

ӘОЖ 347.13

А.З. Амангалиева

Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, заң факультеті, Қазақстан, Алматы қ.
E-mail: ayzhan.amangalieva@mail.ru

Халықаралық факторингті құқықтық реттеу ерекшеліктері

Аңдатпа. Мақала халықаралық факторингті құқықтық реттеудің қайнар көздеріне арналған. Автор халықаралық факторингтің мәнін, оны құқықтық реттеу ерекшеліктерін қарастырады. Халықаралық факторингтің құқықтық негізі ретінде 1988 жылы 26 мамырда Оттава қаласында қабылданған «Халықаралық факторинг туралы» УНИДРУА Конвенциясы, 2001 ж. БҰҰ-ның халықаралық саудада дебиторлық берешекті беру туралы Конвенциясы зерттеледі. Халықаралық факторингті сыртқы экономикалық мәміле ретінде қарастыра отырып, оны коллизиялық құқықтық норма негізінде реттеу мәселелеріне ерекше мән беріледі. Халықаралық факторинг операцияларының халықаралық конвенциялармен және ұлттық заңнама негізінде құқықтық реттелу шегі көрсетіледі және осы орайда отандық заңнаманы жетілдіру жолдары ұсынылады.

Түйін сөздер: факторинг, халықаралық факторинг, факторинг шарты.

Халықаралық сауда операцияларын жүзеге асыру кезінде тараптар көбіне қаржы мәселелеріне байланысты қиындықтарға тап болады, және ол тараптардың әртүрлі мемлекеттерде орналасуы мен сәйкесінше әртүрлі құқықтық жүйеге бағынуымен байланысты күрделене түседі. Қаржы мәселелерін шешу жолында жаңа халықаралық коммерциялық мәмілелер түрлері пайда болды және олар өз құқықтық қатынастар шеңберіне әдеттегі тараптардан басқа (мысалы, сатушы-сатып алушы), қаржы мәселелерін шешетін үшінші тарапты қамтиды. Мұндай көпжақты, көбіне үшжақты мәмілелерге халықаралық қаржы лизингі, халықаралық факторинг, халықаралық форфейтинг шарттары жатады. Әртүрлі мемлекеттерде берілген шарттарды ұлттық реттеудің елеулі айырмашылықтары, және көбіне мұндай реттеудің мүлде жоқтығы бір жағынан, ал екінші жағынан, халықаралық тәжірибеде жаңа шарттық нысандарды кеңінен пайдалану – біркелкі реттеуді құру қажеттігін айқындады. Қазіргі таңда аталған шарттардың екеуі – қаржы лизингі мен факторинг – осы шарттың әрқайсысы бойынша унификацияланған

материалдық-құқықтық нормалардың жүйесін құрайтын екі халықаралық конвенцияның реттеу пәні болып табылады [1 407-408 бб.].

Д.А. Лопатина пікірі бойынша, халықаралық факторинг деп тауарларды сатып алу-сату, жұмыс орындау, қызмет көрсету бойынша халықаралық контрактілерден (яғни, тараптары – тауар беруші факторинг компаниясының клиенті) және сатып алушы (борышкер) – әртүрлі мемлекеттердің резиденттері болып табылатын контрактілерден) туындайтын ақшалай талаптарды бергені үшін факторинг компаниясының клиентке көрсететін қаржылық қызметтер кешені түсініледі. Яғни, халықаралық факторинг сыртқы экономикалық қызметтегі және ең алдымен, сыртқы саудадағы факторингтік қызмет көрсетуді білдіреді. Халықаралық факторинг аясында көрсетілетін қаржылық қызметтерге клиенттің (тауар берушінің) ағымдағы қызметін қаржыландыру, оның несиелік тәуекелдерін сақтандыру (шетелдік контрагенттердің төлем қабілетсіздігінен қорғау), берілетін ақша сомалары бойынша бухгалтерлік есеп жүргізу, дебиторлық берешекті инкассалау жатады [2].

Қазіргі кезде көптеген экспортерлар факторинг компаниясының қызметтерін қолдануда, халықаралық факторинг операцияларының саны тоқтаусыз өсіп келеді. Factors Chain International (FCI) халықаралық факторингтік ассоциациясы мәліметтері бойынша, 2011 жылы халықаралық факторингтің әлемдік айналымы 274 276 млн еуроны құрады [3]. Ішкі халықаралық факторинг қатынасында ішкі факторинг үлесі басым, ол 2011 жылы 86%, ал халықаралық факторинг сәйкесінше 24% құрады [4]. Салыстырмалы түрде алсақ, 2007 жылы халықаралық факторингтің әлемдік айналымы 145 996 млн еуро құраған және факторингтің әлемдік нарығының шамамен 11%-ын құраған еді [2].

Біздің елімізде халықаралық факторинг ішкі факторингке қарағанда баяу дамып отыр, ол өз кезегінде бірқатар проблемаларға байланысты және ол төменде қарастырылады.

Халықаралық сауда тәжірибесінде факторингтің үш негізгі моделі қолданылады: 1) тікелей импорттық факторинг; 2) тікелей экспорттық факторинг; 3) жанама (екі факторлы) факторинг. Тікелей факторингтің ерекшелігі – тауар беруші-экспортер алдында міндеттерін орындайтын бір ғана фактордың болуы. Факторингтік қызмет көрсетудің жанама моделінде екі фактор қатысады: тауар берушінің елінде экспорт-фактор және сатып алушы елінде импорт-фактор. Тікелей импорттық факторинг кезінде тауар беруші талап ету құқығын импортер елінде орналасқан факторға береді. Факторингтің осы түрі экспорт бір немесе екі елге жасалғанда ғана тиімді. Импортер елінің факторингтік компаниясы өз елі ішінде борыштық талаптарды сатып алып, әдеттегідей, несиелік тәуекелді сақтандыруды, сатылым есебін және оған ішкі болып келетін, талаптардың инкассалауын жүргізеді. Сонымен бірге факторингтік компаниясы үшін шетелдік валютада шетелдік экспортерды несиелеу әлдеқайда қиын және алдын ала төлем жасау туралы шарт мұндай келісімдерде өте сирек кездеседі. Тікелей импорттық факторингті, осылайша, әдетте, берген талаптары үшін жедел қаржыландыруды қажет етпейтін фирмалар қолданады. Тікелей экспорттық факторинг тауар берушінің өз елінде орналасқан факторға дебиторлық берешегін беруімен сипатталады. Әдетте, экспортерлар тауарды бірнеше елге жеткізетін болса, тікелей экспорттық факторинг моделін қолданады және басқа мемлекеттердің факторингтік компанияла-

рымен тікелей келісімдер жасағанша, оларға өз елінің факторингтік компаниясымен бір келісім жасау қолайлы. Жалпы алғанда, факторингтік компаниялар өз мемлекетінен шет елдерге тауар берушілердің экспортын қаржыландыруға дайын. Сонымен бірге шетелдік клиенттердің несиесіздігі бағалау және талаптарды инкассалау кезінде факторлардың бірталай қиындықтарға тап болатыны анық. Сондықтан тікелей экспорттық факторинг экспортер (экспорт-фактор) импортерға географиялық жағынан жақын болған жағдайда немесе өздерін ұқыпты төлеушілер ретінде көрсеткен, сенімді сатып алушылармен мәмілелері кезінде қолданылады. Фактордың несиелік тәуекелдерін азайту мақсатында сақтандыру компаниялары да тартылуы мүмкін. Ресейде, негізінен, тікелей экспорттық факторинг операцияларының 70%-дан астамы регресспен жүзеге асырылады (яғни факторлар борышқордың төлем қабілетсіздігінен қорғау функциясын орындамайды, несиелік тәуекел толығымен экспортер мойнында қалады) [2].

Жанама (екі факторлы) факторинг бойынша тауар беруші елінде орналасқан фактор (экспорт-фактор) экспортердан алынған дебиторлық берешекті сатып алушы елінде орналасқан факторға (импорт-факторға) беруге мүмкіндік алады. Халықаралық факторингтің мұндай моделінде экспорт-фактордың атқаратын негізгі рөлі клиенттің сыртқы сауда қызметін қаржыландыру және оған ақпараттық қызмет көрсету болып табылады. Өз кезегінде, импорт-фактор шетелдік дебиторлардың несиесіздігі бағалауды, дебиторлық берешекті басқаруды және несиелік тәуекелді сақтандыруды жүзеге асырады. Екі факторлы факторингтің артықшылығы – импортерға қызмет көрсететін фирма үшін борыштық талаптар ішкі болып саналады (экспорт-фактор үшін сыртқы) және ол импорт-факторға сатып алушылардың төлемқабілеттілігін объективті бағалауға мүмкіндік береді. Қарастырылып отырған халықаралық факторинг моделі экономикалық және құқықтық жүйелерінде елеулі айырмашылықтары бар елдер арасында сауда жасаған кезде аса қолайлы болып табылады. Алайда айта кету қажет, екі факторлы факторинг біршама күрделі және тараптардан үлкен шығындарды қажет етеді [2].

Халықаралық факторинг операцияларының құқықтық реттеудің негізгі қайнар көзі –1988

жылы 26 мамырда Оттава қаласында қабылданған «Халықаралық факторинг туралы» УНИДРУА Конвенциясы болып табылады [5].

Берілген халықаралық келісімді әзірлеу мен оған қол қою халықаралық факторингке қатысты қатынастар үшін құқықтық реттеудің нормативтік негізін қалыптастыруда алғашқы қадам болды, себебі қазіргі кезде ұлттық-құқықтық деңгейде шарттың бұл түрі заңнама жүзінде санаулы мемлекеттерде ғана реттелген. Осы Конвенцияда халықаралық факторинг операцияларын реттейтін және оның барлық қатысушыларының мүдделерінің тепе-теңдігін қамтамасыз ететін унификацияланған материалдық-құқықтық нормалар қамтылған [6].

Аталған Конвенция жеке құқықты унификациялау бойынша Халықаралық Институтының мамандарымен әзірленген және дүниежүзілік қоғамдастыққа ұсынылған еді. Атап өтсек, бұл Конвенцияға Германия, США, Ұлыбритания, Финляндия, Бельгия, Гана, Гвинея, Филиппин, Танзания, Марокко және Чехословакия мемлекеттері қол қойған. Ал 1995 жылдың 1 мамырынан бастап берілген Конвенция Франция, Италия және Нигерия үшін күшіне енді [7].

Сонымен бірге айта кету қажет, кейбір мемлекеттер Конвенция қатысушылары болып табылмаса да, халықаралық факторинг операцияларын жүзеге асыру кезінде оның нормаларын қолданады (мысалы, Қазақстан Республикасы).

Егер факторингтік операциялар тараптарының барлығының коммерциялық кәсіпорындары әртүрлі келісуші мемлекеттердің аумағында болса, немесе егер шарттық қатынастар келісуші мемлекеттің құқығымен реттелетін болса халықаралық факторинг туралы Конвенция қолданылады. Факторингтік операциялар шартының тараптары Конвенцияның қолданылуын толығымен алып тастауы мүмкін. Алайда Конвенцияның жекелеген ережелерін қолданбау немесе оларды өзгерту көзделмейді (2; 3-баптар).

Атап өтетін аса маңызды жайт, Конвенция нормалары диспозитивті сипатқа ие, яғни тараптар өз шарттық қатынастарына конвенция ережелерінің әрекет етуін алып тастау жөнінде келісе алады. Бірақ Конвенцияның қолданылуы алып тасталынса, мұндай алып тастау Конвенцияға толығымен қатысты болуы тиіс (3 б.).

«Халықаралық факторинг туралы» Конвенция нормалары факторинг тараптары қатынастарының барлық аспектілерін қамти алмауы мүмкін. Сондықтан 4 б. 2т. Конвенция қызметі аясына жататын, бірақ онымен арнайы реттелмеген мәселелер осы құжаттың жалпы қағидалары негізінде шешіледі, ал олар жоқ болған жағдайда, коллизиялық нормалар негізінде қолданылатын заңмен реттеледі деп көзделген. Осылайша, коллизиялық нормалармен анықталатын ұлттық құқық белгілі бір жағдайларда субсидиарлы түрде қолданылады.

Аталған Конвенцияның 1-бабына сәйкес, «фактор операциялары бойынша контрактілерге» бір тараппен (тауар беруші) және екінші тараппен (фактор операциялары фирмасы, кейіннен цессионарий деп аталатын) жасалған шарт және оған сәйкес:

а) тауар беруші цессионарийге тауарларды сату бойынша, негізінен, жеке өзіне, отбасылық не үй ішіне пайдалануға сатып алынған тауарларды қоспағанда, тауар беруші мен оның тапсырыс берушілері (дебиторлары) арасында жасалған шарттарынан туындайтын, міндеттемелік талаптарын беруі мүмкін не беруі тиіс;

б) цессионарий өзіне кем дегенде келесідей екі міндетті алады:

– заем немесе алдын ала төлем төлеу арқылы тауар берушіні қаржыландыру;

– міндеттемелік талаптар бойынша есепшот жүргізу;

– дебиторлардан ақшалай қаражат алу;

– дебиторлардың төлем қабілетсіздігі жағдайынан қорғау;

с) дебиторлық берешектердің қаржы агентіне берілгендігі дебиторларға хабарлануы керек.

Атап өтетін мәселе, Конвенция, негізінен, жеке өзіне, отбасылық не үй ішіне пайдалануға сатып алынған тауарларға қатысты мәмілелер бойынша қатынастарды реттемейді.

Факторинг операциясында әдетте үш тұлға қатысады:

○ қаржы агенті (импорт/экспорт фактор, цессионарий);

○ клиент (тауар беруші, несие беруші, экспорттер);

○ борышкер (сатып алушы, дебитор, импорттер).

Біздің елімізде барлық факторингтік қызмет түрлерін, халықаралық және ішкі факторинг

операцияларын «KazCommerce Factor» ЖШС, «Кредитное товарищество «Национальная Факторинговая Компания» ЖШС, Казахстанская Факторинговая Группа на западе Казахстана және «First Factoring Company» ЖШС сияқты факторингтік компаниялары көрсетеді. Сондай-ақ факторинг операцияларын «БТА», «АТФ-Банк», «Банк ЦентрКредит», «Темірбанк», «Альянс Банк» сияқты отандық банктер де жүзеге асырады [5].

Егер Қазақстан заңнамасына оралатын болсақ, «Лицензиялау туралы» ҚР заңының 32-б. 2-тармағы және «Қазақстан Республикасындағы банктер және банк қызметі туралы» Заңның 30-бабының 11 тармағы, 6-т. сәйкес, факторинг қызметімен айналысу үшін тиісті лицензияның болуы тек банктерден ғана талап етіледі. Яғни факторинг операцияларын жүргізу үшін өзге коммерциялық ұйымдарға лицензия алу қажет емес. Ресей Федерациясында азаматтық заңнамамен факторинг шарты бойынша қаржы агенті ретінде қатысатын тұлғалар шеңбері шектелмеген және осы қызмет түрімен айналысуға лицензия талап етілмейді. РФ АК Ерекше бөлімінің 825 бабында айрықша норма бекітілген, оған сәйкес ақшалай талапты беріп қаржыландыру шартын қаржы агенті ретінде коммерциялық ұйымдар жасай алады.

Тәжірибе жүзінде факторинг қызметін көрсететін қаржы ұйымдары (фактор-фирмалар) ірі банктермен құрылады (немесе банктердің арнаулы факторингтік бөлімшелері фактор-фирмалардың функцияларын орындайды) және бұл факторинг мәмілелерінің жоғары сенімділігін және клиентер үшін минималды шығындарды қамтамасыз етеді. Әртүрлі мемлекеттерде кәсіпорындарға факторингтік қызмет көрсету үшін мамандандырылған филиалдардың кең таралған жүйесі ірі трансұлттық корпорациялармен құрылған. Халықаралық деңгейде әлемнің 50-ден астам мемлекетінен 190 мүшесі бар Factors Chain International (FCI) ассоциациясы жұмыс жасайды [9].

«Халықаралық факторинг туралы» Конвенция ережелеріне сәйкес (1-бап), *талап ету құқығының қаржы агентіне берілгендігі борышқорға міндетті түрде хабарлануы тиіс*. Хабарламаны борышқорға несие берушінің өзі немесе оның тапсыруы бойынша қаржы агенті жібереді және онда қаржы агентіне берілген талап ету құқығының пәнін құрайтын барлық

талаптар көрсетілуге тиіс. Сонымен қатар хабарламада берілген талаптар да, клиент алдында міндеттемесі бар сатып алушы немесе өзге тұлға төлеуі міндетті қаржы агенті (фактор-фирмасы) туралы мәліметтер жеткілікті дәрежеде айқын белгіленеді. Жазбаша хабарламаға қол қойылмауы да мүмкін, бірақ онда міндетті түрде хабарламаны кім жазды немесе кімнің атынан жасалғаны көрсетілуге тиіс және ол табыс етілген болып есептеледі, егер жолданушымен алынған болса.

Тәжірибеде мұндай хабарлама фактор-фирманың төлем реквизиттері көрсетіліп, берілген шот бойынша дебиторлық берешектің толығымен жалғыз заңды төлемді алушы болып табылатын фактор-фирмаға берілгенін көрсететін шот-фактурадағы арнайы жазу арқылы жүзеге асырылады. Одан басқа тауар беруші әдетте өз сатып алушысына арнайы хат жібереді, онда сатып алушыны барлық дебиторлық берешектердің қаржы агентіне берілгендігі туралы хабарлайды.

Алайда Конвенция нормаларының дебиторларды дебиторлық берешектердің берілгендігі туралы хабарлауды талап етуіне қармастан, ол дебиторлардың келісім беруіне байланысты талапты беруді жарамсыз деп танымайды. Оған қоса факторинг шартының шарттың басқа түрлерінен (мысалы, тауар жеткізілімі немесе қызмет көрсету туралы) басымдығы туралы ереже көзделген, оған сәйкес фактордың талаптары да өзге талап түрінен басым сипатқа ие болуы тиіс.

Тауар берушінің талапты беруі тауар беруші мен дебитор арасында оған тыйым салу немесе шектеу туралы келісім болғанда да жарамды болып табылады (6-бап). Алайда Конвенцияға қосылу кезінде мемлекет борышқордың осы мемлекет аумағында өз кәсіпорны (қызметін жүзеге асыру орны) бар болған жағдайларда осы ережелердің қолданылмауы туралы тиісті мәлімдеме жасай алады (18-бап). Сонымен қатар Конвенцияда егер фактор операциялары туралы шартпен кейінгі цессияға тыйым салынған жағдайда, Конвенция ережелері кейінгі цессияларға қолданылмайды деп анық көрсетілген (12-бап).

Дебитор жазбаша хабарламаны тауар берушіден немесе тауар берушіден берілген өкілеттіктерге байланысты, цессионарийден алғаннан кейін: *цессионарийге төлеуге міндетті*:

– берілген төлемді алуға деген басқа тұлғаның басым құқығын білмесе;

– хабарламада берілген міндеттемелік талап және цессионарий жеткілікті дәрежеде айқын анықталған болса;

– хабарлама, оны жібергенге дейін немесе хабарлама жіберу сәтінде жасалған тауар жеткізілімі шартынан туындайтын талаптарға қатысты болса, осыған байланысты, атап өтсек, әлемдік тәжірибеде факторингтің екі түрі кездеседі: конвенциондық (ашық) және конфиденциалды (ашық емес немесе жабық). Конфиденциалды факторинг кезінде клиент контрагенттерінің ешқайсысы оның шот-фактураларды қаржы агентіне бергені туралы хабардар болмайды. Берілген жағдайда дебитор есеп айырысуды тауар берушінің өзімен жүргізеді және кейіннен тауар беруші төлемді алғаннан кейін оның тиісті бөлігін факторингтік компанияға несиені өтеу үшін аударуға міндетті болады. Егер тек сатып алушы төлем мерзімі келгеннен кейін төлем төлемеген жағдайда ғана, фактор оны талаптың берілген фактісі туралы хабардар етеді. Халықаралық тәжірибеде мұндай хабарлама, әдетте, төлем мерзімі келгеннен бастап 60 күннен кейін жіберіледі. Осы мерзімнен бастап сатып алушы енді факторға төлем төлеуі тиіс, ал төлемеген және фактормен несие тәуекелін сақтандыруы болған жағдайда, сатып алушы тауар берушіге төлем жасауы тиіс (халықаралық тәжірибеде, әдетте, сатып алушыға талапты беру фактісі туралы хабарлаған кезден бастап 90 күннен кейін) [9].

Конфиденциалды факторинг кезінде фактор тек қаржыландыруды және төлем төлеу тәуекелінен қорғауды жүзеге асырады, ал дебиторлық берешекті әкімшілік басқару тауар берушіге жүктеледі әрі ол бұл қызметтерді борыштардың жаңа иесі – фактордың атынан жүзеге асыруы тиіс [9].

Конвенция борышкердің қаржы агентіне төлем төлеу міндетін тек оның ақшалай талаптың белгілі бір тұлғаға және қаржы агентіне берілгені туралы жазбаша хабарланған жағдайында ғана бекіте отырып, осылайша, ашық факторингтің қолданылуын реттейді. Осының нәтижесінде борышкерге ол төлеуге тиіс талаптардың қаржы агентіне берілгені туралы қаржы агентінен дәлелдемелер алу құқығы берілген.

Қаржы агенті борышкерге тауар жеткізілімі (жұмыс орындау, қызмет көрсету және т.б.) шар-

тынан туындайтын ақшалай берешекті төлеу туралы талап қойған кезде, *борышкер қаржы агентімен қатынастарында* осы шартта көрсетілген және мұндай талапты тауар беруші қойса, ол пайдалануға *барлық қорғау құралдарын қолдануы мүмкін* (9-бап, 1-т.). Сонымен қатар шартты тиісінше орындамау, шарт орындау мерзімін өткізіп алу, *егер борышкер бұл сомаларды тауар берушіден алуға құқылы болса* (10-бап, 1 т.) *борышкерге оның қаржы агентіне төлеген ақша сомаларын қайтаруды талап етуге құқығын бермейді.*

Бұл ережеде **2 ерекшелік** бар:

– цессионарий өзінің талапты берумен байланысты, тауар берушіге төлем жүргізу міндеттемесін орындамаған болса;

– тауар берушінің дебитор алдында өз міндеттемелерін орындамағанын біле тұра, цессионарий мұндай төлемді тауар берушіге жүргізсе (10 бап, 2-т.), дебитор цессионарийден төленген ақша сомаларын қайтаруды талап етуге құқығы бар.

Әлемдік тәжірибеде факторингтің екі түрі белгілі:

тікелей факторинг, бұл кезде тауар беруші (экспортер) талап ету құқығын цессионарийге береді, ал ол дебитормен тікелей қатынастарға түседі;

жанана факторинг, бұл кезде цессионарий талап ету құқығын импортер елінде орналасқан басқа факторға береді және осы екінші цессионарий дебитормен қатынастарға түседі, алынған төлемді бірінші цессионарийге аударады [9].

Негізінен, Конвенцияның қарастырылған барлық ережелері факторингтің бірінші түрі бойынша қатынастарды реттейді. Алайда 11-бап Конвенция ережелері «қаржы агентінің немесе кейінгі құқық мирасқорларының барлық ақшалай талапты кейін беруіне», яғни кез келген кейінгі цессияға қолданылады деп белгілейді. Осыдан тек факторинг операциялары бойынша шартпен кейінгі цессияға тыйым салынған бір жағдайды қоспағанда (12-бап), Конвенция тікелей факторингті де, жанана факторингті бірдей дәрежеде реттейді деген қорытынды шығады.

Сонымен қатар халықаралық факторингті құқықтық реттеудің қайнар көзіне халықаралық сауда құқығы бойынша БҰҰ Комиссиясы (ЮНСИТРАЛ) әзірлеген және 2001 жылы 12 желтоқсанда қабылданған БҰҰ-ның халық-

аралық саудада дебиторлық берешекті беру туралы Конвенциясын жатқызуға болады. БҰҰ-ның халықаралық саудада дебиторлық берешекті беру туралы Конвенциясы халықаралық факторингтің одан әрі дамуына аса зор ықпал жасауы мүмкін, бірақ өкінішке орай, әлі күнге дейін күшіне енген жоқ [10].

Халықаралық факторингті реттеудің құқықтық емес қайнар көздеріне халықаралық факторингтік ассоциациялармен әзірленетін өзіндік унификацияланған Ережелерді айтуға болады. Мысалы, 2002 жылы әзірленген және Factors Chain International (FCI) және International factors Group (IFG) сияқты ірі халықаралық факторингтік ассоциациялармен үнемі редакцияланатын «Халықаралық факторингтің Жалпы ережелері» (GRIF – General Rules for International Factoring). Аталған GRIF ережелері халықаралық факторингтің екі факторлы моделі кезінде экспорт-фактор мен импорт-фактор арасындағы қатынастарды реттейді. GRIF ережелері факторингтік контрактіге, несиелік тәуекелге анықтама береді, экспорт-фактор және импорт-фактордың құқықтары мен міндеттерін, талап ету құқығын беруді, дебиторлық берешекті инкассалауды, ақша құралдарын аударуды, мәліметпен алмасуды, кепілдіктер беруді, дауларды шешуді, осы ережелерді бұзғаны үшін жауаптылықты толық реттейді [2].

Қазіргі кезде халықаралық факторингтік қатынастарды реттеу үшін халықаралық факторинг шартына қолданылатын құқықты анықтайтын, унификацияланған коллизиялық нормаларды қамтитын қолданыстағы халықаралық құқықтық акті жоқ. 2001 жылы БҰҰ-ның халықаралық саудада дебиторлық берешекті беру туралы Конвенциясы материалдық және коллизиялық нормаларды қамтиды [10]. Бірақ халықаралық факторинг қатынастарын реттеу үшін БҰҰ Конвенциясын қолдану бірқатар себептерге байланысты іске аспайды. Біріншіден, бұл Конвенция күшіне енген жоқ (оны 4 мемлекет – Либерия, Люксембург, Мадагаскар және АҚШ ратификациялады, ал БҰҰ Конвенциясының 45-бабына сәйкес, оның күшіне енуі үшін 5 елдің ратификациясы қажет). Екіншіден, Қазақстан Республикасы оның қатысушысы болып табылмайды. Үшіншіден, БҰҰ Конвенциясы факторингтік мәмілелерді реттеуге арналған акті болып табылмағандықтан (жалпы алғанда, ол дебиторлық берешекті

беру жөнінде қатынастарды реттейді және онда мұндай дебиторлық берешекті беру қай шарттың негізінде іске асуы тиіс екені көрсетілмейді), факторингтік қатынастардың көптеген мәселелері реттелмей қалған (мысалы, несие берушіні қаржыландыру тәртібі, фактордың несие берушіге қосымша қызмет көрсету тәртібі және т.б.).

Факторинг қатынастарын унификацияланған коллизиялық-құқықтық реттеудің болмауына байланысты Қазақстан Республикасының ұлттық заңнамасын қарастыру қажеттілігі туындайды.

ҚР Азаматтық кодексіне сәйкес, шарттық міндеттемелерге қолданылатын құқық (оның ішінде халықаралық факторинг шартына да), екі әдіспен анықталады: 1) шарт тараптарының ерік білдіруі негізінде – *lex voluntatis* байламы (АК 1112-бап); 2) тараптардың ерік білдірілмесе, қолданылатын құқық АК 1113 және 1126-баптарында белгіленетін коллизиялық байламдарға сәйкес анықталады [11].

Айта кету керек, шетелдердің, оның ішінде Ресей Федерациясының заңнамасынан ерекше, ҚР АК шарт тараптарының келісімі болмаған кезде қолдануға тиісті құқықты анықтауға мүмкіндік беретін негізгі байлам ретінде «шарт мейлінше тығыз байланысты елдің құқығы» байламын (*proper law of the contract*) бекіткен жоқ. ҚР АК 1113-бабының 1-тармағы шарттардың кейбір түрлеріне ғана тараптардың келісімі болмаған кезде қолданылатын құқықты анықтайды және сол тізбектің ішінде факторинг шарты аталмаған.

Сондықтан ҚР АК 1113-бабының 4-тармағында «...тараптардың қолданылуға тиісті құқық туралы келісімі болмаған кезде, мұндай шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар, орындауды жүзеге асыратын тараптар құрылған, тұрғылықты жері немесе негізгі қызмет орны болған елдің құқығы қолданылады. *Шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар орындауды анықтау мүмкін болмаған жағдайда шартта мейлінше тығыз байланысты елдің құқығы қолданылады*» деп көрсетілген.

Салыстыру үшін Ресей Федерациясының АК келтірсек, оның 1211-бабының 1-тармағы «шарт тараптарының қолдануға тиісті құқық туралы келісімі болмаған кезде ол шартқа осы шарт мейлінше тығыз байланысты елдің құқығы қолданылады» деп көрсетеді. Ал осы баптың 2-тармағы «осы шарт мейлінше тығыз

байланысты елдің құқығы деп егер заңнан, шарт ережелерінен не мәнінен немесе істің жиынтықты мән-жайынан өзгеше көзделмесе, мұндай шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар, орындауды жүзеге асыратын тараптар құрылған, тұрғылықты жері немесе негізгі қызмет орны болған елдің құқығы саналады» деп көрсетілген. Сонымен қатар РФ АК 1211-бабының 3-тармағына сәйкес, «шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар, орындауды жүзеге асыратын тарап ретінде, егер заңнан, шарт ережелерінен, мәнінен немесе істің жиынтықты мән-жайынан өзгеше көзделмесе, ақшалай талапты беріп қаржыландыру шартында қаржы агенті танылады» [12]. Яғни шарт тараптарының қолдануға тиісті құқық туралы келісімі болмаған кезде ол шартқа фактор (қаржы агенті) елінің құқығы қолданылады.

Ал қазақстандық заңнамада факторинг шарты бойынша шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар, орындауды жүзеге асыратын тарап мүлде көрсетілмеген, шарттағы қай тараптың орындауы шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар, ол белгісіз. Негізінен, ҚР АК 1113-бабының 1-тармағында бірқатар міндеттемелерге тараптардың келісімі болмаған кезде шартқа қолданылатын құқық қарастырылған, бірақ сол тізімде факторинг енгізілмеген.

Берілген мәселені шешудің ең дұрыс жолы – факторинг шартының мәнін қарастырған жөн. Факторинг шартының мақсатын – несиелеу, делдалдық қызмет көрсету, цессия не мүліктік құқықтарды сатып алу-сату деп анықтауға болмайды. Факторинг шартының негізгі мақсаты – қаржылық қызметтер көрсету, атап айтқанда, несие берушінің дебиторлық берешегін басқару бойынша қызметтер көрсету болып табылады.

Осыған байланысты факторинг шартының мазмұны үшін шешуші маңызы бар, орындауды тек фактор ғана жүзеге асырады және фактордың негізгі қызмет орны бар, елдің құқығы қолданылуы тиіс деп санаймыз.

Факторинг шартына қатысты коллизиялық мәселені шешу кезінде келесі жайтқа назар аудару қажет. Факторинг шартының құрылымының ажырамас бөлігі талап ету құқығын беру болып табылады. Цессия нәтижесінде борышкер мен фактор арасында құқықтық байланыс орнатылады. Осылайша, екі параллельді құқықтық қатынас туындайды: несие беруші мен фактор арасында және фактор мен борышкер арасында.

Осы орайда, борышкер мен фактор мүдделерін бірдей қорғау қажеттілігі туындайды, себебі борышкер несие берушімен шарт жасаса отырып, осы шартқа *lex voluntatis* немесе коллизиялық нормалар негізінде анықталатын құқықтың қолданылуын күтеді, ал фактор шарттың мазмұны үшін шешуші маңызы бар, орындауды жүзеге асыратын тарап ретінде өзінің негізгі қызмет ету орны бар елдің құқығын қолданылуын күтеді.

Берілген мәселенің ең тиімді шешімі БҰҰ Конвенциясының 28-30 баптары мен Ресей Федерациясы азаматтық кодексінің 1215-бабында табылған, олар фактор мен несие беруші және фактор мен борышкер арасындағы қатынастарды реттеу үшін жеке бөлек құқықтық режим бекітеді.

Осы аталған құқықтық актілер негізінде келесідей қорытындыға келуге болады: фактор мен несие беруші арасында қолдануға тиісті құқық туралы келісімі болмаған кезде, фактордың негізгі қызмет орны болған елдің құқығы: факторинг шартына түсіндіру; тараптардың құқықтары мен міндеттері; факторинг шартының фактормен және несие берушімен орындалуы туралы; факторинг шартының фактормен, несие берушімен орындамаудың немесе тиісінше орындамаудың салдары; факторинг шартының тоқтатылуы; факторинг шарты жарамсыздығының негіздері мен салдарын; факторинг шартына байланысты талаптарды беру мен қарыз аудару секілді мәселелерді шешу үшін қолдануы тиіс [13].

Ал талапты берудің мүмкіндігі; фактор мен борышкер арасындағы қатынастарды реттеу; берілген талап бойынша фактордың борышкерге талап қою шарттары; борышкердің міндеттемені тиісінше орындау шарттары талап ету құқығы қай шарт негізінде пайда болса, сол шартқа қолданылуға тиісті құқықпен анықталуы керек [13].

Өз кезегінде, ҚР АК 1115-бабы «шартқа қолданылатын құқық, оның ішінде шартқа байланысты талаптарды беру мен қарыз аударуды қамтиды» деп бекітеді. Факторинг шартының сипаттаушы белгісі талап ету құқығын беру болып табылады, сондықтан бір шарт негізінде талап ету құқығы пайда болып, ол факторинг шарты бойынша берілсе, факторинг шарты сол шарт құқығымен реттелуі тиіс. Бірақ аталған норма коллизиялық мәселені шешу үшін жеткіліксіз.

Сондықтан ҚР Азаматтық кодексінің халықаралық стандарттарға жақындата отырып, халықаралық факторинг қатынастарын реттеуде БҰҰ Конвенциясы мен РФ АҚ-нен үлгі алып, қолданылуға тиісті құқық туралы коллизиялық нормаларды жетілдіру қажет деп санаймыз.

Халықаралық факторинг қолайлы қаржы құралы бола отырып, әлемде кеңінен таралған. Коммерциялық кәсіпорындар арасындағы қазіргі халықаралық сауда бір немесе екі тарап үшін де тәуекел элементін қамтиды. Егер тауар (не қызмет) беруші өз сатып алушысына төлем төлеуге белгілі бір уақыт кезеңінде коммерциялық несие беретін болса, тәуекел қаупі туындауы мүмкін. Тәуекел етудің мұндай түрі көбіне іскерлік кәсіпорынның тиімді қызмет етуіне үлкен қауіп туғызады.

Тауар берушінің несиелік тәуекелі, әсіресе тауарлардың экспортқа жеткізілімі кезінде арта түседі. Бұл шетелдік клиенттердің төлем қабілеттілігін бағалауда аса үлкен қиындықтармен, құжат және тауар айналымының аса ұзақ мерзімімен, яғни коммерциялық несие берудің күрделілігімен, импортер мемлекеттің саяси және экономикалық тұрақсыздығымен байланысты болады. Осының барлығына, шетел валютасына қатысты ұлттық валюта курсының өзгеруімен байланысты валюталық тәуекел де қосылады [14].

Халықаралық факторингті қолдана отырып, сауда кәсіпорындары берілген тәуекел түрін факторингтік компанияға артады немесе оны азайтады. Осылайша, халықаралық факторинг – бұл ағымдағы қаржыландыру үшін клиенттің белгілі мерзімге өз борыштарын сатуы және оны факторингтік компанияның сатып алуы. Бұл ерекше мәміле, онда бір тарап (қаржы агенті, фактор) екінші тарапқа (клиентке) қаржы құралдарын *клиенттің (несие берушінің) үшінші тұлғаға (борышкерге) қатысты ақшалай талабын бергені үшін* береді немесе беруге міндеттенеді. Міндеттеме клиенттің үшінші тұлғаға (борышкерге) тауар беру, жұмыс орындау немесе қызмет көрсетуінен туындайды.

Мұндай өсудің басты себебі мен халықаралық факторингтің маңызды артықшылығы – ол сатып алушымен есеп айырысу мерзімін күтпей-ақ тұтынушыға жеткізген тауары үшін төлемді фактордан бірден ала алады. Сондай-ақ халықаралық факторингті пайдалана отырып, тауар беруші сатып алушыдан төлемді өндіріп

алумен, экспорттық операциялар бойынша есеп жүргізумен, маркетинг жүргізумен, кәсіпорынның даму стратегиясын анықтау мен өнім өткізудің жаңа нарықтарын игерумен байланысты бірқатар үлкен шығындардан құтыла алады [14].

Әлемдік тәжірибедегі халықаралық факторингтің және де оны Қазақстан Республикасында қолдану кезіндегі ерекшеліктері:

1. Фактор тек экономикалық емес, саяси және геофизикалық тәуекелдерге анализ жасайды.

2. Халықаралық факторинг операциялары халықаралық заңнамамен, халықаралық факторингтік операцияларды жүргізу ережелері мен іскерлік айналымдағы әдет-ғұрыптармен реттеледі.

3. Берешектің бар болуын растайтын құжаттар ретінде шот-фактуралар (инвойстар), сондай-ақ тауар-көлік тіркеме қағаздары, өнімді өткізу-қабылдау актілері және халықаралық тәжірибеде осыған ұқсас операцияларға қойылатын талаптарға сәйкес, халықаралық факторингті өткізу үшін қажетті өзге де құжаттар болып табылады.

4. Фактор тәуекелдерін азайту мақсатында халықаралық факторингтік операцияны жүргізу кезінде банк, әдетте, факторингтік мәмілені жасаған кезде мүлік кепілі, басқа экспорттық шарттар бойынша ақшалай түсім алу құқығының кепілі, үшінші тұлғалардың кепілдігі немесе кепіл болушылығы түрінде несиені қамтамасыз етуді талап етеді.

5. Банк-фактор нақты және потенциалды төлеушілердің саяси, экономикалық және мемлекеттік тәуекелдерінің салыстырмалы анализін және мониторингін жүргізеді.

6. Банк-фактор төлеушінің қаржылық жағдайын, оның несиесі және төлем қабілеттілігін анализдеу үшін қол жетімді сенімді ақпаратты пайдаланады.

Одан басқа халықаралық факторинг операцияларын жүзеге асыру кезінде, факторингтік компания экспорттермен жұмыс жасай отырып, көбіне импортер елінің факторингтік компаниясымен шарт жасасады және оған өз жұмысының бөлігін береді, өз кезегінде жұмыстың бір бөлігін осы шетелдік факторингтік компанияның тапсырмасы бойынша атқарады. Мұндай қарама-қарсы факторинг екі жақты немесе екі факторлы деп аталады.

Факторингтің осы түрінің артықшылығы – импортерларға қызмет көрсетуші факторингтік

компанияның әр қайсысы үшін борыштар сыртқы емес, ішкі болып табылады, ол импортердың несиесіне қабілеттілігін анықтау, тәуекелді сақтандыру, борыш талаптарын инкассациялау жұмысын жеңілдетеді.

Халықаралық факторинг көрнекті клиентурасы, елеулі төлемді кейінге қалдырулары және жеткіліксіз қолма-қол ақшасы бар аса ірі фирма-экспортерлар үшін өте тиімді. Берілген кәсіпорындар факторингтік қызмет көрсетуден келесідей артықшылықтарға ие болады:

- 1) төлем төлемеу қаупінен босату;
- 2) борыш талаптары портфелін алдын ала іске асыру;
- 3) баланс құрылымын жеңілдету;
- 4) клиенттерге қойылатын талаптарды инкассациялау мерзімінің қысқартылуы;
- 5) бухгалтерлік, әкімшілік және басқа шығындарға үнемдеу [14].

Халықаралық факторингті қолдану кезінде, кәсіпорын алатын жоғарыда аталған барлық артықшылықтар капитал айналымын жеделдетуге, айналым шығындарын төмендетуге, экспортер-фирмалардың экспансиясын кеңейтуге және олардың табыстарын ұлғайтуға көмектеседі және бұл мәміленің осы түрінің жоғары экономикалық тиімділігін дәлелдейді.

Халықаралық факторинг шарты тауар беруші мен борышкер арасындағы шарттың орындалу мерзімінің кез келген кезеңінде жасалуы мүмкін. Тауар беруші талап ету құқығын борышкерге тауарды жеткізгеннен (жұмыс орындаудан, қызмет көрсетуден) кейін бірден, не белгілі бір уақыт кезеңі өткеннен кейін бере алады. Белгілі бір уақыт кезеңі ішінде туындайтын талаптарды тұрақты түрде беруді көздейтін «негіздемелік» факторинг шартын жасасқан жағдайда, тауар беруші факторға шартта көзделген мерзімде талап ету құқығын береді. Берілген Конвенция шегінде халықаралық факторинг шартының пәні – төлем мерзімі келген ақшалай талап та, болашақта туындайтын ақша алу құқығы да болуы мүмкін.

Әлемдік тәжірибеде халықаралық факторинг операцияларын алғаш рет XX ғасырдың 50-жылдарында Bank of America, First national bank of Boston, сондай-ақ Trust company of Georgia сияқты америкалық банктер қолдана бастаған. Алайда ресми түрде олар АҚШ-та тек 1963 жылы үкіметтік ұйым – ақша айналымының бақылаушысы – халықаралық факторингтік

операциялар банкілік қызметтің заңды түрін білдіреді деген шешім қабылдаған кезде танылды [14].

Қазіргі таңда факторингтің әлемдік нарығында Еуропа көшбасшы болып табылады, оның үлесі 2011 жылы 63% құрады. Екінші нарық-көшбасшы Азия болып табылады (19%). Солтүстік және Латын Америкасы нарығы Азия нарығына кішкене ғана жол береді және 13% құрайды. Ең кіші әлем нарықтары Австралия (3%) мен Африка (2%) нарықтары болып табылады [13].

Әлемдік тәжірибе халықаралық факторинг қызметін ірі қаржы компаниялары немесе банктер құратын мамандандырылған факторингтік фирмалар көрсететінін дәлелдейді.

Ішкі факторинг операциялары факторинг қызметінің жалпы әлемдік көлемінің шамамен 93% құрайтынына қарамастан, 2000 жылдан бастап әлемдік экономикада халықаралық факторингтің өсу тенденциясы орын алып келеді (1999 жылы көрсетілетін факторинг қызметінің жалпы көлемінің 25,1%-ын, 2000 жылы бұл көрсеткіш 34,3%-ды құрады) [15].

Бұл үрдіс халықаралық деңгейде мәмілелерді жасау кезіндегі тәуекелдердің артуымен байланысты, ал экспортталатын өнімнің тауар берушілері оны азайтуға немесе толығымен (несиеден басқа тауар берушіге шетелдік серіктестер, шетелдегі бизнестің шарттары туралы ақпаратты табыс ететін, консультациялық қызметтер көрсететін, экспорттық құжаттаманы әзірлейтін және экспорттық мәмілелер бойынша бухгалтерлік есеп жүргізумен айналысатын) факторингтік компанияға жүктеуге тырысады.

Қазақстан Республикасында ішкі факторинг операциялары басым, ал халықаралық факторинг қызметтерін аз ғана банктер көрсетеді. Оның негізгі себептеріне – кәсіпкерлердің факторингке деген сенімсіздігі, факторинг жайында ақпараттың жеткіліксіздігі, факторингтің жоғары тәуекелді болуы және банктердің факторинг қызметін көрсетуде белсенділік танытпауы, мемлекет тарапынан жеткілікті реттеудің болмауы жатады [4].

Қорыта келгенде, халықаралық факторинг – бұл сыртқы сауданы қаржыландырудың тиімді, қолайлы механизмі. Қазақстанда сыртқы экономикалық қызметтегі факторингтік қызмет көрсету енді ғана дами бастады және оның келешекте кеңінен таралу перспективасы бар.

Әдебиеттер

1 Международное частное право: Учебник / Л. П. Ануфриева, К.А. Бекашев, Г. К. Дмитриева и др.; Отв. ред. Г. К. Дмитриева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2004. – 688 с.

2 Лопатина Д.А. Международный факторинг как инструмент финансирования: основы правовой регламентации // Банковское право. 2009, №1 <http://www.lawmix.ru/bux/32633>

3 <http://www.fci.nl/about-fci/annual-review>

4 <http://1factoring.kz/useful-information>

5 Оразымбетов А. Фактор риска. Факторинг мог бы получить большее развитие в Казахстане // «КУРСИВЪ – бизнес новости Казахстана» 16.06.2011 <http://www.kursiv.kz/1195211361-faktor-riska.html>

6 UNIDROIT Convention on International Factoring (Ottawa, 28 May 1988) <http://www.unidroit.org/English/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm>

7 Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договоры о займе, банковском кредите и факторинге. Договоры, направленные на создание коллективных образований. Книга пятая. Том 1, 2006.

<http://all-books.biz/pravo-grajdanskoe/mejdunarodnyiy-factoring4577.html>

8 <http://www.tks.ru/jur/0010000007>

9 Ануфриева Л.П. Международное частное право. Том 2. Издательство БЕК, Москва, 2000.

10 United Nations convention on the assignment of receivables in international trade (New York, 2001)

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;>

11 Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Ерекше бөлім) 01. 07.1999 ж. №409-І (27.04.2012 берілген өзгерістер және толықтырулармен)

http://adilet.minjust.kz/kaz/docs/K990000409_

12 Ресей Федерациясының Азаматтық кодексі (үшінші бөлім) 26.11.2001 ж. (02.10.2012 берілген өзгерістер және толықтырулармен)

<http://www.consultant.ru/popular/gkrf3/>

13 Газдюк Н. Коллизионный способ регулирования договора международного факторинга в Республике Беларусь // Журнал международного права и международных отношений. 2007, №4 <http://www.evolutio.info/content/view/1234/232/>

14 Иваш И.И. Факторинговые операции: сущность и особенности проведения в Республике Беларусь. Методическое пособие (на правах рукописи). – Минск, 2005.

15 Левкович А.П. Факторинг. Учебное пособие. Мн.: БГЭУ, 2005, С.56

16 <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part1/>

References

1 Secretum International: Lex: Textbook / LP Anufrieva, KA Bekyashev, GK Dmitrieva, etc, Ed. Ed. GK Dmitrieva. – 2 ed., D.nus et adde. – М.: TC Welby, Academy of prospectus erat, 2004. – 688 p.

2 Lopatin DA International factoring quasi imperdiet, sem tétigit: basic legalis regulandam / / FRETUS. 2009, № 1. <http://www.lawmix.ru/bux/32633>

3 <http://www.fci.nl/about-fci/annual-review>

4 <http://1factoring.kz/useful-information>

5 Orazymbetov A. Periculum factor. Factoring posset impetro magis development in Kazakhstan // «Kursiv – Business Kazakhstan» 16/06/2011

<http://www.kursiv.kz/1195211361-faktor-riska.html>

6 UNIDROIT Convention in International Factoring (Ottawa, XXVIII May MCMLXXXVIII) <http://www.unidroit.org/English/conventions/1988factoring/1988factoring-e.htm>

7 MI Braginsky, V. Vitryansky. Contractibus quasi pro mutuo, cum ripa et in laude et factoring. Conventiones situatur ad creationem collectivum rerum. Libro Quinque. Volume I, MMVI.

8 <http://all-books.biz/pravo-grajdanskoe/mejdunarodnyiy-factoring4577.html>

<http://www.tks.ru/jur/0010000007>

9 Anufrieva LP Secretum gentium fas. Volume II. Beck Publisher Moscoviae, MM.

10 Gentium Coniunctarum convencionis, in assignationem receivables in international commercia (Lipsiae, MMI)

<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;>

11 Kazakhstan Respublikasynuң Azamattıq Kodeksi (Erekshe belim) 07,1999 g. № CDIX-I (04/27/2012 berilgen özgerister myeon tolyktyrularmen)

[http://adilet.minjust.kz/kaz/docs/K990000409_12_Friendly_par_Federatsiyasynun_Azamattyk_kodeksi_\(yshinshi_bolim\)_26.11.2001zh._\(10/02/2012_berilgen_ozgerister_myeon_tolyqtyrularmen\)](http://adilet.minjust.kz/kaz/docs/K990000409_12_Friendly_par_Federatsiyasynun_Azamattyk_kodeksi_(yshinshi_bolim)_26.11.2001zh._(10/02/2012_berilgen_ozgerister_myeon_tolyqtyrularmen))

<http://www.consultant.ru/popular/gkrf3/>

13 Gazdyuk N. ARIETATIO modum statuere international factoring convenientiam in Republica, de Belarus // Acta International Legis et International Relations. MMVII, № IV

<http://www.evolution.info/content/view/1234/232/>

14 Ivashov II Factoring: a natura et habitudinem, Reipublicae Belarus. Toolkit (manuscript). – Minscum, MMV.

15 Levkovich AP Factoring. Textbook. Pl.: BSEU, MMV, p.56

16 <http://raexpert.ru/researches/factoring/factoring/part1>

А.З. Амангалиева

Особенности правового регулирования международного факторинга

В данной статье автор рассматривает источники правового регулирования международного факторинга. Также автором рассматриваются особенности международного факторинга, его преимущества и дальнейшее развитие в Республике Казахстан.

Ключевые слова: факторинг, международный факторинг, договор факторинга.

A.Z. Amangaliyeva

Peculiarities of legal regulation of the international factoring

In this article, the author examines the sources of legal regulation of international factoring. The author also considers features of the international factoring, its benefits and further development in the Republic of Kazakhstan.

Keywords: factoring, international factoring, factoring agreement.