

20.09.2020

Друзья,

Истоки. Со многими из вас мы уже поделились тем, что с партнёрами готовим в большую конференцию по реструктуризации бизнеса. Будем говорить и о корпоративных вопросах, и о гражданско-правовых, и о банкротстве, и о сопутствующих судебных делах. При подготовке мы обратились в массы с призывом указать на сложные задачи, которые возникли в ходе Due Diligence или в процессе реструктуризации бизнеса. Призыв остаётся актуальным, а сегодня мы комментируем один из таких вопросов — он показался нам настолько интересным, что мы решили не дожидаться конференции.

А вот и вопрос. Сформулирован он был лаконично: «применение агентского договора при приобретении прав (требований)». Имеется в виду сделка, где агент от своего имени приобретает требование, а затем передаёт принципалу.

Первый вопрос, который интуитивно возникает: так можно? Оснований для отрицательного ответа мы не обнаружили. Другими словами да, можно. В этом контексте право (требование) можно рассматривать как товар; у требования нет особой природы, которая делала бы невозможной приобретение его агентом от своего имени для принципала. В частности, такой вывод мы делаем из ст. 990 ГК в главе о договоре комиссии (к которой нас отсылает ст. 1011 ГК в главе об агентировании) — комиссионер (агент) обязан по поручению комитента (принципала) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счёт комитента (принципала).

На практике такое происходит и суды не возражают. Мы обнаружили достаточное количество судебных споров, где сторонами были заключены подобные сделки, и среди судебных актов не оказалось ни одного, где суды отказались бы признавать саму возможность приобретения требования по агентскому договору.

С практической точки зрения отметим, что у такой сделки есть вторая часть, требующая внимательности при оформлении — передача принципалу агентом (а) требования или (б) взысканного по требованию. Попутно возникают частные вопросы, требующие внимания, например, право агента на зачёт против должника (вдруг окажется), значение для должника личности первоначального кредитора и агента как приобретателя¹ и т.д.

В конечном итоге передача требования принципалу агентом представляет собой вторую цессию (об этом напрямую говорится в п. 2 ст. 993 ГК). Буквально — передача прав по договору уступки. Этакая цессия цессии.

Рекомендуем урегулировать агентским договором и механизм «принудительного изъятия» требования у агента по п. 2 ст. 993 ГК. Здесь нам на помощь приходит та самая особая природа требования, отличающая его от товара-вещи. Договор уступки агент → принципал может

¹ См. в этой связи п. 10 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21 декабря 2017 г. № 54 «О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки» («**Постановление ВС 54**»)

быть «зашит» в агентский договор и «срабатывать» автоматически по требованию принципала. При правильной договорной формулировке от цессионария (агента в нашем случае) не потребуется активное действие — «передача» требования. Это заключение с лёгкостью выводится из п. 5 Постановления ВС 54, где говорится о том, что совершение распорядительной сделки не требуется, если только она не следует из соглашения сторон. Наша рекомендация особо урегулировать этот деликатный момент следует всё из того же п. 2 ст. 993 ГК — в частном случае агент «обязан передать» принципалу права по сделке. Буквально толкуя этот тезис, суд может прийти к нежелательному (если мы за принципала) выводу — для передачи требования агент и принципал должны совершить распорядительную сделку. Избежать этого можно грамотным договорным регулированием.

В этой связи не забываем и о доказательствах должнику о переходе требования по второму абз. п. 1 ст. 385 ГК (может потребоваться раскрытие агентского договора должнику).

Второй вопрос, который неизбежно появится у юриста: а зачем они так сделали? Почему бы принципалу не приобрести требование напрямую у cedentа? Некоторые варианты мы обнаружили в судебной практике.

Разумеется, у сторон могут присутствовать разумные экономические мотивы. Однако бывает, что стороны создают «схемы», чтобы прикрыть реально совершаемые сделки (или их отсутствие), а это открывает дорогу к признанию соответствующих договоров недействительными по ст. 170 ГК.

(1) Например, первоначальный приобретатель требований уходит в банкротство, и вдруг («задним числом») появляется договор комиссии. Приобретатель заявляет, что приобрёл требования не для себя, а для принципала, значит, они не должны попасть в конкурсную массу².

(2) Другая ситуация — кредитор нанимает фирму для взыскания долгов. И всё может быть хорошо, но юристы часто путаются в оформлении. Итак, кредитор привлекает агента для получения задолженности и для этой цели уступает агенту требование. «Договор цессии заключен во исполнение агентского договора». В одном из дел³ кассационный суд верно отметил, что *«агентские правоотношения и отношения по уступке прав требования имеют различное правовое регулирование, направлены на различные правовые цели и имеют различные правовые последствия»*. Всё сводится к известному десятилетиями спору о том, выбывает ли cedent (принципал) из обязательства. Если не выбывает — нет и цессии.

Разумеется, ВС высказался об этом⁴, когда допустил ситуацию, где новый кредитор платит первоначальному часть того, что взыщет с должника (со ссылкой на ст. 421 ГК — свобода договора). Именно такая ситуация ранее становилась основанием недействительности

² См., например, Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 20 марта 2020 г. N Ф07-869/20 по делу N А56-54903/2012. Дело описывает не идентичную ситуацию, однако правовая логика вполне применима для примера.

³ Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 5 июля 2019 г. № Ф09-4625/19 по делу № А76-20522/2018

⁴ Последний абз. п. 1 Постановления ВС 54

цессии (первоначальный не выбывает из обязательства, поскольку претендует на часть исполненного, зависит от обязательства, остаётся в нём). Эту практику ВС, будем надеяться, прекратил, однако споры о том, «выбывает или нет», такой ситуацией не исчерпались. В рассмотренном выше деле суд указал: *если уступка требования является способом расчетов принципала-цедента по агентскому договору за неисполненные обязательства по оплате перед агентом, и после ее исполнения должником новому кредитору, завершается возвратом полученного по ней цессионарием цеденту, то указанная сделка фактически не направлена на те правовые последствия, для целей которых она заключалась, а прикрывает собой иные сделки, правоотношения. То есть, установлена притворность = недействительность.*

(3) Действие в чужом интересе может быть невозможно и на торгах. Логика простая: победитель торгов — агент, а не принципал. На сто процентов подходящего дела мы не нашли, но есть такие, которые демонстрируют этот подход в действии⁵.

Краткость, которой мы стараемся придерживаться, возможно, в этом случае чрезмерна — мы выборочно показали некоторые аспекты сочетания агентирования и цессии и привели в пример лишь несколько дел из десятков, которые мы посмотрели, когда готовили эту рассылку. Надеемся, всё же оказалось полезно — подтолкнуло к правильным размышлениям. Будем рады прокомментировать частные ситуации, связанные с рассмотренной темой.

Как обычно, если появятся идеи или вопросы, пожалуйста, обращайтесь law@popov-law.com.

С уважением,
Попов Юридические Услуги

⁵ Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 25 апреля 2014 г. № ВАС-12659/13 «Об отказе в передаче дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации»