

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования
«Тольяттинский государственный университет»

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки/специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Уступка права требования в гражданском праве

Обучающийся

К.Г. Туманин

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

кандидат юридических наук, доцент, Е.В. Чуклова

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2024

Аннотация

Выпускная квалификационная работа на тему «Уступка права требования в гражданском праве» исследует аспекты, связанные с распоряжением обязательственными правами. Рассматриваются порядок и условия осуществления цессии, а также особенности уступки будущего и части требования.

Актуальность определяется значимостью исследования института гражданского права, который регулирует распоряжение обязательственными правами. Это касается порядка и условий совершения цессии, а также специальных правил, касающихся уступки прав.

Цель работы заключается в исследовании аспектов распоряжения обязательственными правами, включая порядок и условия осуществления цессии, а также особенности уступки будущего и части требования.

В рамках исследования ставятся задачи: определить правовую природу уступки, рассмотреть ключевые вопросы формы и содержания соответствующего договора, проанализировать последствия нарушения требований к его оформлению. Также необходимо выявить специфику уведомления должника и рассмотреть проблемы, возникающие при частичной уступке.

Работа состоит из трех глав. Первая глава посвящена определению понятия и правовой природы уступки. Во второй главе анализируются основные положения, связанные с формой договора и моментом перехода прав. Третья глава рассматривает особенности уступки будущего требования и вопросы, связанные с ее частичной реализацией. Заключение подводит итоги и формулирует выводы, основанные на проведенном исследовании.

Общий объем работы – 78 страниц.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Общая характеристика перехода права требования как основания изменения субъектного состава обязательства	7
1.1 Сущность и юридический характер перехода права требования	7
1.2 Причины и условия передачи права требования	20
в обязательствах	20
Глава 2 Правореализационные аспекты передачи права требования.....	32
2.1 Структура и элементы договора передачи права требования (цессии)	32
2.2 Переход права к новому кредитору и информирование должника о передаче.....	43
Глава 3 Специфические особенности реализации передачи права требования	55
3.1 Передача права требования, которое возникнет в будущем	55
3.2 Частичная передача (уступка) права требования	63
Заключение	71
Список используемой литературы и используемых источников.....	73

Введение

Включение обязательственных прав в экономический оборот основывается на принципах, закреплённых в Гражданском кодексе Российской Федерации. Такие принципы включают право на свободное распоряжение своим имуществом в целях участия в законной экономической деятельности и право свободного заключения договоров (соглашений).

Институт цессии, или передачи права требования, имеет долгую историческую подоплеку в российском праве. Однако в советскую эпоху, в период действия Гражданских кодексов РСФСР 1922 и 1964 годов, несмотря на то что существовавшие на тот момент нормы, регулировали передачу прав по сделкам, их практическое применение ограничивалось по причине планового характера экономики. Как результат, теоретическая база, затрагивающая изменения субъектного состава участников в обязательствах, оказалась далеко не развитой. С введением в 1994 году нового Гражданского кодекса РФ институциональная основа уступки прав претерпела изменение. Отсутствие детализированного описания процедуры цессии, предусмотренной статьёй 382 и последующими статьями ГК РФ, привело к возникновению разночтений и, как следствие, неоднозначности в правоприменительной практике.

Главной проблемой, возникающей в современном применении института цессии, является недостаток положений в ГК РФ. К таким проблемам в регулировании можно отнести вопросы о правомерности уступки, порядке и характере уведомления должника о передаче права, а также ограничения и последствия такой передачи. Между тем, ситуация осложняется также тем, что теоретические основы, на которых базируются положения о цессии, не всегда согласуются с практическими реалиями в жизни и нуждаются в более глубокой разработке и уточнении.

В современном мире предприниматели часто обращаются к механизму цессии, что позволяет оптимизировать управление по своим долговым

обязательствам. Однако этот инструмент периодически используется недобросовестными участниками рынка в корыстных целях. Например, уклонение от налоговых обязательств, сокрытие финансовых операций и создание фиктивных долгов. Применение цессии привело к возникновению новых форм уступки прав, включая передачу будущих требований, частей требований, требований по неустойкам и других, вытекающих из разнообразных обязательств. Такие формы первоначально формировались в ходе судебных споров и впоследствии закреплялись в законодательстве.

Тем не менее, законодательные акты не всегда содержат достаточно подробные указания относительно процесса цессии, что приводит к различным трактовкам и практическому применению. Верховный Суд РФ работает над устранением этой проблемы, предоставляя разъяснения. Примером может служить Постановление от 21 декабря 2017 года № 54, которое считается одним из ключевых событий в области обязательственного права России за 2017 год.

Изучение настоящей темы является важным с целью выявления проблем и поиска их решений, что способствует более глубокому пониманию механизмов уступки права требования и поможет разработать эффективные меры по улучшению регулирования данного ключевого института гражданского права.

Объект исследования – правовые отношения, возникающие в рамках уступки права требования.

Предмет исследования – правовые нормы, лежащие в основе института уступки права требования (цессии).

Цели и задачи исследования – целью настоящего исследования является детальный анализ механизма передачи права требования в обязательствах, включая его сущность и юридический характер, а также условия, способствующие данной передаче.

Достигнуть поставленной цели возможно при комплексном решении следующих задач и вопросов:

- изучение различных подходов к трактовке цессии;
- анализ сущности передачи права на требование;
- исследование разновидностей договоров, лежащих в основе уступки прав;
- подробное описание формы и содержания соглашения об уступке прав;
- выяснение момента перехода прав от одного лица к другому в процессе цессии;
- рассмотрение передачи прав на будущие требования и методологии их определения;
- оценка возможности осуществления частичной уступки требований и особенностей этого процесса;
- анализ трудностей, возникающих при передаче требований, связанных с неустойками.

Методологическая основа исследования заключается в использовании юридических подходов, среди которых выделены - формально-логический метод, метод интерпретации правовых норм, системный анализ и сравнительный анализ.

Степень разработанности: в современном юридическом мире тема передачи прав требования привлекает большое внимание исследователей. Множество научных работ посвящено как общим принципам оборота имущественных прав, так и специфике процесса цессии (Е.К. Степанова, А.А. Павлов, М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, Л.Ю. Михеева, О.Н. Садиков, Е.А. Суханов, Ю.К. Толстой, А.П. Сергеев, В.Ф. Яковлев, М. С. Бессарабов и другие). Однако, несмотря на то что исследований по этой теме бесчисленное множество, остаются значимые пробелы в разработке и понимании сущности этого вопроса, что указывает на необходимость продолжения научной работы.

Структура работы соответствует целям и задачам исследования и позволяет раскрыть тему.

Глава 1 Общая характеристика перехода права требования как основания изменения субъектного состава обязательства

1.1 Сущность и юридический характер перехода права требования

Долгое время в гражданском праве обязательства рассматривали как личные отношения. Однако с развитием юридической науки эта концепция утратила свою актуальность.

Право кредитора требовать исполнения обязательства – это важный элемент его имущественных прав [11]. Важность свободы участников гражданского оборота трудно переоценить, так как она является основой для динамичного и устойчивого экономического роста. Без достаточной свободы действий, ограниченной строгими рамками других правовых сфер, процесс экономического взаимодействия может замедлиться, что приведет к негативным последствиям для всего общества. В условиях современной экономики становится необходимым активно включать права и требования по обязательствам в гражданский оборот, что создает условия для гибкости и адаптации. Это и стало причиной законодательных изменений, позволяющих изменять состав участников обязательств, в частности, на стороне кредиторов. Такой подход не только улучшает условия для ведения бизнеса, но и формирует более устойчивую правовую среду, где участники могут эффективно реагировать на вызовы рынка [28]. В главе 24 Гражданского кодекса Российской Федерации закреплены основы для изменения состава сторон в обязательстве. Это создаёт правовую основу для подобных действий.

Кредитор имеет право передать своё право (требование) по обязательству другому лицу через сделку – уступку требования. Такой процесс позволяет кредитору более эффективно управлять своими имущественными интересами и соответственно беспрепятственно обеспечивать исполнение обязательств через третье лицо, которое может выгоднее и лучше воспользоваться этим правом [16]. Кроме того,

Гражданский кодекс предусматривает ситуации, когда право кредитора может перейти к другому лицу на основании закона. Это дополнение к механизму уступки требования способствует стабильности и предсказуемости в гражданских правовых отношениях, тем самым защищая права и интересы участников обязательственных отношений [1].

В российском законодательстве термин «цессия» используется для обозначения передачи права требования от одного кредитора другому. Этот институт имеет давнюю историю, но до сих пор в юридической науке ведутся дискуссии о его точном определении и правовой природе, несмотря на то что данный вопрос «исхожен вдоль и поперек».

В современной научной литературе встречаются разнообразные подходы к концепции уступки права (требования). Авторы изучают этот вопрос с разных точек зрения, анализируя как общие аспекты процесса цессии, так и его специфические особенности.

В юридической практике термин «цессия» играет ключевую роль, обозначая процесс передачи кредитором своего права требования к должнику третьему лицу. Этот механизм не только упрощает финансовые отношения, но и создаёт новые возможности для всех участников. Передача права может касаться как самого требования, так и объекта, на который это право распространяется, что открывает широкие горизонты для манёвра в деловых отношениях. Одной из значимых интерпретаций цессии является стремление кредитора делегировать свои права, что часто происходит в результате изменений в бизнес-стратегиях или для оптимизации финансовых потоков. Такой подход позволяет эффективно управлять рисками и адаптироваться к изменяющимся условиям рынка, укрепляя при этом взаимодействие между сторонами. В конечном счёте, цессия служит важным инструментом, который не только облегчает передачу обязательств, но и способствует гибкости и устойчивости финансовых систем в целом. Если все юридические требования соблюдены и новый владелец готов принять это право, то происходит сделка, которая имеет ярко выраженные определённые юридические последствия и

устанавливает соглашение между сторонами [21]. Такой процесс позволяет кредитору избавиться от долга или получить дополнительные средства за счёт продажи своего права требования. В то время, как новый владелец, используя этот инструмент становится или инвестором или участником бизнеса, в зависимости от того, какие цели он преследует.

К.Б. Кораев сомневается в том, как обычно объясняют уступку прав требования. Он обращает внимание на историю и развитие этого института, обоснованно указывая на то, что на начальных этапах развития цессии в римском праве она не предполагала таких существенных изменений, как передача права требования от кредитора третьему лицу. Цессия, как институт римского права, на протяжении своей истории претерпела значительные изменения, обретая новые функции и роли в правовых отношениях. Первоначально этот механизм не был предназначен для передачи прав от кредитора к третьим лицам, однако в ходе эволюции законодательства цессия стала важным инструментом, способствующим увеличению оборота имущества. К.Б. Кораев акцентирует внимание на том, что понимание исторических корней цессии критически важно для осознания её современного применения.

На сегодняшний день имущественные права, включая права на нематериальные объекты, могут передаваться разнообразными способами, каждый из которых подразумевает определённые юридические действия. В контексте цессии это означает, что кредитор, осуществляя передачу права требования, формирует новое обязательство, тем самым расширяя возможности для третьих лиц вступать в правоотношения. Важно отметить, что передача права может происходить не только через действия уступающей стороны, но и в силу наступления определённых обстоятельств, как это предусмотрено в законодательстве. Например, согласно пункту 2 статьи 826 Гражданского кодекса РФ, кредитор может передать своё право на получение денег от должника другому лицу. Это положение подтверждает, что цессия служит не просто формальным инструментом, а реальным механизмом,

позволяющим адаптировать обязательства к изменяющимся условиям и обеспечивать более гибкие и эффективные способы взаимодействия между сторонами. В таком контексте цессия выступает не только как правовая конструкция, но и как важный элемент экономических процессов, способствующий динамике рынка и повышению финансовой активности. С этого момента денежное требование переходит к финансовому агенту [23]. Этот юридический инструмент позволяет чётко определить права и обязанности сторон в отношениях, связанных с передачей прав требования.

Аналитики, рассматривающие цессию как особое гражданское правоотношение, акцентируют внимание на ее глубоком значении, выходящем за рамки простой передачи прав. В этом контексте цессия представляет собой многогранный механизм, в который вовлечены два ключевых участника: cedent, передающий своё право, и цессионарий, получающий это право. Такой подход подразумевает, что передача имущественного права происходит в рамках обязательственного отношения, что позволяет избежать путаницы с вещными или исключительными правами, которые остаются вне рамок цессии.

Тем не менее, третья группа исследователей, включая Ю.В. Груздева, подчеркивает, что при смене кредитора само обязательство не утрачивает своей уникальности, даже если для должника кредиторская личность не играет значительной роли. Это означает, что, хотя содержание обязательства сохраняется, изменение субъектного состава придаёт новизну отношениям, порождая уникальные последствия для всех участников. Таким образом, цессия не только служит инструментом передачи прав, но и вносит динамику в обязательства, обеспечивая более гибкое взаимодействие между сторонами. В итоге, такой подход открывает новые горизонты для понимания правовых механизмов и их влияния на гражданский оборот [17].

Цессия, с юридической точки зрения, представляет собой важный механизм изменения обязательств, при этом она по своей сути напоминает процесс традиции в отношении вещей. Этот процесс не просто подразумевает

формальный переход права, но и требует активного участия двух сторон: цедента, который должен выразить своё намерение передать право, и цессионария, готового его принять.

Гражданское правоотношение формируется и изменяется на основе нормативных и юридико-фактических оснований, где сделки играют ключевую роль. Исходя из этого, цессию целесообразно рассматривать как распорядительную сделку, которая не только вызывает смену сторон в обязательстве, но и вносит важные изменения в само содержание обязательства. Р.С. Бевзенко подчеркивает, что такая сделка служит основой для активного преобразования правоотношений, тем самым обеспечивая гибкость и адаптивность в рамках гражданского оборота [5]. Таким образом, цессия становится не просто формой передачи прав, а инструментом, способствующим динамике и эволюции обязательств в современных правовых системах [7].

Вопрос о квалификации цессии как договора или односторонней сделки вызывает споры среди юристов. А.В. Кузнецов считает цессию односторонней сделкой, подчеркивая, что уступка права сама по себе не является основанием для передачи прав. Важно выделить два аспекта: договор, на основании которого первоначальный кредитор передает права, и сама сделка цессии, представляющая действие по передаче прав. Такой подход акцентирует, что цессия не только передает права, но и имеет особую правовую природу, влияющую на понимание обязательств в гражданском праве. Эта дискуссия открывает новые горизонты для анализа правовых механизмов и их влияния на динамику обязательств. [26].

А.В. Кузнецов подчеркивает, что основная проблема в квалификации цессии заключается в смешении понятий «договор между цедентом и цессионарием» и «сделка уступки требования». Это приводит к неясностям о том, является ли цессия договором или односторонней сделкой. Автор отмечает, что цессионарий выражает намерение приобрести право к должнику

лишь при заключении договора с цедентом, что вызывает сомнения о его роли в передаче права.

Уступка права выполняет функцию исполнения соглашения цедента, что делает участие цессионария избыточным. Тем не менее, действия цессионария по признанию своего статуса кредитора важны для его легитимации. Кузнецов подчеркивает, что такие акты подтверждают статус цессионария и укрепляют его права, что критично для стабильности гражданского оборота.

Вопрос о квалификации цессии выходит за рамки теоретического обсуждения и становится практической необходимостью для всех участников правовых отношений. Четкое понимание различий между договором и односторонней сделкой в контексте цессии позволяет более эффективно управлять обязательствами и минимизировать правовые риски. В конечном итоге, эта дискуссия открывает новые горизонты для изучения правовой природы гражданских обязательств и их динамики в современных условиях, подчеркивая важность адаптации правовых концепций к реалиям экономической жизни [26].

При ведем пример. Компания «ТехноЛаб» заключила договор с заказчиком на разработку мобильного приложения. Согласно условиям договора, «ТехноЛаб» обязуется разработать приложение в установленные сроки и передать его заказчику. Заказчик, в свою очередь, обязуется оплатить работу компании в соответствии с условиями договора. Однако в процессе разработки приложения компания столкнулась с непредвиденными трудностями, которые потребовали дополнительных затрат времени и ресурсов. В результате «ТехноЛаб» не смогла выполнить работу в установленные сроки. Чтобы избежать штрафных санкций со стороны заказчика, компания решила уступить своё право требования оплаты третьей стороне – инвестиционному фонду «Инвестор». В результате такой сделки инвестиционный фонд стал новым кредитором, а заказчик остался должником, но уже перед новым кредитором. Важно отметить, что при цессии не

произошло изменения содержания обязательства. Заказчик по-прежнему должен оплатить работу по разработке приложения, но теперь уже инвестиционному фонду. Таким образом, цессия позволила компании «ТехноЛаб» избежать штрафных санкций и выполнить свои обязательства перед заказчиком.

Л.А. Новоселова указывает, что сделка уступки права требования обычно представляет собой соглашение между кредитором и третьим лицом. Это мнение поддерживают Б.Л. Хаскельберг и В.В. Ровный, подчеркивающие, что передача прав основана на взаимном волеизъявлении сторон, что соответствует классификации сделки как договора. Таким образом, цессию можно рассматривать как соглашение, в котором участники свободно выражают свою волю. Процесс передачи прав от прежнего кредитора (цедента) к новому (цессионарию) представляет собой сложный правовой акт, выходящий за рамки формальных процедур и интегрирующийся в более широкий контекст правовых отношений.

Стоит отметить, что в условиях современной экономики и динамичного рынка цессия приобретает особое значение. Возможность гибкой передачи прав требует от участников рынка высокой степени юридической грамотности и понимания правовых механизмов. Важно осознавать, что легитимность и стабильность обязательств зависят от четкого и согласованного волеизъявления всех сторон. Это, в свою очередь, поднимает вопросы о необходимости повышения правовой культуры и знаний в сфере гражданского права, особенно для тех, кто активно участвует в коммерческих сделках.

Также следует задуматься о влиянии правовой неопределенности на экономические отношения. непонимание особенностей цессии и смешение понятий могут приводить к правовым спорам и конфликтам, что негативно сказывается на доверии между участниками рынка. Эффективная правовая регуляция сделок по уступке прав могла бы снизить количество споров и улучшить правоприменение, что стало бы залогом более стабильных и предсказуемых условий для ведения бизнеса.

В конечном счете, понимание цессии как договора, а не просто механизма передачи прав, углубляет наше представление о правовых взаимодействиях и их значении в современном обществе. Этот аспект подчеркивает необходимость изучения и обсуждения таких понятий как волеизъявление, легитимация прав и стабильность обязательств, что открывает новые горизонты для исследований и практического применения в области гражданского права.

Дискуссии среди специалистов по гражданскому праву о юридической природе договора уступки требования возникают из-за различий в понимании цессии и подходов к её анализу.

Существуют две основные точки зрения на этот вопрос: цессия не является самостоятельным договором и зависит от конкретного основания, цессия – абстрактная сделка, независимая от основания.

Те, кто придерживается первой точки зрения, указывают на отсутствие чёткой правовой регламентации в законодательстве. Эта проблема существовала и в дореволюционном русском праве. К. Анненков подчёркивает, что для полного понимания сущности цессии в контексте русского закона недостаточно существующего законодательного материала. К. И. Победоносцев, например, высказывался о том, что «основанием передачи служит, как правило, предшествующий договор, целью которого является обмен ценностями». Он подчеркивал, что передача может осуществляться за деньги (т.е. в процессе продажи права требования), для погашения долга или при разделе наследства.

Основным сторонником трактовки цессии как каузальной сделки является профессор М.И. Брагинский, который приводит несколько аргументов в поддержку своей позиции:

Во-первых, перемещение имущественных прав через цессию требует четкого юридического регулирования и понимания взаимоотношений между участниками. Цессия, как передача прав от цедента к цессионарию, происходит на основе предварительного соглашения, что делает важным

наличие основного договора. Однако, в случае возникновения договора цессии, появляется правовой вакуум, где недостающие нормы требуют обращения к другим правовым категориям, как купля-продажа или дарение, для определения обязательств и ответственности сторон. Это подчеркивает необходимость тщательного анализа и применения правовых норм, чтобы избежать неопределенности и обеспечить стабильность в правовых отношениях. Таким образом, чтобы глубже понять механизм цессии, следует уделить внимание не только процессу передачи прав, но и правовым основам, на которых он строится;

Во-вторых, в современной системе гражданского права цессию сложно отнести к конкретному типу договора, что затрудняет определение её места в общей классификации. Данный вид соглашений может быть как односторонним, так и двусторонним, возмездным или безвозмездным, реальным или консенсуальным, абстрактным или каузальным. Это неопределенное состояние, как отмечает М.И. Брагинский, не позволяет выделить цессию как самостоятельную договорную конструкцию [11];

В-третьих, концепция цессии, рассматриваемая как каузальная сделка, поднимает важные вопросы о правовой природе передачи имущественных прав и их взаимосвязи с другими гражданскими сделками. Основная мысль заключается в том, что форма и содержание договора цессии должны быть основаны на реальных намерениях сторон, что позволяет избежать злоупотреблений, связанных с безвозмездной передачей прав.

Когда мы говорим о цессии, возникает необходимость четкого понимания того, что именно подразумевается под уступкой прав. В юридической практике часто встречается ситуация, когда такие сделки оформляются под видом цессии, однако фактически они могут представлять собой безвозмездную передачу, что ставит под сомнение их законность и этическую сторону. Это приводит к возможным обходам норм Гражданского кодекса, касающихся дарения, что вызывает серьезные правовые и практические последствия.

Учитывая мнения М.И. Брагинского и В.А. Анохина, можно утверждать, что каждая сделка должна быть оценена не только с точки зрения формальных признаков, но и с учетом экономической сути [3]. В частности, М.В. Кротов подчеркивает, что если цессия осуществляется за плату, ее можно квалифицировать как куплю-продажу [29], в то время как безвозмездная уступка должна рассматриваться как дарение. Это различие имеет не только теоретическое, но и практическое значение, поскольку от правильной квалификации зависит правовой режим сделки.

Е.А. Суханов поддерживает позицию М.И. Брагинского, утверждая, что договор между цедентом и цессионарием не является отдельным гражданским договором, а представляет собой куплю-продажу прав, их мену, дарение или факторинг. Классификация цессии как каузальной сделки вызывает споры среди экспертов. Многие из них считают ее по своей сути абстрактной. Основное различие между каузальными и абстрактными сделками заключается в условиях их действительности. Каузальные сделки требуют достижения правовой цели, в то время как абстрактные этого не требуют. Если правовой результат не соответствует цели, такая сделка может быть признана недействительной. Законодательство не использует термин «абстрактная» для сделок. Нецелесообразно связывать правовую природу сделки исключительно с ее наименованием. Важно рассматривать условия действительности и исполнимости для определения ее статуса.

В.А. Белов отмечает, что абстрактная сделка может быть признана по двум критериям. Это может быть либо прямое указание на абстрактность и отсутствие эквивалента, либо молчание о каузе и причине [9]. Не соглашаясь с мнением М.И. Брагинского, М.Н. Семякин, защитник абстрактного подхода к цессии, высказывает последовательное рассуждение. Если следовать позиции Брагинского, согласно которой переход прав осуществляется через сделку, например куплю-продажу или дарение, тогда в данной конструкции нет места для самого договора цессии, на который мог бы опираться переход прав.

В связи с этим возникает вопрос о цели заключения договора цессии и его названии. Если придерживаться логики Брагинского, то такой договор следовало бы называть куплей-продажей или дарением прав. Однако это не соответствует действующему позитивному законодательству, регулирующему институт цессии [23]. Выбор термина «цессия» подчеркивает самостоятельность этого договора и его уникальное правовое значение. Глава 24 Гражданского кодекса РФ не определяет конкретные основания для цессии, позволяя сторонам выбирать любое гражданско-правовое основание. Упоминание такого основания может отсутствовать в условиях договора, и цель уступки не влияет на правовую природу цессии. Л.А. Новоселова отмечает, что суть цессии заключается в передаче существующего права, что делает ее самостоятельным правовым институтом. [29]. Абстрактность цессии позволяет ей функционировать независимо от оснований, на которых она осуществляется. Это означает, что передача права требования не зависит от условий обязательства. Таким образом, стороны могут передавать права без необходимости пересмотра связанных оснований.

Н. Вавин дополняет эту мысль, указывая на то, что в договоре цессии основное внимание уделяется именно соглашению сторон о передаче права, а не условиям, которые привели к необходимости этой передачи. Это различие критически важно, так как позволяет избежать путаницы между понятиями «цессию» и «основание уступки». Даже если в акте цессии указано, что требование было продано или подарено, это не меняет сути самой сделки – она остается самостоятельной и абстрактной [12]. Такой подход к цессии имеет глубокие правовые последствия. Он позволяет участникам гражданского оборота уверенно обращаться с правами требования, понимая, что передача прав не зависит от внутренней сущности обязательства. Это придает дополнительную гибкость в сфере сделок, связанных с уступкой прав, и способствует более быстрому и эффективному правоприменению. Важность такого понимания заключается также в возможности минимизации юридических рисков. Поскольку сделка цессии может быть признана

действительной, независимо от оснований, из которых она проистекает, это позволяет сторонам более свободно управлять своими правами и обязательствами, что, в свою очередь, способствует развитию гражданских отношений.

Вопрос правовой природы уступки прав (требований) вызывает значительные разногласия среди цивилистов и оказывает заметное влияние на судебную практику. Разные подходы к этому вопросу порождают множество интерпретаций, которые затрудняют единообразие в правоприменении. Одним из наиболее ярких примеров, иллюстрирующих концепцию каузальности в сделках цессии, является решение Высшего Арбитражного Суда РФ. В этом решении суд, опираясь на нормы статьи 382 и 384 Гражданского кодекса, пришел к выводу, что если на момент заключения договора цедент не имел прав, подлежащих передаче новому кредитору, то сам договор уступки признается ничтожным[44]. Это постановление демонстрирует важность наличия у цедента реальных прав на момент передачи, что подчеркивает идею о том, что действия сторон должны быть основаны на юридически значимых обстоятельствах. Такой подход к оценке действительности договора значительно влияет на доверие к сделкам в гражданском поле [45]. Он создает правовую уверенность для сторон, стремящихся избежать ненужных рисков, связанных с возможными правовыми последствиями в будущем. Более того, это решение подчеркивает необходимость тщательной проверки правового статуса передаваемых требований перед заключением договора, что может помочь избежать потенциальных споров и конфликтов.

В конечном счете, разноречивость мнений среди цивилистов относительно правовой природы уступки прав, а также упомянутое судебное решение, подчеркивают важность глубокого анализа и понимания правовых норм, регулирующих цессию. Это становится особенно актуальным в свете необходимости создания четких и предсказуемых правовых механизмов для защиты интересов сторон в гражданских обязательствах. С учетом

вышеизложенного, можно утверждать, что правовая природа уступки прав требует дальнейшего исследования и четкого определения, что в свою очередь способствовало бы более стабильному и безопасному гражданскому обороту.

Со временем судебные органы начали переходить к позиции абстрактности уступки прав. Этот переход стал заметным после выхода Информационного письма Президиума ВАС РФ № 120 от 30 октября 2007 года. В пункте 1 письма указано, что недействительность требования, переданного по соглашению об уступке, не влечет недействительности самого соглашения [33]. Новый подход позволил упростить правоприменение в области уступки прав, обеспечивая большую предсказуемость и стабильность сделок. В настоящее время данная позиция продолжает проявляться в судебных актах, включая решения арбитражного суда Уральского округа. Цессионарий инициировал иск о признании договора цессии незаключенным. Суд первой инстанции удовлетворил исковые требования, и это решение было поддержано апелляционным судом. Основанием для этого решения послужила спорность переданной задолженности, в результате чего cedent фактически передал истцу несуществующее обязательство. Решение кассационного суда акцентирует внимание на особенностях правовой природы договоров и значимости конкретных норм Гражданского кодекса. Концепция, выраженная в этом контексте, заключается в том, что действительность договора уступки прав требования не может быть поставлена под сомнение исключительно на основании отсутствия у цессионария права требования оплаты коммунальных услуг за указанный период. Суд, ссылаясь на пункты 1 статьи 382, 1 статьи 384 и 1 статьи 432 Гражданского кодекса, демонстрирует, что для признания договора действительным ключевым является согласование сторонами всех существенных условий. Это подчеркивает важность понимания правовой природы обязательств и обстоятельств, касающихся их исполнения [41]. Значимость этого решения заключается в том, что оно уточняет границы применения норм гражданского законодательства. Суд акцентирует внимание

на том, что отсутствие у цессионария конкретного права требования не является критичным фактором для оценки действительности самого договора. Это в свою очередь говорит о том, что в рамках договора уступки важно именно согласование предмета и условий, а не наличие у одной из сторон всех прав, которые могут возникнуть в будущем. Рассматривая этот случай складывается четкое представление того, что действительность договора может подтверждаться не только наличием прав у самого cedenta, но и соблюдением всех условий договора. Абстрактность цессии также подтверждена Верховным Судом, который в пункте 8 Постановления Пленума ВС РФ № 54 от 21.12.2017 отметил, что согласно статьям 390 и 396 Гражданского кодекса невозможность перехода требования, например, из-за его принадлежности другому лицу или прекращения, не влечет недействительность договора, на основании которого должна была осуществляться уступка. Это положение подчеркивает, что даже если требование не может быть передано, это не сказывается на действительности самого договора цессии. Суд указал на важность отделения условий, касающихся перехода права, от сути самого соглашения. Таким образом, данное решение иллюстрирует подход к пониманию цессии как самостоятельной абстрактной сделки, которая не зависит от наличия оснований для перехода прав [28]. В заключение можно уверенно заявить, что цессия представляет собой абстрактную сделку.

1.2 Причины и условия передачи права требования в обязательствах

Концепция, рассматриваемая в работе ранее, касается абстрактного характера сделки цессии и ее связи с основанием, на котором осуществляется уступка прав требования. Цессия, как подчеркивается, является самостоятельной сделкой, но при этом основание для ее осуществления не теряет своей значимости в определенных правовых контекстах. Основная идея

заключается в том, что, несмотря на абстрактность цессии, договорное основание между cedentом и цессионарием играет важную роль в формировании правовых отношений сторон. Эта позиция подтверждается работами В.В. Витрянского и Н.С. Кузнецова, которые подчеркивают, что понимание основания для уступки прав может существенно повлиять на правоприменение.

Элементы, выделяемые при анализе отношений, связанных с уступкой прав, включают:

- обязательство, из которого возникают права, подлежащие передаче. Такое обязательство служит исходной точкой для уступки, и понимание его природы важно для правильной квалификации сделки.
- сделка, служащая основанием передачи прав. Это может быть любой договор, на основании которого cedent передает свои права новому кредитору. Даже если цессия происходит независимо от этого основания, его существование важно для понимания контекста сделки.
- сделка цессии как акт передачи прав третьему лицу. Такая сделка завершает процесс передачи прав и определяет новые обязательства сторон.

Позиция о том, что цессия является абстрактной, но при этом не отрицает важность оснований, согласуется с мнением В.В. Витрянского, который утверждает, что в правоприменении важно учитывать контекст, в котором осуществляется уступка. Он также подчеркивает, что в случае спора между сторонами именно основание может стать ключевым фактором для разрешения конфликта.

Хотя сделка цессии и обладает абстрактным характером, правовое основание и контекст ее осуществления остаются значимыми для правовой природы отношений между cedentом и цессионарием. Это подчеркивает необходимость внимательного анализа как самих сделок, так и условий, при которых они заключаются, чтобы избежать возможных правовых последствий

и недопонимания. В гражданском праве существует множество способов оформления отношений между субъектами, которые участвуют в обороте обязательственных прав. Эти отношения могут иметь различные правовые результаты, что обуславливает разнообразие форм их оформления [14].

Основания для передачи прав требования могут варьироваться. Они должны соответствовать закону и могут включать возмездные или безвозмездные договоры, а также реальные или консенсуальные сделки. Договор купли-продажи является основным основанием для уступки. По пункту 4 статьи 454 Гражданского кодекса РФ, правила купли-продажи применяются к передаче имущественных прав, если не указано иное. В.В. Витрянский считает имущественные права самостоятельными объектами гражданских прав, что вызывает сомнения в возможности их купли-продажи, поскольку товары должны быть материальными объектами. По его мнению, рассматривая имущественные права в контексте купли-продажи, мы сталкиваемся с правовой неопределенностью. Права, будучи нематериальными, имеют уникальную природу и отличаются от вещей как объектов гражданских прав. Это означает, что такие права не могут рассматриваться как товары, и, соответственно, их передача не может быть квалифицирована как сделка купли-продажи. Эта концепция требует от юристов более внимательного подхода к квалификации сделок с имущественными правами. При соглашении о передаче прав следует применять нормы уступки требований, а не купли-продажи. Это поможет избежать правовых коллизий и недопонимания между сторонами.

Кроме того, такой подход подчеркивает важность четкого определения правового статуса имущественных прав в гражданском обороте. В.В. Витрянский предлагает пересмотреть существующие нормы, чтобы создать более ясные и эффективные механизмы для их передачи. Это, в свою очередь, может способствовать развитию правоприменительной практики и улучшению правовой защиты участников гражданских оборотов. В юридической литературе широко обсуждается применение положений

Гражданского кодекса, особенно пункта 4 статьи 454, который охватывает разнообразные отношения. В.В. Витрянский подчеркивает, что данная норма не ограничивается лишь взаимодействием между продавцом и покупателем, но может применяться к различным видам обязательств и сделок. Тем не менее, это не подразумевает, что имущественные права следует рассматривать как товары в традиционном смысле. Такая интерпретация могла бы привести к путанице в правоприменении, поскольку сделки по передаче имущественных прав не всегда соответствуют характеристикам, присущим договорам купли-продажи.

Согласен с этим и Е.В. Степанов, который отмечает, что важность правильной квалификации сделок заключается в необходимости четкого понимания их юридической природы. Он акцентирует внимание на том, что имущественные права, несмотря на возможность их отчуждения, не могут быть приравнены к физическим товарам, так как это изменяет саму суть обязательств, связанных с этими правами.

В юридической практике вопросы, связанные с передачей имущественных прав, требуют внимательного анализа применимых норм Гражданского кодекса. В.В. Витрянский отмечает, что к сделкам, касающимся передачи таких прав за вознаграждение, можно применять нормы, относящиеся к купле-продаже, при условии, что они не противоречат сущности передаваемых прав. Это позволяет создать правовую основу для упрощения оборота имущественных прав и устранения неопределенности в сделках. Однако Витрянский В.В. также акцентирует внимание на приоритете норм, касающихся уступки требований, которые подробно изложены в статьях 382–390 Гражданского кодекса. Это подчеркивает важность использования специфических правил, регулирующих уступку требований, что помогает избежать правовых коллизий и обеспечить защиту интересов сторон.

Данная позиция находит поддержку и у других авторов. Например, Н.С. Кузнецов указывает на необходимость четкого определения условий передачи прав, чтобы исключить ситуации правовой неопределенности. Он

подчеркивает, что использование норм купли-продажи должно быть строго ограничено, чтобы не нарушать принципы, заложенные в правилах об уступке требований.

Важно учитывать, что применение норм о купле-продаже в контексте передачи имущественных прав должно оставаться в рамках, заданных законодательством, чтобы обеспечить правовую определенность и защиту интересов участников гражданского оборота. В юридической практике часто возникает необходимость передачи прав требования от одного лица другому. Это может быть обусловлено различными обстоятельствами, такими как финансирование проектов, реструктуризация долгов или изменения в составе участников сделки. Одним из способов такой передачи является заключение договора возмездной уступки прав. Этот вид договора подразумевает передачу определённых прав от cedentа к цессионарию на возмездной основе.

Важно отметить, что права требования и материальные вещи обладают различным правовым статусом и регулируются разными нормами гражданского законодательства. Тем не менее, несмотря на эти различия, законодательство допускает применение норм купли-продажи к договорам, связанным с передачей имущественных прав. Это позволяет упростить регулирование отношений, возникающих в процессе такой передачи. При заключении договора возмездной уступки прав необходимо учитывать особенности правового статуса передаваемых прав и материальных вещей. Это поможет избежать возможных проблем и обеспечить эффективную защиту интересов всех сторон сделки.

Л.А. Новоселова, анализируя В.В. Витрянского, утверждает, что для возмездной уступки прав важно чёткое разграничение между материальными объектами и правами требования. Она отмечает, что исключение прав требования из категории абсолютных прав позволяет точнее определить их статус в правовых отношениях. [22]

Законодатель применяет нормы купли-продажи к договорам о передаче имущественных прав, хотя сами права не обозначаются как самостоятельные

объекты. Это создает правовые пробелы и неясности в их реализации. Как отмечает А.С. Дьяков, правильная квалификация объектов гражданских прав имеет огромное значение, так как это определяет условия их оборота и использования. Например, если права требования рассматриваются как самостоятельные объекты, это может повлечь за собой необходимость применения различных норм и правил, характерных для договоров займа или кредитования, что существенно меняет подход к их передаче.

М.В. Тихомиров акцентирует внимание на необходимости чёткого определения условий, при которых имущественные права могут быть переданы, а также на правилах, регулирующих такие сделки. Он утверждает, что существует риск правовой неопределённости, если такие условия остаются неясными или незафиксированными, что может негативно сказаться на интересах сторон.

Комплексный анализ этих аспектов показывает, что более чёткое понимание статуса прав требования и их регулирования в рамках гражданского законодательства не только способствует правовой определённости, но и улучшает практику применения норм, касающихся возмездной уступки прав. Это открывает новые горизонты для развития гражданского оборота и повышения защищённости прав сторон, участвующих в таких сделках.

Права требований и материальные вещи традиционно рассматриваются как разные категории объектов гражданских прав. Однако при регулировании отношений между сторонами акцент смещается с самих объектов на взаимные права и обязанности участников сделки. Это делает права требований и материальные вещи похожими друг на друга. В этом контексте позиция М. И. Брагинского кажется более обоснованной. Он предлагает сблизить правовой режим прав требований и вещей, чтобы упростить их оборот. Это позволит создать более гибкую систему регулирования отношений, связанных с передачей прав и материальных объектов [49].

Основная цель нормы - установить границы отношений, регулируемых правилами купли-продажи, не ограничивая перечень товаров. Договор уступки прав может называться договором купли-продажи, даже если предметом являются обязательственные права, что отличает его от акта передачи прав в сделке цессии.

Заключение договора не автоматически передает права кредитору; для этого требуется сделка цессии. Акт передачи прав и сам договор могут происходить в разное время, подчеркивая их независимость.

Нормы, регулирующие различные виды купли-продажи, такие как розничная купля-продажа или поставка, не применимы к сделкам продажи прав требования из-за различий в объектах.

Исключением является параграф 8 главы 30 Гражданского кодекса РФ, регулирующий продажу предприятия, где договор включает уступку прав требования. Это подчеркивает важность учета специфики объекта сделки при выборе норм регулирования.

При передаче прав в возмездных сделках важна форма встречного обязательства. Если встречное предоставление осуществляется не деньгами, а другим активом, правила купли-продажи становятся неактуальными. В таких случаях следует обращаться к нормам, регулирующим договор мены.

Дискуссии о правомерности применения норм гражданского законодательства к сделкам с имущественными правами продолжаются. Некоторые юристы сомневаются в допустимости использования имущественных прав в качестве предмета мены.

Так, определенные исследователи подчеркивают, что согласно действующему законодательству, договор мены предполагает обмен товарами. Они указывают, что действующие нормы связывают понятия товара и вещи, что исключает возможность использования прав как объектов мены. Ярким представителем является Б.Я. Полонский, утверждая, что понятия товара и вещи совпадают в контексте договора мены, что исключает права из числа объектов, допустимых для данного договора.

Другие эксперты обращают внимание на отсутствие в правовых нормах четких указаний, касающихся обмена имущественными правами, что ставит под сомнение возможность их передачи в рамках мены. В этом случае мы можем обратиться к трудам И.В. Елисеева, утверждающего, что в содержании главы 31 Гражданского кодекса нет прямого запрета на обмен имущественными правами или на обмен вещи на имущественное право.

Несмотря на это, ряд юристов допускает возможность передачи прав требования в рамках договора мены. Например, некоторые исследователи утверждают, что действующее законодательство не содержит прямого запрета на обмен имущественными правами. Обсуждение этих аспектов открывает новые горизонты для исследования и применения норм гражданского законодательства, что способствует более глубокому пониманию механизмов, регулирующих передачу имущественных прав. Ю.Е. Туктаров и А.В. Власова также признают возможность применения норм Гражданского кодекса к отношениям, связанным с передачей прав требования. Эта точка зрения выглядит более убедительной.

В соответствии с действующим Гражданским кодексом Российской Федерации, к отношениям, возникающим из договора мены, могут быть применены нормы о купле-продаже, если это не противоречит статьям 567–571 Гражданского кодекса и сущности мены. Отсутствие законодательного запрета на использование норм о купле-продаже для передачи обязательственных прав не даёт оснований для запрета применения норм о мене. Договор мены представляет собой соглашение, в соответствии с которым каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны определённое имущество в обмен на получение от неё другого имущества. Важно отметить, что обмениваемые объекты должны быть равноценными.

Судебная практика подтверждает возможность передачи прав требования в рамках договора мены. В одном из дел, рассмотренных Президиумом Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, установлено, что право требования было уступлено в обмен на объект

недвижимости. Апелляционный суд признал, что между сторонами был заключён договор мены. Президиум поддержал этот вывод, основываясь на соответствии статьи 567 Гражданского кодекса. Для того чтобы такая сделка была признана действительной и законной, необходимо соблюдение ряда условий. Во-первых, стороны должны достичь согласия по всем существенным условиям договора мены, включая предмет договора (обмениваемые права требования) и условия о цене, если обмениваемые права не являются равноценными. Во-вторых, необходимо соблюдение требований закона относительно формы договора мены. В частности, если права требования подлежат государственной регистрации, то и сам договор мены должен быть зарегистрирован в установленном порядке.

В ситуациях, когда в качестве встречного предоставления цессионарий передаёт cedentu права, возникшие в другом обязательстве, стороны фактически осуществляют взаимную уступку прав, что может быть квалифицировано судом как заключение договора мены. Это позволяет сторонам осуществить обмен правами требования на законных основаниях и обеспечить защиту своих интересов.

В юридической практике нередко возникают случаи, когда в рамках сделки по уступке прав требования (цессии) одна сторона передает другой права, вытекающие из иного обязательства. Это приводит к тому, что стороны фактически осуществляют взаимную уступку прав, которую суд может рассматривать как договор мены. Договор мены – это соглашение, согласно которому каждая сторона обязуется передать определённое имущество в обмен на получение другого имущества от контрагента. Ключевым моментом является эквивалентность обмениваемых объектов, что позволяет обеспечить справедливость сделки.

В ситуации, когда цессионарий передает cedentu права, возникшие в другом обязательстве, фактически происходит обмен правами требования. Это подразумевает, что cedent получает определённые права от цессионария, а взамен передает свои права по иному обязательству.

Для признания такой сделки действительной необходимо соблюдение нескольких важных условий. Прежде всего, стороны должны достичь согласия по всем существенным аспектам договора мены, включая предмет обмена (права требования) и условия, касающиеся цены, если права не являются равноценными. Кроме того, следует учесть требования законодательства относительно формы договора мены. Если передаваемые права требуют государственной регистрации, то и сам договор должен пройти процедуру регистрации в установленном порядке.

Для обеспечения действительности договора мены необходимо, чтобы стороны пришли к согласию по всем существенным условиям, включая предмет обмена – конкретные права требования, а также условия относительно их стоимости в случае, если права не являются равноценными. Также стороны обязаны соблюдать требования законодательства относительно формы договора мены; в частности, если передаваемые права требуют государственной регистрации, сам договор должен быть должным образом зарегистрирован. Следовательно, Судебная коллегия ВС РФ корректно квалифицировала рассматриваемое соглашение как договор мены. Это решение способствует созданию единообразной практики применения норм гражданского законодательства в области договорных отношений, тем самым повышая правовую определенность и защищая интересы сторон [39].

Уступка права требования может происходить не только в рамках традиционных сделок, таких как купля-продажа или обмен, но и на основе других типов договоров, включая дарение и комиссионные соглашения. Также передача прав может осуществляться в виде отступного, представляющего собой альтернативный способ исполнения обязательств.

В соответствии с положениями статьи 572 Гражданского кодекса Российской Федерации, объектами договора дарения могут выступать не только материальные активы, но и имущественные права, включая требования к третьим лицам. Данная норма законодательства подчеркивает, что форма передаваемого имущества – будь то физический объект или право требования

– имеет значительное влияние на выбор применимого правового регулирования в контексте безвозмездной передачи. Значение данной статьи также заключается в том, что она устанавливает равенство между различными типами имущества, позволяя сторонам осуществлять дарение как вещей, так и прав, без излишних формальностей. Важно отметить, что при дарении должны соблюдаться однородные права и обязанности сторон, что гарантирует правовую ясность и минимизирует возможность споров. Таким образом, законодателем заложен фундамент для гибкой и эффективной правовой структуры, позволяющей учитывать интересы сторон в процессе дарения.

Цессия, как юридическая конструкция, может быть осуществлена в рамках договора комиссии. В этой ситуации комиссионер, выполняя свои обязательства и действуя в интересах комитента, обязуется не только заключать сделки, но и передать комитенту все права и обязанности, вытекающие из этих сделок. Это означает, что комиссионер должен информировать комитента о всех аспектах сделок, а также обеспечить полное и надлежащее исполнение условий, предусмотренных договором. На основе данного механизма цессия становится эффективным инструментом для передачи прав и обязанностей, что позволяет сторонам гибко управлять своими обязательствами и правами в рамках заключенных договоров. Согласно пункту 2 статьи 993 Гражданского кодекса Российской Федерации, если третье лицо не исполняет условия сделки, комиссионер обязан немедленно уведомить комитента. Он также должен собрать необходимые доказательства и, по запросу комитента, передать ему права по сделке, соблюдая правила уступки требования.

В юриспруденции существуют различные точки зрения относительно того, что является основой для передачи прав в контексте договора комиссии. Некоторые исследователи считают, что такой основой является закон, однако эта позиция не находит полного согласия среди специалистов. Так, Рыжковская Е.А. утверждает, что основой для передачи прав в договоре комиссии является именно договор комиссии. Согласно пункту 2 статьи 993

Гражданского кодекса Российской Федерации, комиссионер обязан передать комитенту права по сделкам с третьими лицами, заключённым в соответствии с указаниями комитента. Это означает, что передача прав является неотъемлемой частью договора комиссии и осуществляется на основании закона. Однако следует отметить, что данная позиция не является единственной и бесспорной. Существуют и другие подходы к пониманию основ передачи прав в договоре комиссии, которые также заслуживают внимания и анализа [48]. Вопрос о том, что является основой для передачи прав в договоре комиссии, остаётся открытым и требует более полного исследования и обсуждения [49]. Передача имущественных прав тесно связана с особенностями взаимоотношений между сторонами и происходит в соответствии с устоявшимися правовыми механизмами, регулирующими передачу материальных ценностей.

В завершение рассмотрения правовой природы и особенностей института цессии, можно подвести итог. Подробно изучены, функционирование цессии, как одной из форм изменения участников обязательственных отношений, ее абстрактный характер, а также юридические и практические аспекты передачи прав. Особое внимание уделено различным подходам к квалификации цессии, как односторонней сделки, договора или распорядительной сделки, а также роли правовых оснований и их влиянию на взаимоотношения сторон. В конечном итоге, цессия предстает как важный и гибкий инструмент гражданского оборота, способствующий стабильности и динамике правовых и экономических отношений [51].

Глава 2 Правореализационные аспекты передачи права требования

2.1 Структура и элементы договора передачи права требования (цессии)

Уступка права требования должна соответствовать форме сделки, из которой это требование возникло, согласно статье 389 Гражданского кодекса РФ. В первом пункте статьи указано, что сделка цессии оформляется в той же форме, что и исходная сделка. Это правило касается только сделок, совершенных в простой письменной или нотариальной форме, подчеркивая важность соблюдения формальностей в гражданском обороте. Гражданский кодекс не дает четких указаний о форме уступки требования, основанного на устной сделке. П.В. Крашенинников, анализируя эту проблему, отмечает, что согласно пункту 1 статьи 158 ГК РФ, уступка требования может быть реализована и в устной форме. Это создает интересные возможности, но также и риски, так как устные сделки менее формализованы и могут приводить к недопониманию или конфликтам. [24].

Важно акцентировать внимание на том, что соблюдение формальных требований в гражданских сделках имеет первостепенное значение для защиты интересов сторон и обеспечения правовой определенности. Письменные документы служат важным инструментом для предотвращения недоразумений и споров, поскольку они фиксируют условия сделки и действия сторон. В случаях, когда сделка оформлена устно, риски могут возрасти, и не всегда возможно однозначно определить, что именно было согласовано [46].

Допустимость устной уступки требует более четкого регулирования на уровне законодательства. Можно было бы предложить рассмотреть различные сценарии, в которых устная форма может применяться. Это могло бы способствовать упрощению процесса для участников, которые не имеют возможности или желания оформлять каждую сделку письменно. Однако при

этом необходимо учитывать возможные злоупотребления и риски, связанные с устными сделками. Открытость к устным формам требует от сторон особой внимательности, что может быть проблематично в условиях современного динамичного рынка [38].

Закрепляя в п. 1 ст. 389 ГК РФ правило «следования формы», законодатель урегулировал лишь форму уступки как распорядительной сделки. При этом обязательственное право может передаваться как через единое соглашение, объединяющее сделку-основание и цессию, так и через два отдельных акта. А.Г. Карапетов отмечает, что если уступка включает условие о переходе права (моментальном, отсроченном или под условие), то «следование формы» распространяется на все соглашение, касаясь только распорядительного волеизъявления [19].

Если же уступка оформляется отдельно, в виде самостоятельного акта, то правило «следования формы» применимо именно к этому акту. Такой подход подчеркивает важность правовой определенности и соблюдения формальных требований. Устные соглашения, хотя и допустимые в некоторых случаях, создают риски, связанные с отсутствием документального подтверждения условий сделки. В этом контексте письменная форма становится защитным механизмом, позволяющим избежать недоразумений и споров между сторонами. Различие между единым соглашением и отдельными актами имеет значение не только с точки зрения формальности, но и с точки зрения правовой уверенности участников сделки. Участники должны быть внимательны к выбору формы, так как это может повлиять на их права и обязанности. Кроме того, в условиях динамичного рынка и стремительного изменения практики бизнес-взаимодействия, необходимо учитывать возможность адаптации законодательства к новым реалиям [20]. Несоблюдение требований к форме уступки права может вызвать серьезные правовые последствия, хотя законодательство прямо не указывает на них. В таких ситуациях важно обратиться к общим нормам, касающимся нарушений формальных обязательств. Например, если уступка должна быть нотариально

удостоверена, ее отсутствие ведет к ничтожности сделки, как указано в пункте 3 статьи 163 Гражданского кодекса РФ [34].

Когда основание для уступки оформлено в письменном виде, но сама уступка осуществляется устно, ситуация меняется. Статьи 160 и 162 Гражданского кодекса допускают такую уступку, однако стороны лишаются возможности использовать свидетельские показания при спорах о сути сделки. Интересно, что, если между сторонами нет разногласий, должник, уведомленный о сделке, не может использовать нарушение формы как защитный аргумент.

Вопрос о соблюдении формы уступки прав в рамках гражданского оборота становится особенно актуальным с учетом разъяснений, предоставленных Верховным Судом РФ в Постановлении Пленума № 54 от 21.12.2017 г. Это постановление подчеркивает защиту интересов должника, который исполнил обязательство перед цессионарием, даже если условия уступки не были оформлены должным образом. Согласно указанным разъяснениям, несоблюдение формы как со стороны cedent, так и со стороны cessionary не приводит к негативным последствиям для должника, если он получил от cedent надлежащее письменное уведомление о уступке. Это положение, отраженное в статье 312 Гражданского кодекса РФ, устанавливает определенные гарантии для должников, которые действуют добросовестно и полагаются на информацию, предоставленную им в письменной форме [31].

Вопрос о соблюдении формальных требований при уступке обязательств становится особенно актуальным в контексте нотариального оформления сделок. Согласно пункту 1 статьи 389 Гражданского кодекса, если договор, из которого возникло уступаемое право, оформлен нотариально, то и уступка должна быть подтверждена нотариусом. В противном случае, как указано в пункте 3 статьи 163 Гражданского кодекса, сделка считается ничтожной.

Если должник получает уведомление о такой уступке, но знает о её ничтожности, будет ли исполнение обязательства перед цессионарием

считаться надлежащим? Представляется, что в этом случае исполнение может быть признано действительным, если уведомление о переводе долга трактовать как простую просьбу кредитора, ссылаясь на правила статьи 312 Гражданского кодекса. Это создаёт правовую определённости для должника, который исполняет обязательство в добросовестной вере [42].

Наибольший интерес представляет правило из пункта 2 статьи 389 Гражданского кодекса о обязательной государственной регистрации соглашений об уступке требований. Эта норма касается всех договоров, подлежащих регистрации, независимо от предмета обязательства. Обязанность государственной регистрации обеспечивает защиту прав сторон и повышает правовую стабильность в гражданских оборотах.

Вопрос о применимости требования государственной регистрации к уступке прав является предметом активных дискуссий среди юристов, и мнения по этому поводу значительно различаются. В частности, В.В. Байбак и А.Г. Карапетов выступают с критикой общего подхода, предполагая более узкое толкование нормы пункта 2 статьи 389 Гражданского кодекса РФ. Они утверждают, что требование о государственной регистрации не следует применять ко всем видам уступок без разбора, особенно когда речь идет о денежных требованиях. Эта позиция вызывает интерес, поскольку она поднимает важные вопросы о целесообразности и эффективности законодательных норм. В действительности, необходимость регистрации уступки денежных требований, таких как обязательства по аренде или уплата неустойки, может казаться избыточной. Пункт 2 статьи 389 Гражданского кодекса РФ требует государственной регистрации соглашений об уступке требований для всех сделок, требующих такой регистрации, независимо от характера обязательств, включая объекты и денежные средства.

Однако В.В. Байбак и А.Г. Карапетов выступают с критикой данного подхода. Они считают, что целесообразно было бы толковать данную норму ограничительно, исключая обязательную регистрацию уступки денежных требований [4]. По их мнению, регистрация, например, уступки права на

квартиру по зарегистрированному договору долевого участия действительно необходима, также как и перенос по ранее заключенному договору аренды.

На практике стороны часто не регистрируют соглашения об уступке денежных требований, таких как неустойка и штрафы по договорам участия в долевом строительстве. Причиной этого может быть не недобросовестность, а убеждение, что передаются только обеспечительные права, а не основное требование [37].

Р.С. Бевзенко выделяет две цели государственной регистрации сделок [6]. Первая заключается в визировании содержания сделки, проверки соответствия ее условий законодательству и дееспособности сторон. Вторая цель заключается в информировании участников гражданского оборота о факте сделки и ее результатах, что делает зарегистрированные сделки публичными. Регистраторы больше заботятся о доступности информации для третьих лиц, чем о проверке содержания сделок. Это создает эффект публичности, предполагая, что третьи лица осведомлены о факте и условиях сделок, что влечет правовые последствия для всех участников [7]. Регистрация соглашений об уступке прав необходима для обеспечения прозрачности и открытости в рамках правовых отношений. Например, когда речь идёт об уступке будущих арендных платежей, её важность становится очевидной, так как она позволяет новым собственникам понять, что ожидаемые доходы от аренды не будут поступать.

С.В. Сарбаш, известный юрист, подчёркивает значимость государственной регистрации договоров, связанных с уступкой. Он отмечает, что фиксация юридических фактов в процессе обязательств имеет огромное значение.

Несмотря на это, в практической юриспруденции регистрация юридических фактов, включая права и сделки, часто воспринимается негативно. Это связано с некоторыми недостатками данного процесса, которые могут приводить к дополнительным издержкам и временным затратам [40]. Однако создание эффективной системы фиксации юридических

фактов может помочь устранить и предотвратить множество нарушений гражданских прав и законных интересов участников оборота. Введение эффективной системы регистрации, которая будет быстрой и недорогой, может значительно повысить доверие к процессу [47]. Например, транспарентная система регистрации может решить проблему двойных уступок, которая является распространенной в практике. При наличии четких и доступных данных о сделках, сторонние участники будут менее склонны к правовым спорам и недоразумениям. Это может значительно снизить правовые риски для всех участников и повысить уверенность в сделках.

Вопрос о целесообразности введения системы регистрации уступок прав требует особого внимания к её эффективности и простоте. Чтобы сделать процедуру более доступной и привлекательной для участников гражданского оборота, необходимо устранить существующие недостатки, которые часто воспринимаются как барьеры. Это может быть достигнуто за счет внедрения новых технологий, которые смогут оптимизировать процесс регистрации и сделать его более прозрачным [50]. Регистрация уступок требований, включая незарегистрированные, может решить проблемы двойной уступки. Эффективность новой системы зависит от простоты и устранения недостатков с помощью современных технологий. Регистрация уступки денежного требования из зарегистрированного договора будет актуальна лишь при дальнейшем развитии законодательства. [50].

Регистрация уступок денежного требования, происходящих из уже существующих зарегистрированных договоров, обретает значимый правовой смысл в условиях, когда развиваются новые подходы к правовому регулированию. Это позволяет не только повысить прозрачность обязательств, но и гарантировать защиту интересов всех участников. Если стороны могут быть уверены в том, что их права будут защищены, это создаст стимулы для активного участия в гражданском обороте. Однако важно отметить, что внедрение таких технологий требует также внимательного подхода к правовому регулированию. Необходимы четкие рамки и стандарты,

которые бы регулировали использование новых инструментов, гарантируя их соответствие действующему законодательству. Это позволит минимизировать риски, связанные с правоприменением, и создать стабильную правовую основу для функционирования системы.

Регистрация уступок прав требований важна для правовой определенности и защиты интересов участников. По действующему законодательству, согласно пункту 2 статьи 389 ГК РФ, регистрируется не сама сделка, а договор, на основании которого осуществляется уступка. Это может вводить в заблуждение третьих лиц, поскольку условия перехода прав, например, зависящие от дополнительных обязательств, не фиксируются в записи, что создает риски для сторон без полной информации.

Согласно п. 3 ст. 433 ГК РФ, договор, требующий регистрации, остается действительным, но не имеет силы в отношении третьих лиц. Это создает риски для сторон, особенно для должника, если он не осведомлен о статусе обязательств. Однако Постановление Пленума ВС РФ № 54 разъясняет, что при отсутствии регистрации должник может исполнить обязательство перед цессионарием, если получил уведомление от цедента, что подчеркивает важность своевременного уведомления и взаимодействия сторон.

Отказ должника от уплаты долга из-за отсутствия регистрации договора уступки рассматривается судами как недобросовестное поведение. В Определении Судебной коллегии по экономическим спорам от 02.04.2019 по делу № А41-21692/2018 указано, что регистрация уступки служит для уведомления третьих лиц. При отсутствии спора между цедентом и цессионарием должник не вправе отказывать в исполнении новому кредитору (ст. 312 ГК РФ). Ссылка застройщика на отсутствие регистрации уступки для избежания исполнения обязательств признается злоупотреблением правом [35].

Отсутствие регистрации договора цессии может иметь значительные правовые последствия, особенно для третьих лиц. Верховный Суд Российской Федерации в своих постановлениях подчеркивает, что незарегистрированный

договор уступки не имеет силы по отношению к третьим лицам, если они не имели возможности знать о его существовании [31]. Это означает, что только те третьи лица, которые действуют добросовестно и не осведомлены о незарегистрированном соглашении, могут рассчитывать на защиту своих интересов.

Одним из последствий отсутствия регистрации договора цессии, на которое указал Верховный Суд в своем Постановлении, является то, что незарегистрированный договор не может быть противопоставлен третьим лицам, которые не знали о нем и не имели возможности узнать. Суд уточнил, что такая непротивопоставимость касается только добросовестных третьих лиц. Ранее, до появления пункта 3 статьи 433 Гражданского кодекса РФ, ВАС РФ установил, что незарегистрированный договор аренды мог быть противопоставлен новому собственнику, если тот имел о нем информацию. Однако новая редакция статьи не учитывает этот аспект, что вызывает вопросы о сохранении прежней позиции ВАС о возможности противопоставления незарегистрированного договора тем, кто осведомлен о его существовании. Верховный Суд Российской Федерации принял решение не только утвердить в рамках действующей нормы пункта 3 статьи 433 Гражданского кодекса РФ принцип противопоставимости незарегистрированного договора лицу, которое точно знало о существовании такого договора. Суд также расширил действие этого принципа, применив его к ситуации, когда третье лицо не знало о договоре, но должно было знать о нём. Таким образом, Верховный Суд допустил возможность противопоставить договор и в случае неосторожного незнания третьего лица о незарегистрированном договоре.

Вопрос о последствиях банкротства для сторон незарегистрированных договоров уступки является важной и сложной темой в сфере гражданского права. Особенно актуальным становится вопрос, могут ли кредиторы цедента при его банкротстве оспаривать такие уступки. Если уступка была оформлена без регистрации, это может создать правовую неопределенность: по сути,

кредиторы могут утверждать, что требование остается частью конкурсной массы должника, даже если оно было передано другому лицу. Ключевой момент заключается в понимании природы правового перехода. Если отсутствие регистрации действительно делает уступку недействительной в глазах третьих лиц, это может поставить под сомнение само существование права у цессионария. Однако если принять, что незарегистрированный договор все же создает законные обязательства, то это открывает возможность для требований цессионария [32]. Необходимо выяснить, как действуют правила о непротивопоставимости незарегистрированных соглашений в контексте банкротства. Это требует более детального анализа как действующих норм, так и судебной практики, чтобы обеспечить справедливое разрешение споров и защиту интересов всех участников процесса. В противном случае, неопределенность может привести к серьезным правовым последствиям для всех сторон, включая потенциальные убытки для кредиторов и цессионариев.

При анализе договора уступки прав (требований) важно учитывать, что Гражданский кодекс РФ не содержит специального перечня существенных условий для таких соглашений. Это означает, что следует применять общие нормы, касающиеся договоров. Согласно абз. 2 п. 1 ст. 432 Гражданского кодекса, к существенным условиям относятся условия о предмете договора, а также те условия, которые определены как обязательные в законодательных актах или относительно которых требуется согласие одной из сторон [10].

В этом контексте, предмет уступки становится единственным ключевым условием, от которого зависит действительность договора. Это подтверждается мнением специалистов в области права и подчеркивает необходимость четкого определения передаваемых прав. Ясность в формулировках способствует минимизации правовых рисков и снижению вероятности споров между сторонами, что делает правильное оформление условий соглашения особенно важным.

Прежде всего, важно подчеркнуть, что согласно главе 24 Гражданского кодекса Российской Федерации, уступка прав возможна исключительно в рамках обязательств. Это означает, что стороны не могут заключить договор цессии, в который будут включены право собственности или иные вещные права, корпоративные права, исключительные права, а также права, которые не относятся к обязательственным.

В этом контексте допускается изменение кредитора, поскольку должник не зависит от того, кому он должен исполнить обязательства. Таким образом, цессия может быть использована для передачи требований, возникающих из причиненных убытков. В соответствии с пунктом 12 Постановления Пленума №54 от 21.12.2017 г., также разрешается уступка требований о возмещении убытков, связанных с нарушением обязательств, даже если такие обязательства могут возникнуть в будущем. Это охватывает также требования о возврате по недействительным сделкам и неосновательно приобретенным или сохраненным имуществом, как указано в пунктах 2 и 3 статьи 307.1 и пункте 1 статьи 388 Гражданского кодекса.

При оформлении договора уступки прав (требований) необходимо тщательно и подробно описать передаваемое право. Это особенно важно для того, чтобы все участники сделки имели четкое понимание, какие именно требования переходят от цедента к цессионарию. Как справедливо отмечает В.А. Белов, «цессионарий не может позволить себе беспечность в вопросе о том, что это за требование». Отсутствие ясности в этом аспекте может привести к правовым спорам и затруднениям в будущем [8].

Для того чтобы обозначить источник возникновения передаваемого требования, достаточно упомянуть договор между цедентом и должником. Этот документ должен четко отражать обязательства, которые берет на себя должник. Например, если в договоре уступки указано, что гражданин М. уступает право требования к должнику С. гражданину Н. на основании договора купли-продажи квартиры от 1 января 2024 года № 2, то все ключевые условия сделки выполнены. В этом случае и характер действий должника, и

основание для обязательства (например, уплата денежных средств) определены через ссылку на существующий договор. Ясность и детализация в описании передаваемых прав имеют критическое значение для успешного осуществления договора уступки. Это не только минимизирует риски для сторон, но и обеспечивает защиту их прав в случае возникновения споров.

В юридической практике арбитражных судов сделки по уступке права требования часто признаются незаключенными из-за отсутствия указания на конкретный договор, по которому осуществляется уступка. В Постановлении ФАС Волжского округа от 22.03.2019 № Ф08-145/18 отмечено, что в соответствии со статьями 382 и 384 Гражданского кодекса РФ договор уступки должен содержать согласование конкретного обязательства, передаваемого новому кредитору [43]. Основной проблемой, с которой сталкиваются стороны, является недостаточная конкретизация предмета уступки. При анализе представленных соглашений суды часто обращают внимание на формальные недостатки, что приводит к признанию сделки беспредметной. Например, в случае с актом уступки прав, представленным в деле, суд выявил, что в документе отсутствует ссылка на конкретные основания возникновения передаваемых прав и требования. Хотя акт перечисляет требования истца, он не содержит указаний на договора или соглашения, которые могли бы подтвердить законность уступки. Это подчеркивает важность тщательной подготовки документов и точного оформления условий договора. При описании предмета цессии стороны могут использовать различные подходы. Например, наиболее распространенным вариантом является указание номера и даты договора, по которому возникли уступаемые права. Однако это не единственный способ. В ситуациях, когда между cedentом и должником существует лишь одно обязательство, достаточно указать только должника. В таких случаях, когда нет других правоотношений между сторонами, указание на характер обязательства может быть излишним [29].

Правильное указание на договор, его номер и дату, а также четкая формулировка условий позволит избежать юридических споров и обеспечит

законность сделки. Стороны должны осознавать, что недостаточная ясность в оформлении может привести к отказу в признании уступки, что, в свою очередь, повлечет за собой дополнительные риски и финансовые потери. Важно, чтобы в каждой сделке были соблюдены требования законодательства, что не только упростит процесс передачи прав, но и защитит интересы всех участников. Ключевым элементом идентификации передаваемого права является его размер. Закон допускает возможность частичной уступки права требования.

2.2 Переход права к новому кредитору и информирование должника о передаче

В основе многих коммерческих сделок лежит идея передачи прав и обязательств, что особенно актуально в контексте уступки прав требования. Основная цель этой процедуры – изменить управляющее лицо в отношениях с должником, что требует тщательного юридического оформления. Установление связи между цедентом (первоначальным кредитором) и цессионарием (новым кредитором) происходит с момента подписания договора уступки, однако правовые последствия могут проявляться не сразу. Цессия сама по себе создает обязательства, но фактическая передача прав может осуществляться позже, в соответствии с условиями соглашения. Это подразумевает, что даже если стороны согласовали момент перехода прав, он не всегда совпадает с моментом подписания договора. Это создает правовые нюансы, касающиеся имущественных прав цедента и цессионария, которые необходимо учитывать. Определение точного момента уступки критично, так как оно влияет на имущественные потоки и защиту прав сторон. Если цедент передает обязательственные права, это означает, что эти права выбывают из его имущественной массы, что становится важным в случае возможного банкротства. В данном контексте новое обязательство не может быть обращено взыскание, так как оно не входит в конкурсную массу [25].

Процесс уступки прав требует внимательного анализа условий, которые стороны включают в соглашение. Необходимо детально рассмотреть, как эти изменения могут повлиять на финансовое положение как цедента, так и цессионария. Важно отметить, что грамотное оформление таких сделок способствует их юридической чистоте и защищает интересы всех участников процесса [29].

В современном российском гражданском праве вопросы, связанные с передачей прав требования, представляют собой сложную и многогранную тему. В соответствии с действующим законодательством, переход прав требований напрямую связан с моментом заключения договора об уступке (п. 2 ст. 389.1 Гражданского кодекса Российской Федерации). Этот момент играет ключевую роль в правовом регулировании обязательств и отношений между сторонами. Тем не менее, как отмечает Е.А. Рыжковская, возникает определённая нестыковка в логике правового регулирования: размещение норм о моменте перехода прав требования в разделе, касающемся прав и обязанностей цедента и цессионария, может вызывать вопросы. На её взгляд, было бы разумнее выделить данный аспект в отдельную статью. Ведь именно переход прав требования является основным результатом сделки цессии, к которому стремятся обе стороны, и его правильное определение имеет критическое значение для предотвращения правовых споров и защиты интересов участников.

Одной из важных причин, почему данный вопрос требует более детального рассмотрения, является то, что переход прав не всегда совпадает с моментом подписания договора. Стороны могут согласовать различные условия, при которых фактическая передача прав может осуществляться в будущем, что вводит элемент неопределенности в правовые отношения. Это может иметь серьёзные последствия, особенно в контексте банкротства или иных финансовых затруднений одной из сторон. В таких ситуациях важно знать, когда именно права перешли к новому кредитору, поскольку это влияет на их защиту и возможность обращения взыскания [49].

Диспозитивность гражданского права и принцип свободы договора позволяют сторонам самостоятельно устанавливать условия сделок, в том числе момент перехода права. Верховный Суд в пункте 5 Постановления Пленума № 54 подтверждает, что стороны могут согласовать переход требования по истечении срока или при наступлении условия. Разрыв между моментами совершения сделки и перехода прав возможен, если подписание договора предшествует переходу права. Однако недопустимо включать условие о переходе права до заключения соглашения об уступке. Стороны могут также указать различные моменты перехода прав.

Момент исполнения cedentом своих обязательств – это может включать передачу необходимых документов, подтверждающих право требования. Таким образом, выполнение этих обязательств может быть связано с фактическим переходом прав, что позволяет сохранить ясность в правовых отношениях.

Первоначальный кредитор обязан передать новому кредитору документы, подтверждающие право требования, и сообщить важные сведения для его реализации, согласно пункту 3 статьи 385 Гражданского кодекса РФ. Невыполнение этой обязанности не приводит к негативным последствиям, если договор не связывает переход обязательственных прав с моментом передачи документов.

Такой подход позволяет минимизировать риски для сторон и обеспечивает правовую стабильность. В случае если первоначальный кредитор не выполнит свои обязательства по передаче документов, новый кредитор все равно может предъявить свои требования к должнику. При этом, если должник исполнит свои обязательства перед cedentом, это может быть основанием для иска к первоначальному кредитору о возврате неосновательного обогащения.

Передача документов, подтверждающих право требования, имеет важное практическое значение. Эти документы служат доказательством того, что новый кредитор имеет право на взыскание долга. Без наличия

необходимых подтверждающих документов новый кредитор может столкнуться с трудностями при обращении в суд, что существенно затрудняет защиту его прав.

Л.А. Новоселова подчеркивает, что отсутствие таких документов не означает недействительности сделки, но может привести к сложности в доказывании права на требования. Новый кредитор, не обладая необходимыми документами, может столкнуться с отказом в иске со стороны суда. В таких ситуациях он будет вынужден искать пути для восстановления своих прав, например, путем иска о возмещении убытков, причиненных неисполнением первоначальным кредитором своей обязанности [29].

Следует отметить, что стороны имеют право предварительно обговорить порядок передачи документов и установить дополнительные обязательства, если это необходимо для реализации сделки. Например, стороны могут установить конкретные сроки для передачи документов или условия, при которых эта передача должна состояться. Такой подход создает дополнительные гарантии и защищает интересы нового кредитора. Важно, чтобы все условия были четко прописаны в договоре, поскольку это снижает риски недопонимания и потенциальных споров. Установление ясных условий и механизмов исполнения обязательств позволит сторонам более эффективно управлять своими правами и обязанностями.

Момент исполнения обязательств цессионария – например, оплата переданного права. Этот момент может быть определён как условие, при котором цессионарий становится полноценным владельцем права требования. Вопрос о моменте перехода прав требования в контексте цессии весьма многогранен и вызывает активные дискуссии среди юристов и практиков. Одним из ключевых аспектов, влияющих на этот момент, является исполнение обязательств новым кредитором – цессионарием – по оплате переданного права. В отличие от общих положений, которые не связывают момент перехода права с исполнением обязательств цессионария, существуют

исключения, особенно в случаях, когда речь идет о требованиях должника, находящегося в состоянии несостоятельности.

Согласно п. 2 ст. 112 Закона о несостоятельности, права требования должника переходят к приобретателю только после полной оплаты. Это также касается требований, продаваемых конкурсным управляющим (п. 2 ст. 140). Такие нормы защищают интересы кредиторов и снижают риски, связанные с банкротством цессионария.

Условие о переходе права требования только после полной оплаты важно для защиты интересов cedent от финансовых рисков, связанных с банкротством нового кредитора. Например, если cedent (А) передает право требования цессионарию (В) с момента подписания договора, но оплата происходит позже, это может создать риски для А. В случае банкротства В. требование может попасть в конкурсную массу, что снижает вероятность удовлетворения требований А. в процессе конкурсного производства.

Сравним две ситуации:

- Договор цессии устанавливает, что право требования переходит к «В» сразу после заключения договора, а оплата производится в течение 30 дней. Если «В» объявляет себя банкротом до оплаты, то требование «А» попадает в конкурсную массу «В», и шансы «А» на удовлетворение своих требований становятся минимальными. «А» оказывается в сложной ситуации, где его права практически не защищены.
- Если договор цессии оформлен как консенсуальный, и право требования переходит к «В» только после полной оплаты, это защищает «А» от негативных последствий. В случае банкротства «В» и неоплаты, «А» может отказаться от исполнения договора, что минимизирует его убытки и сохраняет право на требование, улучшая защиту его интересов.

С учетом изложенного, момент исполнения обязательств цессионарием по оплате переданного права требует внимательного подхода при заключении договоров. Связывание перехода права с фактом оплаты помогает избежать финансовых рисков, связанных с банкротством нового кредитора. Правильное конструирование условий цессии, где переход прав происходит только после полной оплаты, обеспечивает защиту интересов cedenta и создает стабильную правовую основу для осуществления требований. В конечном счете, грамотное оформление и планирование сделок в сфере цессии способствуют более высокому уровню правовой уверенности и безопасности в гражданских оборотах.

Момент уведомления должника – согласно нормам гражданского законодательства, уведомление должника о совершенной цессии также может служить моментом перехода прав. Это означает, что до тех пор, пока должник не был уведомлен, cedent может продолжать осуществлять свои права в отношении долга. Вопрос о моменте перехода прав требования, возникающих в результате сделки цессии, стал предметом активных обсуждений среди юристов и ученых. Законодательное закрепление правила, согласно которому права, переданные по договору цессии, переходят к приобретателю в момент заключения договора (п. 2 ст. 389.1 ГК РФ), отразило уже сложившиеся теоретические позиции. Тем не менее, подходы к пониманию момента перехода прав и его последствия остаются разнообразными и иногда противоречивыми.

Среди цивилистов до официального закрепления данного правила уже существовали различные мнения о том, когда именно происходит переход прав. Многие исследователи, включая И.Б. Новицкого, утверждали, что уступка требования вступает в силу с момента соглашения между первоначальным и новым кредиторами. При этом согласие должника не требуется, что подтверждается мнением таких авторов, как Б.Б. Черепахин, который также подчеркивал, что цессионарий занимает место кредитора сразу после заключения договора, независимо от уведомления должника. О. Г.

Ломидзе также выступал за то, чтобы не связывать момент перехода прав с уведомлением должника [27].

Однако другая точка зрения представлена О.А. Колесниковым, который утверждает, что момент перехода прав должен определяться моментом, когда должник узнал или должен был узнать о передаче обязательственного права. Это различие в подходах подчеркивает существующую неопределенность в правоприменительной практике и теории.

Разнообразие мнений о моменте перехода прав можно объяснить отсутствием ясного понимания последствий, вытекающих из сделки уступки. Дискуссии среди ученых касаются как обязательно-правовых, так и абсолютно-правовых последствий цессии. Одни исследователи рассматривают обязательственное правоотношение как имущественную ценность, другие подчеркивают правовую связь между должником и кредитором как основную характеристику обязательств. Такой разрыв в понимании, что представляет собой право требования, приводит к тому, что различные исследователи приходят к разным выводам о том, как следует определять момент перехода прав. Например, признание права требования как имущественной ценности может предполагать, что наделение нового кредитора статусом подразумевает изменения в отношениях между сторонами. В то же время, если рассматривать обязательство как правовую связь, то сам факт уступки не изменяет отношения между должником и первоначальным кредитором.

С практической точки зрения, вопрос уведомления должника о совершенной уступке играет важную роль. Хотя законодательно это не обязательно, наличие уведомления может предотвратить возможные споры о праве требования. Уведомление служит своего рода гарантией для нового кредитора, что его права будут признаны, а для должника, что он знает, к кому должен направлять свои обязательства. При отсутствии уведомления должник может продолжать исполнять свои обязательства перед первоначальным кредитором, что в итоге приведет к правовым последствиям. Если должник не

будет осведомлен о цессии, это может вызвать недоразумения и потенциальные споры, особенно если должник считает, что его обязательства по-прежнему связаны с первоначальным кредитором.

Таким образом, момент перехода прав в результате цессии остается важным и многогранным вопросом, требующим дальнейшего анализа и уточнения. Разнообразие подходов к определению этого момента иллюстрирует необходимость более четкого правового регулирования в этой области. Правовая определенность в вопросе перехода прав требования не только упрощает процессы цессии, но и обеспечивает защиту интересов всех сторон, участвующих в сделке. Понимание природы обязательственного права и его влияния на отношения между должником и кредитором является основой для правильного применения норм законодательства (п. 3 ст. 382 ГК РФ) и достижения справедливости в гражданском обороте. Уведомление должника о состоявшейся уступке права требования не является обязательным для достижения правовой цели сделки. Несмотря на это, данное уведомление имеет важное значение для всех сторон, участвуя в правовых последствиях, возникающих в результате цессии. Основная функция уведомления заключается в информировании должника о том, к кому он должен исполнять свои обязательства, тем самым снижая риск правовых споров и недоразумений.

Должник, не получив уведомление, сохраняет свои обязательства без изменения, что означает, что он может произвести исполнение обязательства любому из кредиторов. Это создает ситуацию, когда в случае игнорирования обязанности по уведомлению как со стороны первоначального, так и нового кредитора, должник вправе действовать по своему усмотрению. Положение должника остается прежним: он не несет дополнительных обязательств, возникающих из сделки между кредиторами [8].

Если должник не получил письменное уведомление о передаче прав по п. 3 ст. 382 ГК РФ, новый кредитор рискует потерями. Исполнение обязательства первоначальному кредитору будет считаться надлежащим, что

затруднит взыскание задолженности, особенно в случае банкротства первоначального кредитора. Неблагоприятные последствия возникают, когда новый кредитор требует исполнения обязательств, а должник, не уведомленный о передаче прав, исполняет их первоначальному кредитору. В результате новый кредитор рискует потерять право на требование и столкнуться с трудностями в получении средств, если первоначальный кредитор обанкротится.

Таким образом, хотя уведомление должника не является юридически обязательным для момента перехода прав, его отсутствие порождает существенные риски для нового кредитора, поскольку оно определяет, к кому именно будут направлены обязательства должника. Эффективная правовая практика предполагает, что уведомление должно быть произведено, чтобы избежать дальнейших правовых конфликтов и защитить интересы всех сторон, участвующих в цессии.

Важнейшим элементом в процессе передачи прав является момент уведомления должника, который определяет его обязательства перед новым кредитором. В соответствии с пунктом 19 Постановления Пленума № 54 от 21.12.2017 г., должник считается уведомленным о передаче права с момента фактической доставки уведомления, что регулируется статьей 165.1 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Если уведомление не было доставлено, цедент не имеет права ссылаться на переход права, что подчеркивает необходимость должного информирования сторон.

Закон также четко определяет форму уведомления, требуя его письменного оформления, как указано в пункте 3 статьи 382 ГК РФ. Несмотря на отсутствие строгих требований к содержанию уведомления, оно должно содержать ясную информацию о том, какое именно право передается и кому. На практике такие уведомления обычно включают детали об уступке, основание для ее совершения и объем передаваемого требования, что важно для соблюдения прав сторон, особенно в случае частичной уступки.

Согласно пункту 21 указанного Постановления, содержание уведомления должно позволять идентифицировать нового кредитора и объем его прав. В случае недостаточной информации должник имеет право либо исполнить обязательство первоначальному кредитору, либо приостановить исполнение до предоставления необходимых сведений. Интересно, что, наличие подписи отправителя на уведомлении является важным элементом, который может предотвратить недоразумения между кредиторами. Законодательство, изложенное в абзаце 2 пункта 1 статьи 385 ГК РФ, гарантирует, что должник вправе не исполнять обязательства новому кредитору до получения подтверждения о правомерности перехода права, если уведомление пришло не от первоначального кредитора.

С учетом разъяснений Верховного Суда о подтверждении уступки требований возникает необходимость анализа доказательств такой уступки. В.В. Байбак указывает, что основным доказательством служит договор, регулирующий уступку, а также документы, подтверждающие выполнение условий для перехода прав [4]. При этом суд считает, что должник, получив уведомление от нового кредитора, не обязан ограничиваться проверкой приложенных документов и может ожидать подтверждения от первоначального кредитора.

Это создает ряд правовых и практических сложностей. Как подчеркивает С.В. Сарбаш, такая позиция Верховного Суда может привести к затруднениям в ситуациях, когда предыдущий кредитор ликвидирован к моменту исполнения обязательства. В современных условиях нередки случаи, когда права последовательно уступаются, и при этом один из кредиторов может утратить правоспособность. В таких ситуациях получение уведомления от всех предшествующих кредиторов может оказаться невозможным, что противоречит требованиям, установленным Судом [36].

Судебная практика демонстрирует гибкий подход, отличающийся от строгих разъяснений Верховного Суда. Например, в одном деле суд установил, что при последовательном правопреемстве между несколькими

лицами, не оформлявшими процессуальное правопреемство, он может решить вопрос о правопреемстве, даже если один из правопреемников утратил правоспособность. Это подчеркивает стремление судов учитывать практику и справедливо разрешать споры, защищая интересы добросовестных кредиторов и должников.

Таким образом, вопрос о том, какие документы являются достаточными для подтверждения уступки требования, остается актуальным и требует дальнейшего анализа и правовой определенности. Необходимость в более четких и гибких подходах в рамках правоприменительной практики становится особенно очевидной, учитывая разнообразие ситуаций, возникающих в процессе уступки прав.

С учетом динамично меняющегося законодательства и судебной практики, дальнейшие разъяснения и рекомендации со стороны Верховного Суда и других органов правосудия будут способствовать улучшению правовой определенности и снижению рисков для всех участников гражданских оборотов.

При анализе вопроса об уведомлении должника о уступке требований следует учитывать его соотношение с документами, подтверждающими заключение договора, на основании которого осуществляется уступка. Как подчеркивает А.А. Павлов, введение термина "сообщение" в правоприменительную практику может создать неясности и привести к подрыву значения уведомления об уступке, что, в свою очередь, вызывает вопросы о правомерности действий должника в отсутствие надлежащего уведомления.

По разъяснениям Верховного Суда сообщение о заключении договора не считается надлежащим уведомлением по статье 386 Гражданского кодекса РФ. Должник не может ссылаться на отсутствие формального уведомления, если из сообщения ясно видно изменение прав. Эта практика создает правовую неопределенность и ставит под сомнение традиционное понимание уведомления. В результате должник может исполнять обязательства перед

новым кредитором без надлежащего уведомления, что подрывает защиту прав кредитора.

В контексте настоящей главы проанализированы ключевые вопросы, связанные с передачей права требования, включая форму сделки, моменты перехода прав и важность уведомления должника. Особое внимание уделено необходимости соблюдения формальных требований для защиты интересов сторон и обеспечения правовой стабильности. Правильное оформление уступки и своевременное уведомление должника оказываются важными элементами в предотвращении возможных споров и обеспечении прозрачности обязательственных отношений. Следование данным принципам минимизирует риски и способствует эффективному функционированию гражданского оборота.

Глава 3 Специфические особенности реализации передачи права требования

3.1 Передача права требования, которое возникнет в будущем

Пункт 1 статьи 388.1 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает возможность уступки будущих прав требования, включая требования по обязательствам, которые возникнут позже, а также по обязательствам из договоров, заключаемых в будущем. Это позволяет сторонам заключить договор цессии, по которому одно лицо (цедент) передает другому лицу (цессионарию) права на будущие требования.

Использование института уступки в предпринимательской деятельности действительно играет ключевую роль в формировании условий для допустимости и действительности сделок по передаче обязательств. Одним из основных аспектов здесь является четкое определение предмета договора и конкретного требования, передаваемого новому кредитору. Это условие обеспечивает прозрачность и предсказуемость отношений между сторонами, минимизируя риски возникновения споров и неопределенностей.

Уступка не может касаться гипотетических будущих требований к заранее неизвестным должникам, что соответствует принципу, основанному на аксиоме римского права: никто не может передать больше прав, чем имеет сам. Это означает, что для действительности уступки необходимо, чтобы передаваемые права были четко определены и существовали на момент передачи. Важно отметить, что несмотря на эти ограничения, законодательство допускает уступку будущих требований, что позволяет сторонам заключать договоры цессии, по которым одно лицо передает другому право требования, которое возникнет в будущем.

Пункт 1 статьи 382 Гражданского кодекса Российской Федерации вводит ограничение на уступку требований, которые не существуют на момент заключения договора. Право кредитора может передаваться только по уже существующим обязательствам. Данный принцип направлен на

поддержание стабильности в гражданско-правовых отношениях и защиту прав должника от возможных злоупотреблений.

Это исключает ситуации, когда кредитор мог бы передать несуществующее или неопределенное требование, что могло бы создать правовую неопределенность и нарушить баланс интересов сторон. Тем не менее закон допускает уступку будущих требований при условии, что они четко обозначены и могут быть идентифицированы при их возникновении или передаче цессионарию.

В ряде случаев уступка будущих прав возможна, если она подкреплена четким договором, который описывает обязательство и объем передаваемых прав, что позволяет минимизировать риски правовых споров. Такой подход также закреплен в судебной практике. В Постановлении ФАС Дальневосточного округа от 28 января 2015 года по делу № А33-1825/04-С2-Ф02-5901 анализируется случай, связанный с передачей прав требования по договору подряда [45]. В данном контексте подрядчик выступает в роли цедента и уступает свои права цессионарию. Следует обратить внимание на то, что в дополнительном соглашении стороны четко указали, что право на взыскание задолженности за выполненные работы возникает исключительно после их принятия заказчиком. Этот момент имеет ключевое значение, так как он определяет момент, с которого цессионарий может законно требовать исполнения обязательств.

Такой подход демонстрирует важность точного прописывания условий уступки прав в договорной практике. Указание на необходимость принятия работ заказчиком перед тем, как возникнет право на взыскание долга, позволяет избежать правовых неопределенностей и потенциальных конфликтов. Это условие в дополнительном соглашении подчеркивает важность соблюдения процедуры приемки работ заказчиком. До момента официального принятия работ заказчиком, право на взыскание долга остается неактивным. Это защищает интересы обеих сторон: заказчик получает возможность оценить качество и объем выполненных работ перед тем, как

принять на себя обязательства по оплате, а подрядчик получает гарантию того, что его работы будут оплачены только после их успешной приемки заказчиком. В контексте рассматриваемого вопроса, дополнительное соглашение играло ключевую роль в определении условий и сроков возникновения права требования спорной суммы к должнику.

Согласно одному из пунктов в дополнительном соглашении право требования возникает только в будущем, а именно с момента принятия выполненных работ заказчиком. Это означает, что на момент заключения договора и дополнительного соглашения, у cedenta (подрядчика) фактически отсутствовало право требования спорной суммы к должнику (заказчику), так как это право становилось актуальным только после выполнения определенных условий, указанных в дополнительном соглашении. Такое условие в дополнительном соглашении явилось основополагающим для защиты интересов обеих сторон.

Заказчик получал возможность убедиться в качестве и объеме выполненных работ перед тем, как принять на себя обязательство по оплате. В то же время, такой подход гарантировал подрядчику, что его работы будут оплачены только после их успешной приемки заказчиком. В Постановлениях Белгородской ФАС от 15 октября 2015 года по делу № А29-3129/01 отражены аналогичные позиции, подтверждающие, что уступка будущего требования противоречит основным принципам гражданского права. Согласно этим принципам, объект распоряжения должен быть четко индивидуализирован, что подразумевает его конкретность и определенность на момент передачи. Судебные инстанции указывают на то, что передаваемое требование по договору цессии не соответствует указанным критериям. Это означает, что будущее требование, которое еще не возникло на момент заключения договора уступки, не может быть объектом распоряжения, так как невозможно точно определить его характеристики и условия возникновения.

Суды подчеркивают необходимость четкого определения объекта распоряжения в соответствии с основными принципами гражданского права,

что обеспечивает защиту прав и интересов сторон в сделках по уступке требований [28].

Долгое время нормы главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации не касались уступки будущих требований, поскольку это явление не было широко распространено в практике делового оборота и не вызывало необходимости специального регулирования. Уступка будущих требований представляет собой процесс передачи прав на требования, которые на момент подписания договора еще не существуют. Важно отметить, что такая передача требует тщательной правовой проработки, чтобы обеспечить защиту интересов всех сторон, вовлеченных в сделку.

Разработка специальных правил и условий необходима для минимизации рисков, связанных с возможными злоупотреблениями. При этом важно учитывать, что такие условия должны быть четко прописаны в договоре, включая детали о порядке передачи прав и сроках их реализации. Также следует учитывать законодательные нормы, регулирующие данные отношения. Например, Гражданский кодекс Российской Федерации в статьях 382-390 определяет основные аспекты уступки требований и формирует правовую основу для подобных сделок. Таким образом, при оформлении уступки будущих требований следует обеспечить соблюдение всех норм и требований, чтобы избежать правовых споров и защитить права участников сделки. Однако, с развитием экономики и усложнением хозяйственных отношений, вопросы, связанные с уступкой будущих требований, стали возникать всё чаще. Это потребовало разработки соответствующих норм и правил, которые бы регулировали данный вид сделок.

Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30 октября 2007 года № 120 стало важным шагом в развитии правового регулирования уступки будущих требований. В нём было указано, что соглашение об уступке несуществующего на момент его заключения права не противоречит законодательству. Это позволило более гибко подходить к вопросам уступки будущих требований и учитывать интересы всех сторон сделки.

Некоторые авторы в литературе также поддерживают эту позицию. Например, Е.К. Степаненко отметила, что отсутствие срока исполнения на момент уступки не нарушает интересов должника, поскольку цессионарий получит исполнение в тот же срок, как и первоначальный кредитор [52].

Введение статьи 388.1 в Гражданский кодекс Российской Федерации с 1 июля 2014 года стало ответом на потребность в регулировании отношений по уступке прав требования в рамках денежных обязательств. Это нововведение обеспечивало уточнение правил и условий, при которых уступка требования признается действительной даже при наличии ограничений или запретов в договорах между кредитором и должником.

Целью изменений было создание более четкой правовой основы для таких сделок, что способствовало защите интересов всех сторон. С учетом современных экономических реалий данный шаг обеспечил большую гибкость в ведении бизнес-практик и повысил стабильность гражданского оборота. Предпосылками для введения статьи 388.1 в Гражданский кодекс РФ стали несколько факторов.

Во-первых, существующие правила уступки прав требования не всегда обеспечивали необходимую гибкость в условиях динамично меняющейся экономической среды.

Во-вторых, возникала необходимость в четком регулировании случаев, когда договора между кредитором и должником содержали ограничения или запреты на уступку. Это создавало неопределенность и правовые споры, что негативно сказывалось на стабильности гражданского оборота.

Статья 388.1 устанавливает, что нарушение соглашения между кредитором и должником об ограничении или запрете уступки по денежному обязательству не лишает уступку силы и не может служить основанием для расторжения основного договора. Это означает, что даже при наличии таких ограничений или запретов, уступка требования может быть осуществлена, однако кредитор (цедент) не освобождается от ответственности перед должником за нарушение данного соглашения.

Статья 388.1 была введена в Гражданский кодекс Российской Федерации с 1 июля 2014 года для урегулирования вопроса уступки будущих требований. Ранее в законодательстве отсутствовали четкие нормы, касающиеся передачи прав по обязательствам, которые возникнут в будущем. Это создавало правовую неопределенность, особенно в предпринимательской и финансовой деятельности, где такие сделки достаточно распространены, например, в факторинге или проектном финансировании.

Предпосылками для введения статьи стали практические потребности бизнеса в обеспечении гибкости при передаче прав по обязательствам, которые еще не возникли, а также необходимость устранить правовые риски, связанные с отсутствием четкого механизма регулирования таких сделок. До этого момента судебная практика и доктрина по-разному подходили к вопросу о допустимости уступки будущих требований. Введение статьи 388.1 позволило закрепить правовые рамки и обеспечить предсказуемость в правоприменении, при этом должно соблюдаться важное условие - предоставление возможности заключения таких договоров при условии, что будущее требование может быть однозначно идентифицировано на момент его возникновения.

Предложения о внесении изменений в главу 24 Гражданского кодекса РФ по уступке будущих требований впервые появились в Концепции развития гражданского законодательства. Ранее уступка будущего требования рассматривалась как передача незрелого права. Однако Верховный Суд пересмотрел подход и в пункте 6 Постановления Пленума № 54 объединил два типа требований, которые раньше рассматривались отдельно.

Первый тип включает требования, не возникшие на момент заключения договора. Второй тип охватывает требования, принадлежащие третьим лицам на момент этого же договора. Теперь оба типа рассматриваются как «будущее требование». Это указывает на возможность уступки как будущих требований, которые могут возникнуть позже, так и требований третьих лиц на момент подписания договора об уступке. Разница между двумя типами требований

заключается в их статусе на момент заключения договора об уступке. Первый включает требования, которые ещё не возникли, что означает, что они потенциальны и могут появиться в будущем. Этот тип представляет собой неопределенность, так как требует дополнительных условий для возникновения. Второй относится к требованиям, которые принадлежат третьим лицам. На момент заключения договора они уже существуют, но право требования еще не переходит к цеденту. Это создает ситуацию, где право может быть предметом уступки, но не принадлежит непосредственно цеденту. Схожесть обоих типов заключается в том, что оба они могут быть предметом уступки. Оба типа представляют собой будущие обязательства, которые могут быть реализованы через договор. Также их объединяет возможность перехода прав, несмотря на существующую неопределенность или принадлежность третьим лицам.

В соответствии с пунктом 1 статьи 388.1 Гражданского кодекса, будущим требованием считается требование по обязательству, которое возникнет в будущем. Это означает, что речь идет о требовании, которое еще не существует на момент заключения соглашения об уступке, но которое предполагается возникнуть в будущем.

Существует неопределенность в связи придаточного предложения «которое возникнет в будущем» с терминами «требование» и «обязательство». Если отнести его к «обязательству», это будет означать, что обязательство еще не наступило. Если же говорить о «требовании», то подразумевается, что цедент планирует получить существующее требование позже.

Если игнорировать эти термины, предложение указывает на будущее событие, позволяя цеденту уступить права на требование, которое не существует на момент сделки. Это создает неопределенность в правах и обязанностях сторон.

Неясность может привести к правовым рискам и вопросам о необходимых действиях для перехода прав. При уступке требования, не

принадлежащего цеденту, суд может ссылаться на пункт 2 статьи 388.1 Гражданского кодекса, обосновывая переход прав в таких случаях.

Автоматический переход прав осуществляется лишь после возникновения требования у цедента. До этого момента он не вправе передавать права цессионарию. Переход произойдёт только после того, как требование станет актуальным для цедента. Такое регулирование связано с необходимостью обеспечения правовой определённости и защиты интересов сторон. Если требование не принадлежит цеденту на момент уступки, это создаёт неопределённость в отношении прав, которые могут быть переданы.

Автоматический переход прав только после возникновения требования у цедента гарантирует, что цессионарий получает только те права, которые действительно существуют. Это предотвращает возможность злоупотреблений и защищает интересы всех участников сделки. Кроме того, подобный подход поддерживает принцип добросовестности в гражданских оборотах.

При уступке будущего требования, которое ещё не принадлежит цеденту, суд может применять нормы пункта 2 статьи 388.1 Гражданского кодекса. Это позволяет обосновать переход прав к цессионарию. Однако фактический переход произойдёт только после возникновения требования у цедента. Согласно постановлению Пленума № 54, требование, которое уже находится у цедента, не считается будущим, если срок его исполнения не истёк на момент заключения договора уступки. Это правило было разработано в рамках Концепции развития гражданского законодательства и первоначально касалось только предпринимателей. Важным аспектом является необходимость чёткой идентификации требований при заключении договора. Отсутствие ясности может привести к правовым спорам и затруднениям в процессе уступки. Кроме того, такая ситуация может негативно сказаться на защите интересов сторон, что делает правильное оформление документов особенно актуальным в коммерческой практике.

Пункт 4.1.4 предлагал внести изменения в Гражданский кодекс, позволяющие передавать права, которые возникнут в будущем. Однако действующая редакция пункта 1 статьи 388.1 охватывает всех субъектов гражданского права, а не только предпринимателей и их отношения. В.В. Витрянский отметил, что основная цель правила, изложенного в этой статье, заключается в развитии практики использования прав в коммерческих целях. [13].

Ключевым моментом уступки будущих требований является их идентификация. Противники цессии будущих прав указывают на то, что отсутствие возможности выделить конкретное требование при заключении договора затрудняет процесс уступки. Пункт 1 статьи 388.1 Гражданского кодекса устанавливает альтернативные способы определения момента идентификации будущего требования. Пункт 2 этой же статьи уточняет, что требование переходит к цессионарию с момента его возникновения.

3.2 Частичная передача (уступка) права требования

Уступка части требования была признана законной еще до революции. В.С. Анохин отмечал, что при совершении цессии cedent теряет право требования и уступает его цессионарию. Однако это происходит лишь в случае передачи всего обязательства [2]. При частичной уступке cedent сохраняет статус кредитора в оставшейся части требования и продолжает оставаться участником обязательства наряду с цессионарием.

Устойчивое мнение о необходимости полной замены кредитора в результате цессии приводило к тому, что сделки, не обеспечивающие такую замену, признавались недействительными. Право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в объёме и на условиях, которые существовали на момент перехода, если иное не установлено законом или договором. Стороны могут договориться о передаче как части требования, так и отдельных требований, например, о взыскании убытков или неустойки,

отдельно от основного долга. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 30 октября 2007 года № 120 разъясняет, что право первоначального кредитора переходит к новому кредитору в объёме и на условиях, действовавших на момент перехода, если закон или договор не предусматривают иного [30]. Таким образом, при цессии делимого права первоначальный кредитор может уступать как часть требования, так и всё требование полностью. Эта норма является диспозитивной, что позволяет сторонам устанавливать в договоре условия, отличные от общих правил. Таким образом, при цессии делимого права первоначальный кредитор может уступать как часть требования, так и всё требование полностью.

Для предотвращения проблем были добавлены новые пункты в статью 384 ГК РФ. Пункт 2 разрешает частичную передачу права требования по денежным обязательствам, если иное не предусмотрено законом. Пункт 3 позволяет частичную передачу права на иное исполнение, если обязательство делимо и это не создает трудностей для должника. Эти изменения положительно сказались на практике, сделав частичные уступки распространёнными, особенно когда цедент передает права третьему лицу, а объем передаваемого права превышает размер погашаемого требования.

При заключении договора уступки важно учитывать характер требования, в частности его делимость. Законодательство основывает две нормы, регулирующие частичную уступку в зависимости от делимости требований. Обязательства, предполагающие передачу вещи, определяемой родовыми признаками, обычно являются делимыми. Денежные обязательства также признаются делимыми, так как деньги по своей природе делимы и взаимозаменяемы. Запрет на частичную уступку денежного долга может вводиться исключительно законом. На договорный запрет частичной уступки денежных требований п. 2 ст. 384 ГК РФ накладывает определенные ограничения. Эти меры необходимы для обеспечения стабильности гражданского оборота и вовлечения большего числа денежных обязательств. Кроме того, они минимизируют риски для нового кредитора, что делает

цессию более привлекательной. Несоблюдение указанного запрета влечет последствия, аналогичные тем, что указаны в пункте 3 статьи 388 Гражданского кодекса РФ. Хотя такое условие не делает частичную уступку недействительной, cedent несет ответственность перед должником за нарушение обязательств.

Использование общих норм оспоримых сделок, приведенных в пункте 3 статьи 166 Гражданского кодекса РФ, в данном контексте нецелесообразно. Это может негативно сказаться на интересах цессионария, ради защиты которого были установлены соответствующие правила. Относительно требований, не являющихся денежными, нельзя безусловно утверждать их делимость. В.А. Белов подчеркивает, что заинтересованная сторона, особенно новый кредитор, должна обосновать эту характеристику [10]. В противном случае частичная уступка таких требований окажется невозможной.

Положение п. 3 ст. 384 ГК РФ является диспозитивным, что позволяет сторонам ограничивать возможность частичной уступки прав в рамках договора. При этом важно учитывать, какое из условий, упомянутых в норме, исключается соглашением, а также тип самого договора.

Стороны могут запретить частичную уступку права на товар, если это прямо указано в договоре, по которому возникли требования. Эта норма должна рассматриваться как императивная, что обусловлено ее природой и логикой. Неделимое право не может быть передано частично, поскольку это противоречит его природе. Неделимость права означает, что оно представляет собой единое целое, которое невозможно разделить на отдельные части без изменения его сущности.

Примером неделимого права может служить право собственности на недвижимое имущество. Если такое право будет разделено между несколькими лицами, каждый из которых будет иметь долю в праве собственности, это приведёт к изменению характера права и его сущности. Вместо единого права собственности возникнет несколько отдельных прав, каждое из которых будет иметь свои особенности и ограничения.

Аналогично, если попытаться передать часть неделимого права, это также приведёт к изменению его сущности [18]. Например, если попытаться передать часть права собственности на недвижимое имущество, это фактически создаст новое право собственности, которое будет отличаться от первоначального. Таким образом, неделимое право не может быть передано частично, поскольку это противоречит его природе и приведёт к изменению его сущности.

Указание на недопустимость частичной уступки имеет смысл в договорах, касающихся делимых обязательств. Однако дробление таких обязательств может привести к ущемлению прав сторон или иным препятствиям в ведении хозяйственной деятельности. При нарушении договорного запрета на частичную уступку действуют последствия, указанные в абзаце 2 пункта 2 статьи 382 Гражданского кодекса. Если в договоре имеется запрет на уступку, то сделка может быть признана недействительной по иску должника только в случае, если будет доказано, что другая сторона знала или должна была знать о данном запрете.

В.В. Байбак указывает на несоответствие этого подхода логике, поскольку такое положение дает возможность cedentu осуществлять множество уступок [4]. В итоге должнику придется оспаривать каждую из них в суде, что повлечет за собой дополнительные судебные расходы.

Разъяснения Верховного суда, приведенные в пункте 15 Постановления Пленума № 54, представляются весьма прогрессивными. Если частичная уступка требования в делимом обязательстве приводит к значительному усложнению исполнения для должника, он имеет право исполнить обязательство перед cedentом. Этот вывод подразумевает, что должнику не обязательно оспаривать уступку, совершенную в нарушение договора. Он может проигнорировать уведомление о передаче прав и выполнить обязательство перед первоначальным кредитором, считая его исполнение завершённым. Разъяснения Верховного суда, приведенные в пункте 15 Постановления Пленума № 54, представляются весьма прогрессивными. Если

частичная уступка требования в делимом обязательстве приводит к значительному усложнению исполнения для должника, он имеет право исполнить обязательство перед цедентом.

Это создает определенные риски для нового кредитора, который может оказаться без возможности реализовать свои права. Уведомление о переходе прав имеет ключевое значение для защиты интересов цессионария. Если должник не осведомлен о смене кредитора, он может продолжать взаимодействовать с первоначальным, что может привести к финансовым потерям для нового владельца требования.

Важно помнить, что отсутствие уведомления не освобождает должника от обязательств. Если новый кредитор решит инициировать взыскание, ему может потребоваться подтвердить свое право на требование, что усложняет процесс. Поэтому разумно предусмотреть надлежащее уведомление должника о передаче прав, что поможет избежать возможных правовых споров.

В России оспаривание уступки, осуществлённой в нарушение договорного запрета с недобросовестным цессионарием, происходит через суд, что влечёт значительные затраты для пострадавшей стороны [15]. Вопрос о возможности уступки права на взыскание неустойки отдельно от прав по основному обязательству активно обсуждается в юридической практике России. Н.Г. Вавин считает, что нет принципиальных препятствий для разделения прав на получение денежных сумм [12].

Подход, позволяющий уступку прав на взыскание неустойки независимо от основного требования, подтвержден в судебной практике. В пункте 14 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 21.12.2017 № 54 отмечено, что уступка требования на выплату неустойки возможна как совместно с основным требованием, так и отдельно. Это согласуется с ранее сформулированной позицией Высшего Арбитражного Суда, согласно которой уступка прав на неустойку допустима даже в случаях, когда ее размер на момент уступки не определен.

В данном контексте важно понимать, что правовая основа для отдельной уступки прав на неустойку предоставляет кредиторам больше гибкости в управлении своими требованиями. Такой механизм позволяет более эффективно реагировать на изменения в обязательствах и обстоятельствах, что особенно актуально в условиях нестабильной экономической ситуации.

Также следует отметить, что при отдельной уступке прав на взыскание неустойки новому кредитору важно учитывать потенциальные риски. Например, может возникнуть ситуация, когда основное требование будет оспорено, что повлияет на возможность взыскания неустойки. Важно обеспечивать надлежащее оформление уступки и уведомление всех сторон, чтобы минимизировать риски правовых споров.

С учетом изложенного, юридические лица и индивидуальные предприниматели, действующие в сфере кредитования и долговых обязательств, должны внимательно относиться к вопросам уступки прав, в том числе на неустойку. Обеспечение прозрачности и правовой определенности в таких сделках может существенно снизить вероятность возникновения конфликтов. Этот вывод соответствует позиции ВАС РФ. В пункте 16 Информационного письма № 120 ВАС указал, что уступка права на неустойку допустима даже в случае, когда ее размер на момент уступки еще не определен. Верховный Суд также утверждает, что отдельная уступка возможна для неустойки, которая подлежит выплате в будущем. Хотя уступка требования на уплату неустойки признана допустимой, в юридической литературе поднимаются различные вопросы, касающиеся практических аспектов таких сделок. Если уступка осуществляется после начала просрочки и начисления пеней, она может рассматриваться как немедленный переход права. В этом случае все начисленные пени перейдут к цессионарию без промежуточного этапа через цедента. Важно отметить, что в ситуации, когда уступка трактуется как немедленный переход права, пени автоматически переносятся к новому кредитору, минуя первоначального.

В случае если новый кредитор получает право на взыскание неустойки, но сталкивается с проблемами, такими как снижение неустойки по статьям 333 или 404 Гражданского кодекса, или суд отклоняет иск из-за освобождения должника от ответственности по статье 401 ГК, возникает вопрос о возможности предъявления требований к первоначальному кредитору. Новый кредитор может потребовать возврат уплаченной цены и возмещение убытков.

При снижении неустойки, к которому может быть привлечен цессионарий, решение будет зависеть от обстоятельств. Это может быть связано с несоразмерностью неустойки, как указано в статье 333 Гражданского кодекса, или с виной кредитора, что описано в статье 404. Правовая основа в этих ситуациях предоставляет новому кредитору возможность защищать свои интересы и добиваться возмещения убытков от первоначального кредитора.

В настоящей главе проанализированы особенности передачи права требования, акцентируя внимание на уступке будущих прав и частичной уступке. Рассматривается юридическая природа передачи прав, включая требования, которые могут возникнуть в будущем, и условия их допустимости. Уточняется, что уступка будущих прав возможна, если требование может быть идентифицировано при его возникновении, однако данная практика порождает риски для сторон, особенно при банкротстве.

Частичная уступка права рассматривается как важный элемент правового регулирования и исследуется с этой позиции. Ранее правовая практика настаивала на необходимости полной замены кредитора для осуществления уступки. Однако со временем был признан механизм частичной уступки, что открыло новые возможности для распределения прав по денежным и другим делимым обязательствам.

Основным условием для успешной реализации частичной уступки является делимость обязательства. Это позволяет передавать лишь часть требования, не затрагивая его сущности. Например, в коммерческой практике такой подход дает возможность кредитору уменьшить свои обязательства или привлечь новых партнеров. Тем не менее, в случаях неделимых прав частичная

уступка не может быть применена, что создает определенные ограничения для участников сделки.

Сложности в правоприменении также могут возникать из-за необходимости четкого определения долей прав, особенно в случае споров между кредитором и должником. Необходимо, чтобы в договоре были четко прописаны условия уступки, включая размеры передаваемых прав и их характеристики. Применение частичной уступки в таких ситуациях требует высокой степени внимательности к деталям и соблюдения формальных требований. Кроме того, важно учитывать, что частичная уступка может оказывать значительное влияние на финансовую устойчивость сторон. Условия уступки должны быть тщательно проанализированы, чтобы избежать рисков, связанных с неправомерным использованием прав. Кредиторы должны быть готовы к тому, что при частичной уступке возникнут дополнительные сложности, касающиеся исполнения обязательств.

Заключение

В результате исследования уступки прав требования были выявлены особенности и сложности применения института.

Во-первых, цессия интерпретируется как двусторонняя сделка, в которой участники меняются, но основное обязательство остается неизменным. Ключевым моментом является переход прав от цедента к цессионарию. По Гражданскому кодексу Российской Федерации этот переход происходит с момента заключения договора. Уведомление должника о цессии имеет лишь информативный характер и не влияет на сам процесс перехода прав. Определение точного момента перехода в договоре критически важно, чтобы избежать юридических коллизий и обеспечить корректную передачу прав.

Во-вторых, уступка прав требования включает множество аспектов. Цессия рассматривается как двусторонняя сделка, где участники меняются, а обязательства сохраняются. В работе были исследованы механизмы уступки, включая момент перехода прав от цедента к цессионарию, который происходит при заключении договора. Гражданский кодекс Российской Федерации подтверждает, что уведомление должника не влияет на этот момент. Уведомление носит лишь информационный характер. Важно четко определить момент перехода прав в договоре во избежание юридических коллизий.

В-третьих, договор должен оформляться в той же форме, что и исходное требование, и необходима государственная регистрация, что может вызвать сложности. Особое внимание уделяется регистрации уступки денежных требований. Определение предмета является важным условием договора. Изучены объем передаваемых прав, порядок их передачи и ответственность сторон. Рассмотрены вопросы недействительности договора цессии и последствия для участников, что важно для правовой определенности и защиты интересов.

В-четвертых, исследование затронуло дискуссию о правовой природе цессии. Существуют две основные позиции: абстрактная и каузальная природа сделки. Анализ подтверждает, что цессия имеет абстрактный характер. Сделка отделяется от оснований, хотя последние не теряют своего значения. Рассматриваются механизмы уступки требований, основанные на различных гражданско-правовых договорах, таких как купля-продажа, мена и комиссия. Абстрактность цессии обеспечивает её действительность независимо от оснований. Это позволяет сторонам свободно распоряжаться правами требования, не опасаясь недействительности основания. Основание важно для определения условий и последствий цессии. Примеры механизма уступки требований включают продажу, когда продавец может уступить права требования третьему лицу на основании договора купли-продажи. При мене стороны могут обмениваться правами, а в комиссии комиссионер уступает свои права комитенту.

В-пятых, был проведен анализ момента перехода прав от цедента к цессионарию, который происходит при заключении договора. Гражданский кодекс Российской Федерации подтверждает, что переход прав не зависит от уведомления должника.

Проведенное исследование показало, что уступка права требования как элемент гражданских правоотношений играет важную роль в обеспечении гибкости и эффективности обязательств. Однако несмотря на подробную регламентацию этого института в Гражданском кодексе РФ, в практике его применения существуют определенные сложности. Одной из проблем является отсутствие исчерпывающего регулирования формы уступки, что негативно отражается на реализации правовых норм. По нашему мнению, необходимо усовершенствовать нормативное закрепление требований к форме сделки уступки прав требования, ограничив заключение соглашения об уступке только письменной формой.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абова Т.Е., Комментарий к гражданскому кодексу Российской Федерации/ Т.Е. Абова, А.Ю. Кабалкина. - М.: Юрайт-Издат, 2002.- 1069 с.
2. Анненков К.Н. Цессия договорных прав// Журнал гражданского и уголовного права. - 1891. - № 2. - С. 67-74.
3. Анохин В.С. Уступка права требования на основании договора//Хозяйство и право. - 2002. - № 4. - С. 48-56.
4. Байбак В.В. Комментарий к постановлению Пленума ВС РФ от 21.12.2017 № 54 «О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки»/ В.В. Байбак, А.Г. Карапетов, С.В. Сарбаш, А.А. Павлов// Вестник экономического правосудия РФ. - 2018. - №2. С. 36-90.
5. Бевзенко Р.С. Государственная регистрация сделок и последствия ее отсутствия: комментарий к ст. ст. 164 и 165 ГК РФ // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. -2017. - № 5. - С. 65 - 87.
6. Бевзенко Р.С. Некоторые вопросы защиты прав при уступке прав требования // Закон. - 2009. - № 10. – С. 12-18.
7. Бевзенко Р.С. Ответственность cedenta за действительность уступаемого права // Корпоративный юрист. - 2006. - № 9. - С.4-7.
8. Белов В.А. Изменения и дополнения положений Гражданского кодекса РФ о перемене лиц в обязательстве (общий обзор и комментарий) [Электронный ресурс]// Закон. 2014. № 9// Консультант Плюс: справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2018.
9. Белов В.А. Содержание и действие договора уступки требования// Законодательство. - М., 2001. - № 2. - С. 14-20.
10. Белов В.А. Уведомление должника об уступке требования// Законодательство. -М., 2001. - № 7. - С. 11-16
11. Брагинский М.И. Договорное право. Книга первая. Общие положения/ М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. - М., 2002. – 682 с.

12. Вавин Н.Г. Природа и понятие договорной цессии в современных законодательствах// Закон. - 2009. - №10. - С. 18-25.

13. Витрянский В.В. Реформа российского гражданского законодательства: промежуточные итоги/ В.В. Витрянский. - М.: Статут, 2016. - 431с.

14. Власова А.В. О последствиях отсутствия или недействительности основания абстрактной сделки // Очерки по торговому праву.- Вып. 8. - Ярославль, 2001. С. 81-85.

15. Городисский А. Оспаривание соглашений об уступке прав (требований)/А. Городисский, И. Мартвель // Корпоративный юрист. - 2010.- № 7. - С. 45 - 50.

16. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1[Электронный ресурс] : федер. закон от 30 нояб. 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 3 авг. 2023 г.) // КонсультантПлюс : справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

17. Груздева Ю.В. Правовая природа цессии: доклад на Международной студенческой научной конференции Глобализация и право: Общепризнанные принципы и нормы национального законодательства. - Спб., 2007. -18 с.

18. Карапетов А.Г. Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307 - 453 Гражданского кодекса Российской Федерации.- М-Логос, 2017. -1120 с.

19. Карапетов А.Г. Комментарий к нормам ГК об отдельных видах договоров в контексте Постановления Пленума ВАС РФ «О свободе договора и ее пределах»/ А.Г. Карапетов, Р.С. Бевзенко // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. - 2014. - № 9. - С. 4-106.

20. Карапетов А.Г. Условные права и обязанности: обзор проблемных вопросов применения ст. ст. 157 и 327.1 ГК РФ // Вестник экономического правосудия Российской Федерации. - 2017. -№ 6. - С. 71 - 128.

21. Керимова М.А. Уступка права требования в гражданском законодательстве России: дисс. ... канд. юрид. наук/ М.А. Керимова. Ставрополь, 2002. - 172 с.

22. Колесников О.А. О моменте перехода обязательственных прав на основании сделки // Арбитражная практика. - Специальный выпуск «Уступка права требования (практика рассмотрения дел в арбитражных судах)». -2001. - С.11-16.

23. Кораев К.Б. Понятие цессии в гражданском праве России [Электронный ресурс]// Налоги. - 2008. - №38.- URL: <https://www.lawmix.ru/bux/41070>. (Дата обращения 07.12.2024).

24. Крашенинников Е.А. Основные вопросы уступки требования//Очерки по торговому праву. Сборник научных трудов. - Ярославль: Изд-во Яросл. ун-та, 1999.- Вып. 6. - С. 3-32.

25. Крашенинников П.В. Гражданский кодекс Российской Федерации: Залог. Перемена лиц в обязательстве. Постатейный комментарий к § 3 главы 23 и главе 24 / Е.В. Вершинина, А.А. Вишневский, Б.М. Гонгало и др. - М.: Статут, 2014. - 269 с.

26. Кузнецов А.В. Институт уступки права: требования: дисс. канд. юрид. наук/ А.В. Кузнецов. - Екатеринбург, 2013. – 231 с.

27. Ломидзе О.Г. Правонаделение в гражданском законодательстве России: дисс. д-ра юрид.наук/ О.Г. Ломидзе. -СПб., 2003. - 409 с.

28. Новицкий И.Б. Общее учение об обязательстве/ И.Б. Новицкий, Л.А. Лунц - М.: Госюриздат, 1950. - 416 с.

29. Новоселова Л.А. Сделки уступки права требования в коммерческой практике. Факторинг/ Л.А. Новоселова. - М.:Статут, 2003. – 494 с.

30. О внесении изменений в части первую и вторую Гражданского кодекса РФ и отдельные законодательные акты РФ [Электронный ресурс]: федер. закон от 26 июля 2017 № 212-ФЗ // КонсультантПлюс : справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

31. О некоторых вопросах применения положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации о перемене лиц в обязательстве на основании сделки [Электронный ресурс]: постановление Пленума ВС РФ от 21.12.2017 г. № 54// КонсультантПлюс : справ. Правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. – М., 2024.

32. О несостоятельности (банкротстве) [Электронный ресурс]: федер. закон от 26.10.2002 № 127-ФЗ (в ред. от 18.12.2023 г.)// КонсультантПлюс : справ. правовая система. -Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

33. Обзор практики применения арбитражными судами положений главы 24 Гражданского кодекса Российской Федерации [Электронный ресурс]: информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 30.10.2007 № 120 // КонсультантПлюс : справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. - М., 2024.

34. Определение Верховного Суда РФ от 24.12.2018 по делу № 305-ЭС18-15666 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. Правовая система. -Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

35. Определение Верховного Суда РФ от 28.05.2018 № 305-ЭС17- 14583 по делу № А40-21062/2017[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. -Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

36. Определение Верховного Суда РФ от 28.05.2018 по делу № 306-ЭС17-12245, А65-27690/2016[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. -Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

37. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда Российской Федерации от 02.04.2019 № 305-ЭС18-22220 по делу № А41-21692/2018[Электронный ресурс]// КонсультантПлюс : справ. правовая система. Версия Проф. Электрон. дан. – М., 2024.

38. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 06.10.2016 № 305-ЭС16-8204[Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

39. Определение Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ от 14.06.2016 № 306-ЭС16-299[Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024

40. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 26.04.2018 № Ф02-1620/2018 по делу № А33-10984/2017[Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

41. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 18.10.2017 № Ф09-5770/17 по делу № А71-10710/2016[Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

42. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 22.03.2018 № Ф09-1454/18 по делу № А60-47591/2017[Электронный ресурс]// КонсультантПлюс: справ. правовая система. - Версия Проф. – Электрон. дан. – М., 2024.

43. Постановление ФАС Волжского округа от 22.03.2019 № Ф08-145/18 [Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. - М., 2024.

44. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 23.04.2007 N 16209/06 по делу № А40-34657/05-61-314[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. - М., 2024.

45. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 28.01.2005 г. по делу №А33-1285/04-С2-Ф02-5901/04-С2[Электронный ресурс] // КонсультантПлюс : справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

46. Почуйкин В.В. Соглашение об уступке права требования в спорах, рассматриваемых арбитражными судами // Арбитражная практика. - 2001.- Спецвып. - С. 46-49.

47. Пушкина А.В. Уступка требования как форма правопреемства в гражданском праве: дисс. ... канд. юрид. наук/ А.В. Пушкина. – Москва, 2006. – 194 с.

48. Рыжков Ю.В. О спорах, связанных с переменой лиц в обязательстве/ Ю.В. Рыжков, В.В. Мельник // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. - 2001. - № 12.- С. 84.

49. Рыжковская Е.А. Момент перехода права требования к цессионарию по договору цессии // Право и экономика. - 2016. - № 6. - С. 63 - 67.

50. Сарбаш С.В. Вопрос-ответ // Консультант Плюс: справ. правовая система. - Версия Проф. - Электрон. дан. – М., 2024.

51. Саркисов А.К. Юридический смысл понятия цессия в современном российском законодательстве// Арбитражный и гражданский процесс. - 2004. -№ 7. – С. 2-8.

52. Степаненко Е.К. Спорные вопросы уступки прав// Черные дыры в российском законодательстве. - 2002. - №4. - С.19-27