

ВИЗНАЧЕННЯ ПРАВОВОЇ ПРИРОДИ ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ ТА ЙОГО ВІДМІННІСТЬ ВІД ІНШИХ ЦИВІЛЬНО-ПРАВОВИХ КОНСТРУКЦІЙ

DETERMINATION OF THE LEGAL NATURE OF THE FACTORING AGREEMENT AND ITS DIFFERENCE FROM OTHER CIVIL LAW STRUCTURES

Коломієць К.В., аспірант
кафедри цивільного права і процесу
Національна академія внутрішніх справ

У статті досліджуються проблемні аспекти, пов'язані із зарахуванням договору факторингу до категорії цивільно-правової конструкції. Наголошується, що договір факторингу є відносно новим договором, а тому серед цивілістів, як українських, так і зарубіжних, висловлюються досить різні погляди на його правову природу. Для визначення правової природи договору в статті проаналізовано низку доктринальних досліджень цього договору. Установлено, що деякі науковці вважають договір факторингу класичним цивільно-правовим зобов'язанням, інші – що основну договору факторингу становить цесія, є фахівці, які пропонують розглядати факторинг як універсальну систему фінансового обслуговування клієнтів.

Досліджено наукову позицію щодо співвідношення договору факторингу з договором купівлі-продажу. Доведено, що договір факторингу, як й інші цивільно-правові договори, належить до категорії каузальних, тобто спрямований на досягнення певної мети. Зроблено висновок, що завдяки меті виділяють декілька видів факторингу, що свідчить про його неоднотипність. Така особливість дає змогу відмежувати договір факторингу від договору купівлі-продажу. Підкреслено, що специфічний предмет договору факторингу – відступлення права грошової вимоги – не може бути підставою для отождошення її зі звичайним об'єктом права власності, адже передання зобов'язального права вимагає принципової іншої регламентації, оскільки об'єктом речового права, у вузькому значенні – права власності, може бути лише річ.

З'ясовано, що відносини з договору факторингу мають більш складний характер порівняно з тими, що виникають із відносин цесії, поєднуючись не тільки з відносинами позики чи кредиту, а й із можливістю надання інших фінансових послуг.

Констатовано, що договір факторингу є окремою цивільно-правовою конструкцією, яка має цивільно-правову природу, для якої характерні певні особливості, що дають змогу відокремити його від цесії, позики, кредитного договору та інших подібних договорів.

Ключові слова: договір факторингу, фактор, клієнт, право грошової вимоги, цесія, договір позики, кредитний договір.

The article explores the problematic aspects of classifying a factoring agreement as a civil law category. It is emphasized that the factoring agreement is a relatively new kind of contractual obligation, and therefore, there are quite different views among Ukrainian and foreign civilians about its legal nature. The article contains an analysis of a number of doctrinal studies to determine the legal nature of such agreements. It has been found that some scholars consider factoring a classic civil obligation, whereas others see a cession as the main constituent of factoring agreement, as well as there are some experts who suggest factoring as a universal system of financial customer service.

The scientific approach concerning the correlation of factoring agreement with the sales contract has been researched. It is proved that, like other civil legal agreements, the factoring agreements belong to the category of causal, which means aimed at achieving a certain goal. It is concluded that there are several types of factoring for different purposes, which set the parties to the transaction, that leads to the conclusion about the diversity as a significant feature of factoring. This allows to distinguish a factoring agreement from a sales contract. It is emphasized that the specific subject matter of a factoring agreement – the assignment of a monetary claim – cannot serve as a legal grounds for identifying it with common object of property, because the transfer of a binding right requires fundamentally different regulation, since only an object can be an possession of private property in the direct sense.

It was found that legal relations under a factoring agreement are more complex than those arising from a cessionary relations, combined not only with the loan or credit legal relations but with the ability to provide other financial services.

It is stated that the factoring agreement is a separate civil legal structure, which has a civil legal nature, characterized by certain features that allow it to be separated from assignment, loan, credit agreement and other similar agreements.

Key words: factoring contract, factor, customer, right of monetary claim, cession, loan agreement.

Глобальне оновлення національного законодавства особливо у сфері цивільних відносин стало важливим кроком на шляху до вдосконалення всієї правової системи нашої держави. Заміна законодавчих положень, які були основані на радянській системі побудови суспільних, у тому числі й цивільних, відносин і які не відповідали реаліям сучасності, «прискорила» абсолютно необхідні процеси реформування багатьох галузевих наук, зокрема й приватного (цивільного) права. Реформа цивільного законодавства торкнулася всіх його інститутів, особливо договірних, оскільки на зміну плановій економіці прийшов інший її вид – ринковий. Поряд із традиційними договорами, які мають давню історію, в Цивільному кодексі України з'явилися нові договірні конструкції, невідомі радянському цивільному праву. Одним із таких договорів став договір факторингу, основу якого становить відступлення права грошової вимоги. Нині, коли Цивільний кодекс (далі – ЦК) України діє вже протягом 15 років, не можна сказати, що договір факторингу є мало-відомим. Разом із тим варто констатувати, що він ще не має власних традицій та усталеної практики, що потребує подальшого теоретичного обґрунтування й розроблення практичного механізму здійснення фінансування під від-

ступлення права грошової вимоги, правильного застосування цивільно-правових норм, вирішення інших питань, пов'язаних із правовим регулюванням цього виду договору.

Питання щодо правової природи договору факторингу досить жваво обговорюється в наукових колах. Позицію про належність договору факторингу до категорії окремої цивільно-правової конструкції займає більшість українських цивілістів, а саме: І.М. Буценко, І.А. Безклубий, С.М. Барвено, О.В. Дзера, Н.С. Кузнєцова, В.В. Луць, Я.О. Чапчадзе, В.П. Янишен і низка інших. Серед зарубіжних науковців, які є прибічниками концепції про цивільно-правову природу договору факторингу, варто назвати М.І. Брагінського, С.Н. Братуся, В.В. Вітрянського, Б.М. Гонгалло, В.П. Грибанова, О.С. Йоффе, О.А. Красавчикова, В.В. Лазарева, Л.А. Лунца, Л.Г. Єфимову, Л.А. Новосолову, Б.І. Пугинського, О.Н. Садикова, А.А. Собчака, С.А. Суханова, Ю.К. Толстого, В.А. Хохлова, Б.Б. Черепанова й інших.

Мета статті – на підставі чинного законодавства та цивілістичної доктрини проаналізувати правову природу договору факторингу й виокремити ключові положення, що дають змогу відмежувати договір факторингу від

інших цивільно-правових зобов'язань, предметом яких є право грошової вимоги.

В українській цивілістичній доктрині усталеною є думка, що договір факторингу є змішаним договором, оскільки йому властиві ознаки інших договорів, наприклад, кредитування, страхування, агентування тощо [1, с. 334–335]. Окрім основного зобов'язання – надати кошти, вказує в дослідженні О.В. Орлова, фактор також може брати на себе зобов'язання щодо надання клієнтові додаткових послуг, пов'язаних із обслуговуванням грошової вимоги, що відступається. Повний пакет факторингових послуг, крім фінансування, включає страхування ризику неплатежу, адміністрування (управління дебіторською заборгованістю), інформаційні послуги [2, с. 283]. Проте усталеність думки про змішаний характер договору факторингу не ставить крапки в дискусії щодо окремішності його правової природи.

Своєрідний погляд на окреслену проблему пропонує І.М. Буценко. Він вважає, що факторинг варто розглядати як універсальну систему фінансового обслуговування клієнтів, до якої входить бухгалтерський облік, розрахунки з постачальниками й покупцями, страхування, кредитування, представництво [3, с. 54]. Майже аналогічної думки дотримується й В.В. Луць, який указує, що договір факторингу – це складна конструкція, що може включати елементи позики, кредиту, депозиту, оплатного надання фінансових послуг тощо [4, с. 324]. На думку І.А. Безклубого, факторинг – самостійний, консенсуальний, двосторонній, відплатний правочин, що передбачає надання фінансових послуг клієнту під зобов'язання відступлення його права грошової вимоги до боржника [5, с. 361]. У чомусь схожий із попереднім автором погляд на договір факторингу має С.М. Барвено, на думку якого факторинг є багатоцільовим правочином, що містить елементи торгово-комісійної операції, фінансування та цесії, серед яких відступлення права грошової вимоги становить юридичну сутність факторингу [6, с. 319].

Проблема правової природи договору факторингу посідає центральне місце й у зарубіжній цивілістичній доктрині. Вивчення й аналіз наукових доробок із цього питання дають нам можливість умовно виділити декілька концепцій щодо природи договору факторингу. Зокрема, за однією з них, необхідність існування цієї договірної конструкції взагалі заперечується. Так, наприклад, Л.А. Новосьолова розглядає норми про фінансування від відступлення права грошової вимоги як загальні, що застосовуються до всіх видів договорів незалежно від конструкції, яка використовується сторонами (купівля-продаж, позика, кредит тощо), і вважає, що вони повинні бути поміщені не в особливий, а загальній частині ЦК [7]. Практично такого ж погляду дотримується і Ю.Л. Єршов, який наполягає на недоцільності виділення договору факторингу в окремих вид зобов'язань, оскільки ці відносини складаються в рамках інших, класичних, зобов'язань (купівля-продаж, завдаток), що породжує подвійну кваліфікацію [8]. На думку Є.А. Суханова, юридичну сутність зобов'язань, які випливають із договору факторингу, становить цесія, переплітаючись не тільки з відносинами позики чи кредиту, а й із можливістю надання інших фінансових послуг [9]. Натомість В.В. Вітрянський заперечує наявність у договорі факторингу елементів цесії, оскільки остання, на відміну від договору про відступлення права грошової вимоги, є актом передачі (переходу) права вимоги, що не є договором, а тому порівняння цесії та договору факторингу – це порівняння незіставних понять [10, с. 400–401].

Низка науковців (Т.Л. Липовецька, О.В. Герценштейн, Л.Г. Єфімова) вважають, що за договором факторингу фактором водночас здійснюється й переуступка права вимоги і кредитування постачальника, але при цьому цей договір є самостійною цивільно-правовою конструкцією,

мета якої полягає в наданні фактором клієнту коштів у власність із зобов'язанням повернення у вигляді відповідних надходжень від прав, які відступаються [11].

Отже, маємо констатувати, єдиного наукового погляду щодо правової природи договору факторингу поки що не сформовано. Тому, на нашу думку, доцільно визнати, що договір факторингу містить у собі елементи інших поіменованих у законі договорів. Разом із тим такий стан речей не може бути перешкодою його відмежування від договірних конструкцій, що регулюють схожі, але не тотожні правовідносини. На нашу думку, неоднозначність у вирішенні питання про цивільно-правову природу договору факторингу та його існування як окремого виду договору породжено передусім намаганням ототожнити його з деякими цивільно-правовими договорами, що, власне, і спричинює певну дискусію.

Так, зокрема, в юридичній літературі висловлюється припущення про співвідношення договору факторингу й договору купівлі-продажу. Деякі зарубіжні фахівці навіть висувують тезу про відсутність необхідності виділяти в окрему договірну конструкцію фінансування під відступлення права грошової вимоги, оскільки відносини щодо купівлі права вимоги можуть бути врегульовані нормами про купівлю-продаж майнових прав [12]. Поважаючи думку цих ученого, все ж таки переконані, що такий висновок недостатньо аргументований, а тому й позиція авторів виглядає не зовсім вдалою. У цій ситуації скоріше варто пристати до точки зору Л.Ю. Василевської, яка зазначає, що, розмежовуючи право відступлення грошової вимоги з метою забезпечення та відступлення права грошової вимоги для отримання фінансування, законодавець щодо останньої використовує термін «купівля вимоги». Але при цьому, наголошує далі автор, немає підстав стверджувати, що ці відносини лише дублюють відносини, які регулюються нормами про купівлю-продаж майнових прав, і не повинні виділятися як самостійний об'єкт законодавчого регулювання. У цьому випадку мова йде не про умовну купівлю прав у разі відступлення грошової вимоги, а про використання законодавцем юридико-технічного прийому, сутність якого зводиться до часткового запозичення правової конструкції, що може бути застосована для передавання права власності на речі [13].

До того ж, і це теж є усталеним правилом, за договором купівлі-продажу права вимоги, покупцем набуваються лише реально існуюче право вимоги. А за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) відступатися можуть не тільки наявні, а й майбутні грошові вимоги.

Більшість договорів у цивільному праві є каузальними, тобто такими, що мають на меті досягнення певного правового результату. Це означає, що для дійсності будь-якого договору необхідна наявність підстави, під якою й розуміють його юридичну мету [14, с. 178]. Тому залежно від мети факторингу А.Ю. Бабаскін виділяє два його типи: перший – купівля права грошової вимоги, коли здійснюється безпосередньо фінансування клієнта під відступлення права грошової вимоги; другий – забезпечення виконання зобов'язань, коли в договорі йдеться лише про можливість відступлення клієнтом права грошової вимоги з метою забезпечення виконання його зобов'язання перед фактором [15, с. 239]. Це дає змогу зробити припущення, що договір факторингу не є однотипним, оскільки може мати різну мету й сутність.

Незважаючи на те що мета або ж основна мета договору є доволі суб'єктивним і невизначеним критерієм розмежування різних типів договорів, саме мета договору факторингу дає можливість відмежувати його від договору купівлі-продажу.

Висновок про відмінність договору факторингу від договору купівлі-продажу може бути підтверджений і тим, що на рівні закону встановлено, що договір купівлі-

продажу спрямований на передачу майна у власність (ст. 655 ЦК України), тоді як договір факторингу спрямований на надання фінансових послуг (ст. 1077 ЦК України) [16].

Низка вчених, таких як М.І. Брагінський, В.В. Вітринський, Л.Г. Єфімова, Д.В. Мурзін, уважають, що сама по собі вимога може бути зарахована до об'єктів права власності. Але така точка зору теж видається хибною, оскільки передання зобов'язального права вимагає принципової іншої регламентації, оскільки об'єктом речового права, у вузькому значенні – права власності, може бути лише річ.

Як відомо, складниками суб'єктивного права власності є правомочності володіння, користування й розпорядження речами [14, с. 299]. Правомочність володіння – це юридично забезпечена можливість власника бути в безпосередньому фактичному зв'язку з річчю. За висловом К.І. Скловського, володіння завжди матеріальне, видиме, існуюче [17, с. 99]. При цьому «володіння вимогою» не наділене такими ознаками, а отже, «володіння вимогою» в традиційному розумінні права вимоги неможливо [18, с. 49].

Своєю чергою, правомочність користування – це основана на законі можливість вилучення корисних властивостей речі для задоволення потреб власника чи інших осіб [14, с. 301]. Корисні властивості права вимоги полягають у можливості отримання від боржника виконання зобов'язання. За такого підходу практично неможливо відокремити користування зобов'язальною вимогою (як об'єктом особливого виду) від її існування [18, с. 50]. Отже, для визнання права вимоги об'єктом прав користування також немає підстав.

Зрештою, як правомочність розпорядження в цивільному праві розглядається закріплена законом можливість власника визначати долю належної йому речі шляхом знищення, відчуження або передачі в тимчасове володіння іншим особам [14, с. 302]. З огляду на таке формулювання, можна зробити висновок, що відступлення, передача вимоги може розцінюватися як об'єкт розпорядження. Проте право власності становлять усі три правомочності володіння, користування, розпорядження й не зводиться лише до права розпорядження. Тому для побудови конструкції «право власності на вимогу» будь-які підстави відсутні.

У зарубіжній юридичній літературі зустрічається думка, що юридичну сутність факторингових зобов'язань становить цесія [19, с. 168].

Однак відносини з договору факторингу мають більш складний характер порівняно з тими, що виникають із відносин цесії, поєднуючись не тільки з відносинами позики чи кредиту, а й із можливістю надання інших фінансових послуг.

ЦК України, зокрема ст. 1079, визначено, що сторонами в договорі факторингу є фактор і клієнт. Фактором може бути банк або інша фінансова установа, а також фізична особа – суб'єкт підприємницької діяльності, яка, відповідно до закону, має право здійснювати факторингові операції [16]. Фактором може бути юридична особа, тобто організація, яка має відокремлене майно й відповідає ним за своїми зобов'язаннями, може від свого імені набувати та здійснювати цивільні права й нести цивільну відповідальність, має здатність бути позивачем або відповідачем у суді. При цьому фактор має бути в обов'язковому порядку підприємницькою організацією, мета діяльності якої є отримання прибутку. Отже, законодавець не встановлює заборон щодо участі в договорі факторингу на стороні фактору фізичних осіб – суб'єктів підприємницької діяльності. Клієнтом у договорі факторингу може бути фізична або юридична особа, яка є суб'єктом підприємницької діяльності, тобто закон визначає, що клієнтом може бути фізична особа, яка не має статусу суб'єкта підприємницької діяльності.

При цьому стосовно цесії закон не встановлює якихось особливостей щодо суб'єктного складу її учасників. Тому, підкреслює О.О. Мороз, коли йдеться про відступлення права грошової вимоги клієнтом саме банку або іншій фінансовій установі, ці відносини варто кваліфікувати як факторингові. Іншою характерною ознакою порівняно із цесією, на думку автора, є те, що під час відступлення права грошової вимоги одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати кошти в розпорядження другій стороні (клієнта) саме за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), підкріплюючи свій висновок Постановою Верховного Суду України від 06.07.2015 № 6-301цс15, де вказано, що договір факторингу має на меті фінансування однієї сторони договору іншою стороною шляхом надання їй визначеної суми коштів. Ця послуга, згідно з договором факторингу, надається клієнту за плату, розмір якої визначено договором. При цьому право грошової вимоги, передане фактору, не є платою за надану останнім фінансову послугу [20, с. 110].

Таку ж позицію відстоює й інший український дослідник – В.П. Янишен, який підкреслює, що факторинг не можна розглядати як різновид цесії, оскільки в сучасному вигляді він, зокрема, крім заміни кредитора в зобов'язанні, включає можливість надання клієнту (первісному кредитору) цілого спектру послуг, у тому числі й фінансових. Так, у ч. 5 ст. 5 Закону України № 2664-III прямо встановлено, що фінансова установа, яка надає послуги з факторингу, може надавати послуги з пов'язаного із цим ведення обліку грошових вимог, надання поруки за виконання боржником свого обов'язку за грошовими вимогами постачальників товарів (послуг) і пред'явлення до сплати грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інші послуги, спрямовані на одержання коштів від боржника. А тому виокремлення суттєвих ознак, притаманних тому чи іншому договору, дає змогу кваліфікувати операцію з відступлення грошової вимоги як фінансову послугу факторингу, що має право надавати лише банк або інша фінансова установа відповідно до положень Закону України № 2664-III, або як просту заміну кредитора в зобов'язанні, правове регулювання якої здійснюється згідно з положеннями ст. ст. 512–519 ЦК України [21, с. 120].

Отже, в силу своєї специфіки договір факторингу містить у собі елементи інших поіменованих у законі договорів. Проте, на наше переконання, це не перешкоджає відмежуванню його від договірних конструкцій, які регулюють подібні правовідносини, і не дає підстав стверджувати, що договір факторингу є змішаним. Дійсно, предметом договору факторингу є відступлення права грошової вимоги, що притаманно й кредитному договору, і договору позики. Тим не менше ця обставина не дає змоги вести мову про договір факторингу як змішаний договір, зводити цю договірну конструкцію до різновиду позики чи кредитного договору, навіть незважаючи на те що він може бути оформлений за їх моделлю.

Отже, договір факторингу є окремою цивільно-правовою конструкцією, якій притаманні загальні ознаки будь-якого цивільно-правового договору, а саме: наявність окремого предмета, специфічного суб'єктного складу та особливого правового змісту. До договору факторингу застосовуються й такі характеристики, як двосторонність (взаємність), оплатність, реальність (консенсуальність). Наступним аргументом на користь цивільно-правової природи договору факторингу є передбачені законом умови дійсності правочину, недотримання яких тягне за собою визнання його недійсним, як це передбачено ст. 203 ЦК України. Зрештою, про цивільно-правову природу договору факторингу свідчить і той факт, що він закріплений окремою главою ЦК України (ст. ст. 1077–1086), що, у свою чергу, дає можливість зарахувати його до категорії «поіменованих» договорів.

ЛІТЕРАТУРА

1. 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-тє вид., змін. і допов. Київ : Алерта, 2014. 496 с.
2. 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.
3. Буценко І.М. Факторинг у міжнародній торгівлі. *Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво»*. 2006. № 5. С. 53–55.
4. Луць В.В. Контракти в підприємницькій діяльності : навчальний посібник. 2-е вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2008. 576 с.
5. Безклубий І.А. Банківські правочини: цивільно-правові проблеми : монографія. Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2005. 378 с.
6. Бервено С.М. Проблеми договірного права України : монографія. Київ : Юрінком Інтер, 2006. 392 с.
7. Новоселова Л.А. Финансирование под уступку денежного требования. *Вестник Высшего арбитражного суда РФ*. 2000. № 12. С. 94–97.
8. Ершов Ю.Л. Об обязанностях клиента по передаче требования в договоре факторинга. *Журнал российского права*. 2002. № 3.
9. Суханов Е.А. Факторинг – новый договор в российском законодательстве. *Законодательство*. 1997. № 6. С. 9–14.
10. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга первая: Общие положения. Москва : Статут, 2005. 842 с.
11. Ефимова Л.Г. Проблемы правового регулирования договора финансирования под уступку денежного требования. *Вестник Ассоциации российских банков*. 2000. № 3. С. 32–37.
12. Ершов Ю.Л. Финансирование под уступку денежного требования. *Российская юстиция*. 2002. № 12.
13. Василевская Л.Ю. Особенности правовой конструкции договора факторинга. *Правосудие в Поволжье*. 2003. № 3.
14. Цивільне право України: Загальна частина / за редакцією професорів І.А. Бірюкова і Ю.О. Заїки. Київ : Алерта, 2014. 510 с.
15. Цивільне право України: Академічний курс : підручник : у 2 т. / за заг. ред. Я.М. Шевченко. Київ : Видавничий дім «Ін Юре», 2003. 889 с.
16. Цивільний кодекс України (станом на 21.03.2019). *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356.
17. Скловский К.И. Собственность в гражданском праве. Москва : Дело, 1999. 510 с.
18. Байбак В.В. Обязательственное требование как объект гражданского оборота. Москва : Статут, 2005. 220 с.
19. Комментарий части второй Гражданского кодекса РФ для предпринимателей / под общей ред. М.И. Брагинского. Москва : Фонд «Правовая культура», 1996. 445 с.
20. Мороз О.О. Розмежування договору факторингу та відступлення права грошової вимоги (на матеріалах судової практики). *Порівняльно-аналітичне право*. 2017. № 4. С. 109–111.
21. Янишин В.П. Договір факторингу: окремі питання теорії та правозастосування. *Науковий вісник Херсонського державного університету*. 2016. Вип. 5. Т. 1. С. 119–122.