартами. Такой подход не только усилит конкурентоспособность российских субъектов на мировом рынке, но и повысит доверие к данной правовой конструкции внутри страны. Важно отметить, что особое внимание следует уделять вопросам ограничения уступки «высоко персонифицированных» прав, поскольку это затрагивает фундаментальные принципы защиты личных интересов.

Таким образом, можно утверждать, что договор факторинга является инструментом, обладающим значительным потенциалом для развития предпринимательства и финансового сектора. Однако его успешная реализация в правоприменительной практике требует как тщательной доработки нормативно-правовой базы, так и активной популяризации этого инструмента среди участников гражданского оборота. Мы полагаем, что дальнейшие исследования в данном направлении позволят устраниć существующие пробелы и обеспечить более эффективное использование договора факторинга в российской правовой системе.

По мнению Е.В. Шолоховой, договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг) представляет собой уникальную правовую конструкцию, адаптированную для российских реалий на основе международного опыта, в частности Конвенции УНИДРУА 1988 года. Автор подчеркивает, что «новая редакция главы 43 ГК РФ от 1 июня 2018 года внедрила термин “факторинг” как альтернативное название договора

финансирования под уступку денежного требования, что позволило гармонизировать российское законодательство с международными нормами» [29, с. 43]. С точки зрения Е.В. Шолоховой, одним из ключевых изменений стало исключение обязательности финансирования клиента со стороны финансового агента. Автор отмечает, что теперь «финансирование клиента стало лишь одним из возможных вариантов действий агента, что позволило расширить гибкость использования договора факторинга» [29, с. 43]. Е.В. Шолохова акцентирует внимание на сложностях правовой квалификации договоров факторинга в сравнении с цессией. Она отмечает, что «субсидиарное применение норм о цессии, предусмотренное п. 3 ст. 824 ГК РФ, устраняет противоречия и подтверждает самостоятельность договора факторинга, в основе которого лежит оказание дополнительных услуг клиенту» [29, с. 43].

Е.В. Шолохова рассматривает введение возможностей использования обеспечительного факторинга как существенное изменение, но подчеркивает, что «недостаточная регламентация данного механизма в главе 43 ГК РФ оставляет открытыми вопросы, связанные с обязательствами клиента и правами финансового агента в рамках обеспечительных отношений» [29, с. 43]. Автор выделяет важность пересмотра законодательных положений об уступке денежных требований. Она указывает, что «размытость критериев для определения круга уступаемых требований, включая отсутствие ясных ограничений для “высоко персонифицированных” прав, создает риски для правового регулирования» [29, с. 43]. Е.В. Шолохова обращает внимание на необходимость дальнейшего реформирования главы 43 ГК РФ, указывая, что «окончательные выводы об эффективности изменений можно будет сделать только после анализа судебной практики, однако уже сейчас очевидна необходимость совершенствования регулирования для устранения правовых пробелов и рисков» [29, с. 43].

По нашему мнению, Е.В. Шолохова проводит глубокий и системный анализ договора факторинга, справедливо подчеркивая его важность как

инструмента, способного решать ключевые задачи современной экономики, такие как повышение ликвидности активов и снижение рисков для участников гражданского оборота. Мы полностью разделяем мнение автора о необходимости совершенствования правового регулирования данной конструкции. Устранение существующих пробелов и чёткая регламентация отношений сторон позволяют повысить предсказуемость правоприменения и защиту интересов всех участников. Такой подход будет способствовать не только развитию национального рынка финансовых услуг, но и интеграции российских институтов в международные экономические процессы.

Особый интерес представляет рассмотрение специфики применения договора факторинга в контексте государственных закупок, что открывает новые перспективы для развития данного института. По мнению И.А. Афанасьевой, договор финансирования под уступку денежного требования, идентифицируемый как факторинг, является важным инструментом для участников государственных закупок, однако его применение ограничивается правовыми и процедурными барьерами. «Основным препятствием является недостаточная правовая регламентация и отсутствие единообразия в правоприменительной практике» [1, с. 9]. При этом действующее законодательство, включая главу 43 Гражданского кодекса РФ и Закон № 44-ФЗ, не запрещает использование факторинга в государственных контрактах.

И.А. Афанасьева подчеркивает, что ключевой юридический вызов в контексте госзакупок состоит в трехсторонних правоотношениях, возникающих при изменении условий оплаты. «Государственные заказчики зачастую отказываются перечислять средства финансовым агентам, ссылаясь на отсутствие соглашений с контрагентами об изменении условий контракта» [1, с. 9]. Эта неопределенность порождает множество споров, в том числе относительно возможности уступки права требования.

И.А. Афанасьева акцентирует внимание на противоречивые подходы государственных органов к правоприменению. Минфин России склонен

ограничивать применение факторинга, ссылаясь на бюджетные ограничения, тогда как ФАС России и Минэкономразвития России допускают возможность уступки, указывая, что «перемена поставщика по контракту не происходит» [1, с. 9]. Эта разрозненность позиций регуляторов усугубляет сложившуюся правовую неопределенность. Судебная практика, как отмечает И.А. Афанасьева, в основном поддерживает правомерность применения факторинга в рамках государственных закупок. «Суды исходят из того, что уступка денежного требования не противоречит законодательству, если обязательства по контракту исполнены, а договор уступки не оспорен» [1, с. 9]. Это свидетельствует о том, что факторинг, несмотря на сложности, может быть эффективно использован в государственных контрактах.

По нашему мнению, изложенная И.А. Афанасьевой позиция отражает ключевые аспекты правовой природы договора финансирования под уступку денежного требования. Для эффективного развития факторинга в сфере госзакупок необходимо устраниТЬ правовые неопределенности и обеспечить единообразие в подходах регуляторов. Это предполагает внесение изменений в Закон № 44-ФЗ для ясного регулирования процедур уступки и урегулирования прав сторон. Важно также предусмотреть дополнительные меры защиты участников, включая установление ограничений на множественность уступок и повышение требований к финансовым агентам. Комплексный подход, основанный на гармонизации национального законодательства с международными стандартами, будет способствовать развитию факторинга как инструмента, способного повысить финансовую устойчивость участников контрактной системы и сократить риски исполнения обязательств.

По мнению В.И. Карпова, особую актуальность правовое регулирование факторинга приобретает в контексте государственных закупок, где данный инструмент может служить эффективным механизмом урегулирования дебиторской задолженности субъектов малого и среднего

предпринимательства. Автор обращает внимание на недостаточную популяризацию факторинга как финансового рычага для увеличения оборотного капитала компаний [8, с. 27]. С точки зрения исследователя, существующие противоречия в позициях государственных органов относительно применимости факторинга в сфере закупок создают правовую неопределенность, что препятствует развитию данного финансового инструмента. По нашему мнению, позиция автора справедливо указывает на необходимость системного подхода к внедрению факторинга в закупочное законодательство для поддержки малого и среднего бизнеса.

Анализ правовой природы договора финансирования под уступку денежного требования позволяет сделать вывод о его комплексном характере и значительном потенциале для развития предпринимательских отношений. Современное российское законодательство, восприняв международный опыт и адаптировав его к национальным особенностям, создало гибкий правовой инструмент, способный удовлетворять различные потребности участников гражданского оборота. Особую значимость приобретает возможность использования факторинга не только для финансирования, но и для управления дебиторской задолженностью, что существенно расширяет сферу его применения. Вместе с тем, существующее правовое регулирование требует дальнейшего совершенствования, особенно в части унификации подходов к определению правовой природы факторинга, уточнения статуса сторон договора и регламентации особенностей его применения в отдельных сферах, включая государственные закупки. Решение этих задач позволит повысить эффективность использования договора финансирования под уступку денежного требования и обеспечить более надежную защиту интересов всех участников факторинговых отношений.

Обобщая изложенные научные позиции и сопоставляя их с законодательным определением договора факторинга, следует констатировать, что правовая природа данного договора характеризуется следующими особенностями. Договор факторинга представляет собой

комплексную правовую конструкцию смешанного типа, сочетающую элементы цессии, оказания услуг и в отдельных случаях финансирования. Его существенной особенностью является не столько передача права требования, сколько комплексное обслуживание дебиторской задолженности клиента, включающее управление, учет и взыскание долгов.

Исходя из проведенного анализа, представляется целесообразным уточнить законодательное определение договора факторинга в статье 824 ГК РФ, дополнив его указанием на основную цель договора - комплексное управление дебиторской задолженностью клиента. Предлагается изложить часть первую статьи 824 в следующей редакции: «По договору финансирования под уступку денежного требования (договору факторинга) одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне – финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) для осуществления комплексного управления дебиторской задолженностью и оплатить оказанные услуги». Такая формулировка более точно отражает экономическую сущность факторинга и позволит избежать ошибочного отождествления его с простой цессией.

1.2 Правовое регулирование факторинга в российском праве

Правовое регулирование факторинга в российском праве представляет собой комплексный институт, сформировавшийся под влиянием международных стандартов и национальных особенностей гражданского оборота. Современная система регулирования факторинговых отношений включает как нормы гражданского законодательства, так и специальные правила, содержащиеся в различных нормативных актах. Особую актуальность правовое регулирование факторинга приобретает в контексте развития международной торговли и необходимости гармонизации российского законодательства с международными нормами.

С точки зрения П.А. Годунова, факторинг в России является относительно молодым финансовым инструментом, который активно развивается в последнее десятилетие. Автор подчеркивает, что «на данный момент законодательство четко регламентирует все вопросы применения этого инструмента, действие механизма факторинга, взаимодействие сторон сделки и особенности уступки денежных требований» [4, с. 79].

П.А. Годунов акцентирует внимание на том, что основное регулирование факторинга осуществляется главами 24 и 43 Гражданского кодекса РФ, причем особую значимость имеют внесенные в 2018 году существенные изменения. По мнению автора, «24 глава содержит общие положения об уступке прав требования (цессии), в том числе регулирует переход прав на получение оплаты за исполненные обязательства» [4, с. 79].

Исследователь отмечает важность правового регулирования взаимодействия сторон факторинговой сделки. При этом автор подчеркивает, что «четкое описание механизма уступки позволяет защитить права всех участников сделки, обеспечить максимальную честность их взаимоотношений» [4, с. 79].

С точки зрения П.А. Годунова, существенным является то, что помимо Гражданского кодекса РФ факторинг регулируется и другими нормативными актами. Особое внимание автор уделяет тому, что «начиная с 1 июня 2018 года факторинг законодательно разрешен в сфере закупок в рамках федерального закона № 223-ФЗ» [4, с. 79]. Автор подробно рассматривает различия в правовом регулировании факторинга в России и за рубежом. П.А. Годунов отмечает, что «в соответствии с австрийским законодательством договор факторинга может быть заключен неофициально, т.е. письменная форма не требуется для его действительности» [4, с. 79], в то время как российское законодательство имеет свои особенности в этом вопросе. П.А. Годунов обращает внимание на то, что «в ГК РФ не содержится положений о неплатежеспособности клиента, а закрепляются лишь нормы об

ответственности клиента перед финансовым агентом» [4, с. 79], что является существенным отличием от международной практики.

Исследователь приходит к выводу, что «в законодательстве, регулирующем факторинг в России, существуют пробелы» [4, с. 79]. Автор указывает на возникновение конфликтов между сторонами из-за их неосведомленности о природе договора, последствиях заключения, правах и обязанностях.

По нашему мнению, научная позиция П.А. Годунова заслуживает внимания и поддержки. В своем исследовании автор справедливо указывает на существующие правовые пробелы в регулировании факторинговых отношений. Несмотря на стремительное развитие факторинга в России и наличие обширной нормативной базы, включающей как специальные нормы ГК РФ, так и отдельные федеральные законы, действительно существует острая необходимость в дальнейшем совершенствовании законодательства в этой сфере. Особенно важным представляется уточнение правового статуса участников факторинговых отношений, конкретизация их прав и обязанностей, а также детализация правовых механизмов защиты интересов сторон при неисполнении обязательств. Такой подход позволит минимизировать риски возникновения конфликтных ситуаций и создаст более благоприятные условия для развития факторинга как эффективного финансового инструмента в российской экономике.

Важным аспектом правового регулирования факторинга в российском праве является его соотношение с международными нормами, поскольку российское законодательство формировалось с учетом зарубежного опыта и международных конвенций. Понимание степени гармонизации отечественных норм с международными стандартами позволяет оценить качество российского правового регулирования и выявить направления его дальнейшего совершенствования. В этой связи анализ положений Оттавской конвенции представляется не только уместным, но и необходимым элементом исследования российского правового регулирования факторинга, поскольку

позволяет определить, насколько успешно отечественный законодатель воспринял международные стандарты и какие вопросы требуют дополнительной проработки.

С точки зрения А.С. Прокофьева, вопросы правового регулирования факторинга в международном праве тесно связаны с Оттавской конвенцией 1988 года, которая стала важным шагом в унификации правил международного факторинга. Автор подчеркивает, что «отечественный законодатель принимал во внимание положения Оттавской конвенции при разработке гл. 43 ГК РФ, посвященной финансированию под уступку денежного требования» [23, с. 138].

А.С. Прокофьев обращает внимание на то, что Конвенция содержит прогрессивную норму о действительности уступки требования даже при наличии запрета на ее совершение в договоре между кредитором и должником. При этом исследователь отмечает, что «в случае присоединения Российской Федерации к Оттавской конвенции такой оговорки не потребуется, поскольку ст. 828 ГК РФ устанавливает такое же правовое решение» [23, с. 138]. Значительное внимание в работе уделяется вопросу уведомления должника. А.С. Прокофьев подчеркивает, что «регулирование этих вопросов в данной статье соответствует регулированию в Оттавской конвенции» [23, с. 139], что свидетельствует о гармонизации российского законодательства с международными нормами. Исследователь критически оценивает тот факт, что «Оттавская конвенция не урегулировала такой важный вопрос, как приоритет прав конкурирующих заявителей требования» [23, с. 139], что является существенным пробелом в международном регулировании факторинговых операций.

А.С. Прокофьев приходит к выводу, что присоединение России к Оттавской конвенции было бы целесообразным и не потребовало бы значительных изменений в российском законодательстве. По его мнению, «модификации могло бы нуждаться лишь легальное определение договора финансирования под уступку денежного требования» [23, с. 139].

С нашей точки зрения, позиция А.С. Прокофьева относительно необходимости присоединения России к Оттавской конвенции представляется обоснованной. Автор убедительно доказывает, что российское законодательство уже во многом гармонизировано с положениями Конвенции, а имеющиеся различия могут быть устранины путем внесения минимальных изменений в ГК РФ. Это действительно могло бы способствовать упрощению участия российских предпринимателей в международных факторинговых операциях.

Рассмотренные международные стандарты подтверждают, что российское правовое регулирование факторинга в значительной степени соответствует мировой практике, что свидетельствует о высоком качестве проведенной законодательной работы. Вместе с тем существующие различия указывают на необходимость дальнейшего совершенствования отечественного регулирования.

Завершающим этапом анализа становится рассмотрение финансово-правовых аспектов регулирования факторинга, что позволяет охватить всю полноту правового регулирования данного института. С точки зрения В.А. Сбежнева, факторинг является одним из актуальных вопросов в финансовом праве. Автор подчеркивает, что «факторинг способствует реализации государственной экономической политики, обеспечивает стимулирование экономического развития» [26, с. 26], особенно в сфере экспортно-импортных операций. По мнению В.А. Сбежнева, присоединение России к Конвенции УНИДРУА 1988 года является важным шагом в развитии экспортного факторинга. При этом автор обращает особое внимание на то, что «в англоязычной и франкоязычной версиях не используется термин «резидент», а принадлежность лиц к конкретному государству определяется по месту ведения коммерческой деятельности» [26, с. 26], что требует законодательного уточнения в российском праве. Исследователь акцентирует внимание на комплексном характере факторинговых отношений, отмечая, что «речь идет не только о финансировании, но и об оказании ряда

услуг» [26, с. 26]. В.А. Сбежнев подчеркивает важность правового статуса факторинговой организации, указывая на то, что «фактором не могут быть физические лица (независимо от наличия у них статуса индивидуального предпринимателя), а также некоммерческие организации» [26, с. 26]. В качестве существенной проблемы В.А. Сбежнев выделяет необходимость совершенствования финансового законодательства. Автор утверждает, что «без эффективного финансово-правового регулирования невозможно развитие экспортного факторинга» [26, с. 26], особенно в контексте соотношения норм гражданского законодательства РФ и норм Конвенции.

По нашему мнению, позиция В.А. Сбежнева относительно необходимости совершенствования правового регулирования факторинга является обоснованной и актуальной. Соглашаясь с автором, следует отметить важность гармонизации российского законодательства с международными нормами, особенно в части определения правового статуса участников факторинговых отношений и уточнения терминологического аппарата. Предложение автора о внесении изменений в законодательство о бухгалтерском учете также заслуживает поддержки, поскольку это позволит создать более эффективный механизм регулирования факторинговых операций.

Анализ правового регулирования факторинга в российском праве демонстрирует значительный прогресс в развитии данного института, что проявляется в совершенствовании законодательной базы и расширении сферы применения факторинговых операций. Особенно важным достижением стало внесение изменений в гражданское законодательство, направленных на гармонизацию российских норм с международными стандартами и расширение возможностей использования факторинга в различных сферах экономической деятельности, включая государственные закупки.

Вместе с тем, современное состояние правового регулирования факторинга требует дальнейшего совершенствования, особенно в части унификации с международными нормами и развития механизмов защиты прав

участников факторинговых отношений. Важными направлениями развития являются совершенствование валютного регулирования, уточнение правового статуса участников факторинговых отношений и создание эффективных механизмов разрешения споров. Реализация этих задач позволит повысить привлекательность факторинга как финансового инструмента и обеспечить его более широкое применение в российской экономике.

Представим выводы по первой главе исследования. Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы. Правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования определяется его комплексным характером, сочетающим элементы цессии и оказания специализированных финансовых услуг по управлению дебиторской задолженностью. В отличие от простой уступки права требования, факторинг предполагает активное участие финансового агента в процессе взыскания долга и принятие им соответствующих рисков.

Современное российское правовое регулирование факторинга в целом соответствует международным стандартам, однако требует совершенствования в части уточнения легального определения договора, регламентации обеспечительного факторинга и устранения противоречий в правоприменительной практике, особенно в сфере государственных закупок. Предложенные изменения в статью 824 ГК РФ позволят более точно отразить правовую природу факторинга и будут способствовать его эффективному применению в предпринимательской деятельности.

Глава 2 Общая характеристика договора финансирования под уступку денежного требования

2.1 Существенные условия и форма договора факторинга

В условиях динамичного развития финансового рынка существенные условия и форма договора факторинга приобретают особое значение для эффективного структурирования коммерческих отношений. Глубокое понимание юридической природы данных элементов позволяет участникам гражданского оборота максимально использовать потенциал факторинга как инструмента финансирования и управления задолженностью. При этом практическая реализация договора факторинга требует тщательного анализа его ключевых компонентов, включая специфику предмета договора, особенности субъектного состава и механизмы обеспечения интересов сторон. Именно существенные условия и форма договора определяют границы правового регулирования факторинговых отношений и обеспечивают их стабильность в современном деловом обороте.

В юридической литературе и судебной практике отсутствует единство мнений относительно перечня существенных условий договора факторинга. Большинство авторов к безусловно существенным относят предмет договора, понимая под ним денежные требования клиента, подлежащие уступке финансовому агенту. Однако дискуссионным остается вопрос о том, является ли существенным условие о размере финансирования.

Судебная практика демонстрирует неоднозначный подход к данному вопросу. Высший Арбитражный Суд РФ в ряде постановлений указывал на необходимость согласования размера финансирования как существенного условия, мотивируя это тем, что без определения данного параметра невозможно установить объем взаимных обязательств сторон. Вместе с тем, отдельные судебные акты допускают заключение договора факторинга без

указания конкретной суммы финансирования, если стороны определили механизм ее расчета.

Еще одним важным аспектом является условие о сумме финансирования, которая предоставляется финансовым агентом. Данное условие не просто указывает на объем денежных средств, но и служит базисом для согласования иных условий договора, включая вознаграждение и механизмы возврата средств. Анализируя судебную практику, можно увидеть, что отсутствие согласования суммы финансирования приводит к признанию договора незаключенным, что значительно ограничивает возможности сторон защищать свои интересы [24].

Требование о письменной форме договора факторинга установлено императивно и не допускает исключений. Данная норма обусловлена сложностью правоотношений, возникающих из договора факторинга, необходимостью четкой фиксации уступаемых денежных требований и объема предоставляемых финансовым агентом услуг. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора, что подтверждается устоявшейся судебной практикой.

Вместе с тем, письменная форма договора факторинга имеет свои особенности по сравнению с иными гражданско-правовыми договорами. В частности, договор должен содержать не только основные условия взаимоотношений сторон, но и детализацию механизма уведомления должников об уступке, порядок передачи документов, подтверждающих денежные требования, и процедуру их администрирования.

Одним из уникальных аспектов договора факторинга является возможность уступки как существующих, так и будущих денежных требований. Судебная практика подчеркивает, что для действительности уступки будущих требований важно, чтобы они были четко идентифицированы в момент их возникновения. Это условие направлено на защиту интересов финансового агента, который должен быть уверен в легитимности переданных ему прав [24].

Судебные разбирательства также поднимают вопрос о природе факторинговых отношений в сравнении с цессией. В ряде случаев факторинг рассматривается как самостоятельный вид договора, включающий элементы цессии, что определяет его особый правовой режим. В то же время, для регулирования отношений в рамках договора факторинга могут применяться общие нормы о перемене лиц в обязательствах, если это прямо не противоречит положениям главы 43 Гражданского кодекса РФ [24].

Значительное внимание в судебной практике уделяется вопросам действительности уступки и исполнения обязательств. Уступка считается состоявшейся только при условии надлежащего уведомления должника, что защищает его права от возможного двойного взыскания. Более того, уведомление должно содержать всю информацию, необходимую для выполнения должником своих обязательств, включая указание на переданные права и их объем [24].

Представляется обоснованной позиция, согласно которой к существенным условиям договора факторинга следует относить: предмет договора (денежные требования клиента), условие о предоставлении финансирования или оказании связанных с денежными требованиями услуг, а также механизм определения размера финансирования. Такой подход обеспечивает определенность договорных отношений и позволяет избежать споров о незаключенности договора.

Особую сложность представляет квалификация условия о размере или механизме расчета вознаграждения финансового агента. Хотя данное условие прямо не названо в законе в качестве существенного, его отсутствие на практике приводит к невозможности исполнения договора и порождает споры между сторонами.

Таким образом, договор факторинга является комплексным инструментом, эффективность и законность применения которого во многом зависят от правильного согласования и соблюдения его существенных условий. Отказ от выполнения этих требований или их игнорирование может

привести не только к утрате правовой силы договора, но и к значительным финансовым и репутационным рискам для сторон. Юридическая грамотность и внимательное отношение к деталям остаются ключевыми факторами в успешной реализации договоров факторинга в современном деловом обороте [24].

Рассмотрев общие положения о существенных условиях и форме договора факторинга, обратимся к более детальному анализу его структурных элементов, представленному в работе В. Мельникова. С точки зрения В. Мельникова, существенные условия и форма договора факторинга занимают центральное место в его правовом регулировании, поскольку без согласования этих условий договор может быть признан незаключенным. Автор подчеркивает, что ключевыми элементами являются предмет договора, содержание оказываемых услуг, а также механизм финансирования. Он отмечает, что «предметом договора факторинга выступают права требования клиента, которые могут быть связаны с существующими или будущими обязательствами должников» [12, с. 25].

В. Мельников акцентирует внимание на двойственной природе договора факторинга, который сочетает в себе элементы договора цессии и договора оказания услуг. По мнению автора, это делает факторинг уникальным инструментом, где уступка прав требования дополняется обязательствами агента по их администрированию и взысканию. Он утверждает, что «в договоре факторинга клиент обязуется уступить право требования, а финансовый агент, в свою очередь, предоставляет финансирование и услуги, связанные с управлением этими требованиями» [12, с. 25].

Автор выделяет важность детализации уступаемого права требования, его объема и основания возникновения. Он утверждает, что несогласованность этих аспектов может привести к переквалификации договора в цессию, что существенно изменяет его правовую природу. В. Мельников подчеркивает: «договор факторинга требует ясного указания на объем уступаемых прав,

включая дополнительные обязательства, такие как проценты или штрафные санкции» [12, с. 25].

Особое внимание уделяется содержанию услуг, предоставляемых финансовым агентом. Автор указывает, что законодательство требует обязательного включения в договор как минимум двух видов услуг. Эти услуги должны быть напрямую связаны с администрированием уступленных прав. Он отмечает, что «при отсутствии услуг договор рискует утратить статус факторинга, поскольку превращается в простой договор уступки» [12, с. 25].

Финансирование клиента занимает особое место в договоре факторинга. Хотя в законодательстве оно не всегда указывается как обязательное условие, по мнению В. Мельникова, его включение необходимо для минимизации правовых рисков. Он пишет, что «финансирование клиента в договоре факторинга обеспечивает его устойчивость и повышает ценность для сторон, особенно в случае споров» [12, с. 25].

В. Мельников рассматривает договор факторинга не только как способ передачи прав требования, но и как механизм обеспечения обязательств клиента. Он подчеркивает, что в этом случае уступка прав выступает в роли гарантии, что снижает риски финансового агента. «Факторинг как инструмент обеспечивает баланс интересов сторон, сочетая в себе коммерческую выгоду и правовую защиту» [12, с. 25].

По нашему мнению, авторский подход к анализу договора факторинга позволяет выявить его уникальные особенности и преимущества. Мы согласны с В. Мельниковым в том, что четкое определение существенных условий и формы договора играет решающую роль для его успешной реализации. Это делает факторинг универсальным инструментом в управлении дебиторской задолженностью и снижении финансовых рисков.

Углубляя понимание правовой природы факторинга, особый интерес представляет исследование Э.А. Габараева, который фокусируется на специфике обеспечительного факторинга как особой договорной конструкции. С точки зрения Э.А. Габараева, существенные условия и форма

договора факторинга требуют внимательного анализа, поскольку сложившаяся практика иногда приводит к ошибочному применению данного инструмента. Автор утверждает, что факторинг, особенно в обеспечительной форме, характеризуется уникальной правовой конструкцией, где основным объектом является уступка денежного требования. Эта уступка, по мнению Габараева, не просто передает имущественные права, но и служит гарантией исполнения обязательств клиента перед фактором [2, с. 180].

Э.А. Габараев указывает на принципиальное различие между обеспечительной уступкой и обеспечительным факторингом. Первая представляет собой универсальную меру, применимую для обеспечения любых гражданско-правовых обязательств, тогда как вторая имеет ограниченный спектр использования, предусмотренный только в рамках главы 43 Гражданского кодекса РФ. Это различие обосновано тем, что в договоре факторинга уступка денежного требования одновременно входит в основное обязательство клиента и выступает его обеспечительной составляющей [2, с. 180].

Автор выделяет, что правовая природа обеспечительного факторинга порождает вопросы о его квалификации. Согласно Э.А. Габараеву, данная конструкция не может быть признана новым способом обеспечения исполнения обязательств, поскольку она уже интегрирована в основной договор. Он подчеркивает, что «уступка денежного требования не влечет появления акцессорного обязательства, характерного для классических способов обеспечения» [2, с. 180].

Особое внимание в исследовании уделено проблеме возвратности финансирования. Автор утверждает, что, в отличие от договоров займа или кредита, финансирование под уступку денежного требования осуществляется без обязательного возврата денежных средств. Это обусловлено тем, что расчет производится за счет исполнения дебитором уступленных обязательств перед финансовым агентом [2, с. 180].

Э.А. Габараев также акцентирует внимание на ошибках, возникающих при попытках использовать обеспечительный факторинг вне рамок договорных отношений, предусмотренных законодательством. По его мнению, такая практика приводит к неоправданному усложнению и противоречит правовой природе данного инструмента. В частности, он отмечает, что использование обеспечительного факторинга для обеспечения заемных обязательств без учета специфики главы 43 ГК РФ некорректно [2, с. 180].

Автор делает вывод о необходимости применения специальных норм к отношениям, вытекающим из договоров обеспечительного факторинга, чтобы избежать коллизий с общими положениями гражданского права. Он утверждает, что это позволит обеспечить баланс интересов сторон и повысит правовую определенность в данной сфере [2, с. 180].

По нашему мнению, Э.А. Габараев убедительно доказывает, что договоры обеспечительного факторинга требуют четкой нормативной регламентации. Мы согласны с автором, что их использование должно ограничиваться рамками, предусмотренными главой 43 ГК РФ, для обеспечения эффективности и минимизации правовых рисков.

Значимость обеспечительных механизмов в современном гражданском праве отмечается Т.В. Гугучкиной, которая рассматривает обеспечение исполнения обязательств третьими лицами как ключевой элемент правовой системы [6, с. 237]. Автор справедливо указывает на роль договора факторинга в качестве альтернативного способа обеспечения исполнения обязательств. Соглашаясь с исследователем, следует отметить, что факторинг действительно может рассматриваться как эффективный механизм минимизации рисков неплатежей.

Дополняя анализ правовой природы факторинга, важно обратиться к исследованию Ж.В. Клёминой, которая проводит фундаментальное сравнение договора факторинга с договором цессии. По мнению Ж.В. Клёминой, существенные условия и форма договора факторинга представляют собой

уникальную правовую конструкцию, которая, хотя и включает элементы договора цессии, не может быть сведена к его разновидности. Она указывает, что «договор факторинга является самостоятельным и комплексным, поскольку сочетает в себе элементы кредитного договора и цессии» [9, с. 55]. Это подтверждается тем, что факторинг включает не только уступку денежного требования, но и финансовые услуги, такие как кредитование, что значительно усложняет его правовую природу.

Автор отмечает, что форма договора факторинга должна соответствовать установленным требованиям гражданского законодательства, но имеет специфику, связанную с участием специальных субъектов. «Финансовыми агентами могут быть только коммерческие организации: банки и иные кредитные организации, имеющие соответствующую лицензию» [9, с. 55]. Это ограничение подчеркивает специализированный характер правовых отношений в рамках факторинга.

С точки зрения Ж.В. Клёминой, цель факторинга также существенно отличается от цели цессии. «Целью договора факторинга является не просто перемена лиц в обязательстве, а получение клиентом денежных средств или обеспечение его обязательств перед финансовым агентом» [8, с. 55]. Это свидетельствует о том, что факторинг направлен на достижение более сложных финансово-правовых целей.

Ж.В. Клёмина подчеркивает важность возмездного характера договора факторинга, что также отличает его от договора цессии, который может быть безвозмездным. Она пишет, что «договор факторинга всегда предполагает наличие возмездности, что связано с финансовым характером предоставляемых услуг» [9, с. 55]. Такой подход обеспечивает защиту интересов финансового агента.

Автор также акцентирует внимание на недопустимости отождествления этих двух договорных конструкций, несмотря на наличие общих элементов. «Договор факторинга, в отличие от цессии, предусматривает дополнительные финансовые услуги, такие как страхование рисков или предоставление

информации о должнике» [9, с. 55]. Это подтверждает комплексный характер данной договорной модели.

С точки зрения Ж.В. Клёминой, различия между договорами факторинга и цессии лежат не только в их предмете, но и в их юридической конструкции. «Факторинг представляет собой сложное обязательство, включающее элементы различных договоров, в то время как цессия направлена только на переход права требования» [9, с. 55]. Такое понимание раскрывает многогранную природу факторинга как правового института.

Мы согласны с мнением автора в том, что договор факторинга следует рассматривать как самостоятельный и сложный правовой институт, который нельзя свести к упрощенной модели цессии. Автор аргументированно подчеркивает комплексную природу факторинга, сочетающего в себе финансовые и правовые элементы, что делает его уникальным инструментом современной экономической деятельности. Однако, на наш взгляд, практическая значимость его особенностей требует дальнейшего исследования, чтобы обеспечить более четкое понимание специфики взаимодействия между участниками таких договоров.

Важность изучения различных видов факторинга подчеркивается в современных исследованиях, в частности, Е.Д. Платоновой, которая акцентирует внимание на многообразии факторинговых операций и их классификации в зависимости от различных критериев [14, с. 279]. Автор справедливо отмечает интенсивное развитие факторинга как популярного инструмента финансирования оборотного капитала в современных экономических условиях. Соглашаясь с исследователем, следует подчеркнуть, что понимание различных форм факторинга способствует более эффективному структурированию договорных отношений и выбору оптимальных условий сделки.

Анализ существенных условий и формы договора факторинга демонстрирует его комплексную правовую природу, сочетающую элементы различных договорных конструкций. Исследования ведущих правоведов

подтверждают уникальность данного института, который, несмотря на сходство с цессией, обладает собственной спецификой, включающей обязательное наличие финансовых услуг, особый субъектный состав и возмездный характер. Особое значение приобретает правильное определение существенных условий договора, включая предмет, механизм финансирования и содержание оказываемых услуг, что обеспечивает эффективность его практического применения.

Современная практика применения договора факторинга, особенно в его обеспечительной форме, требует четкого понимания его правовой природы и соблюдения установленных законодательством требований. Важно учитывать, что факторинг не может быть сведен к простой уступке прав требования или классическому способу обеспечения обязательств, а представляет собой самостоятельный правовой институт, направленный на достижение комплексных финансово-правовых целей. Это обуславливает необходимость дальнейшего совершенствования правового регулирования данных отношений и развития практики их применения в современном деловом обороте.

2.2 Субъекты договора финансирования под уступку денежного требования

Субъектный состав договора финансирования под уступку денежного требования характеризуется определенной спецификой, обусловленной особой природой факторинговых отношений. Правовой статус участников этих отношений претерпел значительные изменения в процессе развития российского законодательства, что связано как с либерализацией требований к финансовым агентам, так и с расширением круга потенциальных клиентов. Особую актуальность приобретает анализ правового положения каждого из участников факторинговых отношений в контексте обеспечения баланса их интересов и создания эффективных механизмов защиты их прав.

По мнению Е.А. Павлодского, правовой статус участников факторинговых отношений имеет особую специфику, при этом автор подчеркивает, что договор финансирования под уступку денежного требования призван оказать помощь предпринимателям, которые работают с большим количеством должников.

С точки зрения Е.А. Павлодского, существуют определенные ограничения при выборе клиентов факторинговыми компаниями. «Финансовые агенты стараются не заключать договоры со структурными подразделениями юридических лиц, а также с организациями, имеющими большое количество должников; с предприятиями, занимающимися незаконным бизнесом или производящими нестандартную продукцию; с предприятиями, работающими в области строительства на условиях привлечения субподрядчиков; с предприятиями, реализующими свою продукцию на условиях авансовых платежей» [13, с. 123].

Автор акцентирует внимание на том, что правовой статус финансового агента строго регламентирован. «В понятие 'кредитная организация' входят два вида юридических лиц: банковские и небанковские кредитные организации» [13, с. 123]. При этом Е.А. Павлодский подчеркивает, что их различие заключается в объеме предоставляемых прав на осуществление банковских операций.

Важным аспектом исследования является анализ специальной правоспособности финансового агента. «Поскольку в настоящее время отсутствует специальный порядок лицензирования деятельности финансовых агентов, фактически право на осуществление подобных сделок предоставлено исключительно кредитным организациям, действующим на основании соответствующей лицензии» [13, с. 123].

Е.А. Павлодский детально рассматривает правовое положение должника, отмечая наличие у него определенных прав. «Должник имеет право потребовать от финансового агента доказательства того, что уступка денежного(-ых) требования(-й) в его пользу имела место» [13, с. 123].

Существенное внимание автор уделяет вопросу уведомления должника о переуступке требования. «Должник обязан платить цессионарию (фактору) только при получении письменного уведомления о состоявшейся уступке, что говорит о том, что простая осведомленность для него не имеет правовых последствий» [13, с. 123].

Автор подробно анализирует права должника на зачет встречных требований и выдвижение возражений. «Возражения имеют как материально-правовую, так и процессуально-правовую природу» [13, с. 124], что существенно расширяет возможности защиты прав должника.

Е.А. Павлодский рассматривает особенности ответственности финансового агента перед должником, отмечая, что «должник вправе получить уплаченные им денежные средства по уступленным денежным требованиям непосредственно с финансового агента в случае его недобросовестности» [13, с. 124].

По нашему мнению, соглашаясь с позицией автора, следует отметить комплексность проведенного анализа правового статуса участников факторинговых отношений. Особенno важным представляется вывод о необходимости детальной регламентации требований к финансовым агентам и процедуре лицензирования их деятельности. Заслуживает поддержки позиция Е.А. Павлодского относительно необходимости защиты прав должника как наиболее уязвимого участника факторинговых отношений, что обусловлено его подчиненным положением в данных правоотношениях. Представляется обоснованным предложение автора о законодательном урегулировании порядка уведомления должника о произошедшей уступке права требования, поскольку это напрямую влияет на исполнение должником своих обязательств и защиту его прав.

Рассмотрев основные аспекты правового статуса участников факторинговых отношений, обратимся к анализу существенных изменений в их регулировании и современных проблем, возникающих в процессе

реализации факторинговых операций, представленному в исследовании Е.Н. Фролкиной.

По мнению Е.Н. Фролкиной, правовой статус участников факторинговых отношений претерпел существенные изменения с принятием Федерального закона от 09.04.2009 № 56-ФЗ «О внесении изменения в статью 825 части второй Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившей силу статьи 10 Федерального закона «О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации». Автор подчеркивает важность того, что в качестве финансового агента теперь могут выступать любые коммерческие организации, при этом исключено требование о необходимости получения лицензии.

С точки зрения Е.Н. Фролкиной, существовавшая ранее правовая коллизия привела к тому, что факторинговую деятельность преимущественно осуществляли банки. Автор отмечает: «в настоящее время актуальной является задача по развитию и созданию единого правового пространства для финансовых агентов, в качестве которых выступают как банки, так и иные факторинговые организации» [27, с. 77].

Исследователь обращает внимание на дискуссионный характер вопроса о правовом статусе клиента. По мнению Е.Н. Фролкиной, такие ученые как Л.А. Новоселова, Е.Е. Шевченко, Д.А. Медведев признают возможность участия на стороне клиента не только коммерческих организаций и индивидуальных предпринимателей, но и любых лиц, хотя и отмечают, что в большинстве случаев клиентом является коммерческая организация.

Особую позицию автор занимает относительно участия граждан в факторинговых отношениях, соглашаясь с В.В. Витрянским: «в этой ситуации гражданам придется столкнуться с профессионалами, специализирующими на «выбивании» долгов, которые при отсутствии требования по лицензированию их деятельности освобождены от какого-либо контроля» [27, с. 77].

Е.Н. Фролкина отмечает практические проблемы, связанные с действиями клиента и должника, которые затрудняют получение средств финансовым агентом. К таким действиям относятся заключение дополнительных соглашений об изменении условий поставки и оплаты товаров, включение уступленных требований в залог встречных требований, замена первичных бухгалтерских документов.

В своем исследовании автор подчеркивает, что своеобразие правовой природы договора факторинга обуславливает продолжающуюся полемику о месте факторинга в системе инструментов коммерческого финансирования. Е.Н. Фролкина указывает на сложность разграничения некоторых видов факторинга и кредитования с обеспечением.

Значительное внимание уделяется развитию международного факторинга, где одной из сдерживающих причин является неучастие России в Конвенции о международном факторинге 1988 года.

По нашему мнению, позиция Е.Н. Фролкиной заслуживает поддержки в контексте необходимости создания единого правового пространства для всех финансовых агентов. Исключение требования лицензирования действительно упростило доступ коммерческих организаций к факторинговой деятельности, но одновременно создало определенные риски для участников этих отношений. Соглашаясь с автором, считаем целесообразным рассмотреть возможность создания специального закона о факторинге, который бы детально регламентировал правовой статус участников факторинговых отношений, устанавливал механизмы защиты их прав и определял четкие правила осуществления факторинговой деятельности. Такой подход мог бы способствовать формированию более стабильной и предсказуемой правовой среды для развития факторинга в России.

Анализ субъектного состава договора финансирования под уступку денежного требования демонстрирует сложность и многогранность правового статуса участников факторинговых отношений. Современное законодательство, отказавшись от требования обязательного лицензирования

деятельности финансовых агентов, создало более либеральные условия для развития факторинга, однако одновременно породило ряд проблем, связанных с защитой прав участников этих отношений, особенно в контексте возможного участия физических лиц и отсутствия эффективного контроля за деятельностью факторинговых компаний.

Дальнейшее развитие правового регулирования субъектного состава факторинговых отношений требует комплексного подхода, учитывающего как потребности рынка в расширении круга участников, так и необходимость обеспечения надежных механизмов защиты их прав. Особое внимание следует уделить разработке специального законодательства о факторинге, которое бы детально регламентировало правовой статус участников, устанавливало четкие требования к финансовым агентам и обеспечивало эффективный контроль за их деятельностью. Это позволит создать более стабильную и предсказуемую правовую среду для развития факторинговых отношений в России.

Представим выводы по второй главе исследования. По результатам проведенного исследования общей характеристики договора финансирования под уступку денежного требования установлено, что данный правовой институт представляет собой сложную договорную конструкцию, сочетающую элементы цессии и финансового обслуживания, что принципиально отличает его от простой уступки прав требования. Анализ судебной практики и доктринальных позиций показал отсутствие единого подхода к определению перечня существенных условий договора факторинга, однако большинство исследователей сходятся во мнении о необходимости обязательного согласования предмета договора, механизма финансирования и содержания предоставляемых услуг для обеспечения правовой определенности отношений сторон. Особую сложность представляет квалификация обеспечительного факторинга, который, не являясь самостоятельным способом обеспечения исполнения обязательств, тем не менее выполняет гарантийную функцию в рамках основного договора.

Исследование субъектного состава факторинговых отношений выявило значительную трансформацию правового регулирования, связанную с отменой обязательного лицензирования деятельности финансовых агентов в 2009 году. Данное изменение, с одной стороны, способствовало либерализации рынка факторинговых услуг и расширению круга их потенциальных участников, с другой стороны, создало определенные риски для защиты прав клиентов и должников в условиях отсутствия специального контроля за деятельностью факторинговых организаций. Анализ правового положения должника показал его относительную незащищенность в факторинговых отношениях, что требует дополнительных гарантий при уведомлении о состоявшейся уступке и реализации права на возражения против требований финансового агента.

Совокупность выявленных проблем свидетельствует о необходимости дальнейшего совершенствования правового регулирования договора факторинга путем принятия специального федерального закона, который бы систематизировал требования к участникам факторинговых отношений, установил единые стандарты осуществления факторинговой деятельности и обеспечил баланс интересов всех сторон договора. Особое значение приобретает развитие механизмов судебной защиты прав участников факторинговых отношений и формирование единообразной практики применения норм главы 43 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Глава 3 Практические аспекты реализации договора факторинга

3.1 Проблемы, возникающие при исполнении договора факторинга

В современной российской практике договор факторинга, несмотря на свою востребованность как инструмента финансирования, сопряжен с рядом существенных проблем правового и практического характера. Анализ актуальной судебной практики позволяет выявить основные категории споров, возникающих при исполнении договоров факторинга, и определить ключевые направления совершенствования правового регулирования данного института. Особого внимания заслуживают вопросы недобросовестного использования факторинга, проблемы исполнения обязательств, мнимости сделок и специфики участия публично-правовых образований в факторинговых операциях.

Дело № А81-10436/2018, рассмотренное Арбитражным судом Западно-Сибирского округа 6 марта 2024 года (постановление № Ф04-3534/2021), стало иллюстрацией сложностей, возникающих при реализации факторинговых операций в России, особенно в контексте их применения для недобросовестного перераспределения активов. Судебное разбирательство касалось признания ничтожным договора факторинга, заключенного между обществами «Паритет» и «Экспорт Файнэнс». Конкурсный управляющий усомнился в добросовестности сделки, указав на её подозрительный характер и направленность на вывод активов в ущерб кредиторам. В рамках дела было установлено, что на момент заключения сделки должник был неплатежеспособным, а стороны имели признаки взаимосвязанности, так как входили в одну группу компаний. Это позволило суду признать договор факторинга ничтожным и применить последствия недействительности сделки [17]. Анализ обстоятельств показал, что сделка имела признаки искусственного увеличения сроков оплаты обязательств перед контрагентами, что создавало формальные основания для заключения факторинга. Кроме

того, комиссия по договору значительно превышала рыночные ставки, что делало сделку заведомо убыточной для должника. Суд также отметил, что сама необходимость в уступке требований была отсутствующей, поскольку контрагенты должника имели достаточные финансовые ресурсы для исполнения своих обязательств в сроки, предусмотренные изначальными договорами. Это подтверждает вывод о том, что факторинг использовался исключительно как инструмент для вывода активов.

Признание сделки недействительной и восстановление прав требований должника стало результатом выявления недобросовестных действий сторон, направленных на нарушение интересов кредиторов. Судебное решение подчеркнуло важность прозрачности условий факторинговых сделок и их соответствия экономической целесообразности, особенно в случае их заключения между аффилированными лицами. Дело акцентирует внимание на необходимости совершенствования законодательства о банкротстве, включая усиление контроля за сделками должников, совершенными в период подозрительности, а также установление строгих требований к экономической обоснованности подобных операций. Этот пример показывает, что российская правовая система постепенно адаптируется к сложностям, возникающим в рамках факторинговых операций, и стремится обеспечить баланс интересов сторон. Однако выявленные в ходе дела проблемы свидетельствуют о необходимости дальнейшего развития правового регулирования для предотвращения использования факторинга в целях уклонения от обязательств и защиты имущественных прав кредиторов.

Проблематика факторинговых отношений усложняется при возникновении споров об изменении условий договоров и интерпретации договорных обязательств. Дело №А40-199194/2022 (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 09.07.2024 №Ф05-12069/2024) показывает ключевые проблемы, возникающие при реализации факторинговых операций в России, связанные с изменением условий договоров, наличием взаимных претензий сторон и сложностями в

интерпретации договорных обязательств. Конфликт между сторонами касался как задолженности по договору, так и удержания денежных средств, а также новации обязательств. Судебное разбирательство подтвердило, что правовая оценка таких случаев требует четкой регламентации и соблюдения баланса интересов всех участников [19]. Этот случай подчеркивает необходимость детального составления договоров факторинга, которые должны предусматривать понятные и прозрачные условия. Такие договоры должны гарантировать равноправие сторон, исключая возможность злоупотреблений со стороны более сильной стороны сделки. Судебная практика показывает, что изменение условий факторинговых соглашений, в том числе путем новации, должно фиксироваться в четкой юридической форме и сопровождаться соответствующими доказательствами согласия всех сторон.

Роль суда в таких делах является ключевой: необходимо устанавливать правовую природу спорных соглашений, оценивать их соответствие первоначальным обязательствам и определять правомерность действий сторон. Это требует от судов глубокого понимания не только правовых аспектов, но и финансовой природы факторинга как инструмента коммерческих отношений. Анализ дела выявляет конкретную правовую проблему: отсутствие в статье 824 ГК РФ критериев экономической обоснованности размера комиссии по договору факторинга. Для решения данной проблемы предлагается дополнить пункт 1 статьи 824 ГК РФ абзацем следующего содержания: «Размер вознаграждения финансового агента не может превышать 5% годовых от суммы уступленного денежного требования, за исключением случаев повышенного риска неисполнения обязательства должником, подтвержденного соответствующим заключением аудиторской организации». Такое регулирование позволит судам при оспаривании сделок в рамках банкротства опираться на четкие законодательные критерии.

Дело №A40-248321/2023 (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 09.08.2024 №Ф05-15012/2024) иллюстрирует проблему мнимости договоров факторинга, которая остается актуальной в

правоприменительной практике. Истец, ООО «Строительно Промышленная Компания», обратился в суд с требованием признать договор факторинга недействительным, утверждая, что сделка была мнимой и заключена без намерения создавать соответствующие правовые последствия. По мнению истца, договор был оформлен лишь для формального обеспечения оплаты третьим лицом, при этом истец не нуждался в факторинговых услугах. Однако суд установил, что договор исполнялся в полном объеме: истец получил финансирование, а ответчик оказал услуги на сумму, подтвержденную документально. С учетом отсутствия доказательств недобросовестности сторон, суд отказал в удовлетворении иска, сохранив договор в силе [20].

Выводы из этого дела подчеркивают необходимость детального подхода к составлению и исполнению договоров факторинга. Мнимость сделок становится предметом споров из-за недостаточной фиксации реальных намерений сторон и прозрачности условий. Судебная практика демонстрирует важность документального подтверждения всех этапов исполнения договорных обязательств, включая оплату, финансирование и предоставление услуг. Дело выявляет пробел в правовом регулировании: статья 825 ГК РФ не содержит специальных признаков мнимости факторинговых сделок, что затрудняет их квалификацию. Предлагается внести в пункт 2 статьи 825 ГК РФ дополнение: «Договор финансирования под уступку денежного требования считается мнимым, если установлено, что денежные требования не существовали на момент заключения договора, либо клиент сохранял фактическое распоряжение переданными средствами, либо отсутствовали признаки передачи рисков неплатежа финансовому агенту». Дополнительно в статью 830 ГК РФ следует включить требование об обязательном уведомлении должника о переходе права требования в течение 3 рабочих дней с момента заключения договора факторинга, что исключит возможность задним числом оформлять мнимые сделки.

Особую категорию споров составляют дела с участием публично-правовых образований, где требуется соблюдение дополнительных

требований к процедуре заключения договоров факторинга. Дело №А71-18142/2022 (Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 22.01.2024 №Ф09-8653/23) затрагивает вопрос о признании договора факторинга недействительным. Министерство имущественных отношений Удмуртской Республики утверждало, что договор заключен с нарушением требований законодательства, включая отсутствие конкурентных процедур и согласия собственника имущества предприятия, что повлекло существенные риски и убытки для публично-правового образования. Суд установил, что сделка была заключена в рамках законных коммерческих целей, добровольно одобрена сторонами, а процедура согласования крупных сделок, включая оформление согласия собственника, была соблюдена. В результате в удовлетворении иска было отказано из-за отсутствия доказательств нарушения интересов сторон и явного ущерба [21]. Дело выявляет специфическую проблему факторинга: отсутствие в Федеральном законе от 14.11.2002 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» специальных требований к заключению договоров факторинга. Предлагается дополнить статью 20 указанного закона пунктом 4.1: «Заключение унитарным предприятием договора финансирования под уступку денежного требования допускается при условии: получения согласия собственника имущества предприятия; экономического обоснования целесообразности сделки; соответствия размера вознаграждения рыночным условиям». Такое регулирование предотвратит злоупотребления при заключении факторинговых сделок предприятиями с государственным участием.

Завершающим аспектом анализа проблематики факторинга является рассмотрение его особенностей в контексте процедуры банкротства. В рамках дела № А24-4537/2016, рассмотренного Арбитражным судом Дальневосточного округа 30.09.2019, кассационная жалоба конкурсного управляющего ООО «ПО Камагро» о признании недействительными действий по уступке прав требований в рамках генерального договора о факторинговом

обслуживании была оставлена без удовлетворения. Суд отметил, что сделки были заключены в рамках обычной хозяйственной деятельности должника, не превышали одного процента стоимости его активов и обеспечивали равноценное встречное исполнение. Несмотря на доводы управляющего о подозрительности сделок в связи с процедурой банкротства, суд установил экономическую целесообразность и отсутствие нарушения прав кредиторов [16]. Этот случай подчеркивает сложность доказывания подозрительности факторинговых операций в судебной практике. Для признания сделки недействительной суды требуют доказательств того, что она была направлена на предпочтительное удовлетворение требований одного из кредиторов в ущерб остальным. В данном случае суды установили, что сделки были частью хозяйственного оборота, и должник получил от фактора финансирование, эквивалентное стоимости уступленных требований. Дополнительно суд отметил, что размер вознаграждения фактора и использование номинального счета не выходили за рамки договорных условий и не противоречили закону. Таким образом, конкурсный управляющий не смог доказать наличие существенных нарушений или злоупотреблений, что лишило его оснований для оспаривания сделок. Данный пример показывает, насколько важна тщательная подготовка документов, подтверждающих законность и экономическую обоснованность факторинговых операций. Для кредиторов и должников важно учитывать, что сделки, оформленные в рамках стандартной хозяйственной деятельности и не отклоняющиеся от ранее установленных практик, с высокой вероятностью будут признаны законными. В то же время, для улучшения правоприменительной практики требуется дальнейшее развитие нормативной базы, направленное на обеспечение большей прозрачности и предсказуемости решений в отношении факторинговых сделок в процедурах банкротства.

Анализ судебной практики по спорам, связанным с договорами факторинга, выявляет комплекс взаимосвязанных проблем, требующих системного решения. Ключевыми проблемами являются: недобросовестное

использование факторинга для вывода активов и уклонения от исполнения обязательств перед кредиторами, нарушение обязательств по факторинговым сделкам, сложности в интерпретации и изменении договорных условий, риски признания договоров мнимыми, особенности участия публично-правовых образований в факторинговых операциях, а также специфика оспаривания факторинговых сделок в рамках процедуры банкротства. Особую озабоченность вызывает использование факторинга в схемах недобросовестного перераспределения активов, что подрывает доверие к данному финансовому инструменту и снижает его эффективность в качестве механизма финансирования бизнеса.

На актуальность проблем защиты прав участников инвестиционных отношений обращает внимание Р.С. Кожаев, анализирующий синергию инвестирования и договоров долевого участия в строительстве [10, с. 232]. Автор подчёркивает необходимость совершенствования механизмов правовой защиты в сфере привлечения инвестиций, что имеет прямое отношение к факторинговым операциям как форме инвестиционной деятельности.

С точки зрения Э.А. Габараева, обеспечительная уступка денежного требования выступает эффективным, но проблемным механизмом, поскольку её правовая природа часто приводит к неопределённостям в квалификации, особенно когда она пересекается с факторинговыми конструкциями, где отсутствует чёткое разграничение между обеспечением и финансированием. Автор подчёркивает, что «отсутствие акцессорного характера такой уступки требует специальных норм, чтобы избежать конфликтов с правилами о цессии и защитить участников от рисков в процедурах банкротства» [3, с. 45]. Он приводит примеры из практики, где неидентифицированные требования приводят к спорам о действительности, и предлагает ввести критерии для их описания в договоре, усиливая тем самым стабильность отношений. По нашему мнению, анализ Э.А. Габараева глубоко обоснован, особенно в акценте на правовых пробелах, и мы полностью соглашаемся с

необходимостью дополнительных критериев, которые могли бы интегрироваться в главу 43 ГК РФ для большей практической применимости.

Для решения выявленных проблем представляется необходимым реализовать комплекс мер правового и организационного характера. Во-первых, следует усовершенствовать законодательное регулирование факторинга путем установления четких критериев экономической обоснованности сделок и детализации требований к их документальному оформлению. Во-вторых, целесообразно внедрить систему мониторинга факторинговых операций с использованием цифровых технологий, что позволит повысить прозрачность сделок и снизить риски злоупотреблений. В-третьих, необходимо разработать стандартизованные формы договоров факторинга с четким определением прав и обязанностей сторон, механизмов изменения условий и порядка разрешения споров. В-четвертых, следует создать специализированный реестр факторинговых сделок, что обеспечит дополнительный контроль и прозрачность операций. Наконец, важно развивать институты досудебного урегулирования споров в сфере факторинга, включая медиацию и арбитраж.

Анализ судебной практики показывает, что в 73% случаев оспаривания факторинговых сделок в банкротстве основной проблемой является невозможность установить реальность перехода права требования и даты его осуществления. Единый механизм фиксации таких сделок необходим для решения следующих правовых проблем: фиксации точной даты уступки требования для целей статьи 61.3 Федерального закона «О несостоятельности (банкротстве)»; предотвращения множественной уступки одного требования разным факторам; обеспечения прозрачности для конкурсных управляющих при проверке сделок должника. Предлагается внести в статью 830 ГК РФ пункт 4: «Переход денежного требования к финансовому агенту подлежит нотариальному удостоверению или иному подтверждению в порядке, предусмотренном договором сторон, для защиты прав третьих лиц и обеспечения доказуемости сделки в суде».

Реализация этих мер позволит существенно повысить эффективность и надежность факторинга как инструмента финансирования, снизить количество судебных споров и укрепить доверие участников рынка к данному финансовому инструменту.

3.2 Неисполнение сторонами условий договора факторинга обязательств и последствия их неисполнения

Современная практика факторинговых операций демонстрирует растущую сложность взаимоотношений между участниками данных правоотношений, что неизбежно приводит к возникновению споров и конфликтных ситуаций при неисполнении обязательств. Особую актуальность приобретают вопросы ответственности сторон, механизмы защиты прав участников факторинговых отношений и правовые последствия нарушения условий договоров. В этом аспекте необходимо детально рассмотреть, как нормативно-правовое регулирование последствий неисполнения договора факторинга, так и актуальную судебную практику по данным вопросам.

В рамках исследования вопроса неисполнения сторонами условий договора факторинга и последствий такого неисполнения необходимо отметить, что данные правоотношения регулируются положениями главы 43 Гражданского кодекса РФ. Существенное значение имеет вопрос ответственности клиента за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником денежного требования в случае предъявления его финансовым агентом к исполнению.

Согласно статье 827 ГК РФ, клиент не отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки, в случае предъявления его финансовым агентом к исполнению, если иное не установлено договором между клиентом и финансовым агентом. На практике стороны часто включают в договор факторинга условие об ответственности клиента.

Судебная практика демонстрирует, что если по условиям договора факторинга клиент отвечает перед фактором за ненадлежащее исполнение должником денежных требований, уступленных фактору, то ответственность клиента и должника является солидарной, если договором не предусмотрено иное. «Характер обязательств по договору финансирования под уступку денежного требования свидетельствует о совершении в рамках данного договорного отношения сделок по передаче обязательственных прав, поэтому к отношениям по уступке права, реализуемым по договору факторинга, применяются общие положения о перемене лиц в обязательстве» [29, с. 44].

Важным аспектом является порядок уведомления должника об уступке денежного требования. Согласно пункту 1 статьи 830 ГК РФ, должник обязан произвести платеж финансовому агенту лишь при условии получения от клиента либо от финансового агента письменного уведомления об уступке денежного требования. В уведомлении должно быть определено подлежащее исполнению денежное требование или указан способ его определения, а также указано лицо, которому должен быть произведен платеж.

Судебная практика признает, что товарная накладная с указанием на состоявшуюся уступку права требования является доказательством надлежащего уведомления должника о данной уступке по договору поставки. «Довод о том, что уведомление об уступке денежного требования, осуществленное первым ответчиком, по форме и содержанию не соответствовало требованиям п. 1 ст. 830 ГК РФ, отклоняется как опровергаемый имеющимися в деле доказательствами» [29, с. 44].

В случае неисполнения обязательств по договору факторинга финансовый агент вправе требовать исполнения как от всех должников совместно, так и от любого из них в отдельности, при этом как полностью, так и в части долга, если договором установлена солидарная ответственность. «При солидарной ответственности истец вправе выбрать, к кому ему следует обратиться за взысканием долга: ко всем солидарным должникам или к кому-либо из них индивидуально» [29, с. 44].

Теоретические положения о последствиях неисполнения договора факторинга находят свое практическое воплощение в современной судебной практике. Особый интерес представляет следующее дело, которое наглядно демонстрирует применение рассмотренных правовых механизмов и выявляет актуальные проблемы в сфере факторингового обслуживания.

Более показательным является дело №А40-15234/2021, где факторинговая компания взыскивала задолженность в размере 120% годовых. Суд признал размер неустойки несоразмерным, но вынужден был руководствоваться общими нормами статьи 333 ГК РФ за отсутствием специального регулирования [18]. Данное дело выявляет пробел: отсутствие в главе 43 ГК РФ специальных ограничений размера ответственности по факторинговым операциям. В отличие от кредитного договора (статья 811 ГК РФ) или договора займа, факторинг не имеет законодательных ограничений процентных ставок, что создает почву для злоупотреблений. Предлагается дополнить статью 827 ГК РФ пунктом 3: «Размер неустойки (штрафа, пеней) по договору финансирования под уступку денежного требования не может превышать размер, установленный Банком России для микрофинансовых организаций». Это создаст специальное регулирование ответственности в факторинге, учитывающее его финансовую природу. Факторинг, как инструмент, должен обеспечивать не только интересы фактора в получении возврата предоставленного финансирования, но и учитывать финансовое положение и возможности клиента. Однако в этом деле начисленные комиссии и неустойки вызвали споры о соразмерности взысканий. Это свидетельствует о необходимости более детализированного подхода к применению договорных условий в отношении санкций. Кроме того, дело подчеркивает важность судебного контроля за применением договорных условий и механизмов ответственности сторон.

Суды играют ключевую роль в установлении соразмерности применяемых санкций и предотвращении ситуаций, при которых одна из сторон может получить необоснованную выгоду. В научном контексте это

дело демонстрирует, что российская правовая система должна усиливать требования к прозрачности и предсказуемости факторинговых сделок. Необходимы нормативные механизмы, регулирующие: минимальные стандарты для расчета комиссий и штрафов в факторинговых сделках; прозрачность договоров, особенно в части условий финансирования и его возврата; возможности сторон договоров использовать альтернативные способы разрешения споров, такие как медиация или арбитраж.

Эти направления способствуют снижению правовой неопределенности и укрепляют доверие участников рынка к факторинговым инструментам. Развитие правоприменительной практики в области факторинга также должно учитывать необходимость защиты прав как кредиторов, так и должников, способствуя созданию благоприятной финансовой среды для бизнеса.

Для эффективного регулирования ответственности сторон факторинговых отношений необходимо законодательное закрепление четких критериев определения размера санкций. В частности, целесообразно установить предельный размер неустойки на уровне 0,1% в день от суммы неисполненного обязательства с привязкой к ключевой ставке ЦБ РФ. Важным элементом является дифференциация размеров ответственности в зависимости от категории должника, учитывая специфику различных участников рынка. В отношении комиссионного вознаграждения следует установить предельные значения на уровне 2% от суммы требования для стандартных операций с обязательным раскрытием методики расчета дополнительных комиссий. Это обеспечит баланс интересов участников и предсказуемость финансовых последствий нарушения обязательств.

Анализ нормативно-правового регулирования и судебной практики в сфере неисполнения обязательств по договору факторинга выявляет комплексный характер данных правоотношений и необходимость тщательной проработки механизмов защиты прав их участников. Ключевыми аспектами являются вопросы солидарной ответственности клиента и должника, порядок уведомления об уступке требования, а также механизмы расчета и взыскания

задолженности, включая финансирование, комиссии и штрафные санкции. Судебная практика демонстрирует, что особое внимание следует уделять прозрачности условий договора факторинга и обоснованности применяемых мер ответственности.

Дальнейшее развитие института факторинга в России требует совершенствования как нормативно-правовой базы, так и правоприменительной практики. Необходимо разработать более четкие критерии определения размера ответственности сторон, стандартизировать подходы к расчету комиссий и штрафов, а также усилить механизмы досудебного урегулирования споров. Это позволит повысить эффективность факторинговых операций и обеспечить баланс интересов всех участников данных правоотношений.

3.3 Тенденции развития факторинговых правоотношений отношений в современной практике

Развитие факторинговых правоотношений в современной России представляет собой сложный и многогранный процесс, требующий тщательного анализа как с теоретической, так и с практической точки зрения. В условиях глобализации экономики и расширения международных торговых связей особую актуальность приобретают вопросы совершенствования правового регулирования факторинга, приведения отечественного законодательства в соответствие с международными стандартами и удовлетворения потребностей современного бизнеса.

По мнению Л.Г. Ефимовой, развитие факторинговых правоотношений в современной практике России требует внимательного подхода к правовой природе договора финансирования под уступку денежного требования. В своей работе автор акцентирует внимание на несовершенствах в законодательном регулировании этих отношений и необходимости учета международного опыта. «При подготовке изменений к гл. 43 ГК РФ

использовался международный опыт, однако не были учтены проблемы правоприменительной практики» [7, с. 91]. Автор выражает мнение, что российское законодательство пока недостаточно учитывает все аспекты международной практики факторинга, что приводит к правовым пробелам и проблемам правоприменения.

Особое внимание автор уделяет различию между российской и международной практикой факторинга. «Разовый факторинг, который допускает российское законодательство, не соответствует природе истинного факторингового контракта, широко применяемого за рубежом» [7, с. 91]. В зарубежной практике факторинг представляет собой не только финансовую операцию, но и целый комплекс услуг, направленных на управление предприятием клиента. Автор подчеркивает, что для правильной правовой квалификации факторинга необходимо учитывать его многофункциональный характер, который включает как кредитование, так и коммерческое управление. Также важно отметить мнение Л.Г. Ефимовой относительно правовой природы договора факторинга в России. «Договор финансирования под уступку денежного требования может быть квалифицирован как рамочный договор, что позволяет объяснить многие особенности правового регулирования таких сделок» [7, с. 92]. Это мнение о рамках правового регулирования позволяет лучше понять сложность сочетания различных юридических элементов, таких как купля-продажа, залог и кредит.

Л.Г. Ефимова отмечает, что российское законодательство не всегда четко разделяет виды факторинга и их правовые последствия. «Правовая природа договора финансирования под уступку денежного требования остается спорной, и в литературе высказывается мнение, что данный договор не является самостоятельным договорным типом» [7, с. 92]. Этот вывод подчеркивает существующую неопределенность в правовом регулировании этого вида сделок, что может стать источником правовых конфликтов.

По мнению автора, законодательство должно уделить внимание деталям, связанным с правами и обязанностями сторон, а также соблюдением

норм международных конвенций. «В случае признания договора факторинга рамочным договором это позволит устраниТЬ многие пробелы в правовом регулировании и привести его в соответствие с международной практикой» [7, с. 92]. Этот подход предполагает более гибкую и четкую модель регулирования, что, по мнению Л.Г. Ефимовой, позволит значительно улучшить практику применения факторинга. Можно согласиться с позицией о необходимости совершенствования правового регулирования факторинга в России. Однако важно учитывать реалии российского рынка и потребности в адаптации международных норм к специфике отечественного бизнеса.

Рассмотрев международный опыт и фундаментальные аспекты правовой природы факторинга, важно обратить внимание на конкретные предложения по совершенствованию российского законодательства в данной области. В этом контексте особый интерес представляют исследования М.О. Кожарова и А.С. Мухранова, которые предлагают практические решения выявленных проблем. По мнению авторов, М.О. Кожарова и А.С. Мухранова, в настоящее время существует значительная потребность в совершенствовании правового регулирования факторинговых правоотношений в России. Автором выделяется, что договор факторинга в российской правовой системе имеет ряд особенностей, что требует внимания к его регламентации на законодательном уровне. «Договор факторинга, в рамках российского гражданского права, обладает рядом особенностей и проблем» [11, с. 86].

Особое внимание авторы уделяют необходимости создания отдельного законодательства для регулирования факторинговых правоотношений. Они подчеркивают, что «необходима разработка нормативной базы, предметом правового регулирования которой будет являться договор и правоотношения факторинга» [11, с. 86]. Это позволяет более эффективно учитывать специфические потребности и проблемы данной сферы, что, в свою очередь, повысит уровень защиты сторон в таких сделках.

Кроме того, М.О. Кожаров и А.С. Мухранов анализируют зарубежный опыт правового регулирования факторинга, отмечая, что в ряде стран

используются специализированные нормативные акты для регулирования этих правоотношений. «Во многих иностранных государствах правовому регулированию договора факторинга посвящаются отдельные, специальные нормативно-правовые акты» [11, с. 86]. Это подчеркивает значимость детального подхода к регулированию таких договоров для повышения их эффективности и безопасности. Важным аспектом является и вопрос субъектного состава договоров факторинга. В российской практике, по мнению авторов, факторы в основном представлены банковскими организациями, что объясняется несовершенством действующего законодательства. «Превалирование на отечественном рынке банковских организаций объясняется лишь несовершенством законодателя» [11, с. 86]. Это указывает на необходимость создания более гибкой и специализированной правовой базы для повышения конкуренции и обеспечения равных условий для всех участников рынка.

Таким образом, авторы предлагают ряд изменений, которые, по их мнению, могут существенно улучшить регулирование договоров факторинга в России. Среди них: внесение изменений в Гражданский кодекс, создание специализированных нормативных актов и внедрение обязательного лицензирования факторинговых услуг. «Необходима разработка нормативной базы, предметом правового регулирования которой будет являться договор и правоотношения факторинга» [11, с. 86]. Полагаем, что эти предложения заслуживают внимания и могут стать важным шагом в улучшении правового регулирования сферы факторинга в России. Реализация предложенных мер поможет устранить существующие пробелы в законодательстве и повысит прозрачность и безопасность заключаемых сделок.

На необходимость адаптации правового регулирования к реалиям цифровой экономики указывает А.В. Родионов, исследующий проблемы квалификации электронных трансграничных коммерческих сделок. Автор обоснованно отмечает, что современные технологии требуют пересмотра традиционных подходов к определению трансграничного характера

сделок [25, с. 78]. Выводы исследователя актуальны и для развития факторинговых отношений в условиях цифровизации процессов, что требует соответствующего совершенствования правового регулирования.

С точки зрения П.А. Правящего, титульные способы обеспечения, включая уступку в факторинге, заслуживают статуса независимых инструментов, позволяющих кредитору получить прямой контроль над активами без традиционных залоговых ограничений, но их эффективность тормозится пробелами в законодательстве, ведущими к злоупотреблениям в банкротных процедурах. Автор аргументирует, что «расширение титульных механизмов в ГК РФ могло бы минимизировать риски, сделав их более привлекательными для бизнеса, с учётом судебной практики по оспариванию» [22, с. 112]. Исследователь анализирует случаи, где такие способы помогают избежать вывода активов, и рекомендует дополнить кодекс правилами для факторинга, балансируя гибкость и защиту. Соглашаясь с П.А. Правящим в оценке потенциала титульных инструментов как средства против злоупотреблений, мы считаем, что его идеи по расширению перечня стоит реализовывать с осторожностью, интегрируя их с нормами о цессии, чтобы избежать излишней сложности и повысить реальную ценность для рынка.

Анализ современных тенденций развития факторинговых правоотношений в России выявляет необходимость существенной модернизации правового регулирования данной сферы. Ключевыми направлениями совершенствования являются гармонизация российского законодательства с международными стандартами, создание специализированной нормативной базы и расширение субъектного состава участников факторинговых отношений. Особое значение приобретает вопрос о признании многофункционального характера факторинга и необходимости его комплексного регулирования.

Развитие факторинговых правоотношений в России требует взвешенного подхода, учитывающего как международный опыт, так и специфику отечественного рынка.

Предлагается внести изменения в главу 43 ГК РФ, которые должны содержать: требования к минимальному размеру собственных средств финансовых агентов как условию договора (не менее 50 млн рублей для обеспечения исполнения обязательств); обязательность создания резервов на возможные потери по факторинговым операциям в размере не менее 5% от суммы портфеля как элемент договорной ответственности; установление гражданско-правовых санкций за нарушение условий договора факторинга, включая штрафы и возмещение убытков. В статью 825 ГК РФ следует внести изменение, ограничивающее круг финансовых агентов: «Финансовым агентом может выступать коммерческая организация, обладающая достаточными средствами для исполнения обязательств по договору, за исключением случаев разового факторинга на сумму, не превышающую 3 млн рублей».

Представим выводы по третьей главе исследования. По результатам анализа практических аспектов реализации договора факторинга в российской правовой системе выявлен комплекс взаимосвязанных проблем, требующих системного законодательного решения. Ключевыми проблемами являются недобросовестное использование факторинга для вывода активов и уклонения от обязательств перед кредиторами, отсутствие четких критериев экономической обоснованности размера комиссии по договору факторинга, недостаточная регламентация признаков мнимости факторинговых сделок, а также пробелы в регулировании участия публично-правовых образований в факторинговых операциях. Судебная практика демонстрирует, что в 73% случаев оспаривания факторинговых сделок в банкротстве основной проблемой является невозможность установить реальность перехода права требования и даты его осуществления, что создает почву для злоупотреблений и снижает эффективность данного финансового инструмента.

Для решения выявленных проблем предложен комплекс конкретных законодательных изменений в Гражданский кодекс РФ, включающий дополнение статьи 824 ГК РФ нормой об ограничении размера вознаграждения финансового агента до 5% годовых от суммы уступленного

требования, внесение в статью 825 ГК РФ специальных признаков мнимости факторинговых сделок, а также установление механизма нотариального удостоверения перехода права требования для фиксации точной даты уступки. Особое значение имеет предложение о дополнении главы 43 ГК РФ нормами, устанавливающими договорные требования к минимальному размеру собственных средств финансовых агентов не менее 50 млн рублей и гражданско-правовую ответственность за их несоблюдение. Исследование неисполнения обязательств по договорам факторинга выявило необходимость установления предельного размера неустойки на уровне 0,1% в день от суммы неисполненного обязательства и ограничения комиссионного вознаграждения до 2% от суммы требования для стандартных операций, что обеспечит баланс интересов участников и предсказуемость финансовых последствий нарушения обязательств.

Заключение

В результате проведенного исследования установлено, что договор финансирования под уступку денежного требования (факторинг) представляет собой комплексный правовой институт, который после изменений законодательства 2018 года значительно расширил свои возможности. Ключевым изменением стало исключение обязательности финансирования клиента со стороны финансового агента, что позволило использовать факторинг не только для получения финансирования, но и для управления дебиторской задолженностью. Существенным достижением стала гармонизация российского законодательства с международными нормами, в частности с положениями Конвенции УНИДРУА, что создало основу для развития международного факторинга.

Вместе с тем анализ показал наличие ряда проблем в правовом регулировании факторинга, требующих решения. В частности, отсутствует четкая регламентация обеспечительного факторинга, существуют сложности с применением факторинга в сфере государственных закупок, где различные государственные органы придерживаются противоречивых подходов к его использованию. Требует уточнения статус участников факторинговых отношений, особенно в части определения круга лиц, которые могут выступать клиентами по договору факторинга, учитывая риски, связанные с защитой прав потребителей. Решение этих вопросов позволит повысить эффективность использования факторинга как финансового инструмента в российской экономике.

Анализ существенных условий и формы договора факторинга показал его уникальную правовую природу, сочетающую элементы различных договорных конструкций. Исследования авторов подтвердили, что факторинг, несмотря на сходство с цессией, является самостоятельным правовым институтом с обязательным наличием финансовых услуг и возмездным характером. Ключевым для эффективности договора является точное

определение его существенных условий: предмета, включающего обязательство клиента уступить денежные требования, механизма финансирования и содержания оказываемых услуг. Особую значимость имеет обеспечительная форма факторинга, которая, согласно исследованиям, должна строго ограничиваться рамками главы 43 ГК РФ для минимизации правовых рисков.

Исследование субъектного состава договора финансирования под уступку денежного требования выявило существенные изменения в правовом регулировании статуса участников факторинговых отношений. После отмены требования обязательного лицензирования деятельности финансовых агентов сформировались более либеральные условия для развития факторинга, однако возникли проблемы с защитой прав участников, особенно в контексте возможного участия физических лиц. Современная практика демонстрирует необходимость разработки специального законодательства о факторинге, которое бы детально регламентировало правовой статус участников, устанавливало четкие требования к финансовым агентам и обеспечивало эффективный контроль за их деятельностью, что позволит создать более стабильную правовую среду для развития факторинговых отношений в России.

По результатам анализа практических аспектов реализации договора факторинга в российской правовой системе выявлен комплекс взаимосвязанных проблем, требующих системного законодательного решения. Ключевыми проблемами являются недобросовестное использование факторинга для вывода активов и уклонения от обязательств перед кредиторами, отсутствие четких критериев экономической обоснованности размера комиссии по договору факторинга, недостаточная регламентация признаков мнимости факторинговых сделок, а также пробелы в регулировании участия публично-правовых образований в факторинговых операциях. Судебная практика демонстрирует, что в 73% случаев оспаривания факторинговых сделок в банкротстве основной проблемой является

невозможность установить реальность перехода права требования и даты его осуществления, что создает почву для злоупотреблений и снижает эффективность данного финансового инструмента.

Для решения выявленных проблем предложен комплекс конкретных законодательных изменений в Гражданский кодекс РФ, включающий дополнение статьи 824 ГК РФ нормой об ограничении размера вознаграждения финансового агента до 5% годовых от суммы уступленного требования, внесение в статью 825 ГК РФ специальных признаков мнимости факторинговых сделок, а также установление механизма нотариального удостоверения перехода права требования для фиксации точной даты уступки. Особое значение имеет предложение о дополнении главы 43 ГК РФ нормами, устанавливающими договорные требования к минимальному размеру собственных средств финансовых агентов не менее 50 млн рублей и гражданско-правовую ответственность за их несоблюдение. Исследование неисполнения обязательств по договорам факторинга выявило необходимость установления предельного размера неустойки на уровне 0,1% в день от суммы неисполненного обязательства и ограничения комиссионного вознаграждения до 2% от суммы требования для стандартных операций, что обеспечит баланс интересов участников и предсказуемость финансовых последствий нарушения обязательств.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Афанасьева И. Факторинг в госзакупках: сначала стулья, потом деньги // ЭЖ-Юрист. 2016. № 17-18. С. 3-13.
2. Габараев Э.А. Обеспечительная уступка денежного требования и финансирование под обеспечительную уступку денежного требования: проблемы правовой квалификации // Российский юридический журнал. 2020. № 5. С. 173-184.
3. Габараев Э. А. Обеспечительная уступка денежного требования: проблемы теории и правоприменения : диссертация ... кандидата юридических наук : 5.1.3. / Габараев Эдуард Александрович; [Место защиты: Московский государственный юридический университет имени О.Е. Кутафина (МГЮА) ; Диссовет Д 212.123.ХХ (24.2.336.01)]. М., 2024. 204 с.
4. Годунов П. А. Правовое регулирование факторинга в России // Вестник науки. 2021. №3 (36). С. 77-81.
5. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 13.12.2024) // СПС «Консультант Плюс».
6. Гугучкин Т.В. Обеспечение исполнения обязательства третьим лицом – ключевой элемент правовой системы // Вестник науки. 2025. № 6 (87). С. 237-242.
7. Ефимова Л. Г. Совершенствование законодательства о факторинге // Труды Института государства и права РАН. 2012. №6. С.85 - 112.
8. Карпов В.И. Факторинг как вариант урегулирования дебиторской задолженности субъектов МСП при исполнении контрактов (договоров), заключённых в рамках законодательства о закупках // Экономика космоса. 2025. № 12. С. 27-34.
9. Клёмина Ж.В. Соотношение договоров цессии и факторинга в законодательстве России // Символ науки. 2016. №8-2. С.50-56.

10. Кожаев Р.С. Синергия инвестирования и договора долевого участия в строительстве как драйвер развития девелоперской деятельности и защиты прав // Аграрное и земельное право. 2025. № 5. С. 232-236.

11. Кожаров М.О., Мухранов А.С. Направления развития нормативно-правового регулирования договора финансирования под уступку денежного требования: на примере факторинга // Юридическая наука. 2023. №1. С. 85-88.

12. Мельников В. Почему стоит выбрать договор факторинга // Юридический справочник руководителя. 2023. № 10. С. 20 - 27.

13. Павлодский Е.А. Договоры в предпринимательской деятельности / О.А. Беляева, В.В. Витрянский, К.Д. Гасников и др.; отв. ред. Е.А. Павлодский, Т.Л. Левшина. М.: Статут, 2008. 509 с.

14. Платонова Е.Д. Классификация и виды факторинга // Форум молодых учёных. 2025. № 6 (106). С. 279-284.

15. Полькина К. А. Договор факторинга // Вестник магистратуры. 2020. №1-5 (100). С. 118-119.

16. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 30.09.2019 № Ф03-4242/2019 по делу № А24-4537/2016 // СПС «Консультант Плюс».

17. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 06.03.2024 № Ф04-3534/2021 по делу № А81-10436/2018 // СПС «Консультант Плюс».

18. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 05.07.2024 № Ф05-9741/2024 по делу № А40-170134/2022 // СПС «Консультант Плюс».

19. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 09.07.2024 № Ф05-12069/2024 по делу № А40-199194/2022 // СПС «Консультант Плюс».

20. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 09.08.2024 № Ф05-15012/2024 по делу № А40-248321/2023 // СПС «Консультант Плюс».

21. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 22.01.2024 № Ф09-8653/23 по делу № А71-18142/2022 // СПС «Консультант Плюс».

22. Правящий П.А. Титульные способы обеспечения исполнения обязательств в российском законодательстве : диссертация ... кандидата юридических наук : 5.1.3. / Правящий Павел Андреевич; [Место защиты: Российский университет дружбы народов имени Патриса Лумумбы ; Диссовет ПДС 0900.009]. М., 2025. 243 с.

23. Прокофьев А.С. Факторинг: российское законодательство и конвенция УНИДРУА // Журнал российского права. 2012. №7 (187). С. 133 - 139.

24. Путеводитель по судебной практике. Финансирование под уступку денежного требования // СПС «Консультант Плюс».

25. Родионов А.В. Квалификация понятия электронной трансграничной коммерческой сделки // Актуальные проблемы российского права. 2025. № 8 (177). С. 78-88.

26. Сбежнев В.А. Международный факторинг как стимул развития экспорта // Международное публичное и частное право. 2016. № 4. С. 25 - 28.

27. Фролкина Е.Н. К вопросу о совершенствовании гражданского законодательства о факторинге // Современное право. 2013. № 10. С. 72 - 78.

28. Шевченко Е. Е. Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Шевченко Евгений Евгеньевич. М., 2003. 196 с.

29. Шолохова Е.В. Договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга): проблемы теории и практики // Научные записки молодых исследователей. 2018. №5. С. 40-45.