

## КУПІВЛЯ-ПРОДАЖ І ФАКТОРИНГ ЯК ПІДСТАВИ (КАУЗИ) ЦЕСІЇ

### SALE CONTRACT AND FACTORING AS GROUNDS (CAUSES) OF CESSION

Дужник Д.О., студент IV курсу факультету адвокатури  
Національний юридичний університет імені Ярослава Мудрого

Статтю присвячено дослідженню договірних конструкцій купівлі-продажу права вимоги та факторингу. Досліджено ґенезу інституту заміни кредитора у зобов'язанні, що походить від інституту процесуального представництва з часів Давнього Риму. Визначено головні риси заміни кредитора у зобов'язанні: обмеження щодо предмету зобов'язання, особливості процедури, коло прав, що набуваються новим кредитором. Вивчено практичну Верховного Суду у справах про розмежування договорів купівлі-продажу та факторингу.

У роботі досліджено співвідношення між цесією та договорами, на виконання яких вона здійснюється. Встановлено, що правочином, на виконання якого укладається цесія може виступати будь-який правочин з передачі права власності, зокрема – договір купівлі-продажу. Співвідношення між таким правочином та цесією збігається із співвідношенням договору купівлі-продажу та традицією, де традиція виступає безпосереднім переданням предмету правочину. За таких умов, цесія виступає лише традицією особливого предмету – права вимоги до третьої сторони.

У дослідженні особливу увагу приділено розмежуванню договорів купівлі-продажу та факторингу. Визначено, що предметом договору купівлі-продажу права вимоги є власне право вимоги до третьої сторони, предметом же факторингу є грошові кошти, що надаються фактором у якості фінансування клієнта.

Законодавче регулювання договору факторингу встановлює додаткові вимоги до нового кредитора – ним може виступати лише банк чи інша фінансова установа. Таке обмеження породжує низку спорів щодо юридичної кваліфікації правочинів, що опосередковують передавання права вимоги. У дослідженні запропоновано розмежовувати правочини виходячи із мети укладення договору, опосередкованою ознакою якої може бути походження ініціативи до укладення такого правочину, що лежить на стороні платника: клієнта або покупця, який і набуває предмет договору.

**Ключові слова:** договір купівлі-продажу, факторинг, цесія, заміна кредитора.

The article is devoted to the study of the demarcation of contractual constructions of the sale contract of the right of claim and factoring. At article was explore the history of the institution of transfer of obligation, which derive from the institution of procedural representation in Ancient Rome. The main features of the replacement of the creditor in the obligation are restrictions on the subject of the obligation, peculiarities of the procedure and the range of rights acquired by the new creditor. The practice of the Supreme Court in cases of demarcation of the purchase and sale agreement and factoring was studied too.

The paper explore the relationship between the cession and the contracts for the execution of which it is carried out. It has been established that the deal for the execution of which the cession is concluded can be any deal on the transfer of the right of ownership, in particular, a sales contract. The relation between such a deal and cession coincides with the relation between a contract of sale and tradition, where tradition is a direct transfer of the subject of the deal. Under such conditions, cession acts only as a tradition of a special subject – the right of claim to a third party.

In the article, special attention was paid to explore of the demarcation of sales and factoring contracts. It was determined that the subject of the sale contract of the right of claim is the right of claim against the third party, while the subject of factoring is money which provided by the factor as financing of the client.

The legislative regulation of the factoring contract establishes additional requirements for the new creditor – it can be only a bank or other financial institution. Such regulation gives rise to a number of disputes regarding the legal qualification deals of transfer of the right of claim. In the article, author propose to demarcate deals based on the purpose of concluding the contract. An indirect sign of the purpose can be the origin of the initiative to conclude such a transaction, which correlates of the payer: the client or buyer, who obtain the subject of the contract.

**Key words:** sales contract, factoring, cession, transfer of obligation.

Право реагує на запити обороту та створює такі механізми, що максимально задовольняли б потреби економічної діяльності. Однак, зокрема у випадку заміни кредитора у зобов'язанні, існують різні правові явища, що мають спільні риси і винайдені задля задоволення схожих потреб.

Уявімо ситуацію: юридична особа купує право вимоги за кредитним договором, а боржники оскаржують купівлю. Вони вказують, що було укладено договір факторингу, та оскільки новий кредитор не має статусу фінансової установи, то не може укласти такого правочину<sup>1</sup>. Сторони посилаються на ледь помітні відмінності у договорах купівлі-продажу права вимоги та факторингу, та перед судом стоїть доволі складна задача: правильно кваліфікувати відносини, що склалися між сторонами. Адже якщо новий кредитор не має статусу банку чи фінансової установи, то він може набути право вимоги лише за договором купівлі-продажу, але не за договором факторингу.

Заміна кредитора у зобов'язанні історично походить від інституту процесуального представництва. У часи Давнього Риму, третя особа вступала у судовий процес замість кредитора із правом вимагати від боржника виконання зобов'язання на свою користь [1, с. 347]. Нині, сучасна практика Верховного Суду вказує на цілковиту заміну кре-

дитора у зобов'язанні, зокрема у постанові від 04 червня 2020 року у справі № 910/1755/19 Суд зазначає, що:

«... у зв'язку із заміною кредитора в зобов'язанні саме зобов'язання зберігається цілком і повністю, змінюється лише його суб'єктний склад у частині кредитора.

Отже, виходячи із загальних правил та положень ст. 514 ЦК України, до нового кредитора переходять всі права первісного кредитора» [2].

Заміна кредитора у зобов'язанні дістала назву «цесія». Та важливо розмежовувати акт цесії та правочин на виконання якого здійснюється акт цесії. Стаття 512 ЦК України містить каталог підстав заміни кредитора у зобов'язанні, до яких, зокрема, належить передання своїх прав іншій особі за правочином (відступлення права вимоги) [3]. Співвідношення між актом цесії та підставою цесії аналогічне до співвідношення традиції та *causa traditionis* у договорі купівлі-продажу. Традиція у цьому контексті є безпосереднім переданням майна, а каузою є укладення договору купівлі-продажу. На що вказує, у постанові від 5 березня 2018 року, у справі № 2-682/11 Верховний Суд:

«Глумачення частини першої статті 512 Цивільного кодексу України (далі - ЦК) дозволяє стверджувати, що відступлення права вимоги є одним із випадків заміни кредитора в зобов'язанні, яке відбувається на підставі

<sup>1</sup> Див. Постанову ВПВС від 16 березня 2021 року, у справі № 906/1174/18

правочину. Відступлення права вимоги не є окремим видом договору, це правочин, який опосередковує перехід права. Відступлення права вимоги може відбуватися, зокрема, внаслідок укладення договору: (а) купівлі-продажу чи міни (частина третя статті 656 ЦК); (б) дарування (частина друга статті 718 ЦК); (в) факторингу (глава 73 ЦК)» [4].

Тобто цесія це лише окрема назва для традиції особливого предмету—права вимоги до боржника. Із цього твердження також слідує цікавий нюанс: якщо традиція є абстрактним правочиним, що не залежить від дійсності *causa traditionis*, то і цесія теж має бути абстрактним правочиним [1, с. 242, 243, 349]! Отже, для дійсності цесії, не має значення дійсність правочину, на підставі якого заміна кредитора була здійснена, за умови наявності на таку заміну волі сторін. В той же час, не допускається заміна кредитора у зобов'язаннях, що нерозривно пов'язані із особою боржника [3].

Цесія здійснюється без згоди на те боржника. Тут вважається що боржнику немає різниці на чию користь виконувати зобов'язання, натомість боржника необхідно лише повідомити у письмовій формі [3]. Оскільки у зобов'язанні замінюється сторона, то первісний кредитор відповідає перед новим кредитором лише за недійсність права вимоги, коли, наприклад, зобов'язання між ним та боржником не існувало або вже було припинено. Та первісний кредитор не може відповідати за поведінку боржника, тому не відповідає за виконання боржником свого обов'язку [3], інакше б новий кредитор отримав би поручителя в особі старого кредитора.

Та виникає питання, з якого моменту право вимоги вважається таким, що перейшло до нового кредитора. З моменту вчинення акту цесії, чи з моменту повідомлення боржника? Від відповіді на це питання залежить, чи буде виконання боржником свого обов'язку на користь цедента<sup>2</sup> належним виконанням, якщо акт цесії вже відбувся, однак боржника ще не було повідомлено. ЦК України не має однозначної відповіді на таке питання, однак визначає, що до повідомлення боржника, належним виконанням буде виконання свого обов'язку первісному кредитору [3]. У Римському праві вважалось, що права переходять до цесіонарія<sup>3</sup> з моменту вчинення акту цесії [1, с. 350]. Повідомлення боржника є лише способом забезпечення виконуватим права цесіонарія; до повідомлення боржника право вимоги цесіонарія вже існує, однак не може бути реалізовано, лише з тієї причини, що не всі суб'єкти зобов'язання можуть виконати свій обов'язок. Вимагати ж виконання обов'язку без можливості довідатися про його існування було б очевидно неправильним. У разі ж належного виконання боржником обов'язку на користь цедента, має місце безпідставне збагачення, оскільки право вимоги вже належить цесіонарію.

Близькою до цесії також є суброгація, що має місце лише у визначених законом випадках. Визначальною ознакою суброгації є підстава її виникнення—активна, конклюдентна дія третьої особи [5, с. 193]. Різниця між цесією та суброгацією<sup>4</sup> полягає у тому, що цесія є наслідком домовленості між первісним та новим кредиторами, а суброгація є наслідком односторонньої дії особи, до якої і переходять права кредитора.

Законом не встановлено обмежень щодо суб'єктного складу учасників цесії. Виходячи з положень статей 512-518 ЦК України, будь яка фізична чи юридична особа може набути право вимоги за таким механізмом<sup>5</sup>. Як було зазначено на початку: сутність зобов'язання

зумовлює ступінь зовнішнього регуляторного втручання у зобов'язальні відносини. З огляду на особливу значущість кредитних правовідносин, кредитором за кредитним договором, відповідно до статті 1054 ЦК України, може бути лише банк чи інша фінансова установа [3]. З чого випливає, що у випадку заміни кредитора у зобов'язанні за допомогою інституту цесії, зміст зобов'язання зберігається, а відбувається лише заміна кредитора. Оскільки зміст та обсяг зобов'язання зберігається, то і вимоги до нового кредитора, зумовлені змістом зобов'язання, зберігаються<sup>6</sup>. Оскільки стаття 1054 ЦК України містить вимоги щодо статусу кредитора, то і у випадку заміни кредитора у зобов'язанні ці вимоги зберігаються. Отже до нового кредитора висувуються ті самі вимоги, зумовлені самою суттю зобов'язання, що і до старого—наявність спеціального статусу банку чи фінансової установи.

Та Верховний Суд вбачає виключення і з цього правила. На думку Суду, обмеження, що розглянуто вище, має менш важливу мету, ніж захист прав і законних інтересів вкладників банків, зміцнення довіри до банківської системи України тощо. Тому у Постанові від 16 грудня 2020 року у справі № 640/14873/19 Верховний Суд зазначив:

«Положення нормативно-правових актів, якими врегульовано процедуру ліквідації банку, допускають продаж майна банку, який перебуває в стадії виведення з ринку (ліквідації), шляхом відступлення прав вимоги за кредитними договорами та договорами забезпечення виконання зобов'язання на конкурсних засадах будь-яким суб'єктам правовідносин, у тому числі без статусу банку або фінансової установи.

<...>

Відповідач не набув права здійснювати фінансові операції відносно боржника, оскільки за умовами договору про відступлення (купівлю-продаж) прав вимоги у нього виникло лише право вимагати виконання зобов'язань у розмірі та обсязі, які існували на момент укладення цього договору, без можливості нарахування додаткових процентів і неустойки, право на нарахування яких мав первісний кредитор» [6].

Тобто новий кредитор, що не має статусу банку чи фінансової установи, може набути право вимоги за кредитним договором, але лише у розмірі що існував на момент укладення договору. Та правова природа цесії полягає у заміні кредитора, без зміни змісту зобов'язання, натомість заміна кредитора з обмеженням кола прав, що набуваються ним, впливає на зміст та обсяг зобов'язання, що є порушенням головного правила цесії—збереження змісту зобов'язання.

Хоча в той же час, ЦК України відома конструкція позики, коли позикодавець має право нарахувати та одержати від позичальника проценти від суми позики, незалежно від того, чи має він статус фінансової установи. Крім того, у разі виконання поручителем зобов'язання замість боржника, поручитель здобуває усіх прав кредитора, включно із правом нарахувати та одержати проценти за користування коштами. Практика пішла шляхом обмеження кола прав нового кредитора за кредитними договорами, хоча з наведених прикладів випливає, що статус банка чи фінансової установи не є необхідною умовою для нарахування та одержання кредитором процентів, тому необхідність такого обмеження викликає сумніви.

Цесія здійснюється на виконання правочинів, за якими одна сторона зобов'язується передати іншій право вимоги до третьої сторони, до яких відносять зокрема договір купівлі-продажу права вимоги<sup>7</sup> та факторинг<sup>8</sup>.

<sup>2</sup> Первісний кредитор, відчужувач права вимоги за договором

<sup>3</sup> Новий кредитор, набувач права вимоги за договором

<sup>4</sup> Хоча, і цесія, і суброгація регулюються тими ж положеннями ЦК України, стаття 528 ЦК України

<sup>5</sup> Див. Постанова ВПВС від 04.08.2021, у справі № 761/29343/16-ц

<sup>6</sup> Див. Постанова ВПВС від 10.11.2020, у справі № 638/22396/14-ц

<sup>7</sup> Див. Стаття 655-656 ЦК України

<sup>8</sup> Див. Стаття 1077 ЦК України

Надалі спробуємо розмежувати ці дві підстави заміни кредитора у зобов'язанні.

Предметом договору купівлі-продажу може бути право вимоги. До такого договору застосовуються положення про відступлення права вимоги [3]. Договір купівлі-продажу права вимоги є звичайним договором купівлі-продажу, лише із певними особливостями щодо предмету договору. Верховний Суд, виходячи з аналізу законодавства вказує характерні ознаки договору купівлі-продажу права вимоги, до яких Суд відносить:

«Указані норми права визначають такі ознаки договору відступлення права вимоги: 1) предметом договору є відступлення права вимоги виконання обов'язку у конкретному зобов'язанні; 2) зобов'язання, у якому відступлене право вимоги, може бути як грошовим, так і не грошовим (передача товарів, робіт, послуг тощо); 3) відступлення права вимоги може бути оплатним, а може бути безоплатним; 4) форма договору відступлення права вимоги має відповідати формі договору, у якому виникло відповідне зобов'язання; 5) наслідком договору відступлення права вимоги є заміна кредитора у зобов'язанні» [7].

Тобто, до договору купівлі-продажу права вимоги застосовуються ті ж норми, що і до договорів купівлі-продажу інших предметів. Відмінність полягає лише у застосуванні норм статей 512-518 ЦК України щодо передавання предмету договору.

Водночас, регулювання договору факторингу є набагато більш складним. За умовами договору факторингу відбувається фінансування під відступлення права грошової вимоги. Одна сторона договору передає (зобов'язується передати) грошові кошти за плату, а друга сторона відступає (зобов'язується відступити) право грошової вимоги до третьої особи [3]. Факторинг визнається фінансовою послугою, здійснювати ж фінансові послуги мають право лише фінансові установи [8]. Тобто, клієнтом за договором факторингу може бути будь-який суб'єкт господарювання, тоді як фактором – лише фінансова установа. Водночас боржником, право вимоги до якого передається фактору, може бути будь-яка особа [9]. В той же час, договір, що по-суті є договором факторингу (не зважаючи на його формальну назву) але у якому порушено вимоги до суб'єктного складу сторін договору, суперечить вимогам ЦК України, а отже, такий правочин визнається недійсним, на підставі статті 215 ЦК України [10]. Тут варто зазначити, що суб'єктний склад договору купівлі-продажу права вимоги законом не обмежений [11], отже, особливий статус суб'єкта не позбавляє його права укладати договори купівлі-продажу права вимоги. Національна судова практика виокремлює декілька ознак договору факторингу, до яких відносять:

«Отже, договір факторингу має такі ознаки: 1) предметом договору є надання фінансової послуги за плату; 2) зобов'язання, в якому клієнтом відступається право вимоги, може бути тільки грошовим; 3) договір факторингу має передбачати не тільки повернення фінансування фактору, а й оплату клієнтом наданої фактором фінансової послуги; 4) договір факторингу укладається тільки в письмовій формі та має містити визначені Законом № 2664-III умови; 5) мета договору полягає у наданні фактором та отриманні клієнтом фінансової послуги» [7].

Щодо оплатності договору факторингу варто зазначити, що Верховний Суд визначає ознаку платності однією із обов'язкових рис факторингу [12], в той час як в інших правочинах<sup>9</sup>, що опосередковують передачу права вимоги, новий кредитор може і не мати обов'язку оплатити таке право вимоги [13]. Ціною договору факторингу є розмір винагороди фактора за надання клієнтові відповідної послуги [12]. Ціною ж договору купівлі-про-

дажу права вимоги виступає розмір грошових коштів, що передаються покупцем.

Примітно, що у пост-класичному Римському праві існували додаткові обмеження проти професійних покупців права вимоги: якщо вони купували право вимоги за ціною, меншою від номіналу, то вони не могли вимагати від боржника більше, ніж фактично сплатили [14, с. 66]. За таких умов, розмежування факторингу та договору купівлі-продажу права вимоги зводиться по суті до встановлення дійсного розміру права вимоги, що його має новий кредитор. Якщо розмір вимоги дорівнює фактично сплаченому – має місце купівля-продаж, а якщо більше – має місце факторинг. У такому випадку, сума, що становить різницю між розміром фінансування клієнта та номінальною вартістю права вимоги розглядається як плата за надання фінансової послуги, у іншому випадку, якщо право вимоги реалізовується у розмірі фінансування наданого клієнтові, необхідна наявність платежу з боку клієнта факторові у якості оплати фінансової послуги.

Верховний Суд також застосував схожий критерій при розмежуванні досліджуваних договорів. На думку Суду, якщо право вимоги відступається "за номінальною вартістю" без стягнення фактором додаткової плати, то в цьому випадку відносини факторингу відсутні, натомість має місце договір купівлі-продажу права вимоги [15].

Найбільш складним критерієм для розмежування досліджуваних договорів є мета укладення договору. У договорі факторингу мета договору полягає у наданні фактором та отриманні клієнтом фінансової послуги [7]. Тобто, метою укладення договору факторингу є фінансування суб'єкта господарювання, в обмін на яке клієнтом передається право вимоги до боржника, а також плата за користування грошима фактора. Метою ж договору купівлі-продажу права вимоги є передавання права вимоги. Метою укладення обох договорів виступає передача предмету договору: грошових коштів у випадку факторингу та права вимоги, у випадку купівлі-продажу прав вимоги.

За правилами міжнародного приватного права, за відсутності згоди сторін про вибір права, що застосовується до правочину, застосовується право тієї сторони, чие виконання має вирішальне значення для змісту договору. У договорі купівлі-продажу вирішальним є виконання продавця, у факторингу – фактора [16]. У договорі факторингу вирішальна роль належить фактору, який задовольняє потребу клієнта у фінансуванні, у договорі купівлі-продажу права вимоги вирішальна роль належить продавцю, що задовольняє попит на право вимоги. Із цього також слідує, що платником завжди виступає набувач предмету договору. Саме від платника походить ініціатива до укладення договору, оскільки саме платник обирає предмет договору.

З вищенаведеного випливає, що цесія є абстрактним правочинном, що не залежить від дійсності підстав цесії: договору купівлі-продажу чи факторингу. Головна ж відмінність між цими договорами полягає у предметі, що і визначає різну мету їх укладення. При визначенні, який договір має місце у конкретній ситуації, необхідно виходити із мети укладення договору, опосередкованою ознакою якої може бути походження ініціативи до укладення такого правочину, що лежить на стороні платника: клієнта або покупця, який і набуває предмет договору. Якщо ж договір не є оплатним, то відносини факторингу відсутні, натомість має місце договір купівлі-продажу. А особливий суб'єктний склад договору факторингу не позбавляє такий банк чи фінансову установу права укласти договір купівлі-продажу права вимоги, на виконання якого також здійснюється цесія.

<sup>9</sup> До таких правочин можна зарахувати будь-який договір, предметом якого є передавання майна у власність.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Грим Д.Д. Лекції по догмі римського права. Москва: Зерцало, 2003. 495 с.
2. Постанова КГС ВС від 04 червня 2020 року, у справі № 910/1755/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/89868748> (дата звернення: 10.07.2022).
3. Цивільний кодекс України: Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. Дата оновлення: 22.06.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text> (дата звернення: 10.07.2022).
4. Постанова КЦС ВС від 5 березня 2018 року, у справі № 2-682/11. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/72700852> (дата звернення: 10.07.2022).
5. Самбір О.Є. Суброгація прав кредитора третій особі. *Університетські наукові записки*. 2013. № 4 (48). С. 191-198.
6. Постанова КЦС ВС від 16 грудня 2020 року, у справі № 640/14873/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/93708816> (дата звернення: 10.07.2022).
7. Постанова ВПВС від 16 березня 2021 року, у справі № 906/1174/18 URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/96342866> (дата звернення: 10.07.2022).
8. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2664-III. Дата оновлення: 11.02.2022. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2664-14#Text> (дата звернення: 10.07.2022).
9. Постанова КЦС ВС від 24.06.2019 року, у справі №757/44011/15-ц. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/82635907> (дата звернення: 10.07.2022).
10. Постанова ВПВС від 11.09.2018 року, у справі № 909/968/16. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/76860058> (дата звернення: 10.07.2022).
11. Постанова ВПВС від 08.06.2021 року, у справі № 346/1305/19. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/98524306> (дата звернення: 10.07.2022).
12. Постанова КГС ВС від 09 жовтня 2018 року, у справі №916/2005/17. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/77044184> (дата звернення: 10.07.2022).
13. Постанова ВГСУ від 20 березня 2017 року, у справі № 910/32809/15. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/65508657> (дата звернення: 10.07.2022).
14. Zimmermann R. *The Law of Obligations: Roman Foundations of the Civilian Tradition*. Cape Town: Juta & Co Ltd, 1992. 1241 с.
15. Постанова КГС ВС від 11 жовтня 2019 року, у справі № 910/13731/18. URL: <https://reyestr.court.gov.ua/Review/85497098> (дата звернення: 10.07.2022).
16. Про міжнародне приватне право: Закон України від 23.06.2005 р. № 2709-IV. Дата оновлення: 06.10.2021. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2709-15#Text> (дата звернення: 10.07.2022).