

Г. Сальнікова, асистент НЮА України

Про деякі види договорів з елементами посередництва

Посередництво, досить поширене в підприємстві, становить собою діяльність посередника за дорученням та в інтересах свого клієнта з метою забезпечення реалізації продукції клієнта або придбання її для замовника, встановлення господарських зв'язків між партнерами. Різновидам посередницької діяльності відповідають різні види договорів. Як правило, виділяють такі їх види:

1) договір доручення (посередник — повірений, що діє за дорученням клієнта, від його імені і за його рахунок);

2) договір комісії (посередник — комісіонер, що діє за дорученням клієнта і за його рахунок, але від свого імені);

3) договір по наданню посередницьких послуг, довгостроковий договір з брокером на біржі (посередник тільки надає клієнту послуги, пов'язані з пошуком партнерів, збиранням інформації, брокерськими операціями, не вступаючи у стосунки з третіми особами)¹;

¹ Див.: Правове регулювання посередницької діяльності // Збірник рішень і арбітражної практики ВАСУ. 1995. № 1. С. 132.

4) договір купівлі-продажу, коли між виробником і споживачем виникає посередник, що купує та реалізує товар за свій рахунок і від свого імені².

² Див.: Розподіл відповідальності між сторонами в договорах, що регулюють посередницьку діяльність // Там само. С. 118.

Разом з тим у підприємницькій практиці України все більше поширюються раніш невідомі нам договори, в яких можна виділити елементи посередництва. До них належать, зокрема, такі договори, як лізинг та факторинг.

Лізинг (від англ. leasing — здавати та брати майно в найми) на практиці становить собою особливу форму орендних відносин, що забезпечують фінансування інвестицій за посередництвом спеціалізованої фірми або комерційного банку.

Основними та принциповими відмінностями лізингу від оренди є механізм придбання майна орендодавцем (лізингодавцем) та умови його передачі безпосередньому користувачу — орендарю (лізингоодержувачу). При лізингу орендоване майно може придбатися лізингодавцем спеціально для конкретного

лізингоодержувача і, як правило, при безпосередньому виборі останнім як виду обладнання чи іншого майна, так і його постачальника. Таким чином, одержувач сам вибирає необхідне йому майно, визначає постачальника та умови договору купівлі-продажу, а також приймає дане майно у постачальника. Лізингова фірма виконує тільки посередницьку функцію у цих відносинах, підписуючи договір купівлі-продажу з підприємством-виробником та сплачуючи вартість вибраного лізингоодержувачем майна¹. Класичний лізинг припускає участь в договорі трьох сторін: виробника — підприємство, яке випускає обладнання; його покупця (лізингову компанію або комерційний банк), який купує обладнання у виробника і передає його в користування; користувача — юридичну або фізичну особу, яка використовує це обладнання в своїх цілях.

¹ Див.: *Кохно А.* Лізинговые и факторинговые операции: проблемы и перспективы применения в России и СНГ // Юрид. мир. 1998. № 8. С. 32.

Лізингоодержувач, вибравши необхідне обладнання та постачальника, звертається до посередника — лізингову компанію — з пропозицією укласти лізинговий договір. Лізингодавець, проаналізувавши платоспроможність лізингоодержувача і можливість наступної реалізації запропонованого об'єкта угоди, перевіряє умови договору купівлі-продажу, раніш узгоджені лізингоодержувачем і постачальником, та підписує договори про лізинг з лізингоодержувачем та купівлі-продажу з постачальником, після чого сплачує вартість майна. Лізингоодержувач приймає майно у постачальника і здійснює орендні платежі лізингодавцю в установлені за домовленістю розміри та строки. Використання об'єктів лізингу є економічно вигідним для всіх суб'єктів лізингового договору. Виробник збуває свою продукцію в умовах насичення ринку товаром. Фірма-лізингодавець одержує прибуток у вигляді орендної платні, яка включає до себе вартість обладнання, що здається в оренду; амортизаційні відрахування; відсоток по довгостроковому банківському кредиту; комісійні, а також платню за надання лізинговою фірмою додаткових послуг лізингоодержувачу (дослідження ринку обладнання, транспортні послуги, ремонт, страхування тощо)¹.

¹ Див.: *Кохно А.* Вказ. праця. С. 33–34.

Отже, в договорі лізингу можна виділити елементи таких “посередницьких” договорів, як договір купівлі-продажу, підписаний в результаті особливих посередницьких дій лізингової компанії, і договір на надання посередницьких послуг лізингоодержувачу.

Лізинг відрізняється від кредиту, забезпеченого закладом, тим, що при виконанні основного зобов’язання (кредитного договору) право власності на предмет закладу звільняється від будь-яких обтяжень, тоді як виконання договору лізингу може призвести до переходу права власності на об’єкт лізингу до лізингоодержувача. В лізингових відносинах можуть брати участь й інші суб’єкти: інформаційно-посередницькі фірми, що здійснюють пошук партнера для лізингового договору — крім звичайних брокерських послуг за бажанням замовників забезпечуючи постійне консультативне обслуговування, надання допомоги при вирішенні фінансових, юридичних, постачальницьких та інших проблем;

фінансово-посередницькі організації (банки та інші інвестори) — забезпечуючи фінансові гарантії для невеликих лізингових фірм, які не мають достатніх особистих засобів для проведення великих лізингових операцій.

В таких випадках у договорі, як правило, враховуються вимоги фінансового посередника, наприклад, по ставці орендної платні, тривалості договору тощо².

² Див.: Лізинг в рыночной экономике // УМКВО. 1992.

Лізингодавцем можуть виступати спеціалізовані лізингові фірми, компанії, фінансові організації, підприємства, що виробляють предмети лізингу або самостійно, або через свої служби, які займаються їх збутом, торгові посередницькі та інші організації, приватні підприємці, а також фізичні особи¹.

¹ Див.: *Старцев А.* Юридическая сущность и правовое закрепление лизинговых операций // Предпринимательство, хозяйство и право. 1998. № 2. С. 10.

Так само, як і лізинг, факторинг (від англ. factor — агент, комісіонер, посередник) одержав поширення в США у середині 60-х років. У загальному вигляді факторинг становить собою переуступку постачальником посереднику (фактору) права одержання платежів з покупця або договір про купівлю права.

Факторинг є різновидом торговельно-комісійної операції і включає до себе елементи традиційного короткострокового кредитування та вексельного кредитування, однак відрізняється як від першого, так і від другого. На відміну від факторингу вексельна форма кредитування не дає гарантій в своєчасній оплаті, а примусове виконання вексельних обов'язків вимагає додаткових витрат. У випадку кредитування весь ризик неплатежів, а відповідно і повернення кредиту, покладається на кредитора, тобто на постачальника. Факторинг же дозволяє постачальнику звести до мінімуму, а то й зовсім зняти з себе весь комерційний ризик. Перевагу одержує і посередник — комерційний банк або факторингова компанія. Відвантаживши товар, постачальник висуває покупцю вимогу-доручення, вказуючи в реквізитах одержувача дані фактор-банку, і одночасно висуває вимогу-доручення за адресою фактор-банку на суму, встановлену факторинговою домовленістю. Фактор-банк акцептує висунуту йому вимогу-доручення і терміново оплачує її. Остаточний розрахунок між фактором та постачальником проводиться або в міру надходження коштів від покупця за одержані товари, або в інші строки, встановлені за факторинговою домовленістю. При цьому фактор-банком з додаткових сум, як правило, утримується комісійна винагорода, яка складається з плати за факторингові послуги (рекламні, бухгалтерські, інформаційні та ін.) і відсотку за одержані в кредит кошти².

² Див. *Кохно А.* Вказ. праця. С. 36–37.

Факторинг можна охарактеризувати і як процес переуступки факторинговій компанії (банку) невиплачених боргових вимог, що виникають між контрагентами в процесі реалізації товарів та послуг на умовах комерційного кредиту, в поєднанні з елементами бухгалтерського, інформаційного, збутового, страхувального, юридичного та інших видів обслуговування постачальника¹.

¹ Див.: *Внукова Н.* Факторинг в риночній економіці. Х., 1997. С. 17.

У факторинговій операції беруть участь три сторони: фактор-посередник (комерційний банк або спеціалізована факторингова компанія), постачальник та покупець. Оскільки факторингові операції можна визначити як діяльність по придбанню права особою, яка діє в інтересах іншої юридичної особи, то й договір факторингу можна

віднести до категорії посередницьких². Проте факторинг може і не бути таким, якщо факторингова компанія сама стає кредитором стосовно боржника³.

² Див.: *Красько И.* Договір факторинга // *Предпринимательство, хозяйство и право.* 1996. № 6. С. 3.

³ Див.: *Внукова Н.* Вказ. праця. С. 34.

Надійшла до редколегії 15.06.99