

М.С. Храповицкий

*УО «Белорусский государственный университет»
(Республика Беларусь, Минск)*

ФАКТОРИНГ КАК ОДНА ИЗ ФОРМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ

В работе рассматриваются правовые отношения, возникающие при заключении договора финансирования под уступку денежного требования, история становления правового института, его основные особенности. Изучение перечисленных вопросов дает основание говорить о том, что договор факторинга является сложной сделкой, включающей в себя элементы различных видов обязательств. Остановимся на ключевых отличиях договора факторинга от схожих правоотношений.

Чаще всего его отождествляют с уступкой требования. Однако это не является правильным, так как договор скрытого факторинга не имеет ничего общего с уступкой требования, а договор открытого факторинга, хотя в своей основе и содержит цессию, в качестве объекта рассматривает иные отношения [1].

Кроме того, можно указать и на другие отличия факторинга от уступки права требования [2]:

- в отличие от уступки требования договор факторинга всегда возмездный в силу того, что фактор приобретает право требования с определенной выгодой для себя (дисконтом);
- договор факторинга всегда является двусторонним в силу того, что поставщик передает или обязуется передать денежное требование, а фактор обязуется выплатить за это поставщику определенную денежную сумму. Уступка требования может представлять собой одностороннее обязательство (например, в случае безвозмездной цессии);

- сторонами уступки требования могут быть любые участники гражданского оборота. В качестве же сторон договора факторинга выступают: поставщик товаров (работ, услуг) с одной стороны, и специализированная организация (банк) – с другой;

- предметом уступки требования могут быть практически любые обязательства, предметом факторинга являются лишь денежные обязательства, вытекающие из договора купли-продажи (мены) или подряда (возмездного оказания услуг).

Однако, несмотря на указанные выше отличия, на практике возникнет вопрос о том, вправе ли новый кредитор приобрести денежное тре-

бование старого кредитора с уплатой ему соответствующего денежного возмещения, так как если будет приобретаться «за деньги» неденежное требование, то сходство с факторингом будет отсутствовать [3].

Данного сходства не будет и в случае, если в обмен на денежное требование, которое является имущественным правом, будут на основе мены передаваться вещи или иные имущественные права. Кроме того, избежать сходства с факторингом можно и путем покупки денежного требования без дисконта, то есть заплатить за денежное требование сумму, равную ему [4].

Отличить же нового кредитора в рамках цессии от фактора на практике можно, только установив, является ли для нового кредитора данная деятельность промыслом или нет. Если коммерческая организация постоянно занимается деятельностью по покупке с дисконтом уступаемого требования, то она непременно должна для осуществления специализированной деятельности иметь специальное разрешение (лицензию) Национального банка Республики Беларусь [5].

Рассматривая указанную проблему, нельзя не учитывать позицию, что занял Высший Хозяйственный Суд Республики Беларусь по данному вопросу. Суть ее изложена в постановлении Президиума Высшего Хозяйственного Суда Республики Беларусь от 21 апреля 2001 г. № 7 «Об обзоре судебной практики рассмотрения споров, возникающих в связи с уступкой требования (цессией) и переводом долга».

В этом постановлении, в частности, приводится обзор судебной практики по спорам, возникающим в связи с уступкой требования. При анализе таких споров Президиум Высшего Хозяйственного Суда пришел к выводу, что совершение договора уступки требования, по которому новый кредитор рассчитывается с первоначальным кредитором денежными средствами в размере уступаемого требования, является законным и подобная сделка подлежит безусловному исполнению сторонами и не может быть признана недействительной.

Что касается договора уступки требования, в соответствии с которым новый кредитор перечисляет первоначальному кредитору сумму денежного обязательства должника за вычетом дисконта, то указанный договор Президиумом Высшего Хозяйственного Суда признается исключительно договором факторинга [6].

Из изложенного видно, что Президиум Высшего Хозяйственного Суда не исходит из необходимости наличия каких-либо дополнительных критериев для отличия уступки требования, при которой наблюдается дисконт, от факторинга. Тем самым Президиум Высшего Хо-

зяйственного Суда считает, что любая, даже разовая, сделка уступки требования с дисконтом может осуществляться лишь при наличии у нового должника лицензии [7].

Если же принимать во внимание международную практику по договорам факторинга, то обязательным его условием зачастую является предоставление фактором клиенту дополнительных финансовых услуг, включая ведение бухгалтерского учета [8].

В таком случае отличия от уступки права требования становятся более явными, что позволяет избежать большинства описанных выше коллизионных моментов. Представляется необходимым развитие договора факторинга в отечественном законодательстве именно по такому пути.

Литература:

1. Гражданское право: учебник в 2 ч. / Т.В. Авдеева, С.М. Ананич [и др.]; под общ. ред. В.Ф. Чигира. – Минск: Амалфея, 2002. – Ч. 2. – 1008 с.
2. Белов, В.А. Факторинг (юридическая природа и соотношение со смежными сделками) / В.А. Белов // Бизнес и банки. – 1998. – № 30. – С. 4–5.
3. Завидов, Б.Д. Договор банковской гарантии и факторинга / Б.Д. Завидов. – М.: Приор, 2002 – 32 с.
4. Кирильчик, А.А. Перспективы применения факторинга и форфейтинга в Республике Беларусь / А.А. Кирильчик // Промышленно-торговое право. – 2010 г. – №10. – С. 21–27.
5. О лицензировании отдельных видов деятельности: Указ Президента Респ. Беларусь, 01.09.2010 г., N 1/11914 : в ред. от 21.06.2012 г. // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
6. Об обзоре судебной практики рассмотрения споров, возникающих в связи с уступкой требования (цессией) и переводом долга: постановление Президиума Высшего Хозяйственного суда, 21.04.2001 г., №7 // Консультант Плюс: Беларусь. Технология 3000 [Электронный ресурс] / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2013.
7. Липовецкая, Т.Л. Некоторые вопросы регулирования гражданским законодательством договора финансирования под уступку денежного требования / Т.Л. Липовецкая // Актуальные проблемы гражданского права: сб. статей под ред. С.С.Алексеева. – М., 2000. – С. 261–295.
8. Новоселова, Л.А. Сделки уступки права (требования) в коммерческой практике. Факторинг / Л.А. Новоселова. – М.: Статут, 2004. – 494 с.

9. Банковский кодекс Республики Беларусь от 25.10.2000 года №441-З (в ред. от 14.06.2010 г. №132-З) // Национальный реестр правовых актов Республики Беларусь. – 2010. – №147. – 2/1684.

М.А. Чеглова

*ФГОБУ ВПО "Финансовый университет
при Правительстве Российской Федерации"
(Российская Федерация, Москва)*

РОЛЬ НАЛОГА НА ПРИБЫЛЬ В ФОРМИРОВАНИИ ДОХОДНОЙ ЧАСТИ КОНСОЛИДИРОВАННОГО БЮДЖЕТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Необходимо отметить, что налога на прибыль является одним из ключевых составляющих при формировании консолидированного бюджета Российской Федерации. Доходы консолидированных бюджетов Российской Федерации в 2011-2012 гг. составляли более 50% [3]. Формирование доходов консолидированного бюджета Российской Федерации в 2012 году было обеспечено за счёт поступления следующих налогов: НДПИ – 23 %, налога на прибыль организаций – 22%, НДФЛ – 20, а также НДС – 17%. В 2011 году налог на прибыль организаций занимал высшую ступень при формировании доходной части. Однако ключевыми составляющими консолидированных бюджетов субъектов Российской Федерации являются совсем иные налоги. В 2012 году формирование дохода было обеспечено в основном следующими налогами: НДФЛ – 37%, Налог на прибыль – 35%, имущественные налоги – 14%, а также акцизы составили 8%.

По сравнению с 2011 годом, совокупная доля налогов в 2012 году снизилась на несколько процентных пунктов, в том числе доля налога на прибыль уменьшилась на 3%.

Одной из приоритетных задач экономической политики должна быть активизация регулирующей функции налога на прибыль. Если рассматривать налог на прибыль, в разрезе значения федерального масштаба, то он является одной из главных частей дохода, обеспечивающей выполнения функций и задач государства. Ключевую роль сыграли новации в области налогового законодательство: ставка налога была уменьшена, был расширен список расходов, определенный для налогообложения, а также была введена «амortизационная премия».