

1. В чем принципиальные отличия уступки прав (требований) от финансирования под уступку денежного требования, если и в обоих случаях уступается право требования долга (денежных средств) и за уступленное право осуществляется оплата?

1. Цессия представляет собой один из случаев перемены лиц в обязательстве, наряду с переводом долга ([ст.ст. 391](#) , [392](#) ГК РФ). Гражданский кодекс РФ не выделяет цессию в качестве самостоятельного вида обязательств. В зависимости от характера права (требования) и условий уступки договор, на основании которого cedent уступает принадлежащее ему право цессионарию, может относиться к одному из видов договоров, которые предусмотрены гражданским законодательством, либо может быть смешанным договором (то есть содержащим элементы различных договоров - [п. 3 ст. 421](#) ГК РФ) или договором, который не предусмотрен законом и иными правовыми актами ([п. 2 ст. 421](#) ГК РФ). Например, требование может быть уступлено на основании договора продажи имущественного права ([п. 4 ст. 454](#) ГК РФ) или договора дарения ([п. 1 ст. 572](#) ГК РФ). В этих случаях к отношениям по договору цессии применяются правила ГК РФ о соответствующих видах договоров. В частности, если продавец (cedent) имущественного права не исполнил обязанность передать требование свободным от прав третьим лицам, покупатель (цессионарий) вправе требовать уменьшения цены либо расторжения договора, если не будет доказано, что он знал или должен был знать об этих правах ([п. 1 ст. 460](#) ГК РФ, смотрите в связи с этим [п. 1](#) постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 N 54).

Предмет договора цессии частично совпадает с договором финансирования под уступку денежного требования (договором факторинга), согласно которому одна сторона (клиент) обязуется уступить другой стороне - финансовому агенту (фактору) денежные требования к третьему лицу (должнику) и оплатить оказанные услуги, а финансовый агент (фактор) обязуется совершить не менее двух действий, перечень которых приведен в [пп.пп. 1-4 п. 1 ст. 824](#) ГК РФ, связанных с денежными требованиями, являющимися предметом уступки ([п. 1 ст. 824](#) ГК РФ).

Отметим, что до 1 июня 2018 года [ст. 824](#) ГК РФ была сформулирована иначе, а потому в судебной практике неоднозначно решался вопрос о соотношении договора факторинга и уступки права требования (цессии). Так, отдельные суды рассматривали факторинг как самостоятельный договор, включающий в себя уступку права требования (смотрите, например, [постановление](#) ФАС Волго-Вятского округа от 03.04.2006 N A28-10585/2005-259/29, [постановление](#) Арбитражного суда Московского округа от 06.02.2017 N Ф05-19375/16 по делу N A40-49359/2016), другие суды исходили из того, что соглашение не может быть признано договором факторинга, если в отношениях отсутствует финансирование одной стороны другой (смотрите, например, [постановление](#) Президиума ВАС РФ от 23.05.2000 N 8420/99, [постановление](#) ФАС Центрального округа от 22.06.2006 N A54-732/2006-С7), третьи квалифицировали договор факторинга как цессию и применяли к возникшим правоотношениям нормы [главы 24](#) ГК РФ (смотрите, например, [постановление](#) Арбитражного суда Северо-Западного округа от 27.03.2017 N Ф07-892/2017 по делу N A56-21138/2016, [постановление](#) ФАС Поволжского округа от 29.10.2010 по делу N A65-20471/2008).

Теперь же в [п. 3 ст. 824](#) ГК РФ прямо указано, что в части, не урегулированной настоящей [главой 43](#) ГК РФ, к отношениям, связанным с уступкой права требования по договору факторинга, применяются правила [главы 24](#)

ГК РФ. Таким образом, законодатель подтвердил, что факторинг является особым случаем уступки права требования. При этом нормы главы 43 ГК РФ о договоре факторинга имеют специальный характер по отношению к общим положениям о цессии, закрепленным в главе 24 ГК РФ.

Сущность правоотношений, возникающих из договора факторинга, заключается в оказании финансовых услуг заинтересованному лицу - клиенту взамен передаваемых требований к должникам этого лица. То есть фактор финансирует клиента и помимо этого предоставляет ему комплекс иных финансовых услуг: по ведению бухгалтерского, налогового учета, сопровождению задолженности, получению платежей от дебиторов и т.п. В этом как раз и состоит основное отличие договора факторинга от общегражданской цессии. Если в рамках цессии основным предоставлением является передача права требования как такового и при этом не имеет значения, денежное оно или неденежное, то по договору факторинга таковым является именно финансирование клиента финансовым агентом, предоставление ему денежных средств и иных финансовых услуг. В этом аспекте факторинг можно рассматривать как своеобразную форму кредитования клиента. В тех ситуациях, когда этого не происходит, то налицо обычная цессия, соответственно, правоотношения сторон будут регулироваться нормами [главы 24](#) ГК РФ, определяющими порядок и основания перемены лиц в обязательстве.

2. Что такое факторинг с регрессом?

2. Понятия "регрессный факторинг" и "факторинг без права регресса" не являются легитимными (законодательно не определены), однако достаточно распространены в теории и на практике. Разграничиваются данные дефиниции по критерию принятия финансовым агентом риска неплатежа. По общему правилу, сформулированному в [п. 3 ст. 827](#) ГК РФ, клиент не отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение должником требования, являющегося предметом уступки, в случае предъявления его финансовым агентом к исполнению (факторинг без права регресса). Однако данная норма диспозитивна и предоставляет сторонам право установить иное правило, именуемое регрессным факторингом, когда финансовый агент вправе потребовать от клиента возврата переданных ему денежных средств в счет переуступленного требования на случай неисполнения обязательств должником.

Ответ подготовил:

Эксперт службы Правового консалтинга ГАРАНТ

Амирова Лариса