

## О НЕКОТОРЫХ ВИДАХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ДОГОВОРОВ

В данной статье мы предлагаем рассмотреть два вида инвестиционных договоров: лизинга и факторинга.

Договор лизинга. Важной договорно-правовой формой инвестиций является финансовый лизинг. Лизинг заключается с лизингодателем, чья коммерческая деятельность по финансированию лизинга оборудования осуществляется на коммерческих началах и, кроме того, на профессиональной основе. В этом заключается его отличие от соглашений о разделе продукции, одним из контрагентов которого выступает само государство. Договор финансового лизинга как разновидность финансовой аренды возник благодаря существованию потребности у сторон распределять между собой бремя налогов и расходов по эксплуатации имущества. При этом отношения с государством по уплате налогов и иных платежей не предполагалось затрагивать вовсе. Эти обязательства исполнялись сторонами в полном объеме, лишь распределение бремени несения расходов по исполнению таких обязательств регулировалось в договорном порядке<sup>1</sup>.

В международной практике начало широкого использования лизинга относится к 1960-70 гг. К 1995 г. на долю международного лизинга приходилось: в европейских странах – 15-17% общего объема инвестиций (в Англии – до 30%). Объем лизинговых договоров в США в 1995 г. достиг 130, в Европе – 123,5 млрд. долл. США. По подсчетам экономистов лизинг дает экономию средств за весь срок использования оборудования в 10% по сравнению с обычным кредитом и в 14% – по сравнению с использованием собственных средств<sup>2</sup>.

Договор лизинга можно рассматривать как правовое средство, позволяющее стороне участвовать в расходах по эксплуатации переданного в аренду имущества и претендовать соответственно на определенную часть прибыли, полученной в результате использования этого имущества. Другими словами, договор лизинга следует рассматривать как договорную форму инвестиций, а арендодателя (лизингодателя) считать инвестором, вкладывающим свои средства в реальное производство.

По мнению С.П.Мороз, договор лизинга характеризуется следующими особенностями: право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизингополучателю, если иное не предусмотрено договором: лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях; лизинговое имущество приобретает лизингодателем у продавца только при условии передачи его в лизинг лизингополучателю; сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки; периодические платежи, подлежащие уплате в соответствии с договором могут быть рассчитаны с учетом амортизации всей или существенной части стоимости имущества на момент заключения договора; в договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении или до истечения срока договора; лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за выполнение продавцом требований, вытекающих из договора купли-продажи, кроме случаев, когда право выбора продавца лежит на лизингодателе (в этом случае лизингополучатель вправе по своему выбору предъявлять требования, вытекающие из договора купли-продажи как непосредственно продавцу

<sup>1</sup> См. подробнее: Васильев Н.М., Катырин С.Я., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. – М.: ДЕКА, 1999.

<sup>2</sup> Синько В., Черноусов Е. Ипотека в сфере недвижимости // Экономист. – 1998. – №8.

имущества, так и лизингодателю, которые несут солидарную ответственность)<sup>3</sup>.

Наиболее точно понятие лизинга содержится в трактовке группы Всемирного банка: "Лизинг – это контрактные взаимоотношения между двумя сторонами, которые позволяют одной из сторон в обмен на оговоренные периодические платежи использовать оборудование, другие материальные ценности. Юридически оформленный владелец имущества больше полагается на способность пользователя этого имущества получать от его использования достаточный поток наличности, для того чтобы осуществлять лизинговые платежи, а не на кредитную историю, состав активов или капитальную базу".

Договор финансового лизинга получил широкое применение как нетрадиционный способ финансирования коммерческой деятельности в практике международной торговли. Конвенция УНИДРУА о международном финансовом лизинге, подписанная в Оттаве 28 сентября 1998 г., направлена на унификацию правового регулирования международного финансового лизинга.

Конвенция УНИДРУА содержит четкое определение финансового лизинга, его основных признаков. Согласно Конвенции финансовый лизинг – это такая сделка, в которой одна сторона (лизингодатель) по указанию (спецификации) другой стороны (лизингополучателя) заключает договор поставки с третьей стороной (поставщиком), по которому лизингодатель приобретает комплектное оборудование, средства производства или иное оборудование на условиях, одобренных лизингополучателем, и заключает договор лизинга с лизингополучателем, предоставляя ему право пользования оборудованием за выплату периодических платежей. Эти платежи рассчитываются с учетом амортизации всей или значительной части оборудования<sup>4</sup>.

В настоящее время широко применяется вложение капитала (инвестиции) в движимые вещи, в качестве которых могут выступать такие материальные ценности, как оборудование, транспортные средства. Например, УНИДРУА разработал проект Конвенции, регулирующей вопросы международно-правовой защиты интересов сторон в договоре лизинга на дорогостоящее мобильное оборудование, и проект дополнительного протокола по вопросам, связанным с особенностями лизинга авиационного оборудования.

В Республике Узбекистан, принятый Закон "О лизинге"<sup>5</sup> предусматривает разработку механизма увеличения инвестиций в средства производства на основе операций лизинга. Он регулирует как иностранные, так и отечественные инвестиции, причем касающиеся не только иностранных лиц на отечественном лизинговом рынке, но также и отечественных лизингодателей – физических и юридических лиц, которые осуществляют деятельность на зарубежных рынках и чей личный статус определяется по законам Республики Узбекистан.

Закон "О лизинге" разграничивает отношения по лизингу на внутренние и международные. Это следует из определения форм, типов и видов лизинга, регулируемых данным Законом. Примечательно, что он не определяет международный лизинг как одну из форм иностранных инвестиций. Это подтверждается и Законом об иностранных инвестициях. В числе прямых иностранных инвестиций названо осуществление на территории Республики Узбекистан иностранным инвестором как арендодателем финансовой аренды (лизинга) оборудования.

Трактовка международного лизинга в Законе о лизинге соответствует общепринятому пониманию, которое содержится в международных договорах о взаимных гарантиях и защите иностранных инвестиций. В то же время Закон об иностранных инвестициях сужает понимание лизинга как правовой формы инвестиций, во-первых, до отношений только с иностранным лизингодателем, а во-вторых, до отдельных лизинговых операций.

<sup>3</sup> Мороз С.П. Инвестиционное право: Учебное пособие. - 2-е изд. – Алматы: Юрист, 2004. – С.139,144.

<sup>4</sup> Вознесенская Н.Н. Иностранные инвестиции: Россия и мировой опыт (сравнительно-правовой комментарий). – М.: Инфра-М., 2002. – С. 28-29.

<sup>5</sup> Ведомости палат Олий Мажлиса Республики Узбекистан. - 1999. - №5. - Ст. 108.

По мнению Н.Г. Дорониной, в Законе об иностранных инвестициях правильнее было бы говорить о более общей категории – договорных формах прямых инвестиций, к которым относится также и договор международного финансового лизинга. В любом случае, однако, стоимость и разновидность оборудования как объекта лизинговой операции вряд ли могут рассматриваться как признаки, определяющие характер возникающих при этом отношений.

Лизинг представляет собой особый вид договора, согласно которому лизингодатель инвестирует временно свободные или привлеченные финансовые средства для приобретения в собственность имущества, обусловленного договором, у определенного продавца и предоставляет его (имущество) лизингополучателю за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Лизинг в инвестиционной сфере имеет определенное сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования, но, наряду с этим обладает присущими только ему особенностями:

- лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;
- собственность на предмет лизинга сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель приобретает его лишь во временное пользование;
- по истечении срока договора лизингополучатель может в зависимости от достигнутого соглашения приобрести лизинговое имущество по согласованной цене (остаточной стоимости имущества); продлить лизинговый договор на прежних или измененных условиях; вернуть оборудование владельцу по истечении срока договора.

Договор факторинга.

Возможность получения необходимого объема денежных средств существенным образом стимулирует финансовое состояние хозяйствующих субъектов. При этом, внешнее финансирование особо актуально в условиях временного отсутствия необходимых денежных ресурсов у компании. Привлечение же иностранного капитала в целях активизации международной торговли крайне важно в современных условиях глобализации и интеграции финансовых рынков.

По мнению А.С. Скаридова, содержание института факторинга преследует цель установления тесных и устойчивых хозяйственных отношений сторон на предусматриваемый договорный период, определенного их интегрирования в процессе осуществления коммерческих операций, облегчающего осуществление предпринимательской деятельности на рынке<sup>6</sup>.

Естественно, что оказание подобных благоприятных "финансовых интервенций" наиболее оправданно со стороны такого лица, которое в последующем должно получить оплату за реализуемые товары или услуги. Такие деловые отношения, применение которых в деловой практике очевидно необходимо, а иногда даже неизбежно для нормального функционирования бизнеса, и определяют в общих чертах финансовую природу услуг, получивших название "факторинг".

Объективно следует признать, что в деловой практике нередки случаи, когда продавец нуждается в оборотных средствах, например для закупки сырья, комплектующих, оплаты налогов, обязательных платежей и прочих расходов. Таким образом, в указанных ситуациях целесообразно прибегнуть к задействованию исследуемых отношений для привлечения необходимых финансовых активов.

Помимо этого, ценность факторинга очевидна и в деятельности крупных кредиторов, коими выступают естественные монополии (железные дороги, судовладельцы, оптовые фирмы и т.п.), постоянно имеющих дело с большим числом должников. Весьма целесообразно применение института факторинга и в деятельности нефтеперерабатывающей и пищевой промышленности, характеризующихся высоким

---

<sup>6</sup> Скаридов А.С. Международное частное право. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – С. 142.

индексом соотношения дебиторской задолженности к объему отгружаемой продукции<sup>7</sup>.

Подобные компании могут сократить затраты по получению платежей от дебиторов, передав соответствующие требования специализированному субъекту за комиссионное или иное вознаграждение<sup>8</sup>. Иными словами, факторинг позволяет за счет более длинных отсрочек "уводить" покупателей у конкурентов, а за счет высокой скорости обращения денег обеспечивать расширение объемов производства или закупки.

Таким образом, факторинг представляет собой совокупность услуг, оказываемых в сфере кредитования поставщика под обеспечение товаром. В силу этого факторинг можно рассматривать как взаимосвязанную систему услуг, отсюда очевидно, что оплата за них "оптом" оказывается значительно дешевле, чем за каждую финансовую услугу в отдельности. Так, к примеру, страховые компании развитых стран только за страхование кредитных рисков берут не менее 4% от суммы сделки, а это больше, чем средняя комиссия при факторинге<sup>9</sup>.

Данное обстоятельство служит еще одним дополнительным аргументом в пользу экономической целесообразности применения института факторинга наряду с иными механизмами финансирования хозяйственной деятельности для ее субъектов.

Обозначив общие моменты факторинговых отношений, рассмотрим непосредственно схему такого типа финансирования. Начальной стадией здесь выступает поставка клиентом товара (оказание услуги) на условиях отсрочки платежа. После отгрузки дебитору клиент направляет фактору накладную и получает<sup>10</sup> значительную часть от суммы поставки (как показывает практика многих ведущих зарубежных компаний, данная сумма составляет зачастую до 90% всех необходимых финансовых средств) в форме аванса, не дожидаясь платежа от покупателя. Так происходит уступка фактору права требования долга по поставке. Далее остатки средств (за вычетом комиссии фактора) зачисляются на расчетный счет клиента по мере их фактической оплаты покупателем.

Таким образом, поставщик получает возможность планировать свои финансовые потоки вне зависимости от платежной дисциплины покупателей, будучи уверенным в безусловном поступлении средств из банка против акцептованных товарно-транспортных документов по поставкам с отсрочками платежа. Причем, зачастую торговый оборот поставщика ограничивается лишь за счет того, что покупатель не в состоянии оплатить большой объем закупки, не имея для этого достаточных оборотных средств, а поставщик, соответственно, не имеет оборотных средств, необходимых для предоставления или увеличения товарного кредита покупателю<sup>11</sup>.

Подобная форма факторинга позволяет поставщику предложить своим покупателям товарный кредит, ограниченный лишь сбытовыми возможностями покупателя.

Рассматриваемый все это время внутренний факторинг, при котором стороны договора купли-продажи, а также факторинговая компания находятся в одной и той же стране, следуют отличать от международного.

Значимость факторинга в международной торговле весьма велика, поскольку в деловых отношениях между иностранными контрагентами зачастую возникают ситуации противоречия между экономическими потребностями сторон и юридической основой их

---

<sup>7</sup> К примеру, в РФ обозначенный коэффициент составляет 11 и 33% для указанных отраслей промышленности. Василенко А.В. Факторинг как долгосрочная программа финансирования оборотного капитала // Экономический вестник УГНТУ. – 2001. – С.12.

<sup>8</sup> См. подробнее: О неизвестном факторинге и известном договоре финансирования под уступку денежного требования // Финансовый менеджмент. – 2001. – №1. – С.26.

<sup>9</sup> Соколова Н. Факторинг в режиме "реверс" // Предприниматель Петербурга. – 2005. – №15. – 18 апреля.

<sup>10</sup> В зависимости от выбора факторингового продукта, предоставляемого фактором поступления денежных средств, может быть осуществлено в день поставки, по графику, в последний день отсрочки (факторинг-гарант) и пр.

<sup>11</sup> Мурашова М.С. Факторинг – готовое решение для роста продаж // Развитие бизнеса. – 1999. – 13 декабря.

взаимоотношений. В частности, отгрузка товара по международной купле-продаже произведена, а платеж за него производится покупателем товара спустя известный промежуток времени, причем нередко значительный. Денежные требования продавцов, подрядчиков, перевозчиков, страховщиков и страхователей и т.д. хотя и имеют в принципе имущественную ценность, но в силу договорных условий с партнерами не могут быть реализованы в момент исполнения ими своих обязательств, поскольку "заморожены" до определенного срока.

Однако, как справедливо замечает Л.П. Ануфриева: "можно предположить, что соответствующие "замороженные" требования имеют потребительский спрос и могут стать предметом предпринимательской сделки между другими лицами, если одно из них обладает свободными денежными средствами, а другая сторона идет на уменьшение своих поступлений по сделке за счет выплаты комиссионного вознаграждения первому лицу за покупку его будущего требования к соответствующему должнику"<sup>12</sup>. Исходя из этого, в условиях динамики мирохозяйственных процессов институт международного факторинга служит востребованным механизмом финансирования участников внешнеэкономической деятельности.

Изучим основные правовые критерии международного факторинга.

Операция международного факторинга представляет собой многостороннее правоотношение, в котором участвуют:

- кредитор, которым является экспортер – поставщик товаров, услуг;
- должник-импортер – покупатель товаров, или же заказчик услуг;
- фактор, в роли которого выступает банк или специализированная факторинговая организация, приобретающая право требования.

Несмотря на то, что операция международного факторинга включает в себя трех субъектов, сторонами по договору факторинга являются лишь поставщик и фактор. Должник же, участвуя в данной операции, не участвует в договоре и в принципе не может повлиять на его содержание. Это объясняется тем, что должнику не имеет значения кому именно исполнять свое обязательство, поскольку оно не носит личного характера<sup>13</sup>.

Сам же международный характер договора факторинга следует из факта нахождения в разных государствах поставщика и фактора. Однако и случае, если они оба являются субъектами одного государства, а покупатель – субъектом другого государства, факторинг признается международным.

При экспорте продукции значительно возрастает кредитный риск экспортера (вследствие трудностей оценки кредитоспособности потенциальных иностранных клиентов; предоставления коммерческого кредита на более длительный срок, с учетом времени, необходимого для доставки товаров на иностранные рынки; а также из-за таких факторов, как политическая нестабильность в стране импортера, низкий уровень ее экономического развития и т.д.).

В связи с увеличением степени риска факторинговая компания предъявляет к экспортеру более жесткие требования, чем к поставщикам на внутреннем рынке. При обслуживании экспортера факторинговая компания, как правило, заключает договор с факторинговой компанией страны – импортера и передает ей часть объема работ<sup>14</sup>.

Положительным моментом в сфере международных факторинговых отношений может выступить такая ситуация, когда предприятие-импортер, получает возможность погасить обязательства по внешнеэкономическому контракту по более выгодному курсу и одновременно импортировать в страну большее количество товаров<sup>15</sup>. Однако такие

<sup>12</sup> Ануфриева Л.П. Международное частное право. - Т. 2. – М.: БЕК, 2000. – С. 315.

<sup>13</sup> Тынель А., Функ Я., Хвалей В. Курс международного торгового права. – Минск: Амалфея, 2000. – С. 412, 413.

<sup>14</sup> Головин А., Ивлев В., Попова Т. Технология международных факторинговых операций // Банковские технологии. – 1996. – №3.

<sup>15</sup> <http://www.gaap.ru>

благоприятные курсовые разницы вовсе не обязательны, а наоборот содержит в себе валютные риски – опасность потерь в связи с изменением курса иностранной валюты по отношению к национальной.

В итоге можно выделить следующие ключевые преимущества и особенности фактору факторингового сервиса.

В первую очередь, при задействовании таких механизмов компании получают возможность исключить риски, связанные с поставкой товаров в кредит:

- риск неоплаты товара;
- риск потери ликвидности (риск неполучения платежа от покупателя в срок);
- процентный риск (риск резкого изменения рыночной стоимости денежных ресурсов).

Далее применение факторинга позволяет производить эффективное управление дебиторской задолженности, которое проявляется в проверке платежной дисциплины и деловой репутации действующих и потенциальных покупателей; осуществлении постоянного мониторинга состояния задолженности; регулярном планировании лимитов финансирования на дебиторов (рекомендуемые лимиты отгрузок)<sup>16</sup>.

Помимо этого, у поставщика, начинающего работу с факторинговой компанией, обеспечивается специальным независимым контролером, цель которого свести потери от продаж в кредит к минимальным показателям. Соответственно независимый контроль за состоянием дебиторской задолженности позволяет клиенту сосредоточиться на производстве и реализации продукции.

Все это убедительно свидетельствует о значимости института факторинга в условиях мировой рыночной экономики и необходимости его внедрения в деловую практику Узбекистана. Международные факторинговые отношения служат одним из наиболее эффективных инструментов получения необходимых финансовых средств для национальных участников внешнеэкономической деятельности, в силу чего данный институт требует унифицированного правового регулирования и отлаженного механизма реализации на практике.

В условиях развивающейся интернационализации операций по факторингу, в результате которой многие факторинговые компании стали специализироваться на отдельных видах данной сферы деятельности, отсутствие должной национальной регламентации и существенные расхождения в содержании исследуемого института и практики его применения в большинстве стран стимулировало разработку конвенционных норм. В результате, рост объемов факторингового рынка сопровождался развитием законодательной базы, как на национальном, так и на международном уровне.

Необходимость в такой унификации регулирования факторинговой деятельности привела к созыву в г. Оттаве в 1988г. дипломатической конференции по принятию проектов Конвенций "О международном факторинге" и "О международном финансовом лизинге", которые были подготовлены Международным институтом унификации частного права УНИДРУА<sup>17</sup>.

Соответственно, основным документом в сфере регулирования исследуемых отношений, явилась Конвенция УНИДРУА "О международном факторинге" (UNIDROIT Convention on International Factoring), подписанная 28 мая 1988г. в которой содержатся унифицированные материально-правовые нормы, регулирующие международные факторинговые операции и обеспечивающие баланс интересов всех их участников.

Многие специалисты в области международного частного права отмечают, что в рассматриваемой Конвенции "удалось не только дать по отдельным вопросам унифицированное регулирование, учитывающее опыт и практику различных национальных систем права и соответствующее требованиям современного международного экономического оборота, но и предложить решение некоторых вопросов,

<sup>16</sup> См подробнее: Berlin, - M., Mester L.J. Debt Covenants and Renegotiation // Journal of Financial Intermediation. – 1993. – №2.

<sup>17</sup> Международный институт унификации частного права функционирует с 1926 г. Штаб-квартира в Риме.

не урегулированных до этого на уровне отдельных национальных правовых систем".

Разработка и заключение данного международного соглашения послужили первым серьезным шагом в создании нормативной базы, регулирующей отношения международного факторинга, поскольку в настоящее время во внутреннем законодательстве данный вид договора детально урегулирован лишь в довольно незначительном числе развитых стран. На сегодняшний момент к Конвенции, вступившей в силу в 1995 г., присоединилось порядка полутора десятков государств<sup>18</sup>, что позволило унифицировать законодательство многих международных партнеров по факторингу.

Унифицированные материально-правовые нормы, заключенные в договоре международного факторинга, могут не охватывать всех аспектов, регулируемых Конвенцией отношений. Также предусматривается, что вопросы, относящиеся к сфере деятельности Конвенции, но ею специально нерегламентированные, подлежат разрешению на основе общих принципов этого документа, а в случае отсутствия таковых – регулируются законом, применяемым на основании коллизионных норм (П.2 ст.4).

Национальное право, установленное в соответствии с надлежащими коллизионными принципами прикрепления, в определенных случаях применяется субсидиарно. Таким образом, рассмотренная Конвенция УНИДРУА "О международном факторинге" предусматривает единые правила, направленные на обеспечение баланса интересов различных сторон, принимающих участие в факторинговых операциях.

В последующем 31 января 2001г. Генеральная Ассамблея ООН приняла Резолюцию №56/81 "О регулировании переуступки дебиторской задолженности в международной торговле". Помимо этого, деятельность в рамках международного факторинга также регулируется "Правилами международной факторинговой деятельности" (General Rules for International Factoring – GRIF), которые приняты членами Factors Chain International и International Factors Group.

Принятие в Узбекистане нормативно-правовых актов, направленных на обеспечение институционно-привлекательных условий развития международных факторинговых правоотношений, призвано способствовать увеличению внешнеэкономических операций при задействовании соответствующих инструментов финансирования основных и оборотных средств субъектов предпринимательской деятельности.

Полагаем, что имплементация в законодательство Узбекистана отдельных норм указанных международных документов позволит расширить сферу и механизмы применения факторинга во внешнеэкономических отношениях. При этом, следование общепринятым правилам ведения факторинговой деятельности позволит отечественным хозяйствующим субъектам значительно упростить и интернационализировать ведение предпринимательства.

Особо актуально присоединение Республики Узбекистан к Конвенции УНИДРУА "О международном факторинге" с точки зрения привлечения отечественных хозяйствующих субъектов к экспортному факторингу, иными словами это позволит напрямую вовлечь их в сферу мирохозяйственных связей и вывести предпринимателей нашей страны на зарубежные товарные рынки.

В Узбекистане имеет место следующая законодательная позиция касательно кодифицированного регулирования факторинговых отношений, что выражено в детализации рассматриваемого института в Главе 42 Гражданского Кодекса Республики Узбекистан. Данным нормативным актом законодательно был введен институт факторинга (финансирования под уступку денежного требования) в систему гражданских правоотношений республики.

Отечественный законодатель урегулировал такие составляющие как правовое положение субъектов исследуемых отношений: финансового агента (фактора), клиента и

---

<sup>18</sup> Среди них можно выделить такие страны, как: США, Франция, Италия, Бельгия, Филиппины, Финляндия, Марокко, Гана, Гвинея, Нигерия, Танзания, Чехия, Словакия, Панама. - Ст. 23 Конвенции.

должника; уступаемого денежного требования, определил вопросы ответственности клиента перед агентом; детализировал процедуру исполнения денежного требования должником и возврат должнику сумм, полученных финансовым агентом (ст.ст. 749-758 ГК РУз).

Особенностью кодифицированного регулирования факторинга в Узбекистане можно назвать то, что финансовыми агентами могут выступать лишь банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, имеющие разрешение (лицензию) на осуществление деятельности такого вида. В силу этого, вполне очевидно, что развитие факторингового законодательства пошло в русле обеспечения функционирования банковской системы.

Ключевым документом в сфере правового регулирования института факторинга явилось Положение "О порядке проведения коммерческими банками факторинговых операций на территории Республики Узбекистан"<sup>19</sup>.

Следует заметить, что на подзаконном уровне категория лиц, правомочная оказывать услуги факторинга, была сведена исключительно к коммерческим банкам. Этот вывод вытекает из анализа п.1.3 Положения, в котором указывается, что "факторинг – это вид банковской услуги". В этом вопросе важно указать, что предыдущая редакция рассматриваемого положения подобного ограничения не содержала<sup>20</sup>.

В целом давая оценку действующего законодательства о факторинге нужно отметить, что несмотря на то, что термин "факторинг" применяется в ряде нормативно-правовых актов Республики Узбекистан, тем не менее единая правовая дефиниция данного института до сих пор не нашла своего закрепления в отечественном законодательстве. Это обстоятельство на практике может привести к фактической подмене понятий, их неверной трактовке, и потенциально – к злоупотреблениям при использовании данных инструментов. Подавляющее большинство проблем вытекает из одновременного использования законодателем терминов "уступка права денежного требования" и "факторинг". Проведенный анализ действующего законодательства свидетельствует о том, что по своему содержанию эти понятия в целом воспринимаются в отечественной практике правового регулирования в качестве идентичных. Однако параллельное использование обеих дефиниций и отсутствие конкретных критериев их разграничения, а равно указания об их аналогичности, не позволяет сделать однозначный вывод касательно их правовой природы.

Несомненно, такая ситуация требует скорейшего разрешения на законодательном уровне. Важно однозначно и четко определить юридическое содержание указанных понятий, их соотношение и сферу их применения.

Фактором дополнительной сложности в этом вопросе является отсутствие единообразного понимания обозначенных понятий в научных кругах, что проявляется в наличии широкого спектра концепций и доктрин рассматриваемых правоотношений с существенной дифференциацией позиций и мнений.

В завершение хотелось бы указать, что применение отечественными предпринимателями факторинга, как внутреннего, так и международного, будет оправданным только при наиболее выгодных условиях его использования по сравнению с торговлей в рассрочку или кредитованием.

В силу этого, немаловажное значение приобретает государственная поддержка факторингового рынка, выраженная в формировании адекватной правовой базы, регулирующей данные отношения, а также сотрудничестве с международными

---

<sup>19</sup> Принято Центральным банком РУз 15.07.2000 г. №476. Зарегистрировано Министерством юстиции Республики Узбекистан 03.08.2000 г. №953.

<sup>20</sup> См.: О порядке проведения коммерческими банками факторинговых операций на территории Республики Узбекистан Положения: Принято Центральным банком РУз 15.03.1997 г. - №326. - П.1.2. Данный документ утратил силу в соответствии с Положением, зарегистрированным Министерством юстиции РУз 03.08.2000г. №953.



институтами в этой сфере. В целом же в этих вопросах ключевое значение приобретает необходимость нахождения баланса либерализации рассматриваемой сферы и обеспечение экономической стабильности посредством системы государственного регулирования.

Таким образом, можно заключить, что концепция правового регулирования факторинговых отношений в Узбекистане должна основываться на имплементации наработанного позитивного опыта международно-правового регулирования в сочетании с разработкой национальных норм, учитывающих специфику экономико-правовой системы Узбекистана.