

# СОВРЕМЕННОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ОБ УСТУПКЕ ТРЕБОВАНИЙ

## Глава 11 Европейских принципов договорного права

Ниже приводится перевод Главы 11 Европейских принципов договорного права, которая может стать частью будущего гражданского кодекса Европы. В результате исследования истории и современности правил об уступке требований авторы настоящей работы приходят к следующим выводам.

Во-первых, требования являются одним из важнейших активов современной экономики, при этом для того, чтобы этот актив работал на экономику страны, его необходимо освободить от лишних ограничений.

Во-вторых, вторая кодификация законодательства об уступке требований завершена, и в настоящее время можно говорить о регулировании, претендующем на признание его эталонным (стандартным).

### 1. Требования – основной актив

Центр экономического анализа права (Всемирный банк) провел сравнительное исследование законодательства более двух десятков государств и пришел к выводу, что качество законодательства, в частности, об

уступке требований отражается на темпах роста экономики страны. Причина такого влияния обусловлена следующей цепочкой факторов. На росте экономики страны отражается доступность кредита, которая, в свою очередь, существенным образом зависит от обеспечения возврата предоставленных средств.<sup>1</sup> Со временем раннего капитализма человечество озадачено проблемой расширения круга активов, доступных для целей обеспечения. Этот круг увеличивался за счет недвижимости, ценных бумаг, патентов, товарных знаков и прочих активов.

Постепенно, к концу прошлого века в силу своего объема и распространения на пьедестал главных для целей обеспечения активов взошли права требования, оставив далеко позади все прочие активы. Объем требований существенно превышает объем всех других видов имущества, в том числе недвижимых и движимых вещей; кроме того, экономисты посчитали, что «растущий сегмент мировых денег в настоящее время «закрыт» в денежные требования».<sup>2</sup> Все коммерческие организации, даже не имея в собственности материальные предметы (например, недвижимость), между тем, за-

<sup>1</sup> Heywood W. Fleisig, *Right to Borrow* // *Viewpoint*, The World Bank, Center for the Economic Analysis of Law, 1995, April.

<sup>2</sup> Spiro V. Bazinas, *An International Legal Regime for Receivables Financing: UNCITRAL's Contribution*, 8 *Duke J. Comp. & Int'l L.*, 315, Spring, 1998.

ключают договоры, по которым им причитаются платежи за то или иное предоставление (товары, работы или услуги).

Утверждение требований в качестве основного обеспечивающего актива проливает свет на причину господства мнения, согласно которому решающим «рычагом» развития экономики<sup>3</sup> в наши дни стало правовое регулирование именно уступки требований. Так, в Пояснительной записке к Конвенции ООН об уступке дебиторской задолженности указывается: «Подход Конвенции может быть лучше понят с точки зрения тех целей, которые она преследует, а именно обеспечить использование денежных требований для получения финансирования, которое обогащает всю экономику в целом. В ситуации с более доступным кредитом, кредитор вероятнее будет иметь возможность увеличить объемы своего бизнеса. Кроме того, могут быть предложены лучшие условия для покупателей/должников, которые, в свою очередь, могут иметь возможность больше купить товаров или услуг, что благотворно может оказаться на всей международной торговле».<sup>4</sup>

### 2. Кодификация уступки закончена

За последние пять лет была завершена работа по разработке целых трех международных документов: (i) Конвенция ООН об уступке дебиторской задолженности (2001), (ii) Глава 9 Принципов УНИДРУА о международных коммерческих договоров (2003) и (iii) Глава 11 Принципов европейского договорного права (2004). Все эти акты в целом можно назвать второй кодификацией норм об уступке.

С этой точки зрения первой кодификацией уступки можно назвать действующее в настоящее время законодательство. Вторая кодификация по сравнению с первой кодификацией предлагает концептуально новое регулирование уступки требований, в основе которого лежит идея сделать требования максимально доступными для оборота. Действующие кодексы исходят из экономических реалий столетней давности, когда уступка требования имела совершенно

иное экономическое значение, когда вопрос о способности требований к уступке не стоял так остро, как сейчас. По сути, сейчас либерализм уступки требований – это вопрос публичной важности, поскольку от его решения зависит развитие экономики страны в целом.

Европейские принципы договорного права могут стать частью будущего Европейского гражданского кодекса. В Европе существует традиционное понимание частного права. Считается, что оно охватывает семейное право, наследственное право, право собственности, обязательственное право, которое состоит из договорного права, права о неосновательном обогащении, деликтного права. Подготовка в первую очередь принципов договорного права обусловлена тем, что данная отрасль с экономической точки зрения наиболее значима.

В течение долгого времени Совет Министров и Европейская Комиссия не пытались гармонизировать общие принципы договорного права, хотя Европейский Парламент дважды требовал от них подготовки Европейского Гражданского кодекса. Однако в октябре 1999 года Европейский Совет решил, что Комиссия и Совет Министров должны подготовить материалы, анализирующие необходимость сближения гражданского законодательства стран-участников. В июле 2001 Комиссия опубликовала Коммюнике, адресованное Совету и Парламенту, в котором спрашивалось, должен ли быть подготовлен простой Сборник правил о договорах, который не обязательен для судов, или речь идет о создании всеобъемлющего Законодательства Союза, регулирующего договоры.

В результате, Европейский Парламент запланировал принятие общеобязательного Европейского Договорного права на 2010 год после проведения тщательных исследований и подготовки. До этого срока было решено создать Принципы, не имеющие обязательной силы. Но это не будет препятствовать уже сегодня национальным законодателям использовать Принципы при реформировании своего договорного права.

<sup>3</sup> Спиро Базинас делает более категоричное утверждение: «решение об упрощении уступки денежных требований было принято с учетом того, что экономический рост сейчас возможен только при освобождении этого актива от лишних ограничений» (See: Spiro V. Bazinas, *An International Legal*

*Regime for Receivables Financing: UNCITRAL's Contribution*, 8 Duke J. Comp. & Int'l L., 315, Spring, 1998).

<sup>4</sup> Explanatory note by the UNCITRAL secretariat on the United Convention on the Assignment of Receivables in International Trade, p. 32.

### 3. Структура Главы 11 Европейских принципов договорного права (уступка требований)

Нормы Принципов европейского договорного права, регулирующие уступку, систематизированы очень удобно. Глава 11 разделена на разделы, каждый из которых отражает специфику отношений и вопросов, регулируемых статьями данного раздела.

Раздел 1 называется «Общие принципы» и посвящен следующим вопросам: пределы регулирования (виды имущества, уступка которых не регулируется Принципами), возможность уступки будущих прав и возможность частичной уступки, форма уступки.

Раздел 2 называется «Действие уступки в отношениях между цедентом и цессионарием», а Раздел 3 – «Действие уступки в отношениях между цессионарием и должником». Такой подход отражает структуру отношений при уступке и четко систематизирует соответствующие отношения.

В разделе 2 решаются вопросы объема прав, передаваемых цедентом цессионарию, определяется момент перехода прав к цессионарию, закрепляется обязательный перечень обязательств цедента перед цессионарием.

В разделе 3 регулируются последствия нарушения договорного запрета на уступку, закрепляются нормы, направленные на защиту должника (статья 11:303: Последствия уступки для обязательства должника, статья 11:304: Защита должника, статья 11:307: Возражения и право на зачет), а также предусматриваются правила, призванные отразить изменение порядка исполнения обязательства, права по которому были уступлены.

Наконец, Раздел 4, который называется «Правила приоритета между цессионарием и конкурирующими кредиторами», вводит неизвестный нашему правопорядку институт приоритетов, регулирующий отношения между цессионарием и третьими лицами, претендующими на уступленное право.<sup>5</sup>

<sup>5</sup> Функцию данного института в отечественном правопорядке отчасти выполняет закрепленное в теории гражданского права деление прав на вещные и обязательственные. В странах общего права иное регулирование, которое строится на определении лучшего титула в отношении данного объекта.

## ГЛАВА 11 Европейских принципов договорного права (уступка требований)

(Перевод Ю.Е. Туктарова,  
М.Е. Толстухина)

### Раздел 1: Общие принципы

#### Статья 11:101: Сфера настоящей Главы

(1) Настоящая Глава применяется к основанной на соглашении уступке прав в отношении исполнения («требований») по существующему или будущему договору.

(2) Если иное не установлено или не требуется контекстом, настоящая Глава также применяется к основанной на соглашении уступке других передаваемых требований.

(3) Настоящая глава не применяется:

а) к передаче финансовых инструментов или инвестиционных ценных бумаг, когда такая уступка должна быть совершена путем внесения записи в реестр, который ведется эмитентом или иным лицом в его интересах, если в силу закона не применимо другое;

б) к передаче векселей или других оборотных документов, или оборотных инвестиционных ценных бумаг, или товарораспорядительных документов, когда такая передача должна быть совершена путем вручения (с каким-либо необходимым индоссаментом), если в силу закона не применимо другое.

(4) Понятие «уступка» в настоящей Главе включает уступку в порядке обеспечения.

(5) С соответствующими изменениями настоящая Глава применяется также к предоставлению по соглашению обеспечительных прав в отношении требований иным путем, нежели уступкой.

#### Комментарий

##### А. Общее

Договорные требования представляют основное передаваемое имущество. Они могут быть проданы или в рамках обычной факторинговой сделки, или уступ-

лены в обеспечение займа или другого обязательства. Цель настоящей Главы состоит в установлении принципов и правил, сконструированных для обеспечения уступки отдельных или совокупности требований, при одновременном обеспечении того, чтобы уступкой не умалялись права должника. Уступка договорного требования является передачей права на исполнение, которым часто бывает уплата денег. Уступка требования не касается передачи обязательств, лежащих на уступающем. Принадлежащие должнику требования по договору продолжают быть только в отношении уступающего. Поскольку уступка не включает освобождение какой-либо стороны от договора, она не требует согласия должника, если основной договор этого не предусматривает. Поэтому уступку необходимо отличать от ситуаций, когда третья сторона заменяет должника, который освобождается от ответственности, и от ситуаций, когда есть соглашение, которое требует согласие всех трех сторон (смотрите статью 12:101). Она также отличается от ситуаций, когда третья сторона заменяет полностью одну из договаривающихся сторон, беря на себя как права, так и обязательства. Это также требует согласия всех трех сторон (смотрите статью 12:201).

### *B. Сфера*

#### *(i) «Уступка»*

Настоящая Глава касается ситуаций, когда держатель права на исполнение обязательства («требования») заключает по поводу этого права сделку таким способом, чтобы отдать требование, или право на требование, другому лицу. Такая сделка может принять одну из трех форм: передача с отчуждением, например, во исполнение договора продажи требований; передача в порядке обеспечения, например, обеспечительная уступка (mortgage); предоставление обеспечения иным образом, нежели чем путем передачи. Эта третья категория включает все формы установления обеспечения в отношении требования, не связанного с передачей. Такой общий подход к обеспечению, который отражен в параграфе (5), исключает отсылку к специальным формам обеспечения, которые в данной правовой системе или правовой семье не связаны с передачей, например, к залогу (который в системах гражданского права с соблюдением правовых требований на основе идеи передачи владения разрешается даже в отношении нематериальных объектов, но в системах общего права доступ-

пен только для движимых вещей) и equitable charge (форма обеспечения, которую вне общего права мы не найдем). К предоставлению прав в обеспечение исполнения обязательств настоящая Глава применяется с соответствующими изменениями. Наиболее общее изменение состоит в том, что ссылки на уступку (как в статьях, так и в настоящих комментариях) должны быть приняты как включающие указание о предоставлении прав в обеспечение, аналогично этому должны применяться термины «цедент» и «цессионарий». Существуют другие необходимые изменения более существенного характера. Например, статья 11:201 (права, переданные цессионарию) не может применяться к предоставлению обеспечительных прав, не связанному с передачей.

Когда есть передача всего договора (например, обязательств, а также прав по договору) настоящая Глава должна читаться с учетом Главы 12.

#### *(ii) «Требование»*

Слово «требование» означает право на исполнение обязательства. Оно также используется в других главах и обладает важным разграничительным действием (смотрите § 5 Введения). В настоящем контексте важно заметить, что слово «требование» включает долги, по которым уже подлежит платеж или он должен быть произведен в будущем, и права на неденежное исполнение, такое как строительство здания, поставка товара и предоставление услуг. Однако есть определенные типы требований (например, которые воплощены или подтверждаются финансовыми инструментами, или инвестиционными ценными бумагами, или оборотными документами), для которых положения настоящей Главы не обязательно будут применимы (смотрите (v) ниже).

#### *(iii) Только консенсуальная передача*

Настоящая Глава ограничивается консенсуальной уступкой требований. Она не применяется к переходу требований в силу закона (например, путем суброгации) или на основании одностороннего акта (например, учреждение траста).

#### *(iv) Внедоговорные требования*

Уступка имеет большую практическую важность в отношении договорных требований, поэтому при со-

ставлении настоящей Главы в первую очередь имелись в виду права в отношении платежа или другого исполнения по договору. Однако если иное не указано или не вытекает из контекста, она также применяется к консенсуальной уступке других передаваемых требований, таких как права на платеж по одностороннему обязательству, или права на возмещение убытков за неисполнение договора, или права на платеж или возврат по нормам о несправедливом обогащении. В спорах, разрешаемых со ссылкой на Принципы, различные типы требований могут быть смешаны, и было бы неудобным и неоправданным иметь одну совокупность норм, применимую к уступке прав на исполнение по договору и другие нормы, применимые к уступке других близко связанных требований.

Слово «передаваемые» исключает из сферы настоящей Главы те внедоговорные требования, которые в силу применимого права являются по своей природе неотчуждаемыми. Например, законодательство, касающееся прав на определенные платежи социального обеспечения, может предусматривать, что права на такие платежи не являются передаваемыми. Обратите внимание также, что правила о противоречии обязательным положениям (статья 1:103 (2)) и об исполнениях лично цедентом (статья 11:302) могут ограничивать или повлиять на возможность уступки определенных требований, причем договорных и внедоговорных. Смотрите комментарий С и примечания к статье 11:102 ниже.

Слова «если не установлено иное» отражают тот факт, что немногие положения Главы (смотрите статьи 11:102; 11:201(2); 11:204(б)) прямо ограничены договорными требованиями. Слова «или контекст не требует иного» отражают тот факт, что немногие положения (например, статья 11:301) имеют отношение только к договорным требованиям, хотя явно ими не ограничены.

*(v) Финансовые инструменты, инвестиционные ценные бумаги, оборотные инструменты и подобные документы*

Передача финансовых инструментов или инвестиционных ценных бумаг, таких как акции и определенные облигации, которая должна иметь место путем внесения записи в реестре эмитента, или реестре, держание которого осуществляется для эмитента третьим

лицом, находится за пределами настоящей Главы.

Тоже применимо к передаче документарных нематериальных активов (к ним относятся требования, воплощенные в оборотные документы, оборотные фондовые ценные бумаги или товарораспорядительные документы), которые передаются путем вручения, а если необходимо — индоссаментом.

Эти исключения введены в действие параграфом (3) настоящей статьи.

*(a) Финансовые инструменты и инвестиционные ценные бумаги*

Хотя держатель облигаций или акций, являющихся по своей природе именными [88] финансовыми инструментами или инвестиционными цennymi бумагами, имеет право на платеж («требование») от эмитента, такие инструменты или ценные бумаги в важных аспектах отличаются от простых прав, регулируемых обязательственным правом. Их передача будет регулироваться специальными правилами, обычно включающими записи в реестре эмитента. Поэтому они исключены из сферы настоящей Главы.

*(b) Оборотные инструменты*

Хотя векселя или другие оборотные инструменты могут устанавливать разные договорные отношения, передача прав по оборотным инструментам обычно достигается вручением с необходимым индоссаментом, но не уступкой. Поскольку обязательство стороны или сторон, отвечающих по инструменту, заключается в платеже текущему держателю, который может и не быть первоначальным кредитором, то отсутствует требование об уведомлении, которое имело бы место при уступке; и должник, уплативший цессионарию, который не является держателем инструмента, остается ответственным перед держателем инструмента. Более того, оборотные инструменты в силу своей природы регулируются специальными нормами, которые в разных аспектах резко отличаются от тех, которые применяются к уступке. Например, лицо, которое приобретает оборотный инструмент возмездно и без информации о каком-либо дефекте в титуле отчуждателя, не затрагивается дефектом или возражениями, которые могли бы быть обращены к отчуждателю, поскольку цессионарий берет предмет как таковой.

Несмотря на то, что сами оборотные документы находятся за пределами сферы настоящей Главы, это не обязательно препятствует уступке лежащего в его основании долга. Это наиболее вероятно возникнет в глобальной уступке имущества, которая не связана с вручением оборотных инструментов. Когда долг, воплощенный в оборотный инструмент, уступается, то нормы об оборотных инструментах обычно предоставляют держателю инструмента приоритет над уступкой. Это также не покрывается настоящей Главой; нормы о приоритете содержатся в Разделе 4 и ограничиваются конкурирующими уступками.

### *(c) Оборотные ценные бумаги*

Оборотными ценными бумагами являются документы о титуле в отношении предъявительских акций, долей, облигаций, выпускаемых на фондовом рынке. Как в случае с оборотными инструментами, воплощенное в инструмент право передается путем вручения. Комментарии, сделанные выше в отношении оборотных инструментов, равным образом применяются к оборотным ценным бумагам.

### *(d) Товарораспорядительные документы*

Подобные рассуждения применимы и к товарораспорядительным документам. Хотя товарораспорядительный документ не является требованием, он может служить доказательством права на передачу товара. Обязательство перевозчика или хранителя — выдавать товар текущему держателю документа, который не обязательно является первоначальным отправителем или покладедателем. Поэтому право на передачу товара передается вручением консамента, складского свидетельства или другого товарораспорядительного документа.

### *(vi) Фокус больше на уступке, нежели на соглашении об уступке*

В пределах настоящей Главы уступка происходит от соглашения об уступке. В некоторых случаях такое соглашение является обособленным или предшествующим уступке и регулирует более широкую предпринимательскую сделку или отношения, уступка в которых образует только часть. В других случаях соглашение и уступка воплощены в единый договорный документ. В реальности может быть уступка, которая совсем не содержит договорных обязательств или

других договорных положений и сформулирована как простая уступка, и в таком случае любые договорные обязательства возникнут только путем их установления из конкретных обстоятельств или на основании правовых норм. Во всех случаях необходимо различать договорные аспекты уступки от действия уступки как акта передачи. Настоящая Глава изначально посвящена последнему и не касается обязательств, которые взял на себя цедент (смотрите статью 11:204). Отсюда формальная и содержательная действительность уступки как договора регулируется не настоящей Главой, а Главами 2 и 4.

В некоторых правовых системах уступка по договору рассматривается как имеющая действие в силу договора, так что если договор недействителен, передача не порождает последствий. В других правовых системах уступка рассматривается в качестве юридического акта, который обособлен от договора, но может быть поражен недействительностью договора. Настоящая Глава не занимает никакой позиции в отношении этого вопроса. Однако для защиты должника статья 11:304 предусматривает, что если после получения уведомления об уступке должник исполняет в пользу лица, названного в уведомлении об уступке в качестве цессионария, то должник считается исполнившим обязательство, если он не мог не знать, что такое лицо не было уполномоченным на получение исполнения.

Настоящая Глава не покрывает всех аспектов уступки. Так она, например, не касается осуществления в судебном порядке обеспечительных прав, установленных в отношении требований. Это оставлено применимому праву.

### **Примечания**

Настоящая Глава охватывает уступку как денежных, так и неденежных требований. Поэтому она регулирует более широкий круг отношений, чем Конвенция ООН «Об уступке денежных требований в международной торговле» (далее – Конвенция ООН), которая в силу своей природы ограничена требованиями об уплате денег (ст. 2). В большинстве европейских правовых систем консенсуальная уступка рассматривается как основанная на соглашении и зависящая от действительности соглашения. Однако право Германии, Греции и Швейцарии приняло принцип абстрактности, согласно которому уступка рассматривается

вается независимой от соглашения об уступке, так что дефект последней не обязательно будет иметь действие для уступки, хотя в большинстве случаев он все-таки будет. Для сравнительного анализа смотрите: Kotz. IECL пар. 67; воспроизведено в Zweigert and Kotz 446; для франко-германского сравнения, Cashin-Ritaine; для права Германии Larenz 571; Munchener Kommentar (-Roth) пар. 398, п. 2 и 23-25; для права Греции А.Р. 481/1960, Note 1961.297. В праве Англии завершенная уступка существующего требования, в противоположность просто соглашению об уступке или уступке будущего требования, рассматривается как передача имущества и потому не требует выполнения условий для действительности договора, такого как встречное предоставление: Holt v. Heathfield Trust Ltd. [1942] 2 KB 1,5; Chitty paras. 20-018, 20-027; Goode, Commercial Law 680-681.

ABGB Австрии (§ 1392) описывает уступку в качестве разновидности новации путем замены новым кредитором без возложения на цессионария какой-либо ответственности перед должником: § 1395. В ГК Бельгии, Люксембурга и Франции положения, относящиеся к консенсуальной уступке, содержатся в главе о продаже, но распространяются на другие формы уступки. Титул XVII Книги 3 ГК Франции включает положения, покрывающие залог требований. Схожим образом право Германии различает уступку требований, которая регулируется общими нормами о договорах (BGB 398 ff.) и залог, который регулируется нормами вещного права (BGB 1273 ff.). Нормы, регулирующие консенсуальную уступку требований (cessioni di crediti) в Италии находятся в ст. 1260-1267 ГК и в законе № 52 от 21 февраля 1991. ГК Люксембурга касается уступки требований в ст. 1689-1691 и 1295. Для ослабления правовых требований первоначальные положения были изменены Законом от 21 декабря 1994 года.

В Нидерландах положения об уступке в ст. 3:94 BW образуют часть общих правил о передаче собственности (BW ст. 3:38 ff.). Голландское право рассматривает передачу фидуциарной собственности ничтожной (на основании ст. 3: 84 (3), которая истолкована таким образом HR 19 мая 1995, NJ 1996, 119), но признает две формы залога требований. Первая является нормальной формой залога, которая рассматривается владельцеской и для создания которой необходимо, чтобы залог был оформлен в письменной форме, подписанный цедентом, и должно быть сделано уведомление должника: ст. 3:236 (2), 3:94,

3:98. Вторая называется «скрытым» (или невладельческим) залогом, который не зависит от уведомления должника, но должен содержаться в письменной форме, удостоверенной надлежащим лицом (например, нотариусом) или иметь дату его подписания, удостоверенную налоговыми органами, и факт такого удостоверения сопровождается внесением записи в реестр, который является открытым для публики. Право Португалии рассматривает уступку требований как лежащую в рамках обязательственного права, которое проводит различие между передачей (ГК ст. 577 ff.) и залогом (ст. 679 ff.). Как уступка для отчуждения, так и обеспечительная уступка покрываются законами Скандинавии о векселях (PNA Дании 1938, PNA 1947 Финляндии, PNA 1936 Швеции), части которых применяются даже к уступке бездокументарных, не оборотных требований: Bjorn 107.

## Статья 11:102 Способность договорных требований к уступке

(1) При соблюдении статей 11:301 и 11:302 стороны по договору могут передать требования по нему.

(2) Будущее требование, возникающее по существующему или будущему договору, может быть уступлено, если в момент его возникновения, или в другой момент, о котором договорились стороны, оно может быть определено как требование, к которому относится уступка.

### Комментарий

#### A. Существующие договоры

Общепринято, что лицо может уступить права по существующему договору, даже если они еще не созрели (по ним не наступил срок исполнения). Итак, как настоящие, так и будущие требования, вытекающие из существующего договора, могут быть уступлены; действительно, многие правовые системы признают право в отношении исполнения по существующему договору как существующее требование, даже если срок исполнения еще не наступил, или исполнение обусловлено встречным исполнением, или поставлено в зависимость от наступления определенного события (debitum in praesenti, solvendum in futuro).

*Иллюстрация 1:* Компания С заключила договор с Е о строительстве фабрики, оплата работ должна произ-

водиться поэтапно против архитектурных сертификатов. С может уступить свои права на будущие платежи, несмотря на то, что их выплата зависит от выполнения ею работ в соответствии с договором.

### *В. Будущие договоры*

Больше трудностей испытывается с уступкой требований по будущим договорам отчасти из-за беспокойства об экономических последствиях расставания цедента с будущим имуществом и возможными средствами существования и отчасти из-за того представления, что уступка требует индивидуализации предмета в момент ее совершения, а также уведомления или получения согласия должника, что часто невозможно в таких случаях.

Но коммерческая важность финансирования денежных требований (обеспечение денежными средствами путем покупки денежных требований или предоставления займа под обеспечение таких требований) и практическая невозможность выполнения требования о том, чтобы право требования было определено индивидуально или определимо в момент уступки, привели к широкому признанию уступок будущих требований без необходимости совершения цедентом какого-либо нового акта передачи после возникновения требования.

На международном уровне данный подход был про-возглашен в Конвенции УНИДРУА 1988 г. «О международном факторинге» и Конвенции ООН «Об уступке денежных требований в международной торговле». Согласно статье 5 первой Конвенции достаточно, чтобы требования могли быть идентифицированы в момент их возникновения. Настоящая статья является еще более гибкой и позволяет сторонам самим установить момент, когда должна произойти индивидуализация требования.

*Иллюстрация 2:* S, компания, которая поставляет дре-весину торговым организациям, заключает факторинговое соглашение с F, факторинговой компанией, в соответствии с которым S уступает F в порядке продажи все существующие и будущие денежные требований, вытекающие из заключенных договоров продажи, а также договоров продажи, которые должны быть заключены с клиентами компании S, ведущими бизнес в Соединенном Королевстве. Данная уступка требования является действительной, поскольку в от-

ношении любого будущего требования в момент его возникновения может быть установлено, подпадает ли оно под действие факторингового соглашения как денежное требование к клиенту компании S из Соединенного Королевства. Момент перехода требования к F определяется в соответствии со статьей 11:202.

*Иллюстрация 3:* S, производитель мебели, поставляет свою продукцию розничным или оптовым магазинам. S соглашается продавать F, факторинговой компании, те из существующих и будущих денежных требований, которые указаны в списках, направляемых S к F время от времени. Продажа является действительной в отношении всех требований, указанных в списках.

*Иллюстрация 4:* С, эмитент кредитной карты, получает крупный кредит в своем банке, В, и соглашается уступить В свои будущие требования к владельцам карт на сумму, не превышающую сумму кредита. Хотя как договор такое соглашение действительно, оно не влечет последствий как передача, поскольку не предусматривает способы идентификации уступаемых требований.

### *С. Сверхимперативные нормы*

Настоящая статья дает дорогу императивным правилам, которые в соответствии с нормами международного частного права имеют приоритет, состоящий в том, что они применяются независимо от права, регулирующего договор уступки (статья 1:103(2)), и поэтому не могут быть устранины оговоркой о применимом праве. Соответствующими нормами международного частного права являются правила страны суда, который будет применять сверхимперативные нормы своего государства и возможно применит того же рода правила третьего государства.

*Иллюстрация 5:* Н, частное лицо, намерено в обеспечение возврата займа уступить А весь свой будущий доход и имущество. Для понуждения к исполнению обязательства судебное разбирательство инициировано в Англии. По праву Англии уступка, которая приводит к лишению цедента всех средств к существованию, противоречит публичному порядку и потому ничтожна. Эта сверхимперативная норма права Англии исключает применение статьи 11:102.

## Примечания

Все европейские правовые системы признают возможность уступки договорных прав (требований) по существующим договорам, хотя имеются исключения, например, когда уступка нарушает публичный порядок, или когда права связаны с личностью кредитора: Kotz, IECL paras. 68 ff. Глобальная уступка будущих требований физическим лицом будет рассматриваться большинством правопорядков как противоречащая публичному порядку, на том основании, что она лишает цедента его будущих средств к существованию. Кроме того, во многих государствах рассматривается как противоречащая публичному порядку уступка заработной платы публичных должностных лиц, таких как судьи, а также уступка оспариваемых в судебном порядке требований. Принципы не содержат специальных норм по данному вопросу, но имеется только общее положение в статье 1:103(2), дающее силу любым сверхсильным императивным правилам. Невозможность уступки прав, связанных с личностью кредитора, раскрывается в более общих положениях статьи 11:302.

Уступка требований по будущим договорам давно признается в странах общего права, где, подобно пункту (2) настоящей статьи, требуется возможность индивидуализировать, а не индивидуальная определенность: Goode, Commercial Law 676 –677. Той же позиции придерживается Конвенция УНИДРУА, статья 9 (1)(b). Однако по праву Англии статутная уступка (которая дает право цессионарию подавать иск от собственного имени) возможна только в отношении существующих требований, об уступке которых может быть уведомлен должник. Юрисдикции гражданского права склоняются к отвержению возможности уступки требований по будущим договорам. Отчасти на том основании, что необходима индивидуальная определенность, а будущие требования не могут быть «точно определены» в момент уступки. Отчасти, в некоторых случаях, из-за наличия правила о том, что уступка требований не совершена до момента уведомления должника или до момента одобрения уступки должником, – подобные требования, безусловно, предполагают определенность в том, кто является должником. Хотя некоторые из стран гражданского права сейчас признают принцип возможности уступки требований по будущим договорам, у них имеются расхождения относительно момента, в который должна быть достигнута определенность требования.

В некоторых правопорядках достаточно, если требования были определимыми в момент их возникновения. Это позиция права Австрии (OGH EvBl 1969/15; JBI 1984, 85; SZ 61/74; OGH SZ 55 170) и также верно для права Германии, если речь идет о передаче (Kotz, IECL пар. 82), но не о залоге (Munchener Kommentar (-Roth) § 398, nn. 81 and 82; Staudinger (-Kaduk) § 398, n. 43 ff. В других правопорядках правило о том, что требование должно быть определимым в момент уступки прямо либо косвенно обеспечивается через требование об уведомлении должника или о возможности определения должника как условия действительности уступки. Это позиция права Бельгии (Dirix, De vormvrije cessie 27); права Шотландии, Голландии (статья 3:84(2) BW) и, возможно, права Люксембурга применительно к обычным залогам. Французское право в принципе не признает уступку требований по будущим договорам (Terre, Simler, Lequette п. 1181). Но в случае уступок банку или иной кредитной организации Loi Dailly от 2 января 1981 г. допускает вручение меморандума (bordereau), определяющего передаваемые денежные требования, который может включать требования по будущим операциям, когда размер долга и лицо должника еще не определены (ст. 1). Подобное правило имеется в праве Голландии в отношении «скрытого» залога (статья 3:239(1) BW и смотрите Verhagen & Rongen, глава 4), но для нормальной формы залога требование об уведомлении должника ограничивает возможность уступки будущих требований. В Италии преобладает точка зрения о том, что могут быть уступлены только требования, вытекающие из существующих договоров (включая требования, срок платежа по которым еще не наступил) (Bianca, IV 589; Perlingieri, Cessione п. 3421). Однако установлен специальный режим для факторинга (Закон №. 52 от 21 февраля 1991 г., ст. 3), который разрешает уступку фактору требований по будущим договорам. Смотрите Bassi 1993.

## Статья 11:103: Частичная уступка

*Требование, которое является делимым, может быть уступлено в части, однако цедент отвечает перед должником за любые увеличившиеся расходы, которые в связи с этим несет должник.*

## Комментарий

### A. Делимость

У кредитора может быть желание уступать требование не целиком, а только такую его часть, которая по-

зволит достичь коммерческой цели, обусловившей уступку. Например, компания, намеревающаяся занять 30 млн. евро у своего банка, имеющая в качестве обеспечения требование к третьему лицу на сумму 200 млн. евро, может предпочесть уступку банку только такой части требования, которая даст банку достаточноное обеспечение займа. Подобно этому оптовый торговец, заключивший договор о покупке заменимых товаров с условием их поставки двумя партиями и оплатой их по отдельности, получает заказ от двух покупателей, каждый из которых намерен приобрести половину общего количества партии. Торговец в таком случае может пожелать уступить право в отношении первой партии одному покупателю, а право в отношении второй партии другому покупателю.

Может ли требование быть уступлено в части, зависит от того, является ли требование согласно выраженным или подразумеваемым условиям договора, делимым.

### *(i) Требования об уплате денег*

Существует презумпция того, что требование на уплату денег является делимым. Поэтому обычно никаких практических трудностей, связанных с действием договора не возникает, хотя это может привести к увеличению издержек должника, которые должник, на основании данной статьи, вправе взыскать (смотрите комментарий С). Презумпция делимости денежного требования может быть исключена условиями договора.

*Иллюстрация 1:* L дает взаймы В 10000 евро. L может уступить А право в отношении 4000 евро, образующие часть долга в 10000 евро. Если В в результате того, что будет вынужден осуществить два отдельных платежа, понесет дополнительные банковские расходы, В вправе будет взыскать их с L либо зачесть их против своей ответственности перед L.

### *(ii) Неденежные требования*

Когда есть требование в отношении неденежного исполнения, оно будет презумироваться делимым только в случае, если должник вправе разделить платежи по частям уступленных требований. Если в данном случае нет такого, то было бы несправедливым по отношению к должнику требовать разделения исполнения единого договора, поскольку это изменило бы от-

ношения между исполнением и встречным исполнением таким образом, что это могло бы причинить вред должнику. Например, в случае договора на выполнение единой работы, такой как постройка многоквартирного дома, дефект, связанный с одной квартирой, не является существенным неисполнением договора в целом для того, чтобы оправдать его расторжение заказчиком. Но если квартира была продана, и права заказчика в отношении нее должны были быть уступлены покупателю, такой дефект может привести к существенному неисполнению в отношении уступленной части договора. Это может привести к абсурдному выводу, что договор о строительстве может быть прекращен цессионарием применительно к уступаемой части, и оставлен в силе применительно к оставшейся части дома. Соответственно в данном случае частичная уступка невозможна. Это так, даже если цена договора выплачивается по частям. Ситуация будет иной, когда договор предусматривает отдельный расчет за уступленную часть, поскольку тогда эффект таков, что создается договор в договоре, так что каждая сторона договора рассматривается по отдельности, и цессионарий части договора не получает каких-либо преимуществ перед тем положением, которое занимает цедент в данной части договора.

*Иллюстрация 2:* S заключает договор на продажу 100 компьютеров В, передача должна быть осуществлена в Гамбурге четырьмя партиями по 25 компьютеров. В может уступить А право на получение в Гамбурге одной, двух, трех партий, но не может уступить право на передачу части партии, поскольку это привело бы к тому, что S должен разделить исполнение договора, который по своим условиям является неделимым применительно к каждой партии.

*Иллюстрация 3:* F договаривается с С о строительстве фабрики, включая ремонтную мастерскую, за 20 млн. евро, с условием поэтапной оплаты против архитектурных сертификатов. Если F продаст мастерскую А за 50,000 евро, оставляя за собой остальную часть фабрики, F не сможет уступить А его права по договору отдельно в отношении мастерской, поскольку договор является единым, и в соответствии с ним исполнение, которое должен осуществить С, является неделимым.

*Иллюстрация 4:* Факты идентичны изложенным в иллюстрации 3, за исключением того, что договор предусматривает отдельную стоимость для мастерской и

устанавливает, что она должна быть оплачена по окончании ее строительства. При продаже мастерской F сможет уступить свои права в отношении строительства ремонтной мастерской.

#### *B. Обеспечение или другие акцессорные права*

Уступка части требования в соответствии с настоящей статьей влечет за собой передачу пропорциональной доли любых обеспечительных прав или других акцессорных прав, обеспечивающих исполнение обязательств должника (статья 11:201(1)(b)) и обязывает цедента передать цессионарию пропорциональную долю всех передаваемых (способных к передаче) независимых прав (статья 11:204(c)).

#### *C. Защита должника*

С точки зрения должника частичная уступка является ухудшением его положения, т.к. ведет к расходам и неудобству мультилицированных требований. Практически маловероятно, что кредитор осуществляет больше, чем несколько частичных уступок, и, если это приведет к дополнительным расходам должника, он будет вправе на основании настоящей статьи потребовать от цедента их возмещения, либо зачесть это требование против своего долга согласно Главе 13.

Однако могут быть случаи, в которых право на возмещение дополнительных расходов не обеспечивается адекватной защитой. Так происходит, когда кредитор решает совершить большое количество отдельных уступок, и это ведет к дезорганизации бизнеса должника или к иному неприемлемому уровню неудобств. Более вероятным и в некоторых аспектах более серьезным риском является случай, когда требование в целом является предметом судебного спора, в таком случае должник, будучи привлеченным в качестве ответчика по одному делу, может понести подобное бремя снова в последующих разбирательствах, при этом возникает опасность вынесения противоречивых решений: в пользу должника и против него. В таких случаях защита должника должна быть обеспечена применимым процессуальным правом.

#### **Примечания**

Уступка делимых требований допускается большинством стран-членов ЕС. В праве Греции и Голландии специального правила относительно частичных уступок не существует, но частичные уступки были явно признаны в прецедентном праве: см.также HR от 19 декабря 1997 г., Ned. Jur. 1998, 690 (Zuideest/Furness) и далее Verhagen & Rongen гл. 8. Право этих государств не содержит специального правила в целях защиты должника подобно данной статье, хотя германские ученые высказываются за такую норму: Norr, Scheuing & Poggeler 104. Право Греции также понимается как требующее того, чтобы уступка не должна наносить вред должнику: Georgiadis 409, no.16.

#### **Статья 11:104: Форма уступки**

*Для уступки не требуется письменная форма и выполнение иных требований к форме. Уступка может доказываться любыми способами, включая свидетельские показания.*

#### **Комментарий**

##### *A. Отсутствие требований, относящихся к форме*

Формальные требования к уступке (например, совершение уступки как передачи, а не как договора) различаются в значительной степени от одной юрисдикции к другой. Некоторые из них требуют, чтобы уступка была совершена в письменной форме, некоторые допускают уступку в устной форме или выводимую из поведения, например, когда кредитор сдает на хранение договор с банком, чтобы такой договор удерживался банком в качестве обеспечения займа. Третьи допускают возможность того, что уступка в устной форме имела действие для отношений между цедентом и цессионарием, но предусмотреть требование о письменной форме для того, чтобы связать должника и третьих лиц, включая управляющего имуществом должника в деле о банкротстве и общих кредиторов. На практике уступка почти без исключений совершается в письменной форме. Данная статья (редакция которой логически продолжает правила статьи 2:101(2)) разрешает уступку в устной форме или выводимую из поведения. Однако следует различать требования (a) в целях формальной действительности уступки, (b) обстоятельства, которые препятствуют должнику осуществить исполнение в пользу цедента (например, получение уведомления об уступке), (c) условия, которые должны быть соблюдены, прежде чем цессионарий может потребовать исполне-

ния от должника, а также (d) требования в целях защиты приоритета цессионария. Настоящая статья затрагивает только (a). Вопросы (b) и (c) покрываются статьей 11:303, которая требует письменное уведомление должника, вопрос (d) разрешается статьей 11:401, которая требует уведомления должника (необязательно в письменной форме) для защиты приоритета цессионария против последующей уступки, принимаемой без уведомления о более ранней уступке. В то время как настоящая статья не требует соблюдения формальностей для уступки, в случаях, когда именно цессионарий направил уведомление об уступке, должнику предоставлено право требования предоставления доказательств совершения уступки (смотрите статью 11:303(2)).

### *В. Уведомление должника не является конститутивным*

В некоторых правовых системах уступка требования не признается действительной, исключая действие между сторонами, если только и до тех пор, пока уведомление об уступке не было передано должнику, или пока не совершен другой публичный акт, такой как внесение уступки в учетные записи цедента. При отсутствии такого уведомления или эквивалентного ему акта уступка не будет иметь силу даже против необеспеченных кредиторов в банкротстве цедента, а ее действительность в отношениях между цедентом и цессионарием имеет небольшое значение в имущественном смысле, если только нет, по крайней мере, одной категории третьих лиц, для которых такая уступка имеет действие, в том числе последующий цессионарий, действующий недобросовестно.

В других системах уведомление должника требуется только в целях наложения на должника обязательства совершить цессионарию платеж и обеспечить приоритет цессионария перед требованиями последующего цессионария, и не является предреквизитом действительности уступки при банкротстве цедента. Последнее является подходом, принятым в настоящей статье и статьях с 11:201 по 11:203. Для этого существует две причины.

Первая относится к вопросу о том, служит ли требование об уведомлении какой-либо полезной цели. Уведомление должника не тождественно публичному уведомлению (например, путем регистрации), следовательно, оно является доступным только для

должника. Несмотря на то что требование об уведомлении может помочь воспрепятствовать основанному на сговоре датированию уступки более ранним числом, например, для обхода правил законодательства о банкротстве, регулирующих несправедливые преимущества, дата совершения уступки редко оспаривается и обычно может быть установлена другими способами.

Вторая, и более важная, причина в пользу того, чтобы требование об уведомлении не рассматривалось в качестве конститутивного, – неудобство его для современной практики финансирования требований, которая включает уступку продолжаемых потоков платежей, возникающих как из существующих, так и будущих договоров. С точки зрения природы вещей, будущие должники не могут быть определены в момент уступки. Более того, в последние годы имело место резкое движение, особенно в факторинговых операциях, от уведомительного к неуведомительному финансированию, также известному как дисконтирование счетов-фактур, с тем, чтобы избежать беспокойства в отношениях между цедентом-поставщиком и его клиентом, должником, и с тем, чтобы позволить цеденту самому собрать долги в пользу цессионария. Использование неуведомительного финансирования в значительной мере зависит от действительности передачи требований от цедента к цессионарию. Соответственно любое требование об уведомлении должника как конститутивного элемента уступки могло бы серьезно подорвать финансирование денежных требований в целом и неуведомительного финансирования в частности.

### **Примечания**

Настоящие примечания относятся только к требованиям формальной действительности уступки в отношениях между цедентом и цессионарием. Другие аспекты затрагиваются примечаниями к статьям 11:303 и 11:401.

Конвенция ООН не содержит специального правила, но предусматривает в ст. 8, что уступка является действительной с точки зрения формы, если она соответствует формальным требованиям права страны места нахождения цедента или в силу норм международного частного права. Конвенция УНИДРУА «О международном факторинге» не содержит каких-либо формальных требований для уступки требований, но ограничена уступками, в которых должно иметь место письменное уведом-

ление должника. Право большинства стран ЕС не содержат формальных требований для действительности небезвозмездной уступки в отношениях между цедентом и цессионарием. Этими странами являются Австрия, Бельгия, Англия, Германия, Греция, Италия, Люксембург, Португалия, Шотландия, Испания, Скандинавские страны. Французское право требует вручения документа, подтверждающего требование (ст. 1689 ГК), но стороны могут обойти это требование соглашением между собой, однако не в тех случаях, когда применяется *Loi Dailly*, согласно которому должны быть соблюдены формальные требования, относящиеся к *bordereau*. В Голландии требуется, чтобы уступка и залог всегда совершались в письменной форме, подписанной цедентом (ст. 3:94 и 3:236(2) BW) и для того, чтобы уступка имела силу (даже в отношениях между цедентом и цессионарием), необходимо уведомление должника (ст. 3:94 BW). Хотя, похоже, что непрерывная критика этого правила приведет в итоге к внесению изменений в закон. Для предоставления «скрытого», или невладельческого, залога требований или письменный документ должен быть официально удостоверен (например, нотариусом), или дата его предоставления должна быть официально заверена.

В то время как устная передача, имеющая силу в отношениях между цедентом и цессионарием, признается большинством упомянутых стран, более важным для цессионария вопросом является вопрос о том, будет ли уступка действовать против третьих лиц, особенно против последующих цессионариев и против кредиторов в деле о банкротстве цедента. Здесь правила обычно являются более строгими (смотрите примечания к статье 11:401).

## Раздел 2: Действие уступки в отношениях между цедентом и цессионарием

### Статья 11:201: Права, передаваемые цессионарию

(1) Уступка требования влечет переход к цессионарию:

(a) *всех связанных с уступаемым требованием прав цедента в отношении исполнения; и*

(b) *всех дополнительных прав, обеспечивающих такое исполнение.*

(2) *Когда уступка требования по договору объединена с переводом на цессионария долга по какому-либо обязательству цедента по тому же договору, настоящая статья действует при условии соблюдения статьи 12:201.*

### Комментарий

#### A. Переход основных прав

Первым последствием уступки является переход к цессионарию всех прав в отношении платежа или другого исполнения по переданному требованию (или части требования:смотрите статью 11:103). Цессионарий становится новым держателем требования. Однако настоящая статья касается только отношений между цедентом и цессионарием. В силу уступки цессионарий становится управомоченным по переданному требованию абсолютно или в порядке обеспечения, что зависит от соглашения между сторонами. Но сама по себе уступка не налагает на должника обязательства осуществить исполнение в пользу цессионария. Такое обязательство возникает только тогда, когда соблюдены условия статьи 11:303, и даже в случае, когда речь идет о других положениях настоящей Главы, включая правила о возражениях должника и праве на зачет по статье 11:304, настоящая статья не касается вопросов о приоритете. Неправомерная двойная уступка рассматривается в настоящей Главе как основание для возникновения спора о приоритете, который регулируется в соответствии со статьей 11:401, нежели как обстоятельство, влияющее на действительность второй уступки (смотрите комментарий А к статье 11:401). Сходно с этим, приоритет прав цессионария в случае банкротства цедента регулируется статьей 11:401(4).

#### B. Переход прав защиты

Уступка требования подразумевает переход принадлежащего цеденту права на убытки и проценты за будущее неисполнение. Это следует из того факта, что цессионарий является в данный момент держателем требования. Влечет ли уступка переход также каких-либо прав, возникших за прошлое неисполнение, зависит от условий уступки.

#### C. Переход акцессорных прав

Уступка также влечет переход всех акцессорных прав (или в случае частичной уступки по статье 11:103,

пропорциональную часть этих прав), обеспечивающих исполнение должника, например, поручительства и форм вещного обеспечения, которые по применимому праву рассматриваются в качестве акцессорных, то есть при удовлетворении требования они прекращаются. Во многих правовых системах передача акцессорных прав рассматривается настолько неотъемлемой для уступки частью, что не может быть исключена соглашением сторон, поскольку цедент остался бы с обеспечением требования, которое ему уже не принадлежит, – в результате ни цедент, ни цессионарий не будут иметь возможности реализовать соответствующее обеспечение.

Однако есть также права, которые, будучи обеспечительными, по своим свойствам не являются акцессорными. Например, независимая гарантия и резервный аккредитив, по которым оплата производится по предъявлении специальных документов и независимо от того, имело ли место неисполнение со стороны должника в действительности. Требование для такого неисполнения находится только во внутренних отношениях между кредитором и должником, а не в платежных обязательствах, предоставленных банком. Существуют похожие формы вещного обеспечения, которые также являются абстрактными по своим свойствам, такие как германский *Grundschuld*, который направлен на выполнение обеспечительной функции, но не зависит от нарушения обязательства должником. В силу названных причин такие права не являются акцессорными, что следует из того, что они не переходят с уступкой автоматически и, если цессионарий должен быть наделен этими правами, то они требуют отдельной передачи. Смотрите статью 11:204(с).

### *С. Уступка требований и перевод долга на цессионария*

Когда уступка требований объединена с соглашением, по которому цессионарий также берет на себя ответственность (вместо цедента) за платеж по требованиям, которые имеются у должника к цеденту, данная статья действует при условии соблюдения правил статьи 12:201. Последняя сконструирована для того, чтобы гарантировать, чтобы цессионарий мог получить выгоды из уступленных прав, а для приятия бремени требуется согласие другой стороны по договору.

### **Примечания**

Данная статья отражает законодательство большинства праворядков: Kotz, IECL para. 91. Пункт 1(a) отражает сущность сделки. Пункт 1(b) производит действие, закрепленное в большинстве европейских кодексов и доктринальных концепций, а именно, что акцессорные права переходят без наличия отдельного акта передачи. В Австрии это выводится из § 1393 ABGB:смотрите OGH SZ 60/46; ORZ 1992/26, RdW 1993, 362. Аналогично, Бельгия (van Malderen пар. 3216); Скандинавские страны; Франция (статья 1692 ГК и статья 4(3) Loi Dailly); Германия (§§ 398, 401 BGB), Греция (статья 458 ГК; Афинский апелляционный суд 459/1993, № В 42 [1994] 206 at 207); Италия (статья 1263(1) ГК), Люксембург (статья 1692 ГК), Голландия (статьи 6:142 и 3:82 BW), Португалия (статья 482 ГК) и Испания (статья 15228 ГК). Относительно параграфа (2), смотрите примечания к статье 12:102.

### **Статья 11:202: Момент, с которого уступка считается действующей**

(1) Уступка существующего требования действует с момента заключения соглашения об уступке или в более поздний момент, о котором договорятся цедент и цессионарий.

(2) Уступка будущего требования зависит от возникновения уступаемого требования, но после этого действует с момента заключения соглашения об уступке или в более поздний момент, о котором договорятся цедент и цессионарий.

### **Комментарий**

Настоящая статья определяет момент, с которого уступка считается действующей. Она не разрешает вопросов о приоритете между конкурирующими уступками, который определяется статьей 11:401.

#### *A. Уступка существующего требования*

Когда требование существует в момент заключения соглашения об уступке, уступка считается действующей с момента заключения соглашения, если стороны не согласились отложить ее действие. Необязательно, чтобы по уступаемому денежному требованию уже подлежала уплата; достаточно, чтобы оно основывала-

лось на существующем договоре как *debitum in praesenti, solvendum in futuro*.

**Иллюстрация 1:** 1 мая С заключает договор с О о строительстве фабрики по цене 2 млн. евро с оплатой по частям против строительных сертификатов. 1 июня С уступает свои права А. Первый сертификат выдан 12 августа. Уступка считается действующей с 1 июня.

#### **B. Уступка будущего требования**

Понятно, что требования не могут перейти к цессионарию, пока они не возникли, но как только они были созданы, уступка начинает действовать с момента заключения соглашения об уступке. Обратная сила, закрепленная в пункте (2), в первую очередь, относится к спорам о приоритетах (статья 11:401), но может также иметь самостоятельное значение при выяснении того, является ли уступка возмездной или безвозмездной, поскольку ценность, предоставленная после уступки и до возникновения требования, образует новую ценность, которая не равна прошлой ценности.

Согласно пункту (2), подобно пункту (1), стороны могут договориться об отложении действия уступки до более позднего момента, чем тот, который установлен в настоящей статье. Смотрите также Комментарий В к статье 11:102 относительно уступки будущих требований.

**Иллюстрация 2:** 1 сентября X, застройщик, уступает своему банку, Y, все свои права по договорам продажи, которые X заключит по ходу строительства с покупателями имущества в будущем. Строительство завершено в следующем году, в котором 10 августа X продает один из объектов в пользу Р. Уступка принаследующего X требования об уплате цены зависит от продажи, но получает действие сразу после 1 сентября предыдущего года.

**Иллюстрация 3:** S, поставщик древесины, заключает факторинговое соглашение с F, по которому S обязуется предлагать F совокупность ежемесячных требований, возникших из продажи им древесины своим клиентам. Соглашение предусматривает, что применительно к таким требованиям их продажа производит действие с того момента, когда предложение в отношении данных требований будет принято F. Со-

вокупность требований предложена 15 мая, принята 20 мая. Уступка этих требований считается действующей с 20 мая.

#### **Примечания**

Данная статья соответствует статье 10 Конвенции ООН, а также отражает подход тех правопорядков, которые признают уступку требований по будущим договорам. Смотрите Kotz, IECL para. 104. Такие требования рассматриваются как находящиеся в процессе возникновения в момент заключения договора об уступке.

#### **Статья 11:203: Сохранение прав цессионария к цеденту**

*Уступка действует между цедентом и цессионарием и наделяет цессионария правом в отношении всего полученного цедентом от должника, даже если уступка не имеет действия в отношении должника по статье 11:301 или 11:302.*

#### **Комментарий**

Правила, закрепленные в статьях 11:301 и 11:302, направлены на защиту должника, за которым признается законный интерес иметь дело только с цедентом и не беспокоиться по поводу отношений между цедентом и цессионарием. Не существует причин, почему уступка, которая не связывает должника, например, из-за оговорки о запрете уступки, не должна иметь действия против цедента. Поскольку право в отношении исполнения обычно включает общение с должником, главная цель настоящей статьи заключает в уточнении того, что когда должник исполнил свое обязательство цеденту, то все, что получил цедент от должника по уступленному требованию должно быть передано цессионарию. Настоящая статья не распространяется на ситуации, когда цессионарий тем временем стал банкротом. Этот вопрос оставлен на разрешение применимым правом.

**Иллюстрация:** S согласился выполнить для местных властей, L, работы по строительству дорог с оплатой в размере € 400,000. Договор между S и L содержит положение, запрещающее уступку S. Тем не менее S уступает свои права банку, B, в качестве обеспечения займа на € 1 миллион. S заканчивает работы по строительству дорог. L, осуществляя свое право рассмат-

ривать уступку как не имеющей действия, уплачивает € 400,000 в пользу S. В имеет право требовать от S возврата этой суммы денег.

### Примечание

Законы большинства стран Европейского Союза молчат относительно того, может ли уступка, которая не имеет действия в отношении должника (относительно которого смотрите статьи 11:301 и 11:302), тем не менее иметь действие для цедента и цессионария. В праве Германии этот вопрос решается противоположным образом. Суды и большинство представителей науки считают, что уступка должна быть недействительной даже в отношении цедента: BGH 31 Oct. 1990, BGHZ 112, p. 387, 389; BGH 27 May 1971; BGHZ 56, 228, 230; Staudinger(-Kaduk) §§ 399, nn. 85 ff. Однако некоторые ученые ограничили бы недействительность уступки отношениями цедент-должник: Narr, Scheying & Poggeler 31. В Англии позиция по этому вопросу еще не определена. В одном деле признали, что уступка в нарушение запрета на уступку была полностью ничтожной (Helstan Securities Ltd. v. Hertfordshire County Council [1978] 3 All ER 262), но поскольку дело касалось только вопроса о том, мог ли цессионарий требовать возврата от должника, решение прошло за пределами того, что необходимо для вывода, и последующие комментарии по данному делу исходили из предположения о том, что должник не мог запретить цеденту распорядиться уплаченной должником суммой (Goode, "Inalienable Rights"?), что нашло поддержку Палаты лордов в деле Linden Garden Trust Ltd. v. Lenesta Sludge Disposals Ltd. [1994] AC 85, 104, хотя необходимости разрешать этот вопрос обнаружено не было. Право Италии не содержит прямо выраженного положения, относящегося к настоящей статье, но Corte di Cassazione применил принцип неосновательного обогащения для того, чтобы потребовать от цедента передать доход от исполнения, полученного цедентом от должника после уступки (Cass. 25 October 1971, n. 3087, in Foro It. 1972, I, 58). Сходное положение имеет место в Люксембурге и Нидерландах (смотрите BW ст. 6:36).

### Статья 11:204: Обязательства цедента

Уступая или имея намерение уступить требование, цедент берет на себя обязательство перед цессионарием, что:

(a) к моменту начала действия уступки, если инфор-

мация об ином цессионарию не раскрыта, будут соблюдены следующие условия:

- (i) цедент имеет право уступить требование;
  - (ii) требование существует, и права цессионария не находятся под действием каких-либо возражений или прав (включая какое-либо право на залог), которые должник мог иметь против цедента; и
  - (iii) требование не является объектом какой-либо предшествующей уступки или обеспечительного права в пользу какой-либо другой стороны или объектом другого обременения;
- (b) требование и любой договор, по которому оно существует, не будут изменены без согласия цессионария, за исключением случаев, когда возможность изменения предусмотрена в соглашении об уступке или является изменением, которое совершено добросовестно и по своей природе таково, что цессионарий не мог бы выдвинуть разумные возражения; и
- (c) цедент передаст цессионарию все передаваемые права, которые предназначены для обеспечения исполнения обязательства и не являются акцессорными.

### Комментарий

#### A. Общее

Уступка требования часто содержит принятые на себя цедентом обязательства (гарантии), которые сформированы для подтверждения того, что цессионарий получит выгоду от сделки. Часто они сводятся к гарантиям в отношении законных прав цедента против должника и обязательствам совершить любые дальнейшие действия, которые необходимы для улучшения титула цессионария. Иногда такие гарантии идут дальше и предусматривают, что, если должник не произведет исполнения, то цедент будет нести ответственность за такое неисполнение или будет совершена обратная покупка уступленного требования. В отсутствии такого условия обычным правилом, которое и закреплено в настоящей статье, будет правило о том, что цедент не несет ответственности за неисполнение должника. Однако действие статьи состоит в том, чтобы включить в уступку перечень обязательств цедента, которые сконструированы для

защиты цессионария на случай, когда уступленные требования оказываются юридически малозначимыми или находятся в подчинении интересам предшествующей стороны или их ценность уменьшена ввиду изменения договора, по которому они возникли. Несмотря на то, что во многих правопорядках при дарении на цедента не налагаются такого рода обязательства, в них отсутствует единая концепция ценности или того, что должно считаться дарением. Соответственно данная статья не разделяет возмездные и безвозмездные уступки.

#### *B. Право уступить*

Во-первых, пункт (а) настоящей статьи вводит обязательство, согласно которому цедент имеет право уступить требование. Это обязательство нарушает-

ся, если цедент не является держателем требования или имеет соглашение с должником не уступать требование. Хотя статья 11:301(2) допускает при определенных условиях действие уступки, которая совершена в нарушение обязательства о не совершении уступки, статья 11:301(3) проясняет, что это не влияет на ответственность цедента за нарушение договора.

*Иллюстрация 1:* С в порядке продажи уступает в пользу Х совокупность требований к Д. Впоследствии С намерен уступить те же требования к А в порядке обеспечения займа. Тем самым С нарушает перед А обязательство, подразумеваемое в соответствии с пунктом (а) настоящей статьи.

*(Продолжение в следующем номере)*