

## ДОГОВОРИ РЕГРЕСНОГО ТА БЕЗРЕГРЕСНОГО ФАКТОРИНГУ

**Лазовський Олег Володимирович,**

[orcid.org/0009-0008-8665-4457](https://orcid.org/0009-0008-8665-4457)

аспірант

Інституту правотворчості та науково-правових експертиз

Національної академії наук України



У статті розглянуто договори регресного та безрегресного факторингу як складні договірні конструкції, які поєднують фінансові, розрахункові, облікові та забезпечувальні елементи, що зумовлює виникнення різних моделей його реалізації. Наголошено, що одним із ключових критеріїв класифікації договорів факторингу є розподіл ризику невиконання боржником грошових вимог, що дозволяє виокремити договори регресного та безрегресного факторингу. Проаналізовано норми Закону України «Про факторинг», у яких уперше на законодавчому рівні закріплено зазначений поділ, а також наведено порівняльно-правовий аналіз підходів до тлумачення цих договорів у зарубіжній доктрині. Зазначено, що регресний факторинг передбачає покладення ризику невиконання грошової вимоги на клієнта, тоді як у безрегресному факторингу цей ризик несе фактор. Акцентовано, що регресний факторинг тяжіє до кредитно-позикових зобов'язань, адже фінансування клієнта підлягає поверненню у разі неплатоспроможності боржника, тоді як безрегресний за своєю суттю наближається до купівлі-продажу, оскільки право грошової вимоги остаточно переходить до фактора. Підкреслено економічні наслідки кожної моделі: у регресному факторингу фактор не бере на себе повний ризик, тому розмір його винагороди є нижчим; натомість у безрегресному факторингу ризик неплатежу компенсується підвищеною винагородою фактора. Встановлено, що вибір між регресною та безрегресною моделями залежить від кредитоспроможності клієнта та боржника, рівня довіри між сторонами й структури ризиків у конкретному правочині. Особливу увагу приділено договору частково регресного факторингу, який поєднує ознаки двох попередніх моделей і передбачає розподіл ризику неплатоспроможності боржника між фактором і клієнтом. Підкреслено, що незважаючи на відсутність законодавчого закріплення, цей вид договору може застосовуватися на практиці на підставі принципу свободи договору та за аналогією закону. Узагальнено, що законодавче розмежування договорів регресного та безрегресного факторингу сприяє підвищенню рівня правової визначеності, забезпеченню балансу інтересів сторін, прозорому розподілу ризиків і стабільності цивільного обороту.

**Ключові слова:** договірні зобов'язання, правочин, свобода договору, ризик невиконання, розподіл ризику, договір факторингу, ризик неплатоспроможності, право регресу, факторинг з регресом, факторинг без регресу, грошові вимоги.

### **Lazovskyi Oleh. Recourse and non-recourse factoring agreements**

The article states that the factoring agreement is a complex contractual construction combining financial, accounting, settlement, and security elements, which determines the emergence of different models of its implementation. It is emphasized that one of the key classification criteria of factoring agreements is the distribution of the risk of the debtor's failure to perform monetary obligations, which allows distinguishing between recourse and non-recourse factoring agreements. The provisions of the Law of Ukraine «On Factoring» are analyzed, in which this distinction is for the first time legally enshrined, and a comparative analysis of approaches to the interpretation of these agreements in foreign doctrine is provided. It is noted that recourse factoring implies that the risk of non-performance of the monetary claim lies with the client, whereas in non-recourse factoring, this risk is borne by the factor. It is highlighted that recourse factoring tends toward credit-loan obligations, since the financing provided to the client must be repaid in case of the debtor's insolvency, while non-recourse factoring, by its nature, approximates a purchase-and-sale transaction, as the right to the monetary claim fully and finally passes to

*the factor. The economic consequences of each model are underlined: in recourse factoring, the factor does not assume the full risk, so its remuneration is lower, whereas in non-recourse factoring, the risk of non-payment is compensated by higher remuneration. It is established that the choice between recourse and non-recourse models depends on the creditworthiness of the client and the debtor, the level of trust between the parties, and the structure of risks within a specific transaction. Special attention is given to the partially recourse factoring agreement, which combines the features of both previous models and provides for a shared distribution of the debtor's insolvency risk between the factor and the client. It is emphasized that despite the absence of legislative regulation, this type of agreement may be applied in practice based on the principle of freedom of contract and by analogy of law. It is concluded that the legislative differentiation between recourse and non-recourse factoring agreements enhances legal certainty, ensures a fair balance of interests between the parties, promotes a transparent risk allocation mechanism, and strengthens the stability of civil turnover.*

**Key words:** contractual obligations, legal transaction, freedom of contract, risk of non-performance, risk allocation, factoring agreement, insolvency risk, client, debtor, factor, right of recourse, recourse factoring, non-recourse factoring, monetary claims.

Договір факторингу є складною договірною конструкцією, в основі якої лежить надання фактором комплексу фінансових послуг під відступлення клієнтом грошових вимог на користь фактора, що обумовлює неабияку специфіку його предмета та об'єкта. Водночас, зважаючи на те, що договір факторингу є інструментом упорядкування переважно економічних відносин щодо забезпечення ліквідності суб'єктів підприємництва та їх фінансової стабільності, він набуває багатофункціонального характеру, що знаходить свій прояв у можливому поєднанні в механізмі договірної регулювання фінансових, облікових, розрахункових та забезпечувальних елементів у залежності від потреб клієнта та спроможностей фактора.

Вказана обставина обумовлює виникнення певних відмінностей у змісті й розподілі прав та обов'язків сторін, характері фінансових послуг, що складають предмет досліджуваного договору, і співвідношенні ризиків, які покладаються на фактора та клієнта при виконанні договірних зобов'язань. Втіленням цього є формування цілої системи договірних моделей надання факторингових послуг, яка й досі не отримала достатньої уваги та комплексного висвітлення в правовій доктрині.

Одним із найбільш поширених класифікацій договорів факторингу є його поділ на договори регресного та безрегресного факторингу на підставі такого класифікаційного критерію, як особливість розподілу між сторонами ризиків. В цілому ризиковість договору факторингу в доктрині сприймається аксіоматично, адже

економіко-правова природа факторингових послуг передбачає не лише можливість отримання сторонами договору майнових вигод, але і ймовірність зазнання втрат, зумовлених невизначеністю майбутніх обставин, що виходять за межі контролю з боку клієнта та фактора.

Разом із тим, на тлі існування розгалуженої системи ризиків, які потенційно супроводжують надання факторингових послуг, ризиковий характер договору факторингу вчені-цивілісти пов'язують лише з одним – ризиком невиконання грошової вимоги, що відступається. Так, К. В. Коломієць зазначає, що договір факторингу наділений ризиковим характером, оскільки в силу закону фактор, приймаючи право вимоги, приймає на себе ризик (як в повному обсязі, так і частково) виконання такої вимоги – ризик несплати боржником пред'явленої до виконання грошової вимоги або отримання зустрічного задоволення в меншому обсязі, ніж надавалося [1, с. 18–19]. На цьому ж наголошує й А. В. Токунова, яка робить висновки про ризиковість договору факторингу, виходячи зі змісту ч. 3 ст. 1081 ЦК України, відповідно до якої клієнт не відповідає за невиконання або неналежне виконання боржником грошової вимоги, право якої відступається і яка пред'явлена до виконання фактором, якщо інше не встановлено договором факторингу [2, с. 69].

Аналізуючи вищенаведену законодавчу норму, яка визначає покладання ризику невиконання боржником грошової вимоги на фактора як загальне правило, зауважимо, що вказаний законодавчий під-

хід є цілком зрозумілим та закономірним, виходячи з економіко-правової сутності договору факторингу, адже саме наявність ризику неплатежу з боку контрагента клієнта частково й обумовлює потребу в наданні факторингових послуг. Натомість клієнт, передаючи фактору право грошової вимоги, прагне отримати швидке фінансування та гарантію стабільності власного комерційного обігу, тоді як фактор бере на себе тягар можливих негативних наслідків, компенсуючи цей ризик за рахунок отримання винагороди. Разом з тим, із формулювання «якщо інше не встановлено договором факторингу» можливим вбачається відхід від загального правила про покладання ризику невиконання боржником грошової вимоги на фактора, що, своєю чергою, свідчить про те, що ризик такого невиконання набуває ознак системоутворюючого елементу договору факторингу, який визначає баланс інтересів сторін та створює підґрунтя для розмежування досліджуваної договірної конструкції залежно від того, на кого зі сторін покладається вказаний ризик – на клієнта чи фактора. У зв'язку із цим найбільш поширеним у доктринальній та практичній площинах є підхід до поділу договору факторингу за критерієм несення ризику невиконання грошових вимог на договори регресного та безрегресного факторингу.

Зауважимо, що саме ця класифікація знаходить своє закріплення в нормах чинного законодавства. Так, згідно п. 14 ч. 1 ст. 1 Закону України «Про факторинг» під факторингом без регресу слід розуміти «вид факторингу, що не передбачає право фактора звернутися до клієнта з вимогою про сплату частини або повної вартості права грошової вимоги за відступленим правом грошової вимоги, у разі невиконання або неналежного виконання боржником відступленої клієнтом фактору грошової вимоги, право вимоги якої відступається». Натомість факторинг з регресом згідно з п. 15 ч. 1 ст. 1 цього закону є видом факторингу, «що передбачає обов'язок клієнта сплатити фактору суму, визначену відповідно до договору факторингу, в порядку, передбаченому статтею 26 цього Закону, у разі невиконання або неналежного виконання боржником грошової вимоги, право якої від-

ступається» [3]. Аналізуючи вказані норми нещодавно прийнятого Закону України «Про факторинг», варто акцентувати увагу на його доволі прогресивному характері, оскільки жоден із міжнародних нормативно-правових актів, спрямованих на впорядкування факторингових відносин, не містить прямих чи опосередкованих вказівок на класифікацію факторингу в залежності від специфіки розподілу його сторонами ризику невиконання боржником відступлених грошових вимог.

В цілому дослідженню особливостей регресного та безрегресного факторингу присвячено чимало уваги серед представників економічної науки та практики. Так, на думку польських дослідників С. Валкуш та К. Дзядека, безрегресний факторинг означає, що ризик неплатежу покупцем товарів повністю покладається на фактора. Водночас у разі несплати грошової вимоги фактор позбавляється можливості повернути кошти, передані клієнту. Натомість регресний факторинг надає факторинговій компанії право вимагати від клієнта оплату в тому випадку, якщо покупець товарів не виконав зобов'язання щодо оплати рахунка-фактури. Регресний факторинг призначений для підприємств, які добре обізнані зі своїми клієнтами та можуть самостійно брати на себе ризик [4, с. 156]. Натомість представники американської доктрини П. Кувеліс та Ф. Сю зазначають, що факторинг може здійснюватися на регресній основі, особливо коли важко оцінити ризик дефолту за базовими рахунками, що означає: фактор має право зворотної вимоги (регресу) до свого клієнта (позичальника) у разі нестачі платежів за рахунками. Альтернативою є безрегресний факторинг, за якого фактор не лише набуває права на рахунки, але й бере на себе основну частину ризику дефолту, оскільки у випадку неплатежу за рахунками фактор не має права регресу до постачальника. Таким чином, безрегресний факторинг виводить дебіторську заборгованість із балансу постачальника і тим самим формально відокремлює рахунки до отримання від інших активів позичальника у випадку банкрутства. Відповідно, безрегресний факторинг класифікується як продаж дебіторської заборгованості, тоді як регресний факто-

ринг – як запозичення, оскільки майбутнє повернення заборгованості є потенційним зобов'язанням постачальника [5].

Варто також розглянути тлумачення досліджуваних підвидів договору факторингу, запропоноване Міжнародним валютним фондом: у безрегресному договорі фактор бере на себе повний ризик несплати боржниками у момент настання строку платежу, і тому стягує з постачальника вищий відсоток від суми дебіторської заборгованості (дисконт), ніж у випадках, коли частина ризику залишається за постачальником (регресний факторинг). За таким правочином постачальник одразу отримує повну суму торговельного кредиту/дебіторської заборгованості за мінусом дисконту й не несе жодних додаткових зобов'язань. Натомість у регресному договорі фактор покладає на постачальника часткову або повну відповідальність за безнадійну заборгованість боржників у момент настання строку («регресна відповідальність»). На практиці фактор спочатку виплачує постачальнику лише певний відсоток від дебіторської заборгованості, а решту залишає в «резерві» як своєрідне забезпечення. Після фактичного стягнення рахунків-фактур від боржника фактор передає постачальнику залишкову суму резерву (за мінусом погодженого дисконту). Якщо ж боржник не виконує зобов'язань у розмірі, що перевищує резерв, постачальник повинен повернути фактору частину або всю вже отриману суму авансу (в межах регресної відповідальності, передбаченої договором), а також сплатити будь-які нараховані відсотки/комісію [6].

Таким чином, виходячи з аналізу зазначеного, вбачається, що в залежності від специфіки розподілу ризику невиконання боржником відступлених грошових вимог надання факторингових послуг може відбуватися за двома найбільш поширеними моделями факторингу – регресного та безрегресного, при чому регресний факторинг передбачає покладення відповідного ризику на клієнта, що наділяє вказану модель фінансування ознаками традиційного кредитування, а безрегресний – на фактора, що зближує його з конструкцією купівлі-продажу. Останній, своєю чергою, є більш економічно

привабливим для клієнта, адже дозволяє остаточно зняти з нього ризик невиконання вимоги та забезпечує гарантоване отримання грошових коштів незалежно від фактичної поведінки боржника. З урахуванням цього клієнт отримує не лише доступ до ліквідних коштів, а й додаткову фінансову стійкість, адже у випадку неплатоспроможності боржника фактор не має права зворотної вимоги до клієнта. З іншого боку, модель регресного факторингу є більш вигідною для клієнта саме з економічної точки зору, адже вона супроводжується нижчим розміром винагороди фактора в силу того, що останній не бере на себе повний ризик невиконання вимоги з боку боржника. Вбачається, що вказаний аспект робить регресний факторинг найбільш економічно обгрунтованим варіантом для підприємців з високою платоспроможністю, які здатні самостійно контролювати та мінімізувати кредитні ризики своїх контрагентів.

Водночас варто зауважити, що вибір тієї чи іншої моделі договірної зв'язку між фактором та клієнтом не є довільним та повинен мати під собою достатні економічні передумови. Як зазначається з цього приводу в юридичній літературі, регресний факторинг обирається тоді, коли постачальник має високий кредитний рейтинг, тоді як безрегресний факторинг надає перевагу у випадку, якщо кредитний рейтинг постачальника перебуває в певному діапазоні (низький, але вище за встановлений поріг). Крім того, якщо покупець має вищий кредитний рейтинг, то частіше застосовується безрегресний факторинг [5, с. 156]. Із зазначеного робимо висновок про те, що в основу вибору регресної чи безрегресної моделі факторингу покладено показники кредитоспроможності клієнта та боржника, які є визначальними у формуванні рівня довіри фактора до інших учасників факторингових відносин та безпосередньо впливають на оцінку ризику невиконання вимоги, умови надання фінансування та обсяг винагороди фактора: чим вищий кредитний рейтинг клієнта і боржника, тим більша ймовірність застосування регресної моделі з нижчою платою; натомість у ситуаціях із підвищеним ризиком для фактора перевага надається безре-

гресному факторингу, що компенсується вищою винагородою фактора.

Отже, виходячи із зазначеного, можемо виокремити наступні принципи відмінності між договорами регресного та безрегресного факторингу: 1) при використанні моделі регресного факторингу ризик невиконання боржником відступленої грошової вимоги несе клієнт, а в безрегресному факторингу цей ризик повністю покладається на фактора; 2) правовим наслідком невиконання боржником грошової вимоги при регресному факторингу є реалізація фактором права зворотньої вимоги до клієнта, в рамках якої останній зобов'язаний компенсувати фактору суму отриманого фінансування, на противагу безрегресному факторингу, при якому фактор остаточно бере на себе ризик неплатоспроможності боржника і не має права вимагати повернення коштів від клієнта; 3) з позицій правової природи договір регресного факторингу тяжіє до кредитно-позикових зобов'язань (надане клієнту фінансування підлягає поверненню на користь фактора у випадку неплатоспроможності боржника), а договір безрегресного факторингу – до зобов'язань з купівлі-продажу (набуття фактором права грошової вимоги є остаточним та не підлягає зворотному відступленню на користь клієнта); 4) з економічної точки зору ціна договору регресного факторингу, яка визначається розміром винагороди фактора, є нижчою, оскільки фактор не приймає на себе ризик неплатоспроможності боржника, тоді як ціна договору безрегресного факторингу є вищою в силу покладення цього ризику на фактора.

В цілому зауважимо, що закріплення на законодавчому рівні таких різновидів факторингу, як регресний та безрегресний, має принципово важливе значення для забезпечення належного захисту сторін договору факторингу, оскільки до прийняття Закону України «Про факторинг» правова природа досліджуваних договірних правовідносин не була деталізованою, а механізм їх правового регулювання характеризувався розпорошеністю норм і фрагментарністю, що, своєю чергою, неодноразово призводило до порушення принципу правової визначеності, у тому числі, у питаннях несення ризиків,

пов'язаних із дефолтом боржника. Натомість виокремлення договорів регресного та безрегресного факторингу, а також закріплення у ст. 26 Закону механізму стягнення заборгованості за договором факторингу з регресом створює правові гарантії захисту прав сторін у випадку невиконання боржником відступленої грошової вимоги: фактора – в частині нормативного гарантування його права вимагати від клієнта повернення частини або повної вартості права грошової вимоги у випадку невиконання чи неналежного виконання зобов'язань з боку боржника, а клієнта – в частині унеможливлення стягнення з нього суми, що перевищує вартість відступленої грошової вимоги, а також забезпечення повернення йому права вимоги з боку фактора у випадку здійснення такої оплати. Отже, цілком очевидно, що законодавча диференціація договорів регресного та безрегресного факторингу сприяє формуванню прозорого механізму розподілу ризиків між сторонами договору, що підвищує рівень правової визначеності та сприяє стабільності цивільного обороту.

Разом із тим, відзначимо, що, виходячи з критерію розподілу ризику невиконання грошової вимоги, у доктрині виокремлюють і договір змішаного (частково регресного) факторингу, який, на противагу регресному та безрегресному, не знаходить свого закріплення в законодавчій площині. Щодо правової природи змішаного факторингу, то він, як вказують зарубіжні дослідники, поєднує в собі характеристики як регресного, так і безрегресного факторингу. У цьому випадку ризик неплатежу боржником розподіляється між фактором і клієнтом, при чому сторони договору самостійно домовляються, у яких випадках і в якому обсязі цей ризик нестиме кожна зі сторін [4, с. 156]. Вказаний різновид факторингу знаходить своє відображення і в працях вітчизняних дослідників, зокрема, А. В. Токунової, яка зазначає, що у цьому випадку ризик порушення боржником відступленого зобов'язання з оплати відвантажених товарів або наданих послуг розподіляється між фактором і клієнтом [2, с. 33]. Є. О. Харитонов розкриває сутність цього різновиду факторингу через порівняння його з регрес-

ним: «в разі невиконання боржником зобов'язань по сплаті при факторингу з повним регресом фактор має право стягнути з постачальника 100% суми здійсненого фінансування, а при факторингу з частковим регресом – відповідну частину суми фінансування [7, с. 605].

Отже, робимо висновок про те, що договір факторингу з частковим регресом є самостійним підвидом договору факторингу у межах класифікаційної групи, що формується за критерієм розподілу ризику невиконання боржником відступленої грошової вимоги, сутністю якого є обов'язковий розподіл ризику неплатоспроможності боржника за відступленими грошовими вимогами між фактором та клієнтом. При цьому його особливостями є те, що: а) сторони вправі самостійно визначити обсяг та розмір відповідальності кожної зі сторін за невиконання або неналежне виконання боржником грошових зобов'язань; б) фактор може залишати за собою право регресу лише щодо певної частини фінансування або у випадках, прямо передбачених договором (наприклад, у випадку прострочення

боржника); в) внаслідок зменшення обсягу фінансового ризику фактора створюються підстави для зниження його винагороди за надання факторингових послуг, що робить цей різновид факторингу більш доступним для клієнта. Також зауважимо, що незакріплення на законодавчому рівні моделі факторингу з частковим регресом не є перешкодою для застосування її на практиці, виходячи, по-перше, із реалізації принципу свободи договору, яка уможливорює гібридизацію різних договірних моделей факторингу, а, по-друге, з можливості застосування до регулювання відносин за частково регресним факторингом положень ст. 26 Закону України «Про факторинг» за аналогією, проте у межах тієї частини ризику, яку сторони досліджуваного договору поклали на клієнта. Таким чином, договір факторингу з частковим регресом слід сприймати як компромісну модель між регресним та безрегресним факторингом, спрямовану на забезпечення гнучкості та балансу в питанні розподілу ризиків неплатоспроможності боржника між сторонами договору.

#### ЛІТЕРАТУРА:

1. Коломієць К. В. Договір факторингу як підстава зміни кредитора у зобов'язанні: дис. ... канд. юрид. наук: 12.00.03. Київ, 2020. С. 18–19.
2. Токунова А. В. Правовий режим факторингу : монографія; НАН України, Ін-т економіко-правових досліджень. Донецьк: вид-во «Ноулідж» (Донецьке відділення), 2013. С. 69, 33.
3. Про факторинг: Закон України № 4466-IX від 03.06.2025. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/4466-20#Text> (дата звернення: 28.10.2025).
4. Walkusz, Sandra & Dziadek, Krzysztof. (2024). Development of Factoring Services in Poland in The Years 2011-2022. *Rozwój usług faktoringowych w Polsce w latach 2011-2022. Finanse i Prawo Finansowe*. 2. 156.
5. Kouvelis, Panos & Xu, Fasheng. (2020). A Supply Chain Theory of Factoring and Reverse Factoring. *Management Science*. (Forthcoming). 156. URL: [https://www.researchgate.net/publication/327713701\\_A\\_Supply\\_Chain\\_Theory\\_of\\_Factoring\\_and\\_Reverse\\_Factoring](https://www.researchgate.net/publication/327713701_A_Supply_Chain_Theory_of_Factoring_and_Reverse_Factoring) (дата звернення: 28.10.2025).
6. F.14 Treatment of Factoring Transactions. IMF Committee on Balance of Payments Statistics. 2022. URL: <https://www.imf.org/-/media/Files/Data/Statistics/BPM6/FITT/f14-treatment-of-factoring-transactions.ashx> (дата звернення: 28.10.2025).
7. Зобов'язальне право України : підручник / За ред. Є. О. Харитонова, Н. Ю. Голубевої. К. : Істина, 2011. С. 605.

Стаття надійшла у редакцію: 02.11.2025

Стаття прийнята: 17.11.2025

Опубліковано: 15.12.2025

