

УДК 339.178.3

DOI <https://doi.org/10.32844/2618-1258.2021.3.7>

КОРНЕСЮК М.В., ЖУРА В.А., СТЕПАНЮК К.І.

ДО ПИТАННЯ ПРО СУТНІСТЬ ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ

ON THE QUESTION OF THE ESSENCE OF THE FACTORING AGREEMENT

Наукова стаття присвячена дослідженню договору факторингу як одному з важливих інструментів, що часто застосовується суб'єктами підприємницької діяльності.

У роботі надається легальне визначення договору факторингу, що розміщено у Цивільному кодексі України. Так, під договором факторингу розуміється правовідношення, за якого одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника).

Автори звертають увагу на історію виникнення факторингу, який виник у кінці XIX ст., коли компанії європейських країн для продажу своїх товарів найбільш швидким способом направляли торгових представників у США.

У статті стверджується, що договір факторингу дещо схожий з цесією, однак автори наполягають на необхідності відмежування цих правових конструкцій, зокрема за: наявністю окремого предмета, формою специфічного суб'єктного складу, строком та особливим правовим змістом, що проявляється в його оплатності та двосторонності, що неодноразово підтверджувалось судовою практикою.

У науковій роботі виділено проблеми факторингових операцій в Україні. Особлива увага приділена «фейковому факторингу». Автори стверджують, що під час здійснення банківських операцій використовують термін «факторинг», однак це не завжди відповідає сутності та завданням факторингу, зокрема, у разі, якщо банк змушує клієнта і дебіторів перейти на свої рахунки, не можна вести мову про факторинг.

Стаття ілюструє, що, попри ряд проблем, що існують у сфері укладання договору факторингу, існує й ряд переваг, серед яких: можливість покриття дефіциту обігових коштів, страхування і запобігання кредитних і валютних ризиків; перетворення дебіторської заборгованості у вільні грошові кошти, можливість збільшення об'ємів продажу товарів і надання послуг, отримання від факторингових операцій комісійних тощо.

Автори роблять висновок про те, що договір факторингу є самостійним видом цивільно-правового договору, центральною стадією якого є відступлення однією стороною (клієнтом) другій стороні факторових прав грошової вимоги до третьої особи (боржника). При цьому автори наголошують на необхідності подальших досліджень цього виду договору.

Ключові слова: договір факторингу, грошова вимога, відступлення права грошової вимоги, фактор, боржник та кредитор.

The scientific article is devoted to the study of the factoring agreement as one of the important tools that are often used by business entities.

The paper provides a legal definition of a factoring agreement, which is placed in the Civil Code of Ukraine, so the factoring agreement means a legal relationship in which

© КОРНЕСЮК М.В. – студент III курсу (Інститут прокуратури та кримінальної юстиції Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого)

© ЖУРА В.А. – студентка III курсу (Інститут прокуратури та кримінальної юстиції Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого)

© СТЕПАНЮК К.І. – студентка III курсу (Інститут прокуратури та кримінальної юстиції Національного юридичного університету імені Ярослава Мудрого)

one party (factor) transfers or undertakes to transfer funds to the other party (client) for a fee, and the client assigns or undertakes to assign to the factor its right of monetary claim against a third party (debtor).

The authors draw attention to the history of factoring, which emerged in the late XIX century. When companies in European countries to sell their goods in the fastest way to send sales representatives to the United States.

The article argues that the factoring agreement is somewhat similar to the cession, but the authors insist on the need to distinguish these legal constructions, in particular, the presence of a separate subject, the form of specific subject composition, term and special legal content, manifested in its payment and bilaterality, which has been repeatedly confirmed by case law.

The problems of factoring operations in Ukraine are highlighted in the scientific work. Particular attention is paid to “fake factoring”. The authors argue that the term “factoring” is used in banking operations, but this does not always correspond to the essence and objectives of factoring, in particular, if the bank forces the client and debtors to switch to their accounts, it is impossible to talk about factoring.

The article illustrates that despite a number of problems that exist in the field of factoring, there are a number of advantages, including: the ability to cover the deficit of working capital, insurance and prevention of credit and currency risks; conversion of receivables into free cash, the possibility of increasing sales of goods and services, receiving commissions from factoring operations, etc.

The authors conclude that the factoring agreement is an independent type of civil contract, the central stage of which is the assignment of one party – the client to the other party the factor rights of a monetary claim against a third party (debtor). The authors emphasize the need for further research on this type of contract.

Key words: *factoring agreement, monetary claim, assignment of the right of monetary claim, factor, debtor and creditor.*

Вступ. Договір факторингу, що являє собою особливу правову конструкцію, дещо схожу на цесію, ввійшов у вітчизняне цивільне право відносно нещодавно, попри це, ця модель правовідносин достатньо часто використовується суб'єктами підприємницької діяльності. Дослідження договору факторингу є доцільним та актуальним з огляду на необхідність розв'язання багатогранної задачі з розвитку ринку фінансових послуг в Україні, зокрема, й в аспекті розповсюдження сфери використання факторингових операцій.

Постановка завдання. Стаття має на меті дослідження сутності договору факторингу, його особливостей, переваг та недоліків у цивільному праві України.

Стан дослідженості проблеми. Питання договору факторингу досліджували А.Ю. Бабаскін, В.І. Воробйова, Г. Гриценко, Д.О. Гуденко, С.І. Дерев'яно, Т. Дудка, Я.С. Карп'як, К.В. Коломієць, Л.В. Момот, О.В. Орлова, Л.І. Ріжко, О.І. Чепис та інші.

Результати дослідження. За договором факторингу, визначеним у ст. 1077 Цивільного кодексу України (далі – ЦК України), одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату, а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [1].

Правовідносини у сфері укладання договору факторингу, крім ЦК України, регулюються також Законом України «Про фінансові послуги та державне регулювання ринку фінансових послуг» від 12 липня 2001 р., що встановлює умови надання фінансових послуг, і Законом України «Про банки і банківську діяльність» від 7 грудня 2000 р., що визначає правові основи здійснення факторингових операцій банками. Спеціальним підзаконним актом у сфері регулювання договору факторингу є Методичні рекомендації із надання комерційними банками факторингових послуг підприємствам і організаціям, затверджені рішенням Правління Національного банку України No 2 від 22 квітня 1992 р. На міжнародному рівні договір факторингу регулюється Конвенцією ЮНІДРУА з міжнародних факторингових операцій, яку було прийнято 28 травня 1988 р. у м. Оттаві (Канада). Її положення були враховані під час розробки Цивільного і Господарських кодексів України [2, с. 283].

К.В. Коломієць у своєму дисертаційному дослідженні стверджує, що договір факторингу є самостійним видом цивільно-правового договору, основу якого складає відступлення однією стороною (клієнтом) другій стороні (факторові) права грошової вимоги до третьої особи (борж-

ника). Особливостями цього договору є: специфічний суб'єктний склад – суб'єкти підприємницької діяльності; предмет – грошові кошти (фінансування) клієнта, яке здійснюється фактором (наявна грошова вимога або вимога, що може виникнути в майбутньому), яка відступається клієнтом фактору; можливість надання інших послуг, які не входять в предмет договору [3, с. 206]. Таку позицію науковиці варто підтримати, адже договір факторингу не можна вважати змішаним чи комплексним, він є саме самостійним видом договору, предметом якого, перш за все виступають саме грошові кошти.

С.І. Дерев'янку у своєму науковому доробку вдалось вдало сформулювати головні ознаки факторингу, серед них:

а) предмет договору факторингу – право грошової вимоги до третьої особи. На основі ст. 1078 ЦКУ розрізняють право грошової вимоги, строк платежу за якою настав (наявна вимога), та право вимоги, яке виникне у майбутньому (майбутня вимога). Майбутня вимога є переданою фактору з дня виникнення права вимоги до боржника. Якщо передання права грошової вимоги зумовлене певною подією, то воно є переданим із моменту настання цієї події;

б) фактор передає (зобов'язується передати) в розпорядження другої сторони грошові кошти; в) послугу фактор надає за плату [4, с. 35].

Звертаючи увагу на історію виникнення факторингу, можна говорити, що він виник у кінці XIX ст., коли компанії європейських країн для продажу своїх товарів найбільш швидким способом направляли торгових представників у США. Торгові агенти укладали угоди з покупцями і брали на себе ризик їх платоспроможності за допомогою попередньої оплати європейському експортеру вартості товару. Представник отримував спеціальну комісію за продаж товару і за *del credere*. З розвитком торгових відносин агенти стали платити експортеру відразу після відвантаження товару, але до його одержання покупцем, виконуючи функції фінансового посередника. Подальша кооперація і розвиток ринку привели до збільшення продажів європейськими компаніями торговим агентам «заборгованості американських покупців». На початку XX ст. торгові посередники відігравали важливу роль у всіх галузях виробництва [5, с. 107].

Досить цікавим є розділення різновидів договору факторингу залежно від мети, яке здійснив А.Ю. Бабакін. Залежно від мети факторингу він виділяє два їх типи: перший тип полягає у забезпеченні виконання зобов'язань, коли в договорі йдеться лише про можливість відступлення клієнтом права грошової вимоги з метою забезпечення виконання його зобов'язання перед фактором. У цьому разі факторинг є одним із видів забезпечення виконання зобов'язань, що відповідає ч. 2 ст. 546 ЦК України [6, с. 239].

В Україні існує ряд проблем щодо договору факторингу. Наприклад, часто під час здійснення банківських операцій використовують термін «факторинг», що не завжди відповідає сутності та завданням факторингу. Якщо банк змушує клієнта і дебіторів перейти на свої рахунки, то це не має жодного стосунку до факторингу. На жаль, в Україні не розроблений достатньо мірою інструмент факторингу через неоднозначність тлумачення самої сутності факторингу та відсутність єдиної законодавчої бази з регулювання факторингових операцій, що здійснюються українськими банками й факторинговими компаніями. Факторинг дозволяє постачальнику мінімізувати ризики, пов'язані з відстрочкою оплати придбання товару або послуги, зменшує необхідність у відволіканні значних адміністративних ресурсів для отримання оплати від покупця за поставлені товар або послугу і надає можливість постачальнику отримати кошти за свою дебіторську заборгованість. Варто зауважити, що більшість вітчизняних підприємств виявилася нездатною ефективно управляти дебіторською заборгованістю [7, с. 104].

Слід звернути увагу на те, що існує проблема розмежування договорів цесії та факторингу, яка зумовлена тим, що одним із складових останнього є відступлення права вимоги. Провівши їх аналіз можна дійти висновку, що факторинг є окремою цивільно-правовою конструкцією, на відміну від цесії, яка не є цілісним договором, а лише механізмом заміни кредитора у зобов'язанні. Так, розмежовуючи їх один від одного, слід виділити такі відмінності: наявність окремого предмета, форми специфічного суб'єктного складу строку та особливого правового змісту, що проявляється в його оплатності та двосторонності, що неодноразово підтверджувалось судовою практикою [8, с. 76].

Варто погодитись з Я.С. Карп'як та Л.І. Річко щодо того, що в сучасних умовах тотально-го дефіциту оборотних коштів факторинг може допомогти вирішити поточні фінансові проблеми. Для забезпечення розвитку факторингу слід виключити із законодавства України всі положення, які намагаються регулювати відносини факторингу як такі, що пов'язані із спеціальним поіменованим договором. Потребує вдосконалення законодавство стосовно відступлення вимо-

ги. Зокрема, слід відмовитися від допустимості договірної заборони відступлення грошової вимоги, крім випадків, коли боржником є споживач. Існує наявність суперечностей у нормативних актах з питання оподаткування факторингових операцій в Україні. Проте відсутність чітких норм дає змогу підприємству доводити правомірність будь-якої своєї позиції, використовуючи різні формулювання законів. Відсутність чітких методичних рекомендацій з відображення операції факторингу в бухгалтерському обліку дозволяє відображати факторингову операцію в обліку так, як зручно саме підприємству або бухгалтерові [9, с. 75].

Попри наявність ряду проблем у розвитку договору факторингу, варто звернути увагу й на переваги під час укладення договору факторингу, які були сформовані О.І. Чепис:

1) можливість покриття дефіциту обігових коштів, страхування і запобігання кредитних і валютних ризиків;

2) перетворення дебіторської заборгованості на вільні грошові кошти, можливість безризикового надання контрагентам відстрочки платежу (адже саме там, де підприємства практикують надання товарних кредитів, не обійтися без факторингу);

3) можливість збільшення об'ємів продажу товарів і надання послуг. Навіть більше, разом із фінансуванням клієнт може розраховувати на допомогу фактора в управлінні дебіторською заборгованістю;

4) отримати від факторингових операцій непогані комісійні;

5) передусім факторинг вигідний виробникові продукції, який шукає ринок збуту і поспішає отримати оплату за товар, щоб пустити ці засоби в оборот;

6) факторинг вигідний підприємствам, які, реалізуючи свій товар, не можуть довго чекати оплати поставчань, оскільки їм необхідно швидко придбати товар у виробника [10, с. 109].

Висновки. Отже, договір факторингу є особливим, самостійним, а не змішаним чи комплексним, видом цивільно-правового договору, сутність якого полягає у відступленні однією стороною (клієнтом) іншій стороні (фактору) права грошової вимоги до третьої особи (боржника). Договір факторингу має сьогодні як переваги, які висвітлено в роботі, так і недоліки. Щодо останніх варто зазначити про проблеми, які стосуються нерозуміння сутності цього договору, що породжує певні неточності, а також складність його відмежування від цесії. Подальші наукові розробки цього складного інституту цивільного права є актуальними та необхідними.

Список використаних джерел:

1. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р № 435-IV/ Верховна Рада України. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення 04.08.2021).
2. Орлова О.В. Договірне регулювання факторингової діяльності обліково-юридичний. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. 2012. № 2. С. 52–57.
3. Коломієць К.В. Договір факторингу як підстава зміни кредитора у зобов'язанні : дис. ... канд. юрид. наук : 12.00.03 / Національна академія внутрішніх справ, Київ, 2020. 236 с.
4. Дерев'яно С.І. Факторинг в Україні: стан та перспективи розвитку. *Міжнародний мультидисциплінарний науковий журнал ЛОГОС. Мистецтво наукової думки*. 2020. № 10. С. 34–40.
5. Воробйова В.І., Гуденко Д.О. Проблемні питання визначення поняття та правової природи договору факторингу. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2020. № 2. С. 106–109.
6. Бабаскін А.Ю. Договір факторингу. Цивільне право України. Академічний курс: підручник: у 2 т. / за заг. ред. Я.М. Шевченко. К : Видавчий дім «Ін Юре», 2003. Т. 2. 406 с.
7. Момот Л.В. Розвиток факторингу в Україні. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2015. Т. 21, № 2. С. 100–107.
8. Дудка Т., Грищенко Г. Розмежування договору факторингу від договору відступлення права вимоги (цесії). *Матеріали конференцій МЦНД*. 2020. С. 74–77.
9. Карп'як Я.С., Ріжко Л.І. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства. *Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. 2009. № 647. С. 70–75.
10. Чепис О.І. Сутність факторингу та його переваги над іншими фінансовими інструментами. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2017. № 44(1). С. 108–112.