

## ПРАВНА СЪЩНОСТ НА ДОГОВОРА ЗА ФАКТОРИНГ СЪГЛАСНО БЪЛГАРСКОТО ПРАВО

*Емилия Димитрова<sup>1</sup>*

1. Договорът за факторинг е нов институт в българското обективно право. Неговата новост по отношение на българското законодателство прави особено актуален въпросът за правната същност на този договор.

Правната същност на договора за факторинг се разкрива чрез представяне на общата му правна характеристика като вид договор, от една страна, и чрез отграничаването му от сходни правни институти, регламентирани в българското гражданско и търговско право, от друга страна.

2. Гражданскоправната наука разграничава видовете договори с оглед на различни класификационни критерии<sup>2</sup>. В изложението по-нататък при изясняване на правната характеристика на договора за факторинг се използва общата гражданскоправна класификация на правните сделки, тъй като търговските договори, какъвто е и договорът за факторинг, се подчиняват като цяло на тази класификация<sup>3</sup>.

2.1. Договорът за факторинг е двустранен договор - той поражда правни задължения и за двете страни по договора (доставчика и фактора).

От договора за факторинг за доставчика възникват следните правни задължения спрямо фактора: за прехвърляне на паричните вземания, обект на договора; за предаване на документите, удостоверяващи тези вземания; за съдействие при проучване на платежоспособността на длъжниците по вземанията; за плащане на възнаграждение.

Договорът за факторинг поражда за фактора следните правни задължения спрямо доставчика: за финансиране; за предоставяне на административни и счетоводни услуги във връзка с придобитото

---

<sup>1</sup> *Емилия Димитрова*, ст. ас. по гражданско право в Нов български университет.

<sup>2</sup> Вж. *Василев Любен*, Гражданско право – обща част, С., 2000 г., стр. 257-261, *Таджер Витали*, Гражданско право на НРБ, дял втори, стр. 395-408, *Павлова Мария*, Гражданско право - обща част, С., 2002 г., стр. 454-472, *Големинов Чудомир*, Гражданскоправни източници на задължения, С., 1999 г., стр. 35-39, *Рачев Филип*, Гражданско право, С., 2001 г., стр. 360-366, *Кожухаров Александър*, Общо учение за облигационното отношение, Нова редакция и допълнения проф. Петко Попов, С., 2002 г., стр. 80-88, *Калайджиев Ангел*, Облигационно право, обща част, С., 2002 г., стр. 103-113, *Голева Поля*, Облигационно право, С., 2004 г., стр. 31-35.

<sup>3</sup> Вж. *Герджиков Огнян*, Търговски сделки, С., 2000 г., стр. 21.

вземане; за поемане на риска “делкредере”; за плащане на цената на прехвърленото парично вземане и за непрехвърляне на същото.

2.1.1. Договорът за факторинг, подобно на всички двустранни договори, е взаимен договор - субективните права и правните задължения на доставчика и на фактора са насрещни, т.е. на правните задължения на едната страна съответстват субективните права на другата страна.

2.1.2. Договорът за факторинг е синалагматичен договор - взаимната връзка между субективните права и правните задължения на доставчика и на фактора позволява той да бъде квалифициран като договор на обмена. Търговският характер на договора е основание той да бъде характеризирани като договор на стопанския обмен.

2.2. Договорът за факторинг е банкова сделка – аргумент от чл. 1, ал. 2, т. 8 от Закона за банките (ЗБ)<sup>4</sup>.

По-старата българска правна литература класифицира банковите сделки в няколко групи въз основа на различни критерии. Една от главните категории банкови сделки са банковите кредитни сделки. Към тази група банкови сделки принадлежи дисконтът.

Господстващо е схващането, че дисконтът е сделка, с която банката купува неизискуемо вземане, като цената, която плаща за последното, представлява номиналната стойност на вземането, намалена с разходите по прехвърлянето и с възнаградителната лихва, дължима за времето от купуването на вземането до настъпването на падежа му<sup>5</sup>..

Договорът за факторинг притежава правните характеристики на дисконта. Негов специфичен белег е купуването на вземания с ненастъпил падеж срещу цена, която се формира по начин, идентичен с този при дисконтовите сделки. Възможно е договорът за факторинг, подобно на дисконта, да има финансираща функция.

---

<sup>4</sup> Чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ съдържа легалното определение на договора за факторинг.

След приемането на България в Европейския съюз ЗБ ще бъде отменен със Закона за кредитните институции (ЗКИ), обнародван в ДВ бр. 59 от 2006 г. ЗКИ също съдържа легална дефиниция на договора за факторинг (чл. 2, ал. 2, т. 12). Текстът на разпоредбата на чл. 2, ал. 2, т. 12 от ЗКИ е напълно идентичен с този в чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ.

Тъй като към настоящия момент ЗБ, а не ЗКИ е част от българското обективно право, опора за разкриване на правната характеристика на договора за факторинг в тази статия е легалното определение в ЗБ. Поради пълния идентитет между него и съдържащата се в ЗКИ легална дефиниция изводите и заключенията, произтичащи от анализа на чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ, няма да загубят своята актуалност след отмяната на ЗБ и влизането в сила на ЗКИ.

<sup>5</sup> Вж. Диков Любен, Курс по търговско право, том 2, С., 1992 г., стр. 600 и сл. и Кацаров Константин, Систематичен курс по българско търговско право, С., 1990 г., стр. 517 и сл.

Следователно договорът за факторинг с оглед неговите характерни особености може да се определи като банкова кредитна сделка, и още по-точно – като дисконтова сделка.

2.3. Договорът за факторинг е търговска сделка, тъй като всички банкови сделки са търговски сделки - чл. 1, ал. 2 от ЗБ.

Договорът за факторинг е обективна (абсолютна) търговска сделка - чл. 286, ал. 2 във връзка с чл. 1, ал. 1, т. 7 от Търговския закон (ТЗ)<sup>6</sup>.

Договорът за факторинг е двустранна търговска сделка – както факторът, така и доставчикът са търговци.

2.4. Договорът за факторинг е възмезден договор, защото търговските сделки по принцип са възмездни<sup>7</sup>.

При договора за факторинг, както при всеки възмезден договор, всяка от страните поема задължение да осъществи насрещна имуществена престация, еквивалентна на получената.

2.5. Договорът за факторинг е престационен договор, защото предизвиква имуществено разместване между страните по договора.

2.6. Договорът за факторинг е консенсуален договор - за пораждаване на правните му последици е достатъчно насрещните волеизявления на доставчика и фактора да съвпадат по съдържание и да образуват съгласие по всички съществени условия на договора.

2.7. Договорът за факторинг може да бъде както неформален, така и формален договор<sup>8</sup>.

---

<sup>6</sup> Сделките, изброени в чл. 1, ал. 1 от ТЗ (между тях са и банковите сделки), имат търговски характер по силата на закона независимо дали правните субекти, които ги сключват, притежават качеството “търговец” и независимо дали се осъществяват по занятие. Затова тези сделки се определят като абсолютни (обективни) търговски сделки – вж. *Герджиков Огнян*, Търговски сделки, С., 2000 г., стр. 19, *Павлова Мария*, Търговски сделки – понятие и видове, сп. “Търговско право”, бр. 2/1997 г., стр. 12-13, така и *Паунов Станимир*, Исторически и сравнителен анализ на качеството “търговец” и категорията “обективни търговски сделки”, сп. “Съвременно право”, бр. 4/2002 г., стр. 52.

<sup>7</sup> *Джидров Петър*, Коментар на Търговския закон, том четвърти, С., 1994 г., стр. 1375-1376, *Кацаров Константин*, цит. съч., стр. 417. Така и *Герджиков Огнян*, Коментар на Търговския закон, книга първа, С., 2000 г., стр. 14, и *Голева Поля*, Търговско право, книга втора, София, 2002 г., стр. 18.

<sup>8</sup> В българската правна доктрина съществуват две становища относно класификацията на договорите съгласно критериите в предходната и в настоящата точка.

Според традиционния възглед договорите са или консенсуални, или реални, или формални. От тази гледна точка консенсуалният договор е винаги неформален, а формалният договор не може да бъде консенсуален - *Павлова Мария*, цит. съч., стр. 468-469, както и *Кожухаров Александър*, цит. съч., стр. 86-87.

Според други автори договорите са, от една страна, консенсуални или реални и, от друга страна, формални или неформални – *Василев Любен*, цит. съч., стр. 258 и 273-276, *Гаджер Витали*, цит. съч., дял втори, стр. 404, *Калайджиев Ангел*, цит. съч., стр. 108-110, и *Голева Поля*, цит. съч., стр. 33. От гледна точка на тази класификация договорът може едновременно да бъде консенсуален и формален.

Договорът за факторинг е търговска сделка. Формата за действителност на търговските сделки се установява или от закона, или от страните – аргумент от чл. 293, ал. 1 и ал. 2 от ТЗ<sup>9</sup>.

В легалното определение на договора за факторинг в чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ не е предвидена форма за действителност. Ако и доставчикът и факторът не са уговорили такава, то тогава договорът за факторинг е неформален. Наличието обаче на уговорка в посочения смисъл превръща договора за факторинг във формален договор.

В българската правна литература е изразено мнение, че уговорената между страните форма не била приравнена на установената от закона форма за действителност. Уговорената между страните форма била своеобразно отлагателно условие, потестативно по своя характер, като възможността да се попречи на събдването му била дадена на всяка от страните по договора<sup>10</sup>.

Това становище не може да бъде споделено поради следните съображения:

Договорът, сключен под отлагателно условие, не е недействителен, защото той не е засегнат от недостатък, който да води до неговата нищожност или унищожаемост. Търговската сделка, която не е сключена в установената от закона или от страните форма, е нищожна на основание чл. 293, ал. 2 от ТЗ<sup>11</sup>.

Договорът, сключен под отлагателно условие, не поражда правно действие до събдването на условието (чл. 25, ал. 1 от ЗЗД). Търговската сделка, която е нищожна поради неспазване на определената от закона или от страните форма, поражда правни последици, ако страната, която се позовава на нищожността, е неизправна, т.е. приела е престацията на изправната страна без възражение; неизправната страна по такава

---

Българското обективно право регламентира договори, които са консенсуални и същевременно са формални (напр. предварителният договор за продажба на недвижим имот – чл. 19, ал. 1 от ЗЗД, договорът за продажба на недвижим имот – чл. 18 от ЗЗД, договорът за продажба на наследство – чл. 212, ал. 2 от ЗЗД), както и такива, които са реални и същевременно са формални (напр. договорът за паричен влог – чл. 421 и сл. от ТЗ, договорът за разплащателна сметка – чл. 426 и сл. от ТЗ). В тази категория договори при наличието на установени в закона предпоставки попада и договорът за факторинг. Той е консенсуален договор, който може да бъде сключен като формален договор. Ето защо в настоящото изложение не се следва традиционният възглед за класификация на правните сделки.

<sup>9</sup> В гражданското право за разлика от търговското право законът единствен може да установява форма за действителност на правните сделки – вж. *Василев Любен*, цит. съч., стр. 273, *Таджер Витали*, цит. съч., дял втори, стр. 404, *Павлова Мария*, цит. съч., стр. 479, *Рачев Филип*, цит. съч., стр. 363, *Герджиков Огнян*, Търговски сделки, С., 2000 г., стр. 23.

<sup>10</sup> *Таков Кристиан*, Предварителни договори – някои неясни аспекти, сп. “Търговско право”, бр. 1/2004 г., стр. 49-50.

<sup>11</sup> В този смисъл е и съдебната практика – вж. решение № 1442 от 23.12.2003 г. на ВКС по гр. д. № 411/2003 г., ТК, сп. “Търговско право”, бр. 6/2003 г., стр. 109.

сделка дължи изпълнение по нея ведно с предвидените договорни санкции и обезщетение за забава – аргумент от чл. 293, ал. 3 от ТЗ<sup>12</sup>.

Направеният по-горе анализ води до извода, че по своята правна същност уговорената от страните форма за действителност не е отлагателно потестативно условие. Анализът показва още, че при търговските сделки правните последици от неспазване на формата за действителност са еднакви независимо от това дали формата е установена от закона или от страните по сделката. Следователно в търговското право уговорената от страните по договора форма за действителност е приравнена по своето правно значение на предвидената от закона форма за действителност.

Резултатите от анализа по-горе подкрепят твърдението, че договорът за факторинг може да бъде както формален договор, така и неформален договор в зависимост от това дали доставчикът и факторът са уговорили или не форма за действителност на договора<sup>13</sup>.

2.8. Договорът за факторинг с обект съществуващи парични вземания е комутативен договор - към момента на сключването му престациите и на двете страни са известни и точно определени по обем.

В българската правна доктрина няма единно мнение по въпроса за правната характеристика на договора за факторинг с обект бъдещи парични вземания. Изразено е становище, че договорите, с които се

---

<sup>12</sup> В този дух е и съдебната практика – вж. решение № 1442 от 23.12.2003 г. на ВКС по гр. д. № 411/2003 г., ТК, сп. “Търговско право”, бр. 6/2003 г., стр. 109; решение от 05.02.2002 г. по МАД № 17/2001 г., сп. “Търговско право”, бр. 5/2002 г., стр. 67, както и решение № 918 от 14.07.2003 г. на ВКС по гр. д. № 120/2003 г., V г. о., сп. “Пазар и право”, бр. 8/2003 г., стр. 38.

Режимът на недействителността на търговските сделки поради неспазване на установената от закона или от страните форма съществено се различава от този при гражданскоправните сделки. Съгласно чл. 26, ал. 2 от ЗЗД несъблюдаването на предписаната от закона форма за действителност е достатъчно основание за нищожността на правната сделка. Нищожната правна сделка в гражданското право въобще не поражда желаните от страните правни последици.

Посочената разлика е подчертана и в изброените по-горе съдебни решения.

<sup>13</sup> Когато договорът за факторинг е сключен като договор при общи условия, волеизявленията на доставчика и на фактора трябва да бъдат извършени в писмена форма. Този извод се основава на утвърденото в българската правна литература разбиране, че общите условия на договорите не могат да имат друга форма освен писмената – подробни аргументи в подкрепа на посоченото разбиране вж. при *Сукарева Златка*, Форма и разновидности на общите условия на договорите, сп. “Съвременен право”, бр. 4/2001 г., стр. 45-48. В случая става дума за форма за доказване, но не и за форма за действителност, тъй като законодателят не е установил задължителна форма за валидност на общите условия.

Ограничението в чл. 133, ал. 1, б. “в” от ГПК относно допустимостта на свидетелските показания при доказване на договори на стойност по-голяма от 1 000 лв. води до сключението, че договорите за факторинг трябва задължително да бъдат сключвани в писмена форма – тъй като договорът за факторинг е търговска сделка, следва да се предположи, че стойността на всеки отделен договор от този вид ще бъде по-висока от 1 000 лв. Тук също става дума за форма за доказване, а не за форма за действителност.

прехвърлят бъдещи парични вземания, са алеаторни по своя характер<sup>14</sup>. Застъпва се и противоположното виждане - че тези договори са комутативни<sup>15</sup>.

И двете становища следва да бъдат споделени. Всяко от тях обаче се отнася до различна разновидност на договора за факторинг от гледна точка на начина на неговото сключване.

Договорът за факторинг с обект бъдещи парични вземания може да бъде сключен или като договор с чисто действие, или като договор под отлагателно условие.

Когато договорът за факторинг е сключен като договор с чисто действие, той е алеаторен договор. Към момента на сключването на договора не е ясно дали задълженията на страните ще се породят, тъй като не е ясно дали вземанията, обект на договора, ще възникнат. Следователно към момента на сключване на договора не може да се прецени облагата, която двете страни ще извлекат като последица от договора, защото тя зависи от едно неизвестно и несигурно събитие, каквото е възникването на вземанията.

Когато договорът за факторинг е сключен като договор под отлагателно условие, той е комутативен договор. Този договор поражда своето правно действие едва в момента на сбъждане на отлагателното условие, т.е. в момента на възникване на прехвърленото парично вземане. Към този момент престациите както на фактора, така и на доставчика са известни и точно определени по обем.

## 2.9. Договорът за факторинг е каузален договор.

Каузата на договора за факторинг е икономическото отношение, възникнало между фактора и доставчика по повод преследваните от тях икономически цели. Те могат да бъдат различни, както са различни и функциите на факторинга.

Договорът за факторинг се сключва, за да се създаде правна уредба на това икономическо отношение, като се регламентират субективните права и правните задължения на доставчика и фактора. Целта е уговореното между страните да добие правна значимост, т.е. да стане правно задължително за тях. Тъй като правната уредба на икономическото отношение между доставчика и фактора се съдържа в договора за факторинг, каузата на договора може да се изведе от самия него. А това е отличителна характеристика на всички каузални договори.

<sup>14</sup> Диков Любен, цит. съч., стр. 276, както и Найденов Борислав, Търговски сделки, книга първа, С., 1998 г., стр. 136.

<sup>15</sup> Калайджиев Ангел, цит. съч., стр. 432.

Ако имуществените преливания между фактора и доставчика не се основават на установено между тях икономическо отношение, то на договора за факторинг му липсва правно основание, което го прави нищожен съгласно чл. 26, ал. 2 от ЗЗД във връзка с чл. 288 от ТЗ<sup>16</sup>.

2.10. Договорът за факторинг е акцесорен договор. При него съществува типичната за акцесорните договори относителна самостоятелност и същевременно еднопосочна зависимост от главния договор, какъвто се явява договорът за доставка на стоки или за извършване на услуги<sup>17</sup>.

При факторинга свързаността на договора за факторинг с договора за доставка на стоки, респ. за изпълнение на услуги се основава на обекта на договора за факторинг: ако не е сключен договор за доставка на стоки или за предоставяне на услуги, в който да е уговорено отложено плащане на цената на получената стока или услуга, не може да бъде сключен и договор за факторинг, тъй като обект на договора за факторинг са паричните вземания на доставчика за цената на доставените на кредит стоки или услуги, произтичащи от първия договор.

За акцесорната зависимост на договора за факторинг от договора за доставка на стоки, респ. за предоставяне на услуги се съди и по влиянието, което договорът за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги оказва върху правоотношението, възникнало от договора за факторинг: недействителността на правоотношението, произтичащо от

---

<sup>16</sup> Виждането, че каузалните сделки съдържат в себе си каузата, разбирана като икономическото или правното отношение, което се има предвид при извършването на съответната правната сделка, се аргументира от *Конов Траян*, За абстрактните сделки и каузата на договорите, Юбилеен сборник в памет на проф. Витали Таджер, С., 2003 г., стр. 197-221.

В българската правна доктрина се застъпват и други становища относно същността на каузата.

Традиционно каузата се дефинира като типичната и постоянната за договорите от даден вид непосредствена цел, която се определя от техния правен резултат – *Таджер Витали*, цит. съч., дял втори, стр. 400-401, *Павлова Мария*, цит. съч., стр. 465, *Рачев Филип*, цит. съч., стр. 361-362.

Изразено е мнение, че двустранните договори имат не една, а две каузи поради различните цели, които всяка от страните по договора преследва, както и че алтернативността на каузите при една и съща правна сделка (напр. при цесията) е допустима – *Калайджиев Ангел*, За основанието на правните сделки, сп. “Съвременно право”, бр. 1/1990 г., стр. 45 и сл.

Съществува и разбиране, според което каузата това са социално оправданите и значими цели и интереси на страните, с оглед на чието удовлетворяване те са мотивирани и провокирани да сключат договор от даден вид – *Стефанов Стефан*, Смисъл и приложно поле на изискването за основание на сделките, сп. “Търговско право”, бр. 5/2001 г., стр. 46-57.

Има и автори, които са на мнение, че всяка правна сделка може да бъде сключена като абстрактна, поради което делението на правните сделки на каузални и абстрактни се явява ненужно – *Диков Любен*, цит. съч., стр. 221-225.

<sup>17</sup> За характерната за акцесорните договори еднопосочна зависимост и относителна самостоятелност по отношение на главния договор вж. *Таджер Витали*, цит. съч., дял втори, стр. 406, *Павлова Мария*, цит. съч., стр. 470, както и *Калайджиев Ангел*, цит. съч., стр. 112-113.

главния договор, води до недействителност на правоотношението, породено от акцесорния договор; длъжникът може да противопоставя на фактора възражения, които черпи от правоотношението си с доставчика.

Зависимостта между договора за факторинг и договора за доставка на стоки, респ. за изпълнение на услуги е едностранна, а не взаимна, защото договорът за факторинг не оказва никакво въздействие върху договора за доставка на стоки, респ. за предоставяне на услуги.

Макар и зависим от правното действие на договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги, договорът за факторинг е и относително самостоятелен от този договор: той се сключва като отделен договор със свои специфики; спрямо него се прилагат правила, неприложими към главния договор (тук попадат правните норми, които регламентират основните елементи на правоотношението, породено от договора за факторинг).

2.11. Договорът за същински факторинг е обезпечителен договор.

Подобно на всички обезпечителни договори той се сключва по повод отпуснат кредит. Това е търговският кредит, който доставчикът предоставя на длъжника по силата на договора за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги.

Доставчикът сключва договор за същински факторинг с цел да избегне опасността от намаляване на имуществото си вследствие на евентуален неоснователен отказ на длъжника да изпълни своите задължения или на евентуално влошаване на имущественото му положение след получаването на търговския кредит. Тази цел е характерна за всички обезпечения на вземания. Тя е доказателство за обезпечителния характер на договора за същински факторинг.

Както при всички обезпечителни договори<sup>18</sup>, така и при договора за същински факторинг от особено значение е личността на длъжника. Факторът се съгласява да носи кредитния риск само по отношение на онези вземания, които той писмено е одобрил пред доставчика. Факторът има възможност впоследствие да се откаже от даденото одобрение, ако настъпят промени в личността на длъжника или в неговото финансово състояние.

2.12. Договорът за факторинг е договор с трайно изпълнение предвид характера на правните задължения на фактора.

Правните задължения на фактора са задължения за продължително изпълнение – докато е в сила договорът за факторинг,

---

<sup>18</sup> Напр. чл. 102, ал. 2 от ЗЗД или чл. 107 от ЗЗД.



факторът трябва непрекъснато да извършва еднакви по същество престативни действия: да носи риска “делкредере” (при договор за същински факторинг), да предоставя на доставчика счетоводни или административни услуги, свързани с прехвърлените парични вземания.

Задълженията за продължително изпълнение са подвид на задълженията за трайно изпълнение.

2.13. Договорът за факторинг е сделка на разпореждане. Сделките на разпореждане имат транслативен ефект – с тях се прехвърлят субективни права. Договорът за факторинг също има транслативен ефект – с този договор се променя титуляра на паричното вземане, обект на договора, и то преминава от доставчика у фактора<sup>19</sup>.

Поради своя транслативен ефект договорът за факторинг може да бъде характеризирани още и като прехвърлителен (транслативен) договор<sup>20</sup>.

3. Чрез сравнителния анализ между договора за факторинг и други сходни нему договори, които имат нормативна уредба в българското гражданско или търговско законодателство, се цели да се изясни дали договорът за факторинг с оглед неговата правна същност може да се приравни към някой от традиционните видове договори, регламентирани в българското обективно право, или следва да се определи като смесен договор или като специфичен вид договор *sui generis*.

Разкриването на правната същност на договора за факторинг чрез метода на сравнителния анализ има не само важно теоретично, но и важно практическо значение - резултатите от изследването ще определят приложимото към договора за факторинг право.

3.1. Най-голяма прилика съществува между договора за факторинг и цесията.

Предмет и на двата договора е прехвърлянето на вземане. Подобно на цедента и доставчикът има задължение да съдейства на фактора при събиране на прехвърленото вземане, като му предаде документите за вземането. Както при цесията, така и при договора за факторинг прехвърленото вземане преминава върху фактора със своите

---

<sup>19</sup> В българската правна доктрина и в съдебната практика като сделки на разпореждане се определят не само сделките с транслативен ефект, но и тези, с които едно субективно право се обременява с ограничени вещни права или с тежести – *Василев Любен*, цит. съч., стр. 258, *Таджер Витали*, цит. съч., дял втори, стр. 406, *Павлова Мария*, цит. съч., стр. 470, *Рачев Филип*, цит. съч., стр. 364, както и решение № 91/1974 г. на ОСГК на ВС на НРБ, Сборник постановления и тълкувателни решения на ВС на РБ по граждански дела (1953 г.-1991 г.), стр. 186-187.

<sup>20</sup> *Голева Поля*, цит. съч., стр. 34.

принадлежности освен когато естеството на принадлежностите не позволява това.

И при двата договора има едно трето лице – длъжникът по прехвърленото вземане, който не е страна нито по цесията, нито по договора за факторинг. За цесията, както и за договора за факторинг е характерно, че те имат действие спрямо длъжника и третите лица от деня на уведомяването на длъжника за извършеното прехвърляне на дължимото от него вземане. И при цесията, и при договора за факторинг длъжникът има право да предяви пред цесионера, респ. пред фактора всички възражения, които е могъл да противопостави на цедента, респ. на доставчика към момента на получаване на уведомлението за сключване на договора за цесия, респ. на договора за факторинг, а също и тези, основаващи се на юридически факти, възникнали след извършеното прехвърляне, но произтичащи от съдържанието на правоотношението преди прехвърлянето.

Освен това и двата договора са каузални<sup>21</sup>, консенсуални<sup>22</sup> и комутативни. И двата договора са сделки на разпореждане.

Въпреки посочените прилики между цесията и договора за факторинг съществуват значителни отлики.

Различен е обектът на двата договора. Договорът за факторинг може да има за обект само парични вземания, докато обектът на цесията е много по-широк – той обхваща не само парични, но и непарични вземания, както и други прехвърлими права<sup>23</sup>.

Не всички парични вземания могат да бъдат обект на договора за факторинг, а само онези, които произтичат от договори за доставка на стоки, респ. за извършване на услуги. Поради това обстоятелство договорът за факторинг е акцесорна правна сделка, докато цесията има самостоятелен характер.

---

<sup>21</sup> В българската правна доктрина е изразено становище, че цесията била абстрактна сделка. Това становище се обосновава с традиционното учение за каузата, според което основанийето било типичната и постоянната за правните сделки от определен вид непосредствена цел. Щом като каузата варира, тя не следвало да се определя като типичната и постоянната цел на съответния вид правни сделки. Следователно правните сделки от този вид били абстрактни – *Павлова Мария*, цит. съч., стр. 467.

<sup>22</sup> Цесията има реален характер само когато с нея се прехвърлят права, инкорпорирани в ценни книги; в тези случаи предаването на ценната книга е елемент от фактическия състав на цесията – *Калайджиев Ангел*, цит. съч., стр. 430. Противоположното мнение се застъпва от *Мария Павлова – Павлова Мария*, Записът на заповед и менителницата, С., 1993 г., стр. 95-96.

<sup>23</sup> Вж. *Кожухаров Александър*, цит. съч., стр. 477, *Калайджиев Ангел*, цит. съч., стр. 431-432, *Голева Поля*, цит. съч., стр. 89-90. Така и съдебната практика – вж. решение № 37 от 13.11.1984 г. по гр. д. № 16/84 г., ОСГК, Съдебна практика на ВС на НРБ - гражданска колегия, 1984 г., С., Наука и изкуство, 1985 г.

Освен различен обект цесията и договорът за факторинг имат и различен предмет. Цесията има за предмет прехвърляне на субективно право. Предмет на договора за факторинг е не само прехвърлянето на парично вземане, но и възмездното предоставяне на услуги, свързани с прехвърленото вземане, каквито са услугите по осчетоводяване и събиране на вземането, финансирането и поемането на риска “делкредере”.

Разликата в предмета на двата договора определя различията в правната им характеристика. Договорът за факторинг е двустранен договор, докато цесията е едностранен договор<sup>24</sup> - от нея не произтичат правни задължения за цесионера<sup>25</sup>.

Съществено различие между двата договора, свързано с техния предмет, се проявява и с оглед на договорната забрана за прехвърляне на вземания. Докато чл. 99, ал. 1 от ЗЗД допуска с договор да бъде уговорена непрехвърлимостта на едно вземане, чл. 6 от Конвенцията за международния факторинг обявява за недействителни подобни уговорки.

Цесията и договорът за факторинг показват различия в общата си правна характеристика като видове договори.

Цесията е неформална правна сделка. Договорът за факторинг може да бъде както формален, така и неформален.

Цесията е институт на гражданското право, докато договорът за факторинг е банкова сделка и като такава е обективна (абсолютна) търговска сделка.

Като търговска сделка договорът за факторинг винаги е възмезден. Цесията може да бъде както възмездна, така и безвъзмездна (чл. 100, ал. 1 от ЗЗД).

Характеристиката на договора за факторинг като банкова сделка очертава кръга от лицата, които като фактори имат право да сключват договори за факторинг – това са небанковите финансови институции по чл. 1, ал. 5 от ЗБ, а също и банките, на които БНБ е разрешила да сключват договори за факторинг (тук влизат и банките със седалище в чужбина, получили от БНБ лицензия за извършване на дейност в страната чрез клон). Към цедента и цесионера ЗЗД не поставя никакви специални изисквания - всяко дееспособно физическо лице и всяко

---

<sup>24</sup> Иначе *Калайджиев Ангел*, цит. съч., стр. 429. Според Ангел Калайджиев цесията може да бъде както едностранен, така и двустранен договор.

<sup>25</sup> Вж. решение № 21 от м. януари 2001 г. по ВАД № 5/2001 г., сп. “Търговско право”, бр. 4/2002 г., стр. 91.

юридическо лице може да бъде страна по цесията в качеството на цедент или цесионер.

При цесията и при договора за факторинг има различни правила относно отговорността за платежоспособност на длъжника. По правило цедентът не отговаря за платежоспособността на длъжника - аргумент от чл. 100, ал. 2 от ЗЗД. Чл. 100, ал. 2 от ЗЗД обаче допуска цедентът и цесионерът да уговорят противното. Но и в този случай отговорността на цедента е ограничена – само до размера на онова, което е получил срещу прехвърленото вземане<sup>26</sup>.

При договорите за несъщински факторинг по правило доставчикът отговаря за платежоспособността на длъжника. Неговата отговорност, подобно на тази на цедента, също е ограничена - до размера на полученото срещу прехвърленото вземане.

При договорите за същински факторинг обаче, при които поемането на риска “делкредере” е съществен елемент от съдържанието им, отговорността за платежоспособността на длъжника се носи не от доставчика, а от фактора, който поради тази причина има право на допълнително възнаграждение. Такова възнаграждение при цесията е невъзможно, тъй като при нея отговорността за платежоспособността на длъжника винаги се носи от цедента.

Сравнителният анализ показва, че както приликите, така и разликите между договора за факторинг и цесията са съществени.

3.2. В правната литература на западноевропейските държави е изразено становище, че договорът за факторинг по своята правна същност бил договор за заем, обезпечен с вземане. Заемодател бил факторът, а заемател - доставчикът, който прехвърлял на фактора вземането си срещу длъжника като обезпечение за получения заем<sup>27</sup>.

С оглед действащото българско законодателство изложеното виждане за правната природа на договора за факторинг не може да бъде споделено поради следните съображения:

Вярно е, че между договора за банков кредит, чиято правна уредба се съдържа в чл. 430-432 от ТЗ и договора за факторинг могат да се открият редица прилики, които се отнасят както до икономическото

---

<sup>26</sup> Така и *Кожухаров Александър*, цит. съч., стр. 491, *Голева Поля*, цит. съч., стр. 92. Иначе *Калайджиев Ангел*, цит. съч., стр. 442-443, който счита, че цедентът и цесионерът могат да уговорят и по-висок размер на отговорността.

<sup>27</sup> Вж. *Martinek Michael*, *Moderne Vertragstypen: Band 1 Leasing und Factoring*, Verlag C.H. Beck, München, 1991, S. 250, *Lunckenbein Hans G.*, *Rechtsprobleme des Factoring-Vertrages*, Diss. München, 1983, S. 68, както и *Björn Birgitte*, *Factoring a comparative analysis the legal and practical implications of factoring as practised in the United States, England und Denmark*, Copenhagen Jurist- og Økonomforbundets Forlag, 1995, p. 60.

предназначение на двата договора (договорът за банков кредит и договорът за несъщински факторинг имат финансираща функция), така и до тяхната обща правна характеристика (и двата договора са банкови сделки, като такива са абсолютни търговски сделки; и двата договора са възмездни, консенсуални и двустранни, каузални и комутативни, сделки с трайно изпълнение и сделки на разпореждане)<sup>28</sup>.

Въпреки посочените прилики договорът за банков кредит и договорът за факторинг показват съществени различия по отношение на своите правни белези.

Макар че и двата договора са банкови сделки, договорът за банков кредит за разлика от договора за факторинг се квалифицира като банкова дейност – чл. 1, ал. 4 от ЗБ. Банковите сделки, наричани банкова дейност, могат да бъдат извършвани само от банки, включително и такива със седалище в чужбина, които са получили лицензия от БНБ да осъществяват дейност в България чрез клон – чл. 1, ал. 4 от ЗБ, но не и от небанкови финансови институции. Затова тази група банкови сделки се определят още като изключителни банкови сделки<sup>29</sup>.

Договорът за факторинг за разлика от договора за банков кредит не е посочен измежду банковите сделки, обхванати от понятието “банкова дейност”. Следователно договорът за факторинг не е изключителна банкова сделка. Ето защо страна по него в качеството на фактор може да бъде както банка, така и небанкова финансова институция.

Докато при договора за банков кредит заемател може да бъде всяко дееспособно физическо лице или всяко юридическо лице, то при договора за факторинг доставчик може да бъде само лице, което е търговец.

Преди сключването на договора за банков кредит банката проучва платежоспособността на потенциалния заемател – чл. 431 от ТЗ. При договора за факторинг за фактора е важна не толкова платежоспособността на доставчика, колкото тази на неговия длъжник, защото от длъжника, не от доставчика факторът очаква възстановяване на сумата, с която е финансирал доставчика.

Договорът за банков кредит е формален. В чл. 430, ал. 3 от ТЗ е предвидена частна писмена форма за неговата действителност. За

---

<sup>28</sup> Договорът за банков кредит се оформя на основата на заема за потребление, регламентиран в чл. 240-241 от ЗЗД. Обект на сравнителен анализ в настоящата статия е договорът за банков кредит, а не заемът за потребление поради изтъкнатите прилики между този договор и договора за факторинг.

<sup>29</sup> Вж. *Герджиков Огнян*, Търговски сделки, С., 2000 г., стр. 209.

разлика от договора за банков кредит договорът за факторинг може да бъде както формален, така и неформален.

Договорът за банков кредит и договорът за факторинг се различават по значението, което се отдава на предназначението на предоставената парична сума като предпоставка за съществуването на правоотношението, породено от съответния договор.

При договора за банков кредит паричната сума се отпуска за определена цел (чл. 430, ал. 1 от ТЗ). Банката има право да извършва проверки за целевото използване на предоставения кредит (чл. 44 от ЗБ). Ако в резултат на упражнения контрол банката констатира, че кредитът не се ползва за целта, за която е получен, тя може да иска предсрочно връщане на отпуснатата сума (чл. 432, ал. 1, т. 1 от ТЗ). От изложеното следва, че предназначението на предоставената парична сума е от значение както за възникването, така и за развитието на правоотношението, пораждащо се от договора за банков кредит, поради което целта на заема се определя като конститутивен елемент на този договор<sup>30</sup>.

За разлика от договора за банков кредит при договора за факторинг факторът финансира доставчика, без да поставя изискване предоставената сума да се използва за постигане на определена цел. Следователно при договора за факторинг целта на извършеното от фактора финансиране е правно ирелевантна за възникването и съществуването на правното отношение между фактора и доставчика.

Договорът за банков кредит е главен договор, докато договорът за факторинг е акцесорен договор.

Посочените различия между договора за банков кредит и договора за факторинг имат съществен характер, което не позволява договорът за факторинг с оглед на своята правна същност да се характеризира като договор за банков кредит.

3.3. В правната доктрина на западноевропейските държави съществува виждане, че договорът за факторинг по своята правна природа е договор за поръчка. Авторите, които споделят посоченото разбиране, изтъкват като аргумент обстоятелството, че факторът, предоставяйки на доставчика своите услуги, извършвал тези действия от свое име, но не и в своя полза, а в полза на доставчика. Извършването на действия в чужд интерес било отличителен белег на договора за поръчка, поради което и договорът за факторинг от гледна

---

<sup>30</sup> Вж. Герджиков Огнян, Търговски сделки, С., 2000 г., стр. 220.

точка на своята правна същност следвало да се характеризира като договор за поръчка.

С оглед действащото българско законодателство виждането, че договорът за факторинг по своята юридическа природа е договор за поръчка, е неприемливо. Срещу основния аргумент на привържениците на представеното разбиране следва да се възрази, като се изтъкне, че факторът действа не в чужд интерес – този на доставчика, а в собствен интерес, за което говори обстоятелството, че той получава възнаграждение за предоставяните от него услуги.

Освен с този довод схващането, че договорът за факторинг по своята правна същност бил договор за поръчка, се опровергава и с оглед съдържанието на правоотношенията, възникващи от двата договора. Ако довереникът при извършване на възложените му действия придобие субективни права и правни задължения, те се считат за субективни права и правни задължения на доверителя, понеже действията, които са ги породили, по силата на договора за поръчка са извършени за сметка на доверителя (чл. 292, ал. 2 във връзка с 280 от ЗЗД). За разлика от довереника, който придобива субективни права и правни задължения за друго лице – за доверителя, факторът сключва договора за факторинг за своя сметка и затова придобива за себе си прехвърленото с договора за факторинг парично вземане - то става част от неговото имущество.

От посочените различия между договора за поръчка и договора за факторинг произтичат и други отлики, които засягат правната същност на двата договора.

Довереникът е длъжен при извършване на възложените действия да следва указанията на доверителя (чл. 282 от ЗЗД), да го информира за осъществяването на поръчаните действия, да му даде отчет за извършеното, както и да му прехвърли всичко, което е получил в изпълнение на поръчката (чл. 284 от ЗЗД). Довереникът има право да иска от доверителя средствата, необходими за изпълнение на поръчката, и възстановяване на направените разноски, заедно с лихвите и обезщетението за вредите, които е претърпял във връзка с изпълнението на поръчката (чл. 285 от ЗЗД).

Следва да се подчертае, че посочените субективни права и правни задължения са типични за договора за поръчка, те определят спецификата му като договор, отличавайки го от всички други договори.

Факторът не е носител на субективни права и правни задължения, подобни на тези на довереника.

Изтъкнатите различия между договора за поръчка и договора за факторинг не позволяват договорът за факторинг по своята правна същност да бъде характеризирани като договор за поръчка.

3.4. Договорът за същински факторинг показва сходство с клаузата “делкредере”, нормативно уредена в българското законодателство в чл. 35 и в чл. 354 от ТЗ.

Клаузата “делкредере” има договорен характер и по това прилича на договора за същински факторинг.

Отличителна черта и на двете правни фигури е тяхната гаранционна функция. Оттук произтичат приликите в общата правна характеристика на сравняваните правни институти като видове договори – както клаузата “делкредере”, така и договорът за същински факторинг са акцесорни и обезпечителни договори.

И при двете анализирани правни фигури правното задължение за гарантиране изпълнението на чуждо задължение се намира в корелативна връзка със субективното право на допълнително възнаграждение, т.е. договорът за същински факторинг, подобно на клаузата “делкредере”, винаги е възмезден договор.

Длъжникът, чието изпълнение се обезпечава, не е страна нито по договора за същински факторинг, нито по договора, част от съдържанието на който е клаузата “делкредере”.

Съгласно действащото българско законодателство клаузата “делкредере” е акцесорно съглашение в комисионния договор (чл. 354 от ТЗ) или в договора за търговско представителство (чл. 35 от ТЗ)<sup>31</sup>.

---

<sup>31</sup> В съдебната практика се застъпват различни становища по въпроса дали клаузата “делкредере” може да бъде част от всеки един договор за търговско представителство. В част от съдебните решения е изразено разбирането, че клаузата “делкредере” се свързва само със случаите на косвено представителство – вж. решение от 28.03.2000 г. по ВАД № 49/1999 г., сп. “Търговско право”, бр. 4/2000 г., стр. 106, и решение от 21.03.1995 г. по ВАД № 78/1994 г., сп. “Български законник”, бр. 2/1996 г., стр. 102. Това разбиране се аргументира със систематичното място на чл. 354 от ТЗ, който представлява легално определение на клаузата “делкредере”. Чл. 354 се намира в глава двадесет и четвърта от ТЗ, където се съдържа правната уредба на комисионния договор, в основата на който е косвеното представителство видно от чл. 348, ал. 1 от ТЗ. Това виждане намира подкрепа и в българската правна литература – *Кацаров Константин*, цит. съч., стр. 446 и *Ганев Венелин*, *Юридическата природа на договора “дел кредере”*, сп. “Юридически преглед”, бр. 6/1904 г., стр. 390.

Съгласно чл. 32, ал. 1 от ТЗ търговският представител може да съдейства на търговеца-принципал при осъществяване на търговската му дейност не само като сключва търговски сделки от свое име, но за негова сметка (косвено представителство), но и като сключва търговски сделки от негово име и за негова сметка (пряко представителство). От разсъжденията по-горе следва, че клаузата “делкредере” не може да бъде част от договора за търговско представителство, в който е уговорено, че съдействието на търговския представител ще се осъществява под формата на пряко представителство. В съдебната практика обаче е изразено и противоположното разбиране – вж. решение от 19.12.2003 г. по ВАД № 48/2003 г., сп. “Търговско право”, бр. 2/004 г., стр. 105.



Поради наличието на прилики между клаузата “делкредере” и договора за същински факторинг е необходимо да се отговори на въпроса дали договорът за същински факторинг по своята правна същност не е комисионен договор с клауза “делкредере” или договор за търговско представителство с клауза “делкредере”.

Комисионният договор е разновидност на договора за поръчка<sup>32</sup>. В предходната точка въз основа на сравнителния анализ между договора за поръчка и договора за факторинг се стигна до заключението, че двата договора са напълно различни по своята правна същност. Оттук произтича и изводът за различната юридическа природа на договора за същински факторинг и на комисионния договор.

В основата на договора за търговско представителство може да стои правната фигура на прякото или на косвеното представителство или на търговското посредничество в зависимост от формата, която приема съдействието, оказвано от търговския представител на търговеца-принципал.

Между факторинга и търговското представителство в неговите разновидности съществуват съществени различия. При факторинга липсват съществените елементи на прякото представителство, а именно: извършването на правомерни правни действия от чуждо име и за чужда сметка и настъпването на правните последици от правните действия на представителя директно в правната сфера на представлявания. Факторингът се отличава и от косвеното представителство – факторът извършва правни действия за себе си, а не за трето лице (косвено представлявания). Факторингът по своята правна същност не е търговско посредничество, тъй като дейността на никое от лицата при факторинга не може да се определи като посредническа.

Съществените разлики между факторинга и правните фигури, които стоят в основата на търговското представителство, изключват възможността договорът за същински факторинг да бъде определен като договор за търговско представителство.

В обобщение, договорът за същински факторинг с оглед на своята правна природа не е нито комисионен договор с клауза “делкредере”, нито договор за търговско представителство с клауза “делкредере”. Освен това следва да се има предвид, че значението на

---

<sup>32</sup> Аргумент от чл. 348, ал. 2 от ТЗ. Така и в правната литература - вж. *Герджиков Огнян*, Търговски сделки, С., 2000 г., стр. 108, както и *Василев Любен*, Облигационно право – отделни видове облигационни отношения, част втора, С., 1958 г., стр. 69.

клаузата “делкредере” при комисионния договор и при договора за търговско представителство е напълно различно от значението ѝ при договора за същински факторинг.

Клаузата “делкредере” спада към несъщественото, случайното съдържание (*accidentalia negotii*) на комисионния договор и на договора за търговско представителство, тъй като тя не влияе върху типичните за тези два договора правни последици.

Клаузата “делкредере” в договора за същински факторинг е част от същественото му съдържание. Именно тя придава на договора неговата специфика, отличавайки го както от другите видове договори, така и от другата разновидност на договора за факторинг – договора за несъщински факторинг.

Клаузата “делкредере” и договорът за същински факторинг се различават и по начина, по който се осъществява обезпечителната им функция.

Гаранционната функция при клаузата “делкредере” се реализира посредством пасивната солидарност. Включването на клауза “делкредере” в комисионния договор и в договора за търговско представителство е условие за възникването на солидарна отговорност между длъжника, от една страна, и комисионера или търговския представител, от друга страна<sup>33</sup>. По този начин кредиторът (довереникът, респ. търговецът–принципал) получава още един длъжник в лицето на комисионера, респ. на търговския представител. Те гарантират с цялото си имущество удовлетворяването на неговите вземания. Затова в правната литература клаузата “делкредере” се характеризира като лично обезпечение<sup>34</sup>.

При договора за същински факторинг липсват две паралелно съществуващи задължения. Обезпечителната функция при договора се реализира посредством отказа на фактора от регресен иск спрямо доставчика в случай на неоснователно неизпълнение от длъжника.

Понеже вземането на доставчика се гарантира само с едно имуществено право на фактора, каквото е вземането - обект на договора за факторинг, а не с цялото му имущество, договорът за същински факторинг следва да се квалифицира като реално обезпечение<sup>35</sup>.

<sup>33</sup> Аргумент от чл. 354 от ТЗ. Така и в правната литература – вж. *Герджиков Огнян*, Коментар на търговския закон, книга първа, С., 2000 г., стр. 152, както и *Хорозов Георги*, Клаузата делкредере в комисионния договор, сп. “Пазар и право”, бр. 5/2003 г., стр. 22.

<sup>34</sup> Вж. *Кацарски Александър* – Правно действие и същност на клаузата “делкредере”, сп. “Търговско право”, бр. 3/1994 г., стр. 42.

<sup>35</sup> Вж. *Кожухаров Александър*, цит. съч., стр. 580.

Различната обща правна характеристика на клаузата “делкредере” и на договора за същински факторинг като обезпечения изключва идентитета между тези два правни института с оглед на тяхната правна природа.

6. Сравнителният анализ между договора за факторинг, от една страна, и сходните нему договори, от друга страна, които имат нормативна уредба в българското гражданско и търговско законодателство, показва, че най-много прилики съществуват между договора за факторинг и цесията. Най-съществената прилика между двете правни фигури е свързана с техния предмет – с цесията, както и с договора за факторинг се извършва прехвърляне на вземания.

Непосредствената цел, към постигането на която се стремят цедентът и цесионерът, сключвайки цесия, е смяната на кредитора по едно вземане чрез прехвърляне на същото. Възмездното прехвърляне на вземане е основната правна последица и на договора за факторинг, без която са немислими останалите правни последици, типични за този договор, като поемането на риска “делкредере”, финансирането на доставчика, предоставянето на административни и счетоводни услуги във връзка с прехвърленото вземане.

Следователно както при цесията, така и при договора за факторинг прехвърлянето на вземания е част от същественото съдържание (*essentialia negotii*) на правната сделка. Това обяснява съществените прилики между двата договора, разгледани подробно в настоящата статия.

Приликите в същественото съдържание на двата договора позволяват договорът за факторинг с оглед на своята правна същност да се характеризира като цесия.

Предлаганото разбиране за правната природа на договора за факторинг се споделя и от други български автори<sup>36</sup>. То е възприето и от законодателя – в съществуващите в действащото българско право легални дефиниции на договора за факторинг този договор се определя като “покупка на вземания” (чл. 1, ал. 2, т. 8 от ЗБ) или като “договор за цесия” (§ 1, т. 25 от ЗОДФЛ и § 1, т. 24 от ЗКПО).

От сравнителния анализ между цесията и договора за факторинг става ясно, че между двата правни института съществуват не само прилики, но и отлики, които също имат съществен характер.

Посочените отлики обаче не са достатъчни за обособяването на договора за факторинг като самостоятелен и специфичен вид договор

<sup>36</sup> Вж. Ангел Калайджиев, цит. съч., стр. 428, Голева *Поля*, Търговско право, книга втора, С., 2002 г., стр. 402.

sui generis. Констатираното сходство в съдържанието на договора за факторинг и на цесията показва, че договорът за факторинг не е напълно непознат на българското обективно право. Следователно той от гледна точка на своята правна същност не може да бъде определен като договор sui generis<sup>37</sup>.

Изтъкнатите отлики между договора за факторинг и цесията не могат да обосноват тезата, че договорът за факторинг е смесен договор.

В българската правна литература като смесени се определят договорите, съчетаващи елементи, присъщи на няколко регламентирани от законодателя типове правни сделки<sup>38</sup>. Въз основа на сравнителния анализ в настоящата статия се стигна до заключението, че договорът за факторинг по своята правна същност се различава от договора за банков кредит, от договора за поръчка, от комисионния договор, от договора за търговско представителство и от клаузата “делкредере”. Що се отнася до договора за услуга, към който насочват задълженията на фактора, следва да се отбележи, че този договор няма специална уредба в действащото българско законодателство.

Приликите и разликите между договора за факторинг и цесията са от значение при определяне на приложното поле на разпоредбите за цесията по отношение на договора за факторинг.

Характеризирането на договора за факторинг като цесия позволява към правоотношенията, възникващи от този договор, да се прилагат правилата за цесията. Става дума обаче за съответно приложение, понеже между двете правни фигури съществуват съществени различия. Ето защо не всички правни последици на цесията могат да се пренесат върху договора за факторинг. Аргументи за това могат да се почерпят от общата правна характеристика на договора за факторинг като вид договор. Към договора за факторинг намират приложение норми на общото гражданско и търговско право, които са неприложими към цесията (например договорната връзка между доставчика и фактора може да се прекрати чрез разваляне на договора на основание чл. 87 и сл. от ЗЗД поради двустранния характер на същия; чл. 293, чл. 294, ал. 1, чл. 297 и чл. 298 от ТЗ могат да се използват при договора за факторинг, но не и при цесията поради характеризирането на договора за факторинг като банкова сделка, а отгук и като обективна търговска сделка).

Различията между договора за факторинг и цесията налагат отклонения от общия правен режим на цесията и въвеждането на

<sup>37</sup> Иначе *Питеркова Лиляна*, цит. съч., стр. 117.

<sup>38</sup> Вж. *Василев Любен*, цит. съч., стр. 260, *Диков Любен*, цит. съч., стр. 183–184.

специални правила, отнасящи се до договора за факторинг, които да отразяват спецификите на този правен институт. Тъй като понастоящем българското обективно право не съдържа такива специални правила, те могат да се уговорят от страните по договора за факторинг на основание чл. 9 от ЗЗД.