

НИКИФОРАК В. М.,

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри приватного права
(Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича)

ПРОЦЬКІВ Н. М.,

кандидат юридичних наук,
доцент кафедри приватного права
(Чернівецький національний
університет імені Юрія Федьковича)

УДК 349.2

DOI <https://doi.org/10.32842/2078-3736/2021.2.4>

ДОГОВІР ПРО ВІДСТУПЛЕННЯ ПРАВА ВИМОГИ ЧИ ФАКТОРИНГ: ПРОБЛЕМИ КВАЛІФІКАЦІЇ ТА ВИЗНАННЯ ПРАВОЧИНУ НЕДІЙСНИМ

Статтю присвячено дослідженню правової природи договору факторингу в контексті його подібності до договору про відступлення права вимоги. Зокрема, було визначено та висвітлено основні проблеми, які виникають під час здійснення кваліфікації договірних відносин, що виникають за договором факторингу. Було також проаналізовано підстави визнання досліджуваних договорів недійсними в судовому порядку.

У статті було висвітлено актуальність звернення до вибраної теми дослідження, було проаналізовано позиції вітчизняних науковців, а також досліджено практичні аспекти застосування договору факторингу на матеріалах судової практики (за основу було взято позиції Верховного Суду України, що містяться в його постановках).

Дослідження відмінностей між договором факторингу та договором про відступлення права вимоги обґрунтовувалося такими критеріями: предметом договорів, суб'єктивним складом, метою укладення договорів та ціною договорів.

Внаслідок проведеного дослідження було встановлено, що предметом договору факторингу може бути виключно право грошової вимоги, строк платежу за якою вже настав, або право майбутньої грошової вимоги. Натомість предметом договору про відступлення права вимоги може бути будь-яка вимога, яка згідно із законодавством є відчужуваною. Далі автором визначено, що договір факторингу має особливий суб'єктивний склад: клієнт, яким може бути фізична чи юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності; фактор, яким може бути лише банк або інша фінансова установа, що має право здійснювати факторингові операції; боржник, тобто набувач товарів, робіт чи послуг за первинним договором із клієнтом.

Окрім цього, в статті проаналізовано мету факторингу, яка полягає в отриманні клієнтом фінансування (коштів) від фактора за рахунок відступлення права вимоги до боржника. Нарешті, в статті обґрунтовано, що плата за договором факторингу може визначатися у твердій грошовій сумі, у формі відсотків або ж як різниця між номінальною та ринковою вартістю права вимоги. При цьому право грошової вимоги, передане фактору, за жодних умов не може розглядатися платою за надану фінансову послугу.

Ключові слова: факторинг, фактор, клієнт, боржник, фінансова послуга, договір про відступлення права вимоги, цесія, недійсність правочину.



Nykyrorak V. M., Protskiv N. M. The agreement on invoice discounting or factoring agreement: the problems of qualification and court's recognizing the agreement as invalid

The article under studies deals with the issue of the legal nature of the factoring agreement in terms of its similarity to the agreement on invoice discounting. In particular, the paper identifies and highlights the problems that occur in the course of implementing the qualification of contractual relations arising under the factoring agreement. It also analyzes the grounds for court's recognizing the investigated agreements as invalid.

Among other things, particular emphasis has been laid on the opinions of domestic scholars on the issue, as well as on the practical aspects of applying the factoring agreement in court cases (based on the positions of the Supreme Court of Ukraine rulings).

The investigation of differences between the factoring agreement and the agreement on invoice discounting has been substantiated by the following criteria: the subject of the agreements, the purpose of concluding them, as well as their composition and price.

In the course of the research, it has been ascertained that the subject of the factoring agreement may be only the right of monetary claim, the term of payment for which has already come, or the right of the future monetary claim. At the same time, the subject of the agreement on invoice discounting may be any claim that is legally alienable. Further on, the author of the article determines that the factoring agreement has a peculiar subject composition: a client, which may be a natural or a legal person; a factor, which can only be a bank or other financial institution that has the right to carry out factoring operations; the debtor, i.e. a purchaser of goods or services under the original agreement with the client.

In addition, the article under discussion considers the the purpose of factoring, which is to obtain client's funding (funds) from the factor by assigning the right of claim to the debtor. Finally, the article points out that the fee, under the factoring agreement, can be paid either as a fixed amount of money, in the form of interest, or as the difference between the nominal and market value of the claim. Thereby, the right of monetary claim, transferred to the factor, in no case can be regarded as payment for the provided financial service.

Key words: *factoring agreement, factor, debtor, financial service, agreement on invoice discounting, cession, invalidity of the transaction.*

Вступ. Актуальність теми неодмінно зумовлюється унікальністю і новизною такої договірної конструкції, як факторинг, який був уведений порівняно недавно, та основою якого слугує відступлення права грошової вимоги. У зв'язку з наведеним надзвичайно складним та дискусійним як у теорії, так і на практиці (зокрема, судовій), виявилось питання співвідношення і розмежування договорів факторингу та відступлення права вимоги. Вказане призводить до виникнення численних судових спорів, які навіть на рівні Верховного Суду України не мають однозначного розуміння та вирішення. Вищенаведене дозволяє сміливо стверджувати, що договір факторингу ще не має власних традицій і стійкої практики правозастосування, внаслідок чого, безумовно, потребує подальшого теоретичного обґрунтування та винайдення оптимальних моделей фінансування під відступлення права грошової вимоги, а також однозначного застосування норм цивільного права й уникнення (істотного зменшення) випадків визнання недійсними договорів про відступлення права вимоги і факторингу.

Постановка завдання. Мета статті полягає в проведенні комплексного науково-теоретичного аналізу наукових досліджень, чинного законодавства та матеріалів судової практики, що визначають вимоги до змісту договору про відступлення права вимоги і факто-



рингу, а також правові наслідки їх недотримання у вигляді визнання правочину в судовому порядку недійсним.

Результати дослідження. Договір факторингу, незважаючи на свою очевидну самостійність як окремо врегульованої договірної конструкції, досить часто порівнюють з подібними (суміжними) договорами: цесією (відступленням права вимоги), купівлею-продажем з умовою кредитування і навіть зі страхуванням [9, с. 334–335; 10, с. 46]. При цьому головною особливістю факторингу на відміну від наведених правочинів учені вважають його комплексність [16, с. 36], оскільки в межах факторингу водночас поєднуються різні дії (фінансування, додаткові послуги тощо). Так, наприклад, професор, академік НАПрН України В.В. Луць вважає договір факторингу складною конструкцією, що «може включати елементи позики, кредиту, депозиту, оплатного надання фінансових послуг тощо» [12, с. 324]. С.М. Барвено переконаний у тому, що договір факторингу є «багатоцільовим правочином, який містить елементи торгово-комісійної операції, фінансування та цесії, серед яких відступлення права грошової вимоги становить юридичну сутність факторингу» [8, с. 319]. Врешті-решт, послугуємося позицією О.В. Орлової стосовно комплексного характеру факторингу, яка стверджує, що «окрім основного зобов'язання – надати кошти, фактор також може брати на себе зобов'язання щодо надання клієнтові додаткових послуг, пов'язаних з обслуговуванням грошової вимоги, що відступається» [15, с. 283]. Натомість так званий «повний пакет факторингових послуг, крім фінансування, включає страхування ризику неплатежу, адміністрування (управління дебіторською заборгованістю), інформаційні послуги тощо» [15, с. 283].

Первинний аналіз змісту ст. 1077 ЦК України та ст. 350 ГК України дозволяє стверджувати, що в основі договору факторингу (або як зазначено в ГК України – факторингової операції) лежить відступлення грошової вимоги до третьої особи (боржника), яку банк (фактор) отримує від клієнта взамін на обов'язок здійснити передання грошових коштів за визначену договором плату. Аналогічний висновок впливає із приписів, визначених п. 1 ч. 1 статті 512 ЦК України, де визначено, що «кредитор у зобов'язанні може бути замінений іншою особою внаслідок передання ним своїх прав іншій особі за правочином (відступлення права вимоги)». Таким чином, єдиною природою досліджуваних договорів, а саме факторингу та договору про відступлення права вимоги, як вбачається з їх визначення, є передання (перехід) зобов'язального права вимоги первісним кредитором новому кредитору. І це, схоже, єдина спільна риса даних договорів, оскільки в юридичній літературі укріпилася думка про те, що «факторинг не можна розглядати як різновид цесії, оскільки в сучасному вигляді він, крім заміни кредитора в зобов'язанні, включає можливість надання клієнту (первісному кредитору) цілого спектра послуг, у тому числі й фінансових» [13, с. 110]. Отже, проаналізуємо істотні відмінності між означеними нами договірними конструкціями, гнучуючись при цьому на висновках та позиціях Верховного Суду України.

Більшість з ознак, які відрізняють договір факторингу від договору про відступлення права вимоги, не лежать «на поверхні» [14], тому й так складно кваліфікувати такі договори і правильно вирішити судовий спір.

Відповідно до Постанови Верховного Суду України в складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 04 вересня 2019 року по справі № 906/1174/18 зазначені правочини не є аналогічними та різняться за певними критеріями: за предметом договорів, за формою вчинення договорів, за суб'єктивним складом правочинів, за метою їх укладення [4].

Перш за все Верховний суд взяв до уваги предмет договорів, указавши, що за договором про відступлення права вимоги (цесії) може бути відступлене право як грошової, так і не грошової (роботи, товари, послуги) вимоги. Натомість зі змісту ст. 1078 ЦК України випливає, що предмет договору факторингу – це виключно право грошової вимоги (як такої, строк платежу за якою настав, так і майбутньої грошової вимоги). Аналогічних позицій щодо вказаної відмінності правочинів дотримується й Велика Палата Верховного Суду в постанові від 11.09.2018 р. у справі № 909/968/16 [5] та Верховний Суд у складі колегії суддів Касаційного господарського суду в постанові від 03 червня 2020 р. по справі № 916/1410/19 [6].



Відмінність досліджуваних нами договорів за формою їх вчинення полягає в тому, що правочини, які передбачають заміну кредитора в зобов'язанні, відповідно до вимог ст. 513 ЦК України повинні вчинятися в такій самій формі, що й правочини, на підставі яких виникло відповідне цивільне зобов'язання, право вимоги за якими й передається новому кредитору. Враховуючи те, що договір факторингу згідно з п. 3 ч. 1 ст. 49 Закону України «Про банки і банківську діяльність» є кредитною операцією, то вимоги стосовно форми даного правочину передбачені ст. 6 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг».

Однією з істотних умов у порівнянні договору факторингу та договору про відступлення права вимоги є умова про суб'єктний склад. Так, виходячи із приписів, які містяться в статтях 512–518 ЦК України, за договором про відступлення права вимоги сторонами правочину можуть бути будь-які фізичні або юридичні особи.

Натомість відповідно до ч. 1 ст. 1077 ЦК України, ст. 350 ГК України, ч. 5 ст. 5 Закону України «Про банки і банківську діяльність», а також п. 1 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» договір факторингу характеризується особливим суб'єктним складом, оскільки в ньому беруть участь одночасно три учасники: клієнт, яким може бути фізична чи юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності; фактор, яким може бути лише банк або інша банківська (фінансова) установа, котра відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції; боржник, тобто набувач товарів, робіт чи послуг за первинним договором із клієнтом [11, с. 73].

З вищенаведеного можна зробити висновок, що в разі відступлення права грошової вимоги клієнтом саме банку або іншій фінансовій установі під фінансування за плату такі відносини необхідно кваліфікувати як факторингові [10, с. 48]. В інших випадках, навіть тоді коли банк відступає новому кредитору право вимоги (у тому числі і грошової) до боржника, такі відносини слід кваліфікувати як звичайну цесію.

Водночас сумніви в практику правозастосування було внесено постановою Верховного Суду України № 3-477Г16 від 25 травня 2016 року [7]. За фабулою справи, що розглядалася, первісний кредитор Банк відступив грошову вимогу до боржника в обмін на грошові кошти, які новий кредитор зобов'язався сплатити останньому. При цьому суд дійшов висновку, що за умовами договору про відступлення права вимоги фактично відбулося фінансування однієї особи іншою за рахунок передачі останній грошової вимоги до третьої особи (боржника). З огляду на те, що правовідносини щодо фінансування під відступлення права грошової вимоги повинні регламентуватися главою 73 ЦК України, а саме такі відносини, на думку суду, виникли за спірним договором, то Верховний Суд України дійшов висновку про необхідність постановки питання про недійсність цього договору і направив справу на повторний розгляд до суду першої інстанції.

Не менш важливе значення в розмежуванні досліджуваних договорів та встановленні судом справжньої природи спірного договору має мета їх укладення. Для договору факторингу (як фінансової послуги) така мета визначається з положень Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», де, зокрема, зазначено, що фінансовою послугою є така операція з фінансовими активами, яка вчиняється відповідними уповноваженими суб'єктами з метою отримання прибутку або ж збереження реальної вартості фінансових активів [1, ст. 1]. Таким чином, на відміну від факторингу, метою якого є отримання клієнтом фінансування (коштів) від фактора за рахунок відступлення права вимоги до боржника, основною метою укладення договору про відступлення права вимоги є безпосередньо передання такого права вимоги [13, с. 110].

Визначаючи мету спірного договору, суди повинні також ураховувати ознаку безумовної оплатності договору факторингу, оскільки в разі цесії право вимоги може бути передано як за плату, так і безоплатно. Ціна договору факторингу визначається розміром винагороди фактора за надання клієнтові відповідної послуги. У свою чергу розмір винагороди фактора може визначатися різними способами, а саме: у формі твердої грошової суми; у вигляді відсотків від дійсної вартості права вимоги, яке відступається; навіть у вигляді різниці між



номінальною вартістю права вимоги, вказаної в договорі, та її ринковою вартістю [2]. При цьому саме право грошової вимоги, яке передається клієнтом факторові, згідно з позицією ВС України не є платою за надану фінансову послугу [3].

У наведеній вище постанові ВС України від 04 вересня 2019 року по справі № 906/1174/18 відзначено, що «якщо право вимоги відступається «за номінальною вартістю» без стягнення фактором додаткової плати, то в цьому випадку відносини факторингу відсутні, а відносини сторін регулюються загальними положеннями про купівлю-продаж з урахуванням норм стосовно заміни кредитора в зобов'язанні (ч. 3 ст. 656 ЦК України)» [4]. Аналогічні правові позиції закріплені в постанові Верховного суду України від 13.04.2016 р. у справі № 910/8670/15-г (3-226гс16), в постанові Великої Палати Верховного Суду від 11.09.2018 р. у справі № 909/968/16, в постанові Касаційного господарського суду в складі Верховного Суду від 10.05.2018 р. у справі № 910/6659/17 та в постанові Касаційного цивільного суду в складі Верховного Суду від 03.04.2019 р. у справі № 591/4552/17.

Висновки. Підсумовуючи вищенаведені факти та аргументи, вважаємо, що для договору факторингу на відміну від договору про відступлення права вимоги характерні такі ознаки. По-перше, це особливий суб'єктний склад: клієнт, яким може бути фізична чи юридична особа – суб'єкт підприємницької діяльності; фактор, яким може бути лише банк або інша банківська (фінансова) установа, яка відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції; боржник, тобто набувач товарів, робіт чи послуг за первинним договором із клієнтом. По-друге, предметом договору факторингу може бути виключно право грошової вимоги, строк платежу за якою вже настав, або ж право майбутньої грошової вимоги. По-третє, метою факторингу є отримання клієнтом фінансування (коштів) від фактора за рахунок відступлення права вимоги до боржника, а основною метою укладення договору про відступлення права вимоги є безпосередньо передання такого права вимоги. По-четверте, відступлення права вимоги за договором факторингу може відбуватися тільки за плату у вигляді твердої суми, відсотків або ж різниці між номінальною та ринковою вартістю права вимоги. При цьому право грошової вимоги, передане фактору, за жодних умов не може розглядатися платою за надану ним фінансову послугу. По-п'яте, нормативні приписи, які регламентують зміст, форму та порядок укладення договору факторингу (як фінансової послуги), містяться в Законі України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг». Натомість договір про відступлення права вимоги підпадає під дію вимог п. 1 ч. 1 статті 512 ЦК України.

Список використаних джерел:

1. Закон України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12 липня 2001 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text>
2. Постанова Верховного суду України у справі № 3-238гс16 від 13 квітня 2016 року. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/57201725>
3. Постанова Верховного суду України у справі № 6-301цс15 від 6 липня 2015 року. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/46449651>
4. Постанова Верховного Суду України у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 04 вересня 2019 року по справі № 906/1174/18. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/84094678>
5. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 11.09.2018 у справі № 909/968/16. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/76860058>
6. Постанова Верховного Суду у складі колегії суддів Касаційного господарського суду від 03 червня 2020 року по справі № 916/1410/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/89625064>
7. Постанова Верховного суду України у справі № 3-477г16 від 25 травня 2016 року. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/58073134>
8. Бервено С.М. Проблеми договірної права України : монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2006. 392 с.



9. Бичкова С.С., Бірюков І.А., Бобрик В.І. Цивільне право України. Договірні та не договірні зобов'язання : підручник / за заг. ред. С.С. Бичкової. 3-те вид., змін. і допов. Київ : Алерта, 2014. 496 с.
10. Іваницький А.В. Співвідношення договору факторингу з окремими видами договорів в Україні. *Актуальні проблеми вітчизняної юриспруденції*. 2019. № 4. С. 45–49.
11. Коломієць К.В. Визначення правової природи договору факторингу та його відмінність від інших цивільно-правових конструкцій. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. № 5. С. 71–74.
12. Луць В.В. Контракти в підприємницькій діяльності : навчальний посібник. 2-е вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 576 с.
13. Мороз М.В. Розмежування договорів факторингу та відступлення права вимоги (на матеріалах судової практики). *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 4. С. 109–111.
14. Нонко А. Відступлення права вимоги або факторинг: крапка поставлена, питання залишились. *Юридична Газета*. 2019. 29 січня. № 4–5 (658–659).
15. Орлова О.В. Договірне регулювання факторингової діяльності: обліково-юридичний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1 (22). С. 280–288.
16. Токунова А.В. Правовий режим факторингу : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.04. Донецьк, 2012. 190 с.

