

УДК 341.96

Смолин Я.В.\*

## КОНТРАКТ МІЖНАРОДНОГО ФАКТОРИНГУ, ЯК ПІДСТАВА ВИНИКНЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ПРАВОВІДНОСИН

Інтенсивний розвиток міжнародної торгівлі сприяв виникненню факторингових операцій, як дієвого фінансово - правового механізму інтенсифікації товарно – грошового обороту. Потреба в розробленні окремого правового регулювання щодо переходу боргових зобов'язань, зумовлена потребами ринкової економіки. Наслідком уніфікації норм міжнародного приватного права у сфері факторингу стало прийняття Конвенцій УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року, конвенції ООН Про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі 2001 року.

Значення факторингових операцій та їх роль у міжнародній торгівлі зумовило набуття договором факторингу окремої правової спеціалізації, серед числа міжнародних комерційних контрактів. Ця практика була запозичена вітчизняним законодавцем під час розроблення та прийняття чинного Цивільного кодексу України. Розвиток правового регулювання відповідних операцій здійснив істотний вплив на гармонізацію вітчизняного цивільного законодавства, як наслідок – появу в новому Цивільному кодексі України глави 73, що забезпечує правове регулювання факторингових операцій .

Дослідження факторингу присвячені праці ряду вітчизняних так і зарубіжних вчених, до числа яких можна віднести І. Безклубого, С.М. Бервено, А. Комарова, А. Ерділевського, М. Русакова, А. А. Приходько, Я. Чапічадзе, Є.В. Склепового, Л. Новосолової, Л. Чеговадзе, М.Е. Бурової, F. Ferrari, F. Salinger, G. Fossati, M. De Papeians, R. Pardolesi та інші.

В юридичній літературі загальноприйнятим є підхід відповідно до якого договір розглядають в декількох аспектах, а саме - як юридичний факт для виникнення, зміни та припинення приватноправових відносин, а також - як саме право відношення.

Договір, як різновид юридичного факту передбачає, юридичне оформлення волі декількох контрагентів. Як зазначає А. Мережко, головною передумовою укладення договору є досягнення його сторонами згоди, що може реалізовуватись у різних формах[1, ст. 100]. Відповідно до ст. 638 Цивільного кодексу України договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору[2].

Вітчизняне законодавство до числа істотних умов договору відносить умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї із сторін має бути досягнуто згоди.

Відповідно до ч. 1 ст. 1077 Цивільного кодексу України, договір факторингу є договором за яким одна сторона (фактор) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (клієнта) за плату (у будь-який передбачений договором

\* здобувч кафедри міжнародного приватного та митного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Науковий керівник: к.ю.н. доц. Калакура В. Я.

спосіб), а клієнт відступає або зобов'язується відступити факторові своє право грошової вимоги до третьої особи (боржника)[2]. Постанова Судової палати у господарських справах Верховного Суду України від 10.07.2007 у справі № 26/347-06-6531 передбачає, що договір факторингу спрямований на фінансування однією стороною іншої сторони шляхом передачі її у розпорядження визначеної суми грошових коштів. Зазначена послуга за договором факторингу надається фактором клієнту за плату, розмір якої визначається договором. При цьому, сама грошова вимога, передана клієнтом фактору, не може розглядатися як плата за надану останнім фінансову послугу[3]. З урахуванням цього, істотними умовами договору факторингу є грошові кошти, що передаються клієнтові, право грошової вимоги, які набуває фактор, а також плата за надані фактором послуги.

Відповідно до ст. 824 ЦК РФ за договором фінансування під відступлення права грошової вимоги (фінансовий агент) передає, або зобов'язується передати другій стороні грошові засоби за рахунок грошової вимоги клієнта до третьої особи (боржника), що виникає з надання клієнтом товарів, виконання робіт, надання послуг третій особі, а клієнт відступає, чи зобов'язується відступити агенту це право грошової вимоги[4]. За таким підходом, факторинг є різновидом купівлі грошових вимог. Як зазначає А.А. Приходько, такий підхід російського законодавця до визначення природи зумовлений тим, що Росія не є учасником конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг 1988 року[5, ст. 5].

На думку В.М. Русакова, істотними умовами договору факторингу є умови про предмет та грошову вимогу, яку набуває фактор. Під умовами про предмет науковець розуміє фінансові послуги, які набуває клієнт[6, ст.11]. Подібну точку зору висловлює Я. О. Чапчадзе: об'єктом факторингового зобов'язання є певна поведінка зобов'язаної сторони по передачі боргових вимог фактору, а фактора, відповідно, по оплаті отриманих вимог[7, ст.8].

Не вдаючись в деталі теоретичної дискусії з приводу співвідношення понять „об'єкт права” та „предмет права”, варто зазначити, що у абсолютних відносинах об'єкт права та об'єкт обов'язку цілком збігаються, а отже в договірному зобов'язанні об'єкт (предмет) права і об'єкт (предмет) обов'язку збігаються. Єдність об'єкта правовідносин є результатом єдності об'єкта права і об'єкта обов'язку[8,ст.145]. У зв'язку з цим, розмежування об'єкта договірному правовідношенню на предмет та інші умови є недоцільним. Таким чином, грошова вимога та спосіб фінансування є предметом договору факторингу, оскільки з приводу них, виходячи з положень ст. 1077 Цивільного кодексу України суб'єкти вступають у цивільний оборот, набувають взаємних прав та обов'язків.

З цього приводу, привертає до себе увагу ст. 1078 Цивільного кодексу України яка до числа предмета договору факторингу відносить лише наявну, чи майбутню грошову вимогу[2]. Це зумовлює невідповідність положень ст. 1077 та 1078 Цивільного кодексу України. Така законодавча невизначеність зумовлена непослідовністю законодавця щодо визначення правової природи факторингу в системі цивільно - правових договорів, що за словами І. Пучковської та О. Гули не є докінця дослідженим вітчизняною наукою, що є її нагальною потребою[9, ст.128].

З цього слідує, що при розробці правової конструкції договору факторингу вітчизняний законодавець не врахував положення Оттавської конвенції. Відповідно до ст. 1 Конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг "договір факторингу" означає договір, укладений між однією стороною (постачальником) та іншою стороною (фактором), відповідно до якого: (а) постачальник відступає або може відступити фактору право грошової вимоги, яке випливає з договорів купівлі-продажу товарів, укладених між постачальником та його покупцями (боржниками), крім договорів купівлі-продажу това-

рів, 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[10].

Виходячи з такого формулювання положень ст. 1 конвенції УНІДРУА Про міжнародний факторинг, факторингові операції можуть бути проведені через застосування договору цесії. Таким чином, конвенція передбачає, що істотною умовою договору є умова про предмет договору, яким є право грошової вимоги до боржника. Інші умови є факультативними, а отже – можуть бути істотними, якщо на вимогу хоча б однієї із сторін щодо них має бути досягнута згода. З цього слідує, що проведення факторингових операцій може здійснюватись шляхом купівлі – продажу фактором грошових вимог кредитора до боржника.

Незважаючи на те, що Україна приєдналась до Конвенції УНІДРУА 1988 року на підставі закону України Про приєднання до конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг N 3302-IV від 11 січня 2006 року[11], вітчизняне законодавство не приведенне у відповідність до положень конвенції. Так, ст. 180 Господарський кодекс України передбачає, що при укладенні господарського договору сторони зобов'язані у будь-якому разі погодити предмет, ціну та строк дії договору[12]. Наказ міністерства економіки та з питань європейської інтеграції №201 від 06.09.2001 Про затвердження положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів) до числа істотних умов договору відносить назву (предмет договору), преамбула, предмет договору, кількість та якість товару (вартість виконаних робіт, чи наданих послуг), ціна контракту і т. д[13]. З урахуванням цього, колізії між відповідними нормативно – правовими актами повинні вирішуватись з урахуванням положень ч.2 ст. 19 Закону України Про міжнародні договори України, тобто застосуванню підлягають положення міжнародного договору[14].

Підхід, щодо визначення змісту факторингових операцій та правової природи факторингу, який міститься у міжнародному приватному праві є більш гнучким у порівнянні з вітчизняним законодавством. Контракт міжнародного факторингу є ширшим за обсягом щодо кількості операцій, які можуть проводитись із застосуванням факторингу ( міжнародний факторинг охоплює як купівлю – продаж грошових вимог так і фінансування під відступлення грошової вимоги). Спорідненість договорів факторингу та відступлення права грошової вимоги (цесії) зумовлена характером предмету, який набуває фактор на підставі договору факторингу.

Окремі науковці та практики досить неоднозначно сприймають правову конструкцію договору факторингу. Так, на думку Ю. Попкова, положення про договір факторингу слід виключити із чинного Цивільного кодексу України. Факторинг не може врегульовуватись законодавством, як окремий вид поіменованих договорів, оскільки має змішаний характер. На думку автора, неможливим є встановлення єдиного правового регулювання для договору, що поєднує елементи різних видів договірних зобов'язань[14,ст.5]. З першого погляду, такий підхід має право на існування з урахуванням положень ст. 6, 627 та 628 Цивільного кодексу України, які надають можливість на підставі автономії волі суб'єктів укласти змішаний договір та самостійно визначити його зміст. Законодавство більшості країн континентальної Європи не містить положень щодо договору факторингу.

Проведення таких операцій регулюється загальними засадами договірної права. Розвиваючи позицію автора, варто зазначити, що законодавець порушив принцип законодавчої економії в правотворчій діяльності, що призвело до зайвого накопичення правових приписів, а як наслідок – законодавчої невизначеності щодо змісту факторингу, його місця в системі вітчизняного договірної права.

Проте, такий підхід не може бути визнаний беззастережно, оскільки зі змісту ст. 514, 513 Цивільного кодексу слідує, що за цесією може бути передана лише наявна грошова вимога. Подібним чином можна набути у власність грошову вимогу і за договором купівлі-продажу. Ч. 3 ст. 656 ЦКУ передбачає, що договору купівлі-продажу права вимоги застосовуються положення про відступлення права вимоги, якщо інше не встановлено договором або законом. Таким чином, відповідний правовий режим обігу зобов'язальних вимог не надає майновим правам(правам щодо грошової вимоги) такого рівня оборотоздатності, який застосовується при факторингові.

Законодавче регулювання факторингових операцій перетворює відповідний договір на чи не єдиний вид договірної зобов'язання, при якому грошові вимоги можуть перебувати у вільному товарообороті, як і речі. У зв'язку з цим, відображення в главі 73 чинного ЦКУ законодавчих положень про факторинг не можна назвати звичайною правотворчою помилкою. Такі відмінності в правовому режимі обігу грошових вимог на міжнародному рівні та національному зумовлює набуття договором факторингу окремої правової спеціалізації у вітчизняному законодавстві. Цесія є спеціальним юридико – технічним механізмом, що сприяє заміни сторони у зобов'язанні. Проте, розмежування цесії та факторингу, що постережується у вітчизняному законодавстві не є доцільним, оскільки суперечить правовій природі відповідних договірних зобов'язань щодо відступлення права грошової вимоги.

Предмет договору факторингу ускладнює порядок укладення контракту міжнародного факторингу, вносячи в нього певний ступінь невизначеності. Сама конвенція не здійснює безпосереднього врегулювання порядку укладення договору міжнародного факторингу. Норми конвенції ООН Про міжнародний факторинг 1988 року не є вичерпним джерелом правового регулювання. З метою заповнення прогалин конвенція передбачає субсидіарні правові регулятори, що підлягають застосуванню. Відповідно до ч.2 ст. 4 Оттавської конвенції проблеми, які стосуються питань, що регулюються цією Конвенцією, і які недостатньо чітко вирішені в ній, повинні вирішуватися відповідно до загальних принципів, на яких базується Конвенція, або, у разі відсутності таких, відповідно до закону, що застосовується в силу дії норм міжнародного приватного права[13]. Це передбачає можливість автоматичного застосування для регулювання міжнародних факторингових операцій Принципів УНІДРУА.

Ст. 2.1.1 Принципів УНІДРУА передбачає, що договір може бути укладений шляхом оферти акцепту чи в результаті поведінки сторін, що достатнім чином свідчать про домовленість[14]. Укладення договору шляхом оферти акцепту є найбільш прийнятним способом для застосування при укладенні договорів на відстані.

Ст.2.1.2 Принципів міжнародних комерційних договорів УНІДРУА передбачає, що пропозиція щодо укладення договору вважається офертою, якщо вона є достатньо визначеною та виражає намір сторони вважати себе зобов'язаним у випадку її прийняття[14]. Ст. 5 Оттавської конвенції Про міжнародний факторинг передбачає, що положення договору факторингу, яке передбачає відступлення існуючих або майбутніх грошових вимог, не може бути визнано недійсним внаслідок того, що вимоги не були зазначені в договорі окремо, якщо під час укладення договору або під час набуття ним чинності вони могли



бути визначені у договорі[10]. Положення ст. 9.6.1 принципів УНІДРУА передбачають, що деякі права можуть бути переданими не будучи індивідуалізованими за умов що такі права в момент їх уступки чи виникнення можуть бути індивідуалізованими[14]. Таким чином, право вимоги може бути переданим у випадку, коли первісний договір, на підставі якого виникає право грошової вимоги не є укладеним, що і унеможливує повну ідентифікацію грошової вимоги, що передається.

В такому випадку умови факторингового контракту набувають абстрактного характеру. Правова конструкція оферти – акцепту є непридатною для описування відповідного правового явища, оскільки не дає можливість встановити наявності чи відсутності згоди сторін щодо істотних умов договору, а також можливість кваліфікації пропозиції, як оферти.

В науковій літературі вносяться пропозиції щодо забезпечення максимальної індивідуалізації предмета договору з метою забезпечення його визначеності визначеності. Так, на думку В. І. Пушая, предметом відступлення може бути лише зобов'язальна вимога, яка є дійсною, належним чином індивідуалізованою та правомірною[15,ст.7]. Подібну точку зору висловлює О. С. Яворська. Науковець вважає, що майнове право має бути ідентифіковане для мети договору. Продавець такого права має зазначити основне зобов'язання, підставу його виникнення, зміст права[16, ст. 255-231]. Значної уваги в науковій літературі приділено способу ідентифікації права грошової вимоги, що передається. Як вважає М.В. Русаков, право грошової вимоги у випадку передання майбутньої грошової вимоги повинно містити найменування товарів, робіт, чи послуг, продаж яких буде забезпечуватись фінансуванням, які надаються фінансовим агентом[6, ст.8]. За словами В.І. Пушая, ідентифікація права грошової вимоги може здійснюватись за допомогою будь-яких засобів та ознак, які дозволять визначити підставу виникнення вимоги, її характер, обсяг, осіб, які є сторонами, тощо. На думку автора, за допомогою вказаних ознак вимога, що виникне в майбутньому, не стає визначеною, однак набуває характеру вимоги, яка може бути визначена (ідентифікована)[15, ст.8].

Можливість укладення договору, що містить не індивідуалізовану вимогу потребує більш гнучкого способу укладення договору ніж акцепт оферти, оскільки предмет договору може набувати індивідуалізації в момент виникнення права грошової вимоги, або укладення основного договору, на підставі якого виникає право грошової вимоги. З урахуванням цього, більш прийнятним є вимоги до оферти, встановлені у ч.1 ст. 641 Цивільного кодексу України, відповідно до якого Пропозиція укласти договір має містити істотні умови договору і виражати намір особи, яка її зробила, вважати себе зобов'язаною у разі її прийняття[2]. Хоча, навіть в такому випадку правова конструкція оферти – акцепту не дає можливість встановити наявності чи відсутності згоди сторін щодо істотних умов договору. При цьому, ускладнюється сама можливість кваліфікації пропозиції, як оферти, оскільки умови факторингового контракту набувають абстрактного характеру.

Норми міжнародного приватного права не встановлюють вимог щодо форми контракту міжнародного факторингу. Ст.1.2 Принципів УНІДРУА закріплює принцип свободи договору: Принципи не встановлюють ніяких вимог для того, щоб договір був укладений чи підтверджений в письмовій формі[15]. Закон України « Про зовнішньоекономічну діяльність» передбачає, що зовнішньоекономічний договір (контракт) укладається суб'єктом зовнішньоекономічної діяльності або його представником у простій письмовій формі, якщо інше не передбачено міжнародним договором України чи законом[16]. Такий підхід не суперечить Принципам, оскільки норми принципів не обмежують застосування імперативних положень національного законодавства. Ст. 27

Конвенції ООН Про відступлення дебіторської заборгованості у сфері торгівлі 2001 року передбачає, що договір відступлення є дійсним стосовно форми у відносинах між особами, якщо він задовольняє вимоги або права що регулює цей договір, або права держави в якій він укладений[18]. Таким чином, положення конвенції передбачають можливість застосування для регулювання форми контракту імперативних норм національного права. Враховуючи викладене, варто зазначити, що згода з усіма істотними умовами договору не завжди супроводжується формалізацією тексту контракту в письмовій формі. Проте, письмова форма є достатнім свідченням про наявність домовленості між контрагентами[14]. З урахуванням цього, положення ч. 2 ст. 638 Цивільного кодексу України потребують перегляду, оскільки не враховують специфіки укладення окремих категорій контрактів. У зв'язку з цим, законодавцеві слід диференціювати порядок укладення договорів.

Укладення контракту міжнародного факторингу призводить до набуття новим кредитором прав та обов'язків первісного кредитора за договором щодо якого здійснюється відступлення права грошової вимоги. Як зазначає G Herrmann, цесія та факторинг є одним із способів зміни зобов'язань при якій відбувається частковий перехід прав за договором, тобто — сингулярне правонаступництво[19]. Ст. 9 Конвенції ООН Про міжнародний факторинг 1988 року передбачає, що при висуненні фактором боржнику вимоги про сплату грошової заборгованості, що випливає з договору купівлі-продажу товарів, боржник може використовувати у відносинах з фактором усі засоби захисту, які випливають з такого договору, і якими він міг би скористатися у випадку, якби таку вимогу висунув постачальник. Боржник може також заявляти фактору про право на залік стосовно вимог до постачальника. Подібний підхід міститься також і у ст. 18 конвенції ООН Про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі – якщо цесіонарій пред'являє боржнику вимогу, боржник може посылатись на всі, що виникають із первинного, чи будь – якого іншого договору і становлять частину цієї домовленості заперечення чи право на залік, які боржник міг би використати якби уступка не була здійснена і вимога не була заявлена.

Заміна кредитора у первісному зобов'язанні призводить до правонаступництва прав нового кредитора в зобов'язаннях щодо яких здійснюється відступлення права грошової вимоги. Так, при укладенні договору міжнародного факторингу новий кредитор є зобов'язаний умовами арбітражної угоди, що була укладена між первісним кредитором та боржником. На думку С. Лебедева, в протилежному випадку це давало б змогу кредитору відступати від арбітражної угоди шляхом уступки вимоги третій особі, яка одержувала б право звертатися з позовом до державного суду[20]. Первісний кредитор та боржник можуть до моменту пред'явлення вимог до виконання зміни до положень договору на підставі якого виникає право грошової вимоги. Це призводить до зміни прав які набуває новий кредитор в порядку правонаступництва( ст.20 Конвенції ООН Про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі).

Таким чином, договір факторингу є правовстановлюючим юридичним фактом у відносинах між фактором та боржником при якому фактор може набувати для себе відповідних прав не шляхом безпосереднього встановлення останніх у тексті договору, а санкціонування останніх на підставі укладення договору з клієнтом.

Контракт міжнародного факторингу можна розглядати як різновид юридичного факту на підставі якого виникають факторингові відносини. Останні завжди мають трьохсторонній характер. Оскільки контракт міжнародного факторингу визначає права та обов'язки клієнта та фактора, сам контракт не є абстрактним відображенням казуальних

відносин, що виникають між боржником та фактором. Правовідносини між боржником та фактором регулюються первісним договором на підставі якого виникає право грошової вимоги до боржника. Таким чином, контракт міжнародного факторингу, як і основний контракт не може використовуватись для відображення факторингового правовідношення, адже охоплює лише конкретний зріз факторингових відносин. Такі особливості не були враховані під час здійснення правотворчої діяльності на міжнародному рівні. Розробники конвенції виходили з наявності трьохсторонніх відносин. З урахуванням цього, застосування конвенції може виключатись як сторонами первісного контракту, так і сторонами контракту міжнародного факторингу [19, ст. 78]. Так, ст. 3 ООН Про міжнародний факторинг 1988 року передбачає, що її застосування може виключатись сторонами договору купівлі – продажу товарів стосовно грошових вимог, які виникають тоді, коли фактор був письмово повідомлений про це виключення, або одразу після цього [10]. Ст 20 Конвенції ООН Про відступлення дебіторської заборгованості в міжнародній торгівлі передбачає, що домовленість, укладена між цедентом та боржником до повідомлення про відступлення і яка стосується прав цесіонарія має силу стосовно цесіонарія і цесіонарій набуває відповідних прав [18]. Зміст та обсяг права які цесіонарій набуває на підставі договору факторингу не можуть змінюватись первинним контрактом. В протилежному випадку – сторони первинного контракту довільно звинюватимуть права грошової вимоги, що набуватиме цесіонарій. Такий підхід обмежує автономію волі сторін договору факторингу та суперечить загальним принципам договірному праву.

З урахуванням всього вищевикладеного слідує, що можливість вільного обороту грошових вимог за допомогою контракту міжнародного факторингу перетворює останній на самостійний вид договору в системі міжнародних комерційних контрактів. Характер предмету контракту міжнародного факторингу потребує більш гнучкого регулювання порядку укладення відповідного контракту, ніж акцепт оферти. Контракт міжнародного факторингу завжди опосередковується іншим видом договірних зобов'язань, без яких проведення факторингових операцій є неможливим.

### Список використаних джерел

1. А.А. Мережко Договор в частном праве/Мережко А. – К., «Юстиніан», 2003. – 176с.
2. Цивільний кодекс України: Закон від 16.01.2003 № 435-IV// ВВР. – 2003. - NN 40-44 - 356с.
3. Постанова Судової палати у господарських справах Верховного Суду України від 10.07.2007 у справі № 26/347-06-6531 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/search/law/judicial/ua/?s=search&idView=LZ\\_SUIT\\_E\\_SP&language=1&class\\_code=100.040.160.&beginPos=71&countBlock=10](http://search.ligazakon.ua/search/law/judicial/ua/?s=search&idView=LZ_SUIT_E_SP&language=1&class_code=100.040.160.&beginPos=71&countBlock=10)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации: закон РФ від 18.12.2006 №230 — ФЗ [Електронний ресурс]. - Режим доступу <http://duma.consultant.ru/page.aspx?1166602>
5. А.А. Приходько Договор международного факторинга в международном частном праве/А.А.Приходько//Автореф. дис. канд. юрид. наук. – М., 2006. – 24с.
6. Русаков М.В. Факторинговое правоотношение: Автореф. Дис.к.ю.н. – М., 2004
7. Я.О. Чапічадзе Договор факторингу: Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 [Електронний ресурс] / Я.О. Чапічадзе; Ун-т внутр. справ. — Х., 2000. — 17 с.
8. З. Ромовська Українське цивільне право: Загальна частина. Академічний курс. Підручник,- К.: Атіка, 2005.- 560 с.
9. І. Пулковська О. Гула Договір факторингу як новела цивільного законодавства України/І. Пулковська, О. Гула [Текст]// Вісник Академії правових наук України. - № 1(44). - С. 122- 128.

10. Про міжнародний факторинг: конвенція УНІДРУА від 1988 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_210](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210)
11. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг: Закон України 11 січня 2006 року N 3302-IV//ВВР. – 2006. - № 16. – ст. 139.
12. Про міжнародні договори України: закон України від 29 червня 2004 року № 1906 – IV//ВВР. - 2004. - N 50. - ст.540
13. Про міжнародний факторинг від 1988: конвенція УНІДРУА від 1988 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу :[http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995\\_210](http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_210)
14. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995\\_920](http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/995_920)
15. В.І.Пушай Уступка вимоги і переведення боргу в цивільних правовідносинах (на матеріалах судової практики): Автореф. дис... канд. юрид. наук: 12.00.03 [Електронний ресурс] / В.І. Пушай; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. — К., 2006. — 18 с.
16. О.Яворська Майнові права як об'єкти цивільного обороту [текст] /О.Яворська//Вісник Львівського університету:серія юридична. - 2011. - Вип.53. - С.225 -231.
17. Про зовнішньоекономічну діяльність: закон України від 16 квітня 1991 року N 959-ХІІ [Електронний ресурс]. - Режим доступу:<http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/959-12>
18. UN convention on the assignment of receivables in the international trade from 2001 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uncitral.org/pdf/english/texts/payments/receivables/ctc-assignment-convention-e.pdf>
19. Conci, Paolo E., "Applicable Law Provisions in International Uniform Commercial Law Conventions" (2007). LLM Theses and Essays [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://digitalcommons.law.uga.edu/stu\\_llm/76](http://digitalcommons.law.uga.edu/stu_llm/76).