

УДК 347.4

DOI <https://doi.org/10.51989/NUL.2025.4.28>**ПРАВОВА ПРИРОДА ДОГОВОРУ ФАКТОРИНГУ****Лазовський Олег Володимирович,**

аспірант

Інститут правотворчості та науково-правових експертиз  
Національної академії наук України

Стаття присвячена дослідженню питань, пов'язаних із визначенням особливостей правової природи договору факторингу. Наголошено на складності юридичної кваліфікації цього договору, що зумовлює неоднозначність та неузгодженість в судовій практиці та цивілістичній доктрині. Проаналізовано підходи вітчизняних і зарубіжних дослідників щодо визначення сутності договору факторингу, який у доктрині характеризується як змішаний, багатокомпонентний правочин, що поєднує елементи фінансування, відступлення права вимоги, надання послуг і посередництва. Акцентовано, що економіко-правова природа факторингу обумовлює його унікальність як комплексної фінансової послуги, спрямованої не лише на фінансування клієнта, а й на управління дебіторською заборгованістю та страхування ризиків. Актуалізовано проблему юридичної кваліфікації плати за договором факторингу. Проаналізовано позиції Верховного Суду щодо співвідношення понять «плата» і «ціна грошової вимоги», на підставі чого зроблено висновок про неприпустимість ототожнення вартості відступленої вимоги з винагородою фактора. Наголошено, що одним із важливих критеріїв правової кваліфікації договору факторингу є отримання фактором винагороди як плати за надання фінансових послуг, а не придбання права вимоги за зниженою ціною. Встановлено, що плата, про яку йдеться в законодавчих дефініціях договору факторингу, не може сприйматися як ціна вимоги, що відступається: вона є додатковим елементом договірної конструкції, покликаним відображати винагороду фактора за надання комплексу фінансових послуг, а не вартісну оцінку переданого права грошової вимоги. Проаналізовано питання можливого фідучіарного характеру договору факторингу; зазначено, що довіра між сторонами проявляється у професійному виконанні обов'язків, однак не є кваліфікуючою ознакою для віднесення договору до фідучіарних у традиційному розумінні. Узагальнено, що договір факторингу є двостороннім, оплатним, як реальним, так і консенсуальним, каузальним, ризиковим та частково фідучіарним правочином. Його конструкція поєднує в собі елементи різних цивільно-правових договорів і водночас зберігає власну специфіку як фінансового інструменту управління грошовими вимогами.

**Ключові слова:** договірні зобов'язання, договір про надання послуг, договір факторингу, фактор, клієнт, винагорода, відступлення грошової вимоги.

**Lazovskyi Oleh. Legal nature of the factoring agreement**

The article is devoted to the study of issues related to determining the peculiarities of the legal nature of the factoring agreement. The complexity of its legal qualification is emphasized, which leads to ambiguity and inconsistency in judicial practice and civil law doctrine. The approaches of domestic and foreign scholars to defining the essence of the factoring agreement are analyzed, which in legal doctrine is characterized as a mixed, multi-component transaction combining elements of financing, assignment of a monetary claim, provision of services, and intermediation. It is emphasized that the economic and legal nature of factoring determines its uniqueness as a complex financial service aimed not only at financing the client but also at managing accounts receivable and insuring risks. The problem of the legal qualification of payment under a factoring agreement is highlighted. The positions of the Supreme Court regarding the correlation between the concepts of "payment" and "price of the monetary claim" are analyzed, on the basis of which a conclusion is drawn about the inadmissibility of equating the value of the assigned claim with the factor's remuneration. It is emphasized that one of the key criteria for the legal qualification

*of a factoring agreement is the factor's receipt of remuneration as payment for the provision of financial services, rather than the purchase of a claim at a discounted price. It is established that the payment referred to in the legislative definitions of the factoring agreement cannot be regarded as the price of the assigned claim: it is an additional element of the contractual structure intended to reflect the factor's remuneration for the provision of a set of financial services rather than a monetary evaluation of the transferred claim. The issue of the possible fiduciary nature of the factoring agreement is analyzed; it is noted that the trust between the parties is manifested in the professional performance of duties but is not a qualifying feature for classifying the agreement as fiduciary in the traditional sense. It is generalized that the factoring agreement is bilateral, onerous, both real and consensual, causal, risky, and partially fiduciary. Its structure combines elements of various civil-law contracts while maintaining its own specificity as a financial instrument for managing monetary claims.*

**Key words:** contractual obligations, service contract, factoring agreement, factor, client, remuneration, assignment of monetary claim.

Дослідження правової природи договору факторингу має важливе значення, адже спрямоване на виявлення специфічних рис цього договору як регулятора особливих правовідносин у сфері фінансування під відступлення грошових вимог та відображення його юридичної унікальності. Остання, тим не менш, породжує чимало труднощів у проведенні чіткої правової кваліфікації договору факторингу та зумовлює виникнення суперечливої судової практики у цій сфері.

Так, К. В. Коломієць стверджує, що «проблема правової природи договору факторингу посідає центральне місце у цивілістичній доктрині» [1, с. 72], в той час, як О. В. Орлова та Г. І. Дзяхар констатують її складність та неоднозначність [2, с. 282; 3, с. 86]. На думку В. В. Луця, договір факторингу є складною конструкцією, що «може включати елементи позики, кредиту, депозиту, оплатного надання фінансових послуг тощо» [4, с. 324], а С. М. Бервено кваліфікує договір факторингу як багатоцільовий правочин, «який містить елементи торгово-комісійної операції, фінансування та цесії, серед яких відступлення права грошової вимоги становить юридичну сутність факторингу» [5, с. 393]. На дискусійності правової природи договору факторингу наголошують і зарубіжні дослідники, констатуючи, що складний характер договору факторингу, який обумовлюється поєднанням в одній системі елементів більш, ніж одного договору, а також опосередковуваним ним комплексні правові відносини призводять до розбіжностей у тлумаченні правової природи цієї договірної конструкції [6, с. 38].

Крім того, науковці стверджують, що з точки зору юридичної науки договір факторингу залишає простір для багатьох різних інтерпретацій у зв'язку зі своєю складністю та породжує низку питань, пов'язаних із визначенням необхідності правового регулювання опосередковуваних ним відносин в цілому, а також із особливостями формування останнього [7, с. 101–102].

Таким чином, вбачається, що неоднозначність правової природи договору факторингу обумовлюються його комплексним економіко-правовим характером: він є інструментом договірного регулювання цивільно-правових відносин у сфері надання факторингових послуг, які за своєю сутністю наділені економічним змістом та є орієнтованими на дострокове отримання вартості грошових вимог, перенесення фінансових ризиків на професійного учасника ринку, а також управління заборгованістю. Вказана економічна функція безпосередньо впливає на специфічність побудови договірної конструкції факторингу, яка інтегрує елементи інших цивільно-правових явищ та договірних моделей (відступлення грошових вимог, фінансування, надання послуг, посередництво тощо) задля досягнення мети юридичного зв'язку.

Незважаючи на набуття факторинговими відносинами власного механізму правового регулювання ще з моменту набрання чинності ЦК України, погляди на розуміння договору факторингу як правової підстави їх виникнення завжди відзначалися різноманіттям серед дослідників. Так, І. А. Безклубий зазначає, що «договір факторингу є самостійним, кон-

сенсуальним, двостороннім, відплатним цивільним правочином з надання фактором комплексних послуг з фінансування клієнта грошовими коштами під зобов'язання відступлення його права грошової вимоги до боржника» [8, с. 25]. В. П. Мироненко та К. В. Коломієць вважають, що договір факторингу є своєрідним поєднанням кредитного договору (надання фінансування) і договору про надання послуг, а також модифікованим варіантом уступки вимоги. При цьому дослідниці відносять його до змішаних договорів, оскільки він містить елементи договорів кредитування, страхування, поруки, а також є засобом забезпечення виконання зобов'язань [9, с. 8].

Натомість у європейській правовій доктрині договір факторингу визначається як домовленість, за якою підприємець зобов'язується передати всі наявні та майбутні грошові вимоги, що виникають із його діяльності, спеціалізованій професійній організації – фактору, який, у свою чергу, за отримання винагороди зобов'язується надати низку послуг, серед яких: ведення обліку, управління, стягнення всіх або частини вимог, що виникають у зв'язку з діяльністю; забезпечення від ризику неплатоспроможності боржників тощо [10, с. 161]. Також досліджуваний договір розглядається як правочин, за яким фактор викуповує у клієнта його грошові вимоги з дисконтом (як після настання строку їх погашення, так і до цього), з правом або без права зворотної вимоги фактора до продавця грошових вимог [7, с. 104–105].

Таким чином, є підстави для висновку про наявність суттєвих відмінностей між вітчизняним та європейським розумінням природи договору факторингу: якщо українські дослідники визначають факторинг як відступлення грошової вимоги насамперед з метою фінансування клієнта, то в європейській правовій доктрині факторинг сприймається як комплексна фінансова послуга, яка, як правило, передбачає купівлю всіх грошових вимог клієнта (що свідчить про систематичність та стабільність надання факторингових послуг), а також може передбачати ведення бухгалтерського обліку, управління дебіторською заборгованістю та

страхування ризику неплатоспроможності боржників, при чому фінансування не є його єдиною та визначальною ознакою, а розглядається лише як одна із можливих, проте необов'язкових послуг, що надаються фактором.

Щодо правового регулювання факторингових відносин зауважимо, що їх основу складають положення Глави 73 ЦК України «Факторинг». Згідно ст. 1077 ЦК України за договором факторингу (фінансування під відступлення права грошової вимоги) одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника) [11]. Цікаво зауважити, що аналогічне розуміння поняття досліджуваного договору отримало своє закріплення і в нормах нещодавно прийнятого Закону України «Про факторинг» (ч. 1 ст. 5) за винятком того, що категорія «плата» в Законі уточнена поняттям «винагорода» [12]. Одразу ж зазначимо, що таке уточнення не є випадковістю та має принципове значення для правової кваліфікації договору факторингу й деталізації його природи. Передбачене нормами ЦК України формулювання «зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату» неодноразово тлумачилося дослідниками по-різному: як вартість відступленої грошової вимоги [13, с. 82] або як винагорода за фінансову послугу фактора [14, с. 224]. На тлі існування таких розбіжностей у поглядах на природу плати за договором факторингу вищим судовим інстанціям навіть довелося надавати додаткові роз'яснення з цього приводу. Так, Касаційний цивільний суд у складі Верховного Суду у справі № 592/11042/20 від 18.05.2022 року вказав, що «договір факторингу спрямований на фінансування однією стороною другої сторони шляхом надання в її розпорядження певної суми грошових коштів. Вказана послуга за договором факторингу надається фактором клієнту за плату, розмір якої визначається договором. При цьому сама грошова вимога,

передана клієнтом фактору, не може розглядатись як плата за надану останнім фінансову послугу» [15].

Неоднозначність у тлумаченні категорії плати в контексті надання факторингових послуг не сприяла правильному розумінню правової природи договору факторингу та часто створювала труднощі у проведенні чіткої диференціації між ним та договором купівлі-продажу права вимоги, що, своєю чергою, призводило до прийняття судами суперечливих за змістом рішень та формування неоднакової судової практики у цій сфері. Яскравим прикладом цього може слугувати позиція Великої Палати Верховного Суду, викладена у постанові від 11.09.2018 року у справі № 909/968/16, за якою «ціна договору факторингу визначається розміром винагороди фактора за надання клієнтові відповідної послуги. Розмір винагороди фактора може встановлюватись по-різному, наприклад, у твердій сумі; у формі відсотків від вартості вимоги, що відступається; у вигляді різниці між номінальною вартістю вимоги, зазначеної у договорі, та її ринковою (дійсною) вартістю» [16]. Проте згодом суди змушені були відійти від зазначеної позиції, зробивши застереження, що «можлива різниця між вартістю права вимоги та ціною його продажу може бути обумовлена ліквідністю цього майнового права та сама по собі (за відсутності інших ознак) не свідчить про наявність фінансової послуги, яка надається новим кредитором попередньому» [17].

Більше того, в ухвалі від 17 листопада 2022 року Касаційний господарський суд у складі Верховного Суду назвав необхідність кваліфікації оспорюваного договору із застосуванням такого критерію, як наявність/відсутність різниці між номінальною вартістю права грошової вимоги та його ціною за договором про відступлення права вимоги (купівлю-продаж), ключовою проблемою, яка постала на вирішення суду касаційної інстанції у справі № 910/8115/19, в якій з-поміж іншого, ціна продажу вимоги була в 40 разів менша за суму такої вимоги. За результатами розгляду справи суд констатував необхідність відходу від висловлених раніше висновків про те, що умови

оспорюваного договору про передання права грошової вимоги з отриманням первісним кредитором від нового кредитора оплати меншої, ніж номінальна вартість такої вимоги, неодмінно свідчать про проведення факторингової операції. Більше того, «якщо право вимоги відступається за плату (так званий продаж боргів), то сторони договору купівлі-продажу ... можуть на власний розсуд визначити ціну продажу цього права». Виходячи із зазначеного, суд зробив низку висновків: 1) презюмування отримання вигоди покупцем у будь-якому випадку відчуження права вимоги за меншою ціною є необ'єктивним, адже менша за номінал ціна продажу права вимоги може бути зумовлена його низькою ліквідністю; 2) наявність дисконту в договірній ціні вимоги скоріше є підтвердженням волевиявлення сторін щодо встановлення справедливої для них на дату укладення договору ціни за актив – право грошової вимоги; 3) формальна імовірність отримання новим кредитором прибутку у вигляді різниці між номінальною вартістю права вимоги, що відступається, та його ціною за договором про відступлення права вимоги не може безумовно вважатися «платою» новому кредитору (фактору), що є обов'язковою та кваліфікуючою умовою договору факторингу [18].

Аналізуючи вищевказані висновки, вбачається, що: 1) плата, про яку йдеться в законодавчих дефініціях договору факторингу, не може сприйматися як ціна вимоги, що відступається: вона є додатковим елементом договірної конструкції, покликаним відображати винагороду фактора за надання комплексу фінансових послуг, а не вартісну оцінку переданого права грошової вимоги; 2) наявність навіть суттєвої різниці між номінальною та реальною вартістю грошової вимоги не є беззаперечним критерієм розмежування договору факторингу та договору купівлі-продажу права вимоги, оскільки дисконт може обумовлюватися як свободою сторін у визначенні ціни вимоги, так і низькою ліквідністю останньої, що, своєю чергою, не обов'язково свідчить про необхідність сприйняття дисконту як плати за фінан-

сову послугу; 3) ключовим у проведенні правової кваліфікації договору факторингу є отримання фактором не просто плати, а винагороди як платежу за надання клієнту фінансування та інших послуг, внаслідок чого він отримує економічну вигоду та фінансову перевагу від здійснення професійної діяльності. Таким чином, цілком очевидно, що законодавча деталізація сутності плати за надання факторингових послуг як винагороди має принципово важливе значення для юридичної кваліфікації договору факторингу та більш чіткої диференціації його від договору купівлі-продажу права вимоги, що в перспективі сприятиме уніфікації судової практики у цій сфері.

Виходячи із законодавчої та доктринальних дефініцій договору факторингу, можемо виокремити його наступні правові характеристики, що ґрунтуються на установлених в науці підходах щодо розподілу договорів за дихотомічним принципом: 1) в залежності від співвідношення прав та обов'язків сторін договір факторингу є двостороннім, оскільки взаємними правами та обов'язками наділені як фактор, який зобов'язаний передати кошти та надати супутні послуги та має право на винагороду й отримання вимоги, так і клієнт, який зобов'язаний відступити вимогу та має право на отримання фінансування; 2) за критерієм наявності чи відсутності зустрічного надання в процесі виконання договору договір факторингу є оплатним, оскільки клієнт отримує фінансування і можливість користування додатковими послугами фактора, натомість фактор має право на відповідну винагороду за надання фінансової послуги; 3) за моментом укладення договір факторингу може бути як реальним (якщо вважається укладеним лише з моменту фактичної передачі фактором коштів клієнту), так і консенсуальним (якщо вважається укладеним уже з моменту досягнення згоди сторін щодо всіх істотних умов, навіть до фактичного отримання клієнтом коштів); 4) за критерієм визначеності правової мети договір факторингу є каузальним, виходячи з чіткої спрямованості договору факторингу на досягнення правової мети (каузи) – отримання клієнтом фінансування під відступлення грошо-

вої вимоги, яка зумовлює дійсність цього договору; 5) за ступенем ризику договір факторингу є ризиковим (алеаторним), оскільки фактор, приймаючи грошову вимогу, зазвичай бере на себе ризик її невиконання боржником, не кажучи вже про відступлення майбутнього права вимоги та відступлення з метою забезпечення виконання зобов'язань, на чому неодноразово наголошується в літературі [19, с. 174–175]; натомість клієнт також несе ризик настання несприятливих умов, за яких вартість фінансування з урахуванням винагороди фактора може перевищити очікувані вигоди.

Насамкінець зазначимо, що в доктрині цивілістики висловлюється думка про фідучіарність договору факторингу, яка проявляється у встановленні додаткових вимог до послугонадавача щодо піклування за інтересами замовника. Така спрямованість послуги передбачає дії її виконавця виключно або переважно в чужих інтересах (зокрема, клієнта), надання послугонадавачем інформації, достатньої для своєчасного прийняття замовником рішень в ситуації конфлікту інтересів, виникнення загрози його інтересам тощо [20, с. 13]. В цілому погоджуючись із цією думкою, між тим, зазначимо, що договір факторингу не є фідучіарним у традиційному розумінні цього слова, оскільки: 1) особлива довіра не є передумовою виникнення договірної зв'язку між сторонами; б) довіра клієнта до фактора обмежується очікуванням належного виконання останнім своїх договірних обов'язків на засадах професійності та фаховості, що в цілому є властивим для усіх договорів про надання послуг; в) довіра фактора до клієнта зводиться до дотримання останнім принципів добросовісності при відступленні грошових вимог і, по суті, є відображенням звичайного ризику, властивого будь-якій комерційній діяльності; г) втрата довіри між сторонами не є підставою для виникнення в них права на односторонню відмову від договору факторингу, що традиційно вважається основною кваліфікуючою ознакою фідучіарних договорів. Отже, вбачається, що фідучіарний характер властивий договору факторингу лише частково.

## ЛІТЕРАТУРА:

1. Коломієць К. В. Визначення правової природи договору факторингу та його відмінність від інших цивільно-правових конструкцій. *Юридичний науковий електронний журнал*. 2019. № 5. С. 72.
2. Орлова О. В. Договірне регулювання факторингової діяльності. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2012. Вип. 1 (22). С. 282.
3. Дзяхар Г. І. Поняття, юридична природа та види договору факторингу. *Право і суспільство*. 2017. № 4. С. 86.
4. Луць В. В. Контракти в підприємницькій діяльності : навчальний посібник. 2-е вид., перероб. і допов. Київ : Юрінком Інтер, 2008. С. 324.
5. Договірне право України. Загальна частина : навч. посіб. / Т. В. Боднар, О. В. Дзера, Н. С. Кузнецова та ін.; за ред. О. В. Дзери. К. : Юрінком Інтер, 2008. С. 393.
6. Hobi, Sura & Mahdi, Hobi. (2025). LEGAL DESCRIPTION OF THE FACTORING CONTRACT. *European Scholar Journal (ESJ)*. P. 38. URL: <https://media.neliti.com/media/publications/605121-legal-description-of-the-factoring-contr-fd86665b.pdf> (дата звернення: 28.08.2025).
7. Jovic, Mijat & Nikola, Milovic. (2019). FACTORING CONTRACT IN THE LIGHT OF DRAFTING THE MONTENEGRIN CIVIL CODE. *InterEULawEast: Journal for the International and European Law, Economics and Market Integrations*. 6. 101–102, 104–105.
8. Безклубий І. А. Теоретичні проблеми банківських правочинів : автореф. дис. ... докт. юрид. наук: 12.00.03. Київ, 2006. С. 25.
9. Мироненко В. П., Коломієць К. В. Поняття, істотні умови та юридична природа договору факторингу. *Юридична наука*. 2018. №. 1. С. 8.
10. Liçenji, Anjeza & Kestrin, Katro. (2013). Albanian legal framework on Factoring contract. *Academicus International Scientific Journal*. 8. 161.
11. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356.
12. Про факторинг: Закон України № 4466-IX від 03.06.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4466-20#Text> (дата звернення: 28.08.2025).
13. Токунова А. В. Правовий режим факторингу: монографія. НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. Донецьк: вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. С. 82.
14. Струк Н. С. Фінансово-облікове забезпечення факторингових партнерських угод в Україні. *Вісник нац. ун-ту «Львівська політехніка»*: зб. наук. праць. 2009. № 647. С. 224.
15. Постанова Касаційного цивільного суду у складі Верховного Суду у справі № 592/11042/20 від 18.05.2022. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=104477310&red=100003332cb73ab28c72596c1d6bad322bb574&d=5> (дата звернення: 28.08.2025).
16. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 11.09.2018 у справі № 909/968/16. URL: <https://zakononline.ua/court-decisions/show/76860058> (дата звернення: 28.08.2025).
17. Постанова Великої Палати Верховного Суду від 16 березня 2021 року у справі № 906/1174/18. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=96342866&red=1000033ed5a3e2c11aa870962e5507c72faaf6&d=5> (дата звернення: 28.08.2025).
18. Ухвала Касаційного господарського суду у складі Верховного Суду від 17 листопада 2022 року у справі № 910/8115/19. URL: <https://iplex.com.ua/doc.php?regnum=107983837&red=100003040bc1407da6edb08fea9a31ad5d0db6&d=5> (дата звернення: 28.08.2025).
19. Кот О. О. Договір факторингу як механізм уступки прав вимоги кредитора. *Вісник Хмельницького інституту регіонального управління та права*. 2002. № 2. С. 174–175.
20. Дроздова Н. В. Договір про надання фінансових послуг у цивільному праві України: автореф. дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. К., 2005. С. 13.

Стаття надійшла у редакцію: 11.08.2025

Стаття прийнята: 03.09.2025

Опубліковано: 27.10.2025

