

ЯКИМЧУК А. В.,
студентка магістратури
юридичного факультету
(Київський національний університет
імені Тараса Шевченка)

ЦЮРА В. В.,
доктор юридичних наук,
доцент кафедри цивільного права
(Київський національний університет
імені Тараса Шевченка)

УДК 347.415

ВІДПЛАТНІСТЬ ФІНАНСУВАННЯ ЯК ВИЗНАЧАЛЬНА ОЗНАКА ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ

У статті розглядається як така, що є визначальною для кваліфікації договір-ного правовідношення як договору факторингу, ознака відплатності фінансу-вання, здійсненого під відступлення права грошової вимоги, а також наводиться актуальна судова практика з окресленого питання. Особливо автор акцентує на проблемі відмежування правових конструкцій договору факторингу та дого-вору купівлі-продажу, предметом якого є право вимоги.

Ключові слова: факторинг, договір факторингу, відступлення права вимо-ги, договір купівлі-продажу права вимоги, фінансування під відступлення права грошової вимоги.

В статье рассматривается в качестве такового, что является определяющим для квалификации договорного правоотношения как договора факторинга, признак возмездности финансирования, осуществленного под уступку пра-ва денежного требования, а также приводится актуальная судебная практика по поднятому вопросу. Особое внимание автор акцентирует на проблеме разгра-ничения правовых конструкций договора факторинга и договора купли-прода-жи, предметом которого выступает право требования.

Ключевые слова: факторинг, договор факторинга, уступка права требова-ния, договор купли-продажи права требования, финансирование под уступку права денежного требования.

The article describes the aspect of the remuneration of financing that is made under the assignment of monetary claims as the distinctive characteristic of factoring agreement. The article also shows the pertinent judicial practice on the aforementioned issue. The author has put special focus on the problem of the distinction of such legal concepts as factoring agreement and purchase-sales agreement, the subject of which is the right of claim.

Key words: factoring, factoring agreement, assignment of claims, claims purchase-sales agreement, financing under the assignment of monetary claims.

Вступ. Актуальність цієї роботи полягає в наявності практичної потреби в аналізі правової природи договору факторингу та визначенні можливих форм плати за надання



факторингової послуги задля унеможливлення підміни вказаної правової конструкції конструкцією договору цесії та приховання дійсного змісту правочину, укладеного в обхід установленої в договорі заборони здійснення заміни кредитора у зобов'язанні без згоди боржника.

Окремі питання теорії та практики застосування договірної конструкції факторингу висвітлювались у працях таких науковців, як Н.А. Новоселова, І.А. Безклубий, М.І. Брагінський, В.В. Вігрянський, Л.Ю. Василевська, В.П. Янишен та інші. Натомість аспект обов'язкової наявності ознаки відплатності фінансування у договорі факторингу при застосуванні останнього на практиці як відособлена категорія є малодослідженим.

Постановка завдання. Метою цієї статті є дослідження правової природи та практики правозастосування договірної конструкції факторингу, що склалась у сучасних реаліях української правової системи, крізь призму ознаки відплатності фінансування як визначальної для цього виду договору.

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

Вказані положення кореспондуються з приписами ч. 1 ст. 350 Господарського кодексу України, згідно з якими для цілей здійснення фінансової діяльності банк має право укласти договір факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги), за яким він передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони за плату, а друга сторона відступає або зобов'язується відступити банку своє право грошової вимоги до третьої особи [2].

Відповідно до п. 11 ч. 1 ст. 4, п. 5 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг», факторинг вважається фінансовою послугою, при чому під останньою розуміється операція з фінансовими активами, що здійснюється в інтересах третіх осіб за власний рахунок чи коштом цих осіб, а у випадках, передбачених законодавством, – і коштом залучених від інших осіб фінансових активів, із метою отримання прибутку або збереження реальної вартості фінансових активів [3].

При цьому до фінансової послуги факторингу належить сукупність таких операцій із фінансовими активами (крім цінних паперів та похідних цінних паперів):

- фінансування клієнтів – суб'єктів господарювання, які уклали договір, з якого впливає право грошової вимоги;
- набуття відступленого права грошової вимоги, у тому числі права вимоги, яке виникне в майбутньому, до боржників за договором, на якому базується таке відступлення;
- отримання плати за користування грошовими коштами, наданими у розпорядження клієнта, зокрема шляхом дисконтування суми боргу, розподілу відсотків, винагороди, якщо інший спосіб оплати не передбачено договором, на якому базується відступлення (пункт 1 Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 06.02.2014 р. № 352) [4].

Системний аналіз наведених вище законодавчих положень дає змогу дійти висновку, що сутність договору факторингу, насамперед, полягає в наданні фінансової послуги (здійснення фінансування клієнта) та отриманні фактором відповідної плати (прибутку) за надання такої послуги.

Вказаний підхід має місце і в юридичній доктрині. Так, Л.А. Новоселова звертає увагу на те, що майновий інтерес сторони, яка відступає право вимоги, як правило, полягає в негайному отриманні коштів, зниженні витрат на обслуговування дебіторської заборгованості та частковому або повному звільненні від ризику неплатоспроможності боржника. Сторона, що здійснює фінансування (фактор), отримує винагороду за надані послуги та у ряді випадків одержує додатковий дохід у вигляді різниці між виплаченими кредитору та отриманими від боржника сумами [5, с. 331–332].



М.І. Брагінський, В.В. Вітрянський також зазначають, що фінансовому агенту має бути надана можливість отримання винагороди за послуги з надання фінансування діяльності клієнта. Ця мета досягається різними способами, наприклад, під час фінансування шляхом оплати рахунків клієнта за поставлені товари (надані послуги) відповідні платежі можуть здійснюватись фінансовим агентом із певним дисконтом, що становить його винагороду, в інших випадках договором може бути передбачена винагорода у вигляді певної ставки оплати послуг фінансового агента [6].

На позиції кваліфікації ознаки відплатності фінансування як визначальної для правової конструкції договору факторингу стоїть і судова практика.

Так, згідно з правовою позицією, викладеною у Постанові Вищого господарського суду України від 19.10.2015 р. у справі № 910/3498/15-г, договір факторингу передбачає, передусім, обов'язковість платності за відступлення права грошової вимоги та отримання додаткового доходу. Відплатність договору факторингу має вирішальне значення як ознака визначення виду договірної правовідносини, який відповідає договірній конструкції договору факторингу [7].

При цьому плата за договором факторингу може бути виражена у формі різниці між реальною ціною вимоги і ціною, передбаченою в договорі, право вимоги за яким передається [8]. За таких умов поняття плата за договором факторингу розглядається як прибуток у вигляді різниці, що виникає у разі обміну грошей на дебіторську заборгованість.

У свою чергу, для цілей судової практики не вважається такою платою право вимагати сплати боржником відсотків річних, інфляційного збільшення суми боргу, збитків чи неустойки. Як вказано у Постанові Київського апеляційного господарського суду від 10.02.2016 р. у справі 910/3498/15-г, «<...> суд першої інстанції помилково вирішив, що новий кредитор отримав додаткову грошову вигоду у вигляді вимоги річних, інфляційних витрат, неустойки, збитків. Колегія суддів вважає, що ця вимога про стягнення річних, інфляційних витрат, неустойки, збитків є способом забезпечення виконання зобов'язання, право вимоги виконання якого було придбано відповідачем і є його складовою частиною» [9].

Необхідно констатувати, що сама грошова вимога, передана клієнтом фактору, також не може вважатися платою за надану фактором фінансову послугу. Тобто недоцільним видається ототожнення договору купівлі-продажу права грошової вимоги і договору факторингу та кваліфікації як «фінансування» самої лише передачі права грошової вимоги проти виплати коштів або обов'язку їх виплати у майбутньому. Легальна дефініція договору факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) передбачає, що відступлення права вимоги є наслідком та лише складовою частиною цієї господарської операції, що полягає в забезпеченні виконання зобов'язання під фінансування. Останнє варто відмежувати від договору цесії, основна суть якого зводиться, власне, до переходу права грошової вимоги.

Як зазначає Л.Ю. Василевська в контексті співвідношення договору факторингу та договору відступлення права вимоги, основною метою договору факторингу є фінансування, що знайшло своє відображення у самій назві договору, тобто йдеться про надання грошових коштів або зобов'язання надати їх клієнту у майбутньому; цілі ж відступлення можуть бути будь-якими – купівля-продаж, дарування тощо [10, с. 43].

Відступлення права вимоги є правочином (договором), на підставі якого старий кредитор передає свої права новому кредитору, а новий кредитор приймає ці права і зобов'язується або не зобов'язується їх оплатити. Договір відступлення права вимоги може бути оплатним, якщо в ньому передбачений обов'язок нового кредитора надати старому кредитору майно або майнові права замість отриманого права вимоги. У такому разі на відносини цесії поширюються положення про договір купівлі-продажу, оскільки ч. 3 ст. 656 Цивільного кодексу України передбачено, що предметом договору купівлі-продажу може бути право вимоги, якщо вимога не має особистого характеру. До договору купівлі-продажу права вимоги застосовуються положення про відступлення права вимоги, якщо інше не встановлено договором або законом [11].



Предмет договору купівлі-продажу простий: продавець зобов'язаний передати право грошової вимоги у власність покупцеві, а покупець зобов'язаний прийняти його і сплатити за це певну суму. Натомість предмет договору факторингу має комплексний характер: це і зобов'язання фактора щодо фінансування клієнта, зобов'язання клієнта з оплати послуг фактора з фінансування, і зобов'язання клієнта відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника). Якщо в договорі встановлено, що одна зі сторін має тільки обов'язок передати іншій стороні право грошової вимоги до третьої особи (боржника), а інша сторона договору має тільки зобов'язання прийняти це право вимоги та сплатити за нього певну грошову суму, то такий договір навряд чи можна назвати договором факторингу. Адже в цьому договорі не передбачено зобов'язання однієї сторони з надання в розпорядження іншій стороні грошових коштів та зобов'язання іншої сторони щодо здійснення оплати за такі послуги [12].

Аналогічна правова позиція викладена і в Постанові Вищого господарського суду України від 16.02.2016 р. у справі № 910/17428/15, згідно з якою у договорі про відступлення права вимоги та договору факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) є лише одна спільна риса: вони базуються на заміні кредитора у зобов'язанні (відступлення права вимоги). Важливою відмінністю цих двох договорів є те, що у разі відступлення права вимоги первісний кредитор передає новому кредитору боргові зобов'язання боржника і більше взаємовідносин не має ані з боржником, ані з новим кредитором щодо перерахування коштів первісному кредитору, тож, по суті, відбувається купівля-продаж права вимоги боргових зобов'язань. А в договорі факторингу фактор може отримувати кошти і від клієнта, і від боржника, вони розраховуються із фактором, це передбачено ст. 1084 Цивільного кодексу України [13].

Доцільно констатувати, що з аналізу судової практики простежується, крім того, тенденція до приховання сторонами за допомогою цивільно-правової конструкції договору факторингу дійсного змісту правочину з відступлення права вимоги, що має свій вираз у намаганні сторін обійти встановлену у договорі цесії вимогу отримання згоди боржника на заміну кредитора.

Вказане має своєю передумовою той факт, що з огляду на положення ч. 1 ст. 1080 Цивільного кодексу України дійсність договору факторингу не ставиться у залежність від домовленості кредитора і боржника про заборону відступлення права вимоги або його обмеження, а отже, навіть за умови встановлення такої заборони остання не має юридичного значення та є нікчемною. У свою чергу, заміна кредитора у зобов'язанні, у тому числі шляхом відступлення права вимоги (передання кредитором своїх прав іншій особі за правочином на підставі п. 1 ч. 1 ст. 512 Цивільного кодексу України), здійснюється без згоди боржника, якщо інше не встановлено договором або законом (ч. 1 ст. 516 Цивільного кодексу України). Таким чином, якщо в основному договорі (договорі, з якого виникло право вимоги) встановлена вимога про необхідність погодження зміни кредитора, відступлення права вимоги без згоди боржника не допускається.

На підставі викладеного у справах зазначеної вище категорії укладені договори підлягають визнанню недійсними з огляду на їх здійснення без мети фінансування клієнта фактором за плату.

Як зазначено у Постанові Київського апеляційного господарського суду від 02.10.2017 р. у справі № 910/7038/17 про визнання договору недійсним, «за наведеним визначенням договору факторингу цей договір спрямований на фінансування однією стороною іншої сторони шляхом передачі в її розпорядження певної суми грошових коштів. Зазначена послуга за договором факторингу надається фактором клієнту за плату, розмір якої визначається договором. При цьому сама грошова вимога, передана клієнтом фактору, не може розглядатись як плата за надану останнім фінансову послугу. З огляду на наведене, судом першої інстанції вірно встановлено, що укладений між відповідачами договір про відступлення права вимоги не є договором факторингу, оскільки за вказаним договором жодна зі сторін не передає грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, тому



відсутні підстави вважати, що метою укладення між відповідачами 1 та 2 договору відступлення права вимоги є отримання прибутку.

У пункті 12.3 договору поставки № 1Т-К від 29.04.2009 р. сторонами було встановлено, що відступлення права вимоги та (або) переведення боргу за цим договором однією зі сторін до інших осіб допускається виключно за умови письмового погодження цього з усіма сторонами.

Тобто передача права вимоги, належної відповідачеві 1, можлива лише за умови отримання письмової згоди від боржника (позивача). Доказів надання позивачем такої згоди відповідачами не надано.

Враховуючи вищевикладене та з урахуванням того, що договір відступлення права вимоги від 31.10.2016 р., вчинений відповідачем 1 без попередньої письмової згоди на те позивача, порушує права і законні інтереси позивача та суперечить вимогам чинного законодавства України, колегія суддів погоджується з висновком суду першої інстанції про наявність підстав для визнання його недійсним відповідно до ст.ст. 203, 215 Цивільного кодексу України, отже, позовні вимоги підлягають задоволенню у повному обсязі» [11].

У справі № 910/503/17, ухвалюючи рішення про задоволення позову в частині визнання недійсними оспорюваних договорів щодо відступлення права грошової вимоги за договором поставки № 15/10-08 від 15.10.2008 р., суд першої інстанції, посилаючись на ст.ст. 11, 16, 203, 215, 216, 509, 513, 627 Цивільного кодексу України, зважав на те, що спірні договори укладались відповідачами стосовно виконання позивачем зобов'язання, зокрема, за вказаним договором поставки, пунктом 10.4 якого для сторін було встановлено заборону без письмової згоди другої сторони передавати свої права та обов'язки третім особам. Оскільки позивач письмової згоди на заміну кредитора не надавав, суд дійшов висновку, що спірні договори укладені з порушенням норм законодавства, а тому є недійсними. Відхиляючи доводи відповідача, суд також вказав, що спірні договори в розумінні ст. 1077 Цивільного кодексу України не є договорами факторингу, оскільки жодна зі сторін не передає грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, що є обов'язковою умовою договору факторингу. Суд апеляційної інстанції з такими висновками місцевого господарського суду погодився. Вищий господарський суд України, у свою чергу, зазначив, що такі висновки судів попередніх судових інстанцій є законними та обґрунтованими, відповідають фактичним обставинам та наявним матеріалам справи, ґрунтуються на вимогах норм матеріального і процесуального права [14].

Висновки. Отже, сутність договору факторингу, насамперед, полягає у наданні фінансової послуги (здійснення фінансування клієнта) та отриманні фактором відповідної плати (прибутку) за надання такої послуги. Ознака відплатності фінансування є визначальною для кваліфікації договірної правовідносини як договору факторингу. При цьому недоцільним видається ототожнення договору купівлі-продажу права грошової вимоги і договору факторингу та кваліфікації як «фінансування» самої лише передачі права грошової вимоги проти виплати коштів або обов'язку їх виплати у майбутньому.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України: станом на 06.01.2018 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. №№ 40–44. Ст. 356.
2. Господарський кодекс України: станом на 06.01.2018 р. Відомості Верховної Ради України. 2003. № 18, № 19-20, № 21-22. Ст. 144.
3. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III: станом на 01.01.2017 р. Відомості Верховної Ради України. 2002. № 1. Ст. 1.
4. Про віднесення операцій з фінансовими активами до фінансових послуг та внесення змін до розпорядження Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України від 3 квітня 2009 р. № 231: Розпорядження Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг від 06.02.2014 р. № 352. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0342-14>.



5. Новоселова Л.А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг. Москва: Статут, 2004. 494 с.
6. Брагинский М.И. Договорное право. Книга пятая. Том 1. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. URL: http://nanobukva.ru/b/altern/braginskij_vitrjanskij_dogovornoe_pravo_kniga_5_tom_1_14.html.
7. Постанова Вищого господарського суду України від 19.10.2015 р. у справі № 910/3498/15-г. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/52613612>.
8. Постанова Верховного Суду України від 13.04.2016 р. у справі № 3-238гс16. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/57201725>.
9. Постанова Київського апеляційного господарського суду від 10.02.2016 р. у справі 910/3498/15-г. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/55765469>.
10. Василевская Л.Ю. Факторинг в России и Германии: особенности договорных конструкций. Право и политика. 2003. № 12. С. 36–52.
11. Постанова Київського апеляційного господарського суду від 02.10.2017 р. у справі № 910/7038/17. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/69385137>.
12. Комаха А. Залік на п'ять. Особливості укладання договорів про відступлення, зарахування зустрічних однорідних вимог. URL: <http://yur-gazeta.com/publications/practice/civilne-pravo/zalik-na-pyat.html>.
13. Постанова Вищого господарського суду України від 16.02.2016 р. у справі № 910/17428/15. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/55930215>.
14. Постанова Вищого господарського суду України від 15.11.2017 р. у справі № 910/503/17. URL: <http://reyestr.court.gov.ua/Review/70354903>.

