

ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ

АНАСТАСІЯ СУХАРЕНКО, студентка гр. МгХТ-
1-21 Науковий керівник Пастернак Л.Ф.,
старший викладач
**Дніпровський державний аграрно-економічний
університет**

Серед джерел міжнародного торгового права окремому дослідженню підлягає Конвенція УНІДРУА «Про міжнародний факторинг» від 28.05.1988 року.

Україна, як суверен, приєдналась до зазначеної Конвенції 11.01.2006р., яка набула чинності для України з 01.07.2007р.

Усвідомлюючи той факт, що міжнародний факторинг відіграє значну роль у розвитку міжнародної торгівлі, та визнаючи важливість прийняття єдиних правил для створення правової бази, яка сприятиме міжнародному факторингу, підтримуючи справедливу рівновагу інтересів між різними сторонами, які беруть участь у факторингових операціях, держави-учасниці цієї конвенції домовились про сферу застосування та загальні положення регулювання питань факторингу. Тобто, можна стверджувати, що таким чином було вироблено уніфіковані світові правила в цій сфері.

Ця Конвенція регулює договори факторингу і відступлення права грошової вимоги. Згідно цієї Конвенції "договір факторингу" означає договір, укладений між однією стороною (постачальником) та іншою стороною (фактором), відповідно до якого:

(а) постачальник відступає або може відступати фактору право грошової вимоги, яке впливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі-продажу товарів, придбаних в першу чергу для їхнього особистого, сімейного або домашнього використання;

(b) фактор має виконувати принаймні дві з таких функцій: - фінансування постачальника, включаючи надання позики та здійснення

авансових платежів; - ведення обліку (головної бухгалтерської книги) щодо дебіторської заборгованості; - пред'явлення до сплати грошових вимог; - захист від несплат боржників;

(с) боржники повинні бути повідомлені про відступлення права грошової вимоги.

Отже, міжнародний факторинг – вид факторингової операції, який забезпечує розрахунки та сервісний супровід виділення фінансових засобів постачання продуктів та послуг з продовженням термінів внеску за умов, коли постачальник та клієнт є резидентами різних країн. Це фінансовий інструмент, з допомогою якого організації отримують можливість укласти безпечні угоди із зарубіжними партнерами. Міжнародний факторинг, на відміну від операцій із торгового виділення коштів, використовується для роботи з тривалими чи безстроковими зовнішньоекономічними договорами, характеризується регулярністю поставок і тенденцією до підвищення товарообігу.

Міжнародний факторинг проводиться за двома моделями: однофакторної та двофакторної:

1. Однофакторна модель передбачає надання комплексу послуг міжнародного факторингу, у якому Фактор і фірма-клієнт є резидентами однієї країни. Однофакторна модель найбільше використовується під час експортних операцій. Цей вид взаємодії дозволяє постачальнику:

1. підвищити свою конкурентоспроможність за рахунок зростання продажів за кордоном;
2. зменшити касові розриви, що виникають при роботі з продовженням відстрочок внеску;
3. застрахувати експортне постачання від ризику несплати з боку контрагентів.

2. Двофакторна модель. В обслуговуванні міжнародного договору беруть участь дві факторингові компанії, які представляють інтереси постачальника та клієнта та є резидентами тих країн, де розміщуються їхні клієнти. Імпортер у разі отримує:

1. збільшення своєї фінансової стабільності за рахунок продовження строків внеску;
2. можливість часткової чи повної реалізації імпортованих товарів чи послуг;
3. підвищення обсягу закупівель з допомогою залучення коштів компанії-фактора.

Міжнародний факторинг використовується у експортній торгівлі. Він спрощує отримання готівки під час ділових операцій експортера, це важливо, бо за експортних поставках здійснюється кредитування, нерідко на безоборотній основі і факторинг захищає від безнадійних боргів.

Основними перевагами використання міжнародного факторингу для експортерів та імпортерів є:

1. Міжнародний факторинг дає змогу збільшувати Cash Flow.
2. Міжнародний факторинг дозволяє залучати найкращих
3. Тривалі відстрочки платежу сприяють збільшенню вільних коштів у покупців.
4. У разі збільшення терміну реалізації продукції покупець отримує товарний кредит на вигідних умовах.