

ДОГОВОР ФАКТОРИНГА В ГРАЖДАНСКОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Данная статья представляет собой научно-практическое исследование гражданско-правового договора факторинга, который направлен на уступку права требования от кредитора к фактору.

В частности, на основе действующего законодательства, научных публикаций и работ ученых рассматриваются специфические особенности значения договора в социально-экономических условиях развития Республики Беларусь, актуальность его применения и особенности его правового регулирования. Статья содержит положения о конструкции понятия договора, его правовых признаках, субъектном составе уступки права требования, правах, обязанностях и ответственности сторон по договору факторинга, пример из судебной практики, наглядно демонстрирующий механизм правового регулирования договора. Рассматриваются виды договора и их классификация по правовым признакам.

Введение

В настоящее время сделки и иные законные действия субъектов хозяйственной деятельности, направленные на повышение эффективности хозяйствования и максимальное получение прибыли приобрели наибольшее развитие, распространение и применение в сфере экономики и предпринимательства Республики Беларусь. И договор финансирования под уступку денежного требования (факторинга) является одним из существенных таких механизмов. Актуальная необходимость в таком договоре вызвана тем, что предприятиям Беларуси для дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности производимых товаров часто приходится идти на значительные уступки, связанные с предоставлением отсрочек платежа, скидок и т.д., что приводит к высокой дебиторской задолженности, росту рисков кредитования, недостаточности капитала и текущих активов на предприятии. При этом различного рода уступки контрагенту по сделкам, например, отсрочка платежа покупателя за поставленный товар или предоставленные услуги имеет неоднозначные последствия. С одной стороны предоставление или увеличение отсрочки платежа является серьезным конкурентным преимуществом на рынке, а порой и единственным аргументом для работы с покупателем. Но с другой – влечет за собой, в большинстве случаев, нехватку оборотных средств, необходимых для закупки сырья, расчетов с поставщиками, расширения ассортимента и рынка сбыта.

Таким образом, появление дебиторской задолженности вызвано как стихийными событиями, так и вынужденными мерами и является негативным фактором, препятствующим рентабельной работе предприятия. На этом фоне с помощью факторингового финансирования увеличивается скорость обращения оборотных средств. Поставщик может получить деньги сразу после осуществления поставки, а не ждать пока закончится срок (один-три месяца), на который предоставлена отсрочка (товарный кредит). Главная задача факторинга – обеспечить работу компании таким образом, чтобы, предоставляя отсрочки платежа своим покупателям, на предприятии не ощущался недостаток оборотных средств. В результате заключение сторонами договора факторинга призвано способствовать эффективному планированию потоков денежных средств; увеличению объемов продаж, числа покупателей и конкурентоспособности, предоставив покупателям льготные условия оплаты товара (отсрочку) под надежную гарантию; получению финансирования в размере до 90% от стоимости поставляемого товара, что ускорит оборачиваемость средств.

Факторинг применяется во всех сферах хозяйствования при условии наличия долга у покупателя перед кредитором-поставщиком, подрядчиком, работодателем, перед организацией, оказавшей различные услуги.

Основная часть

Правовое регулирование договора факторинга в Республике Беларусь на сегодняшний день осуществляет ряд нормативных правовых ак-

тов международного и республиканского значения. Одним из них является Конвенция о международном факторинге, Оттава. 28 мая 1988 г. (далее – Конвенция). Необходимость унификации регулирования факторинговой деятельности в связи с частично международным характером ее использования привела к созыву в Оттаве в 1988 г. дипломатической конференции по принятию проектов конвенций о международном факторинге и международном финансовом лизинге, которые были подготовлены Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА). Одним из итоговых документов данной конференции явилась Конвенция УНИДРУА о международном факторинге, подписанная 28 мая 1988 г. [1]. Данная Конвенция сыграла значительную роль в развитии факторинговой деятельности, поскольку национальное законодательство многих государств не содержало достаточной нормативной правовой базы, регулирующей факторинг. Она послужила основой для разработки национального законодательства в данной области, после ее принятия ряд государств ввел факторинг в систему своего гражданского права.

Помимо Конвенции правовое регулирование договора факторинга в Республике Беларусь осуществляет Гражданский кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г., № 218-З (далее – ГК) [2], Банковский кодекс Республики Беларусь от 25 октября 2000 г., № 441-З (далее – БК) [3], Постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках Республики Беларусь от 1 декабря 2009 года, № 418 [4]. Отсюда следует, что правовое закрепление норм о договоре осуществляется одновременно несколькими кодексами. При этом БК договор урегулирован значительно подробнее. Представляется в этой связи, что для правовой регламентации договора имеет значение отнесение факторингового финансирования ст. 93 БК к банковским операциям, что и предопределило основное его регулирование нормами банковского законодательства. Однако, не смотря на то, что финансирование под уступку денежного требования реализуется на практике посредством банковских операций, возникает оно, изменяется и прекращается путем соглашения сторон, которое оформляется гражданско-правовым договором, требующим своего закрепления нормами ГК. В частности ст. 1 Конвенции устанавливает факторинг как “соглашение о факторинге”, которое заключается между одной стороной (поставщиком) и другой стороной (фактором), в соответствии с которым поставщик может или уступает фактору дебиторскую задолженность, вытекающую из соглашения о продаже товаров, заключенного между поставщиком и его заказчиком (дебитором), иную чем та, что вытекает из продажи товаров, приобретенных преимущественно для личных, семейных или домашних нужд, а фактор выполняет, по крайней мере, две следующие функции: финансирование поставщика, включая займы и досрочные платежи; поддержание счетов, относящихся к

дебиторской задолженности; сбор дебиторской задолженности; защиту от ошибки при погашении долга дебиторами. С учетом данного определения применительно к белорусской системе права современная конструкция понятия договора закреплена в ст. 772 ГК и представлена следующим образом: по договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга) одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору) с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) либо без такого перехода (скрытый факторинг) (п. 1 ст. 772 ГК). Аналогичное понятие по правовому содержанию содержит и ст. 153 БК.

Исходя из приведенного понятия договора можно сделать вывод, что он является двусторонним, возмездным и консенсуальным.

Договор является консенсуальным так как для его заключения достаточно соглашения сторон, оформленного в надлежащем порядке. Это вытекает из конструкции определения договора, по которому фактор не вступает, а именно обязуется вступить в отношения между кредитором и должником.

Двусторонним поскольку договор заключается между двумя сторонами: фактором и кредитором. Должник также фигурирует в отношениях, но непосредственного участия в соглашении фактора и кредитора не принимает. Его согласия на заключение договора кредитором не требуется.

В качестве фактора всегда выступает банк или небанковская кредитно-финансовая организация. Именно субъектный состав на стороне фактора прямо продиктован п. 2. ст. 772 ГК и ст. 153 БК. Более того, поскольку факторинг является банковской операцией, то на ее осуществление необходимо иметь специальное разрешение (лицензию), выдаваемое Национальным банком Республики Беларусь (ст. 93 БК). Таким образом, в данном случае имеет место специальный субъект, и заключение договора на стороне фактора иной коммерческой организацией будет являться незаконным.

БК не содержит ограничений по субъектному составу на стороне кредитора и должника. Представляется, что кредитором может выступать юридическое и физическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность на рентабельной основе, готовое уступить свое требование к должнику на условиях финансирования. Согласно разъяснению Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь (далее – ВХС) договор финансирования под уступку денежного требования может быть заключен также антикризисным управляющим после открытия ликвидационного производства по решению собрания (комитета) кредиторов при условии, что фактором выступает банк или иная кредитная организация, имеющая специальное разрешение (лицензию) на осуществление факторинговых операций.

Следует согласиться с Д.А. Колбасиным в том, что факторинговому обслуживанию не подлежат субъекты хозяйствования, работающие убыточно и объявленные неплатежеспособными, а также бюджетные организации; субъекты хозяйствования, заключающие со своими клиентами долгосрочные договоры и выставяющие счета по завершении определенных этапов работ или до осуществления их (авансовые платежи) [5, с. 345]. И так как данный вид договора является хозяйственным, то в нем не могут выступать кредитором физические лица, не занимающиеся предпринимательской деятельностью, а также некоммерческие юридические лица и организации, не являющиеся юридическими лицами.

Наряду с этим, факторинговое обслуживание наиболее эффективно для мелких и средних предприятий, которые, как правило, испытывают трудности с оборотными средствами. Вследствие недоступности для них обычных рынков капитала возрастает их потребность в краткосрочном коммерческом и банковском кредитах, привлекаемых для пополнения оборотного капитала. Использование факторинга позволяет такого рода фирмам получить денежные ресурсы за поставленные товары в кратчайшие сроки после поставки и направить их снова в бизнес, что, в свою очередь, служит отличным стимулом увеличения оборотов и бизнеса. Как правило, среди компаний, пользующихся факторинговыми услугами, большинство – поставщики продуктов питания или товаров повседневного спроса, а также поставщики сырья и материалов для средних и крупных машиностроительных и химических предприятий.

Представляется, что предмет договора имеет сложную правовую конструкцию. По мнению Д.А. Колбасина [5, с. 344], предметом договора является денежное требование, уступаемое с целью получения денег, выдаваемых в виде кредита, т.е. это сумма денежного обязательства должника, выплачиваемая кредитору с дисконтом. С этим утверждением можно согласиться, поскольку получение денежного требования с дисконтом является первостепенной задачей фактора. Вместе с тем с передачей денежного требования в договоре тесно связано финансирование кредитора, что для него и представляет выгоду в сделке. Из разъяснения ВХС от 24 марта 2006 г., № 03-29/1023 [6] вытекает, что характерным в данном случае является то, что факторинг – это не классическая уступка требования, которая в первую очередь направлена на смену лиц в обязательстве, на замену кредитора, а отдельный вид отношений сторон, где смена лиц в обязательстве является второстепенной, а его главная цель – получение дисконта для фактора и – финансирования для кредитора. В силу того, что исходя из содержания договора достижение цели для сторон невозможно без уступки требования, то предметом договора выступает сочетание финансирования и условия об уступке требования, иными словами – финансирование под уступку требования кредитором фактору с дисконтом. Совокупность этих признаков и составляет предмет договора факторинга, который совпадает с его названием. В свою очередь, согласно ст. 155 БК сама уступка требования также имеет предмет,

которым является денежное требование. При этом договор может быть заключен в отношении требования, срок платежа по которому уже наступил (существующее денежное требование), так и денежного требования, срок платежа по которому наступит в будущем (будущее денежное требование). В последнем случае финансирование кредитора фактором (банком) в наибольшей степени напоминает кредитование.

В случае уступки будущего денежного требования фактор вправе требовать его исполнения только после наступления срока платежа по такому требованию. Если наступление срока платежа обусловлено наступлением определенного обстоятельства (события), фактор вправе требовать исполнения уступленного денежного требования только после наступления такого обстоятельства (события).

По общему правилу последующая уступка денежного требования фактором не допускается. Но если иное не предусмотрено договором факторинга и денежное требование уступлено банку или небанковской кредитно-финансовой организации, то к отношениям сторон применяются все те положения национального законодательства, что действовали в отношении первичной уступки (ст. 158 БК). Кроме этого указания статья 158 БК не содержит иной регламентации порядка последующей уступки. Конвенция также допускает последующую уступку, если она предусмотрена в договоре международного факторинга и устанавливает обязанность кредитора уведомить о ней фактора и должника (ст. 11).

Отграничение факторинга от обычной уступки требования имеет практическое значение. Так, в отличие от классической уступки права требования, которая может быть безвозмездной сделкой, факторинг всегда является возмездным договором, поскольку обязательно предусматривает дисконт между суммой денежного требования должника и суммой, выплачиваемой кредитору. Согласно п. 1 ст. 772 ГК и ст. 153 БК под дисконтом понимается разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору. Дисконт выступает одним из специфических признаков договора и его существенным условием. Вознаграждение банка, как правило, выражается в процентах с указанием их конкретных размеров. Финансирование клиента может производиться с рассрочкой в платежах, а может быть осуществлено незамедлительно. Проценты по факторинговым операциям зависят от многих условий: есть ли счет в банке, какой залог, какое финансовое состояние должника, риски, возможные проблемы, срочность оформления факторинга, гарантии возврата кредита и другие, стоимость привлеченных депозитов. На текущий момент проценты составляют не менее 22,5%. Однако, как показывает банковский опыт, кредитор в конечном счете получает по сделке больше, чем понесенные затраты. Таким образом, сам размер дисконта, порядок его выплаты определяются сторонами в договоре факторинга либо оформляются дополнительным соглашением к договору. Следует учитывать, что размер дисконта вместе с суммой, кото-

рая выплачивается фактором кредитору, не должен превышать сумму денежного обязательства должника. Срок договора, его цена также согласуются сторонами.

Банковским законодательством предусматриваются условия исполнения договора. В частности ст. 156 БК указывает, что должник обязан исполнить денежное требование фактору при условии, что он получил от кредитора либо от фактора письменное уведомление о его уступке, в котором указаны подлежащее исполнению денежное требование, в том числе уплачиваемая фактору сумма денежного обязательства, а также банк или небанковская кредитно-финансовая организация, выступающие в качестве фактора. Более того, уступка денежного требования фактору является действительной, даже если между кредитором и должником существует соглашение о ее запрете (ст. 157 БК).

Выплата должником денежного требования фактору признается исполнением надлежащему кредитору и освобождает должника от выполнения соответствующего обязательства перед кредитором. В подтверждение этого приведем следующий пример из судебной практики. Хозяйственный суд г. Минска (далее – ХС), рассмотрел в открытом судебном заседании дело по иску ЗАО “Банк” г. Минск к ОАО “А” о взыскании 2813711741 рублей, составляющих: 2624393241 рублей основного долга, 147113739 рублей пени за просрочку платежа и 42204761 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами. В обоснование предъявленных требований истец указывает, что в соответствии с договором факторинга от 05.03.2008, заключенным между ЗАО “Банк” и ООО “В”, истец обязался ООО “В” вступать в денежные обязательства между ООО “В” и его покупателями на стороне ООО “В” путем выплаты ООО “В” суммы денежных обязательств покупателей с дисконтом.

Между ООО “В” и ОАО “А” (ответчик) заключен договор поставки от 27.12.2007, согласно которому ООО “В” обязалось поставлять ответчику товар, а ответчик обязался оплачивать полученный товар. Во исполнение договора поставки ответчику был поставлен истцом товар по ТТН на сумму 2624393241 рублей. Согласно договору факторинга ООО “В” уступило в пользу ЗАО “Банк” (истец) право (требование) к ОАО “А” (ответчик) по получению денежных средств на сумму 2624393241 рублей за поставленный товар по вышеуказанным ТТН.

Ответчик был уведомлен об уступке указанных требований письмами ООО “В” в соответствии с пунктом 1.1 договора факторинга. Впоследствии на основании Соглашения от 12.05.2008 истцом ответчику была предоставлена рассрочка исполнения денежного обязательства в соответствии с предусмотренным графиком.

Поскольку в установленные сроки ответчик не выполнил принятые на себя обязательства, истец обратился в ХС с требованием принудительного взыскания с должника денежных средств с начислением договорной неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Ответчик иск не признал по мотивам, изложенным в отзыве. В обоснование своих возражений по существу предъявленного иска ответчик указал, что:

- ответчик был извещен надлежащим образом об уступке права требования денежных средств в пользу ЗАО “Банк”, вместе с тем 21.04.2008 ответчиком получено письмо ООО “В” о погашении задолженности за поставленный товар по договору поставки от 27.12.2007 на общую сумму 1049659110 рублей платежным поручением от 21.04.2008;
 - письмом от 27.05.2008 ООО “В” уведомило ответчика об отмене действия писем (уведомления ответчику об уступке права требования денежных средств считать утратившими силу);
 - по состоянию на 23.06.2008 задолженность ответчика перед ООО “В” по договору поставки погашена;
 - истец должен предъявить исковые требования о взыскании задолженности по договору факторинга к ООО “В”, так как в данном случае имеет место факторинг с правом регресса и Клиент несет риск неоплаты денежных средств должником перед Банком;
 - соглашение от 12.05.2008 о предоставлении рассрочки платежа ответчиком не было получено, фигурирующие в соглашении ТТН от 10.03.2008 и ТТН от 07.04.2008 оплачены платежным поручением от 21.04.2008;
 - истцом пропущены сроки (срок финансирования Клиента по каждому уступленному требованию составляет не более 120 календарных дней, после которого Банк имеет право списывать суммы со всех причитающихся Банку от Клиента платежей со счетов Клиента) предъявления требования к должнику (ответчику) по ТТН;
 - согласно пункту 5.1.1 факторинга по окончании срока финансирования требования о погашении задолженности предъявляются Банком к Клиенту;
 - ООО “В” уступило Банку требование, по которому у ответчика имелось встречное требование к кредитору, а также скрыл обстоятельства, в силу которых должник вправе не исполнять требование.
- Рассмотрев материалы дела, заслушав представителей сторон, оценив представленные доказательства в их совокупности, ХС приходит к следующим выводам. В данном случае условия заключенного между ЗАО “Банк” и ООО “В” договора от 05.03.2008 (дополнительные соглашения к договору) соответствуют договору финансирования под уступку денежного требования (факторинга). Вид факторинга открытый, с правом регресса. В соответствии с частью первой ст. 156 БК должник обязан исполнить денежное требование фактору при условии, что он получил от кредитора либо от фактора письменное уведомление о его уступке. ООО “В” в соответствии с пунктом 1.1 договора факторинга уведомило ответчика (должника) о заключении настоящего договора, что не оспаривается ответчиком. В обоснование недействительности уступленного

требования ответчик ссылается на письмо ООО "В" от 27.05.2008 об отмене действия писем, высланных в адрес ОАО "А". Суд признает несостоятельными указанные доводы ответчика на том основании, что в силу ст. 157 БК уступка денежного требования фактору является действительной, даже если между кредитором и должником существует соглашение о ее запрете (ограничении).

Долг ответчика перед истцом подтверждается актами сверок, должнику была предоставлена рассрочка погашения денежных средств в сумме 2624393241 рублей согласно предусмотренному графику. Возражения ответчика относительно обстоятельств заключения Соглашения от 12.05.2008 г. не принимаются ХС, поскольку не подтверждены определенными доказательствами. На том же основании несостоятельны доводы ответчика об отсутствии долга перед истцом. При открытом факторинге с правом регресса с кредитором заключается договор поручительства или включаются соответствующие условия о поручительстве в договор факторинга, согласно которому кредитор берет на себя обязательство отвечать за неисполнение должником обязательств по оплате товара. В связи с отсутствием такого условия в договоре и отсутствием отдельного договора поручительства, ответчик обязан отвечать перед истцом.

Поскольку ответчик в полном объеме не исполнил обязательство по оплате, истец правомерно предъявил требование о принудительном взыскании 2624393241 рублей.

Ненадлежащее исполнение денежного обязательства повлекло начисление договорной неустойки и процентов за пользование чужими денежными средствами в порядке статьи 366 ГК. При данных обстоятельствах иск подлежит удовлетворению в части взыскания 2624393241 рублей основного долга, 42204761 рублей пени и 42204761 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами. В удовлетворении остальной части иска следует отказать. На основании изложенного суд решил взыскать с ОАО "А" в пользу ЗАО "Банк" 2624393241 рублей основного долга за оплату товара, 42204761 рублей пени за просрочку платежа и 42204761 рублей процентов за пользование чужими денежными средствами, а всего 2708802763 рублей, кроме этого, 28137118 рублей расходов по госпошлине [6].

Данный пример наглядно показывает механизм действий кредитора и должника при исполнении ими своих обязательств друг перед другом.

В обязанности кредитора входит:

1) подтверждение действительности уступленного денежного требования документами, удостоверяющими его право требования к должнику. В ином случае кредитор несет перед фактором ответственность за недействительность уступленного денежного требования;

2) письменное уведомление должника об уступке требования. Эта обязанность может относиться и к фактору. При надлежащем исполнении кредитором условия об уведомлении должника, даже соглашение

сторон о ее запрете или ограничении не имеет юридической силы. В данном случае кредитором все обязательства перед должником и фактором были исполнены. Как следствие и действия фактора были законны. И в результате ненадлежащего исполнения денежного обязательства должником, он понес предусмотренную законом ответственность.

Несколько иначе регулируется вопрос о запрете или ограничении уступки права требования, если договор факторинга заключается на международном уровне. В частности ст. 6 Конвенции предусматривает, что уступка не имеет силы по отношению к должнику, если во время заключения договора купли-продажи товаров он осуществляет свою деятельность на территории Договаривающегося государства, которое сделало заявление о такой недействительности (ст. 18 Конвенции).

В зависимости от конкретной ситуации должник также имеет права, которые он может реализовать непосредственно перед кредитором или фактором. Так, ст. 160 БК предусматривает, что должник вправе против требований фактора предъявить к зачету основанные на договоре с кредитором денежные требования, которые имелись у должника к моменту получения письменного уведомления об уступке денежного требования фактору, и срок которых наступил до его получения, либо если срок не указан или определен моментом востребования. При этом зачет требований должника, основанных на нарушении кредитором соглашения о запрете (ограничении) уступки денежного требования, не допускается. А статья 161 БК закрепляет, что при нарушении кредитором своих обязательств по договору, заключенному с должником, должник не вправе требовать от фактора возврата суммы денежного обязательства, уплаченной фактору по уступленному денежному требованию, при условии, что должник вправе получить такую сумму непосредственно от кредитора, за исключением случая, когда фактор не предоставил кредитору сумму денежного обязательства, связанного с уступкой денежного требования.

Во многом исполнение договора на практике зависит от его вида. Договор подразделяется на виды по следующим критериям:

1. Если должник уведомлен о заключении договора факторинга, по которому права кредитора переходят к фактору, то факторинг является открытым. В обратном случае заключается скрытый факторинг. При скрытом факторинге исполнение должником денежного требования кредитором признается исполнением надлежащему кредитору (ст. 163 БК).

2. В зависимости от места проведения факторинг делится на внутренний, если сторонами договора факторинга являются резиденты; международный, если одна из сторон договора факторинга – нерезидент. Законодательство не содержит ограничений при проведении факторинговых операций, связанных с уступкой денежного требования при осуществлении внешнеторговых сделок. Это значит, что договор факторинга может быть заключен и тогда, когда в качества должника выступает иностранный субъект [7]. Ввиду этого факторинговые операции могут осуществляться в иностранной валюте, что подтверждается ст. 11 Поста-

новления Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 1 декабря 2009 г., № 418: бухгалтерский учет финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в иностранной валюте осуществляется с учетом требований нормативных правовых актов Национального банка, регламентирующих порядок проведения операций в иностранной валюте [4].

3. По условиям платежа между фактором и кредитором факторинг делится на договор без права обратного требования (регресса), когда фактор несет риск неоплаты должником денежных требований; и с правом обратного требования (регресса), когда кредитор несет риск неоплаты должником денежных требований.

Для Беларуси наиболее характерно факторинговое обслуживание с правом регресса или без него. В рамках факторинга с правом регресса банку предоставляется право обратного требования к поставщику возместить банку уплаченную сумму. При заключении такого вида факторингового договора кредитор несет риск по платежным требованиям, переданным банку (фактору), причем кредитору могут быть возвращены неоплаченные требования в случае отказа плательщика от их оплаты. А именно, фактор вправе предъявить к кредитору требование о возмещении:

- суммы денежного обязательства, не уплаченной должником, и причиненных убытков в случае, если должник не уплатил фактору сумму денежного обязательства, причитающуюся ему по уступленному денежному требованию, или уплаченная сумма оказалась меньше причитающейся суммы.
- причиненных убытков в случае, если должник просрочил уплату фактору суммы денежного обязательства, причитающейся ему по уступленному денежному требованию (ст. 162 БК).

Договор факторинга без права регресса заключается в тех случаях, когда возможность неплатежа со стороны покупателя маловероятна. По договору факторинга без права обратного требования (регресса) кредитор не отвечает за неисполнение (ненадлежащее исполнение) должником уступленного денежного требования. Данный договор полностью ограничивает поставщика от каких-либо рисков неплатежа или потери прибыли, в отличие от факторинга с правом регресса, который лишь снижает риск поставщика в данной сделке. То есть гарантированный и своевременный возврат денежных средств может обеспечиваться поставщику только при заключении договора факторинга без права регресса. Использование этих видов факторинга связано с возможными для банка рисками, которые могут возникнуть при отказе плательщика от выполнения своих обязательств.

Заключение

Таким образом, договор факторинга представляет собой основанное на законе обязательство, согласно которому фактор и кредитор вступают в правоотношения с целью получения обоюдной выгоды. Выгода факто-

ра выражается в дисконте, а кредитора – в финансировании текущих расходов, погашении дебиторской задолженности, вывода предприятия на рентабельную основу и т.д. Размер дисконта, полученного банком, не является в данном случае убытком для кредитора, так как конечный результат хозяйственной деятельности с помощью финансирования призван погасить данную разницу и получить прибыль. Гарантированный успешный результат для кредитора наиболее возможен в случае факторинга без права регресса.

Финансирование по договору в обязательном порядке сопровождается уступкой права требования от кредитора к фактору. Именно этот факт отличает факторинг от обычного кредита, так как погашение выданной банком суммы осуществляется за счет долга должника перед кредитором, право взыскать который переходит к фактору. Отсюда финансирование и уступка права требования по договору не делимы и составляют единый предмет факторинга.

Объем факторинговых операций в Беларуси неуклонно растет. Все больше банков декларируют желание заниматься факторингом. Наиболее крупным поставщиком таких услуг в Республике Беларусь является АСБ “Беларусбанк”. Предоставление качественных факторинговых услуг на уровне мировых стандартов требует наличия опытного персонала, отлаженной технологии, высококлассного программного обеспечения как для работы самого факторингового подразделения, так и для информационно-учетного сопровождения поставщика.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. О международном факторинге: Конвенция УНИДРУА от 28 мая 1988 года // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
2. Гражданский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. (в редакции Закона от 8 июля 2008 г.) // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
3. Банковский кодекс Республики Беларусь: Кодекс Республики Беларусь от 7 декабря 1998 г. (в редакции Закона от 8 июля 2008 г.) // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
4. Об утверждении инструкции по бухгалтерскому учету финансирования под уступку денежного требования (факторинга) в банках Республики Беларусь: Постановление Совета директоров Национального банка Республики Беларусь от 1 декабря 2009 года, № 418 // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.
5. *Колбасин Д.А.* Гражданское право. Особенная часть : учеб. пособие / Д.А. Колбасин. – Минск : Амалфея, 2006. – 768 с.
6. О заключении договора уступки требования: Разъяснение Высшего Хозяйственного Суда от 24 марта 2006 года, № 03-29/1023 // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.

7. О договоре факторинга: Разъяснение Высшего Хозяйственного Суда от 3.10.2008, № 03-29/2066 // “Эталон” / База “Законодательство”, Национальный центр правовой информации Республики Беларусь. – Минск, 2010.

Поступила в редакцию 17.12.2010 г.