

УДК 347.73(575.2)

DOI: 10.36979/1694-500X-2025-25-7-154-161

ГЕНЕЗИС И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД УСТУПКУ ДЕНЕЖНОГО ТРЕБОВАНИЯ

В.А. Фудашкин, С.Т. Курманалиева

Аннотация. Научная статья посвящена комплексному исследованию генезиса и правовой природы финансирования под уступку денежного требования (факторинга) как одного из ключевых инструментов в сфере предпринимательской деятельности. Раскрываются исторические предпосылки и основные этапы формирования факторинга, а также эволюция его правового регулирования в отечественном и зарубежном законодательствах. Особое внимание уделяется анализу правовой сущности факторинга, его месту в структуре гражданско-правовых обязательств и взаимодействию с иными договорами, что способствует установлению его уникальных признаков. Статья содержит обширный сравнительно-правовой материал, показывающий различия национальных правовых порядков в регулировании факторинговых сделок, а также выявляет современные тенденции и проблемы правоприменения. При этом сформулирован ряд теоретических и практических рекомендаций, способствующих единообразному толкованию правовых норм и более эффективному использованию факторинга в коммерческой практике.

Ключевые слова: договор финансирования под уступку денежного требования; факторинг; финансовый инструмент; дебиторская задолженность; финансовый агент.

АКЧАЛАЙ ТАЛАПТЫ ӨТКӨРҮП БЕРҮҮГӨ ЫЛАЙЫК КАРЖЫЛООНУН ГЕНЕЗИСИ ЖАНА УКУКТУК МҮНӨЗҮ

В.А. Фудашкин, С.Т. Курманалиева

Аннотация. Илимий макала ишкердик ишмердүүлүк чөйрөсүндөгү негизги инструменттердин бири катары акчалай талапты (факторингди) өткөрүп берүү үчүн каржылоонун генезисин жана укуктук табиятын комплекстүү изилдөөгө арналган. Факторингдин калыптанышынын тарыхый өбөлгөлөрү жана негизги этаптары, ошондой эле ата мекендик жана чет өлкөлүк мыйзамдарда аны укуктук жөнгө салуунун эволюциясы ачылат. Факторингдин укуктук маңызын, анын жарандык-укуктук милдеттенмелердин түзүмүндөгү ордун жана башка келишимдер менен өз ара аракеттенүүсүн талдоого өзгөчө көңүл бурулат, бул анын уникалдуу белгилерин аныктоого жардам берет. Илимий макалада факторингдик операцияларды жөнгө салууда улуттук укуктук тартиптердин айырмачылыктарын көрсөткөн кеңири салыштырма-укуктук материал камтылган, ошондой эле укук коргоо органдарынын учурдагы тенденциялары жана көйгөйлөрү аныкталган. Ошону менен бирге укуктук нормаларды бирдей чечмелөөгө жана факторингди коммерциялык практикада натыйжалуу пайдаланууга көмөктөшүүчү бир катар теориялык жана практикалык сунуштар иштелип чыккан.

Түйүндүү сөздөр: акчалай талапты өткөрүп берүү боюнча каржылоо келишими; факторинг; финансылык инструмент; дебитордук карыз; каржы агенти.

GENESIS AND LEGAL NATURE OF FINANCING BY ASSIGNMENT OF A MONETARY CLAIM

V.A. Fudashkin, S.T. Kurmanalieva

Abstract. This scientific article presents a comprehensive study of the genesis and legal nature of financing by assignment of a monetary claim (factoring) as one of the key instruments in the sphere of entrepreneurial

activity. The authors examine the historical prerequisites and main stages of the development of factoring, as well as the evolution of its legal regulation in both domestic and foreign legislation. Particular attention is devoted to analyzing the legal essence of factoring, its place within the structure of civil-law obligations, and its interaction with other contracts, which helps to establish its unique characteristics. The article provides extensive comparative legal material that highlights the differences among national legal systems in regulating factoring transactions, while also identifying current trends and challenges in law enforcement practice. In addition, the authors propose a number of theoretical and practical recommendations aimed at promoting a uniform interpretation of legal norms and facilitating more effective use of factoring in commercial practice.

Keywords: contract of financing by assignment of a monetary claim; factoring; financial instrument; accounts receivable; financial agent.

Экономика Кыргызской Республики, характеризующаяся высокой степенью импортозависимости, требует наличия широкого спектра финансовых инструментов, обеспечивающих стабильные поступления импортируемых товаров и бесперебойное функционирование хозяйствующих субъектов. В данной системе мер одним из эффективных финансовых инструментов выступает финансирование под уступку денежного требования, которое, обладая богатой историей становления, занимает важное место в современной финансовой и коммерческой практике.

Уступка права требования, являющаяся центральным элементом данного правового института, придает ему качественно иную правовую специфику по сравнению с традиционными способами кредитования и иными формами финансирования. Благодаря возможности передавать права на получение денежных сумм третьим лицам, обеспечивается более гибкий и оперативный характер привлечения средств, что позволяет субъектам гражданского оборота эффективно решать вопросы оборотного финансирования и управления рисками. Такая правовая конструкция, основанная на переходе денежного требования от первоначального кредитора к специализированному финансовому агенту, одновременно открывает перед участниками гражданско-правовых отношений дополнительный инструментарий для оптимизации структуры капитала и обеспечения ликвидности в коммерческих сделках.

Правовая регламентация и развитие системы факторинга способствуют созданию благоприятного инвестиционного климата, укреплению экономической стабильности и повышению конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, что, в свою очередь, отражается

на динамике внешнеэкономической деятельности и стимулирует дальнейшую диверсификацию финансовых услуг.

Существуют различные точки зрения, предполагающие наличие аналогичных механизмов еще в период Римской Империи, что могло бы натолкнуть на мысль о существовании данного вида договора в римском праве. Однако анализ исторических источников указывает лишь на наличие отдельного элемента – цессии как одной из форм уступки, упомянутой в Законах XII таблиц, датированных 451 годом до н. э., что свидетельствует об отсутствии в полномасштабном виде института финансирования под уступку права требования в тот период времени.

Современное понимание данного института начало формироваться позже. По мнению ряда авторов, его зарождение относится к Англии XIV века, где, в силу специфических географических и экономических условий, факторы выполняли роль дистрибьюторов, осуществляя реализацию товаров между производителями и покупателями. В рамках английской торговой практики термин “фактор” воспринимался как синоним “агента”, что отражало его посредническую функцию в обеспечении эффективного товарооборота.

Во второй половине XVIII века в условиях развивающихся коммерческих отношений, появились агенты-факторы, именуемые “fitters”, осуществляющие деятельность, заключающуюся в предоставлении гарантий реализации угля по заранее установленной цене, что обусловило их роль, приближенную к функции комиссионера. Такие субъекты, именуемые факторами делькредере (*del-credere factors*), обеспечивали исполнение обязательств перед клиентами

посредством гарантийных механизмов, тем самым формируя элемент правового регулирования расчетов.

В XIX веке в Соединенных Штатах Америки на фоне аналогичных географических и экономических предпосылок возникли агенты с аналогичной функцией, чьи отношения носили характер, сходный с договором комиссии. Однако к концу XIX века факторы стали утрачивать свою значимость как необходимое звено в процессе реализации товаров, что объясняется развитием коммуникационных технологий и укрупнением производства.

В 1911 году в штате Нью-Йорк был принят правовой акт (New York Personal Property Law), придающий юридическую силу договору между клиентом и фактором по продаже будущих долгов, что ознаменовало формальное закрепление нормативного регулирования данного вида коммерческих отношений.

Новое осознание института факторинга как самостоятельного финансового механизма привело к его переоценке в конце XIX – начале XX века, что было обусловлено динамичным развитием банковского сектора и существенным расширением спектра финансовых услуг, предоставляемых кредитными учреждениями. В данном контексте факторинговые операции стали рассматриваться не только как способ финансирования посредством уступки денежных требований, но и как комплексный инструмент оптимизации коммерческих расчетов, позволяющий повысить ликвидность участников рыночных отношений и снизить сопутствующие финансовые риски.

Такое изменение парадигмы способствовало интеграции факторинга в систему банковских услуг, что, в свою очередь, обусловило необходимость адаптации нормативно-правовых актов к новым экономическим реалиям и стимулировало дальнейшее совершенствование законодательства в области коммерческого и финансового права.

В условиях активизации коммерческой деятельности, характерной для экономического развития середины XX века, наблюдался существенный рост международного факторинга, чему способствовало резкое увеличение объема

использования данного финансового инструмента в транснациональных расчетах. Это явление привело к институционализации факторинговых отношений на глобальном уровне, что выразилось в учреждении в 1960 году Международной факторинговой ассоциации International Factors Group (IFG), объединяющей представителей 50 стран. Данное событие имело значительные юридические последствия, способствуя унификации правовых норм и стандартов регулирования факторинговых операций, что, в свою очередь, способствовало формированию правового поля, способного обеспечить прозрачность, эффективность и предсказуемость трансграничных финансовых сделок.

К 1988 году факторинг занял ключевое место в развитии международной торговли, что обусловило возникновение необходимости унификации и гармонизации нормативно-правовых актов, регулирующих отношения в данной области. Возрастание значения факторинговых операций в трансграничных коммерческих сделках вызвало потребность в создании единых правовых стандартов, способных обеспечить юридическую защиту участников операций в условиях глобализации. В результате на международном уровне были предприняты существенные шаги по формированию унифицированного правового поля, что выразилось в принятии Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям, подписанной в Оттаве 28 мая 1988 года [1], а также в последующей разработке и ратификации Конвенции ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле от 12 декабря 2001 года [2]. Оба нормативных акта содержат свод единых правил, регулирующих проведение факторинговых операций, что позволяет устранить правовые разногласия между национальными системами и способствует эффективному функционированию международного коммерческого оборота. Таким образом, унификация нормативно-правовых актов стала важным инструментом правового регулирования факторинга, обеспечивая стабильность и прозрачность коммерческих отношений в глобальном масштабе.

Необходимо заметить, что Кыргызская Республика остаётся вне числа участников

указанных международных соглашений. Однако разработка и закрепление в Гражданском кодексе Кыргызской Республики [3] (далее по тексту – ГК КР) главы 35, регулирующей отношения по финансированию под уступку денежного требования, свидетельствует о заимствовании отечественным законодателем зарубежных правовых конструкций, в том числе правовых подходов, свойственных договору факторинга. В частности, статьи 739–748 ГК КР [3] очерчивают содержание договора финансирования под уступку денежного требования, определяют круг лиц, уполномоченных выступать в качестве финансового агента, требования к предмету уступки (как существующему, так и будущему), а также устанавливают правила, регулирующие ответственность сторон и порядок исполнения обязательств должником.

Так, в соответствии со ст. 739 ГК КР [3], одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг. Тем самым, отечественный законодатель фактически внедряет основополагающие элементы факторинговых отношений, давая клиенту возможность получать финансирование под залог дебиторской задолженности.

Ключевым отличием правового регулирования данной договорной конструкции по законодательству Кыргызской Республики является наделение финансового агента правом участвовать в широком спектре дополнительных услуг, включая ведение бухгалтерского учёта для клиента и предоставление иных финансовых услуг (ст. 739 ч. 2 ГК КР [3]).

Права и обязанности финансового агента очерчены в статьях 740–746 ГК КР [3]. На роль такого агента могут претендовать банки, иные кредитные организации, а также коммерческие организации, обладающие лицензией на осуществление соответствующей деятельности.

Однако, в отношении данного момента следует отметить, что ст. 15 Закона Кыргызской Республики “О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике” [4]

не относит финансирование под уступку денежного требования к деятельности, подлежащей лицензированию, что указывает на необходимость дальнейшего совершенствования отечественной нормативной правовой базы посредством внесения соответствующих изменений в законодательство для обеспечения ясных правил и требований к осуществлению таких операций.

Наряду с этим, ГК КР [3] устанавливает специальное правовое регулирование порядка уступки будущего требования (ст. 741 ГК КР [3]), а также закладывает принципы недействительности запрета на уступку (ст. 743 ГК КР [3]) и ограничения последующей переуступки денежного требования (ст. 744 ГК КР [3]), если иное не предусмотрено соглашением сторон. Указанные нормы выстраивают сбалансированные механизмы, позволяющие клиенту эффективно получать необходимое финансирование, а агенту – надлежащим образом защитить свои интересы.

Дополнительно законодатель закрепляет особенности ответственности клиента перед финансовым агентом (ст. 742 ГК КР [3]) и условия, при которых должник должен производить платеж непосредственно финансовому агенту (ст. 745 ГК КР [3]). Подобная регламентация отражает общую логику факторинговых сделок, позволяя финансовому агенту рассчитывать на прямое исполнение со стороны должника и одновременно защищая интересы клиента, если оказанные им услуги либо иные условия первоначального обязательства не соответствуют реалиям сделки. Положения статей 747 и 748 ГК КР [3] развивают эту идею, устанавливая правила о возможном зачёте встречных требований и о возврате денежных сумм, если клиент нарушает обязательства перед должником.

Таким образом, глава 35 ГК КР [3], формируя правовую основу для финансирования под уступку денежного требования, базируется на концепции факторинга, интерпретируя её сквозь призму внутренних потребностей отечественного рынка. Это обеспечивает гармонизацию национального законодательства с мировыми тенденциями регулирования факторинговых отношений, создавая условия для реализации

предпринимательской инициативы и повышения ликвидности субъектов хозяйствования за счёт обращения дебиторской задолженности.

Считаем необходимым акцентировать внимание на том факте, что в Кыргызской Республике из числа примерно двух десятков коммерческих банков лишь два учреждения – ОАО “Коммерческий банк “Кыргызстан” и ЗАО “Банк Бай-Тушум” – включают в перечень оказываемых услуг факторинговые операции по финансированию под уступку денежного требования, что предусмотрено их банковскими лицензиями.

По нашему мнению, такое узкое представительство субъектов, предоставляющих данный вид финансовых услуг, негативно сказывается на объёме и ассортименте импортируемых товаров, поскольку ограниченный выбор финансовых инструментов вынуждает торговые сети и предпринимателей, стремящихся избежать кассовых разрывов, прибегать к кредитным ресурсам на условиях завышенных процентных ставок. Это, в конечном итоге, приводит к увеличению себестоимости товара и дополнительной финансовой нагрузке на конечного потребителя. Таким образом, факторинг представляется наиболее эффективным финансовым инструментом для субъектов торговли разного звена, обладая преимуществами в виде низкой процентной ставки, оперативности и удобства предоставления финансирования, отсутствия кассовых разрывов, что обеспечивает своевременное пополнение оборотных средств, а также возможностью импорта широкого ассортимента товаров без задержек.

В настоящий момент в отечественной и зарубежной правовой доктрине является актуальным вопрос о тождественности финансирования под уступку денежного требования и договора факторинга.

“А.Л. Маковский, исследуя терминологические особенности дефиниции указанной правовой конструкции, отмечал, что разработчики проекта Гражданского кодекса Российской Федерации сознательно избегали дословного заимствования иностранных терминов, что привело к появлению терминологии, не всегда привычной для отечественного правового дискурса, но отражающей более широкую

юридическую конструкцию отношений, нежели механическая трансформация понятия “договор факторинга”, существующего в банковской практике.

Такая методологическая позиция направлена на создание гибкой юридической конструкции, способной учитывать комплексность и многоаспектность отношений по финансированию под уступку денежных требований, что позволяет избежать узкого формализма и способствует более полному учёту специфики отечественного хозяйственного оборота. В результате законодатель, ориентируясь на опыт зарубежных правовых систем, отказался от прямого механического переноса международного регуляторного механизма, выбрав стратегию формирования обширного и адаптивного правового инструмента, который не только гармонизирует отечественное регулирование с мировыми тенденциями, но и обеспечивает возможность дальнейшего развития правовых отношений в сфере финансирования с учетом национальных экономических реалий” [5].

В цивилистической доктрине сформировалась позиция, согласно которой договор финансирования под уступку денежного требования и договор факторинга в его международной трактовке являются самостоятельными договорными институтами, различающимися по объёму прав и обязанностей сторон и функциональному назначению сделки.

Как отмечает Е.Е. Шевченко, договор финансирования под уступку денежного требования, будучи предусмотренным отечественным законодательством, охватывает уступку задолженностей с различными сроками исполнения (как краткосрочных, так и долгосрочных), тогда как в рамках международного договора факторинга обычно подразумеваются формы финансирования, предполагающие строго определённые цели и условия. В частности, российская правовая конструкция не учитывает такие специфические разновидности факторинга, как:

1. Факторинг с целью инкассации, при котором передача денежных средств кредитору напрямую зависит от фактического исполнения должником обязательства по денежному требованию;

2. Факторинг с целью страхования, при котором выплата фактором денежных сумм кредитором обусловлена, напротив, неисполнением должником своего обязательства (то есть выступает механизмом компенсации в случае невыплаты).

Таким образом, по мнению автора, при ограничении договора финансирования под уступку денежного требования от международного факторинга следует учитывать, что в первом случае закон допускает переуступку долгов с различной структурой и динамикой, без разграничения по причинам и основаниям их взыскания, а также без учёта описанных вариантов целевых операций (инкассация или страхование), которые являются характерной чертой международных стандартов регулирования факторинговых сделок [6, с. 8].

По нашему мнению, договор факторинга и договор финансирования под уступку денежного требования, имея общее функциональное назначение – предоставление предприятиям возможности привлечения денежных средств под залог дебиторской задолженности, всё же могут отличаться с точки зрения объёма прав и обязанностей сторон, а также структуры правового регулирования.

В Кыргызской Республике на законодательном уровне отсутствует закреплённое понятие “факторинг”, однако Национальный банк Кыргызской Республики, в рамках внесённых изменений в Положение “О периодическом регулятивном отчете микрокредитной компании/микрокредитного агентства”, ввёл в отчётность категорию “факторинговые операции” [7].

Данный шаг свидетельствует о признаваемой востребованности соответствующего финансового инструмента, хотя и не содержит детального правового регулирования с учётом всех особенностей факторинга как самостоятельного или сопоставимого с финансированием под уступку денежного требования договора. Наряду с этим, вопрос о тождественности рассматриваемых механизмов финансирования в отечественном законодательстве остаётся открытым и требует уточнения на законодательном уровне.

С учётом актуальности вопроса и международного опыта, целесообразно сформиро-

вать в отечественном законодательстве чёткую и последовательную систему правового регулирования, позволяющую определить, следует ли рассматривать факторинг и финансирование под уступку денежного требования как тождественные финансовые инструменты или же разграничивать их по содержанию, условиям предоставления и сфере применения.

В противовес законодательству Кыргызской Республики, опыт Республики Казахстан иллюстрирует иной подход, заключающийся в интеграции двух данных понятий. Казахский законодатель, осуществляя регламентацию финансирования под уступку денежного требования, прямо называет его факторингом (ст. 729 Гражданского кодекса Республики Казахстан [8]). Тем самым правоприменителям и участникам гражданского оборота чётко указывается на единый характер указанных договоров. Такой подход устраняет возможные коллизии и неопределённость, способствуя упрощению оборота дебиторской задолженности и формируя более предсказуемую среду для заключения соответствующих сделок.

В рамках анализа данного правового явления интересным представляется опыт Республики Узбекистан. В целях стимулирования развития рынка факторинговых услуг и увеличения доли факторинговых операций в общем объёме финансирования в Республике Узбекистан, Президентом был подписан Указ “О мерах по ускоренному развитию рынка факторинговых услуг” [9].

Успешный опыт соседних государств подтверждает значительный потенциал данного финансового инструмента, что обуславливает необходимость активизации усилий по его внедрению и распространению на территории Кыргызской Республики. Достижение этой цели предполагает совершенствование правовой основы, а также разработку и реализацию программ поддержки, ориентированных на субъектах, участвующих в факторинговых сделках.

Особое значение в контексте ускоренного экономического роста и развития предпринимательского сектора имеет повышение уровня информированности представителей бизнес-сообщества Кыргызстана о преимуществах

факторинга. В развивающихся юрисдикциях содействие со стороны органов государственной власти, включая внедрение различных видов факторинговых операций, способствует укреплению конкурентных позиций национальных компаний и повышает их способность привлекать дополнительное финансирование. С учётом этого Кабинету Министров Кыргызской Республики представляется целесообразным изучить варианты сотрудничества с международными финансовыми институтами с целью получения технической и финансовой поддержки, а также имплементации проверенных практик в сфере факторинга. Подобный подход позволит укрепить позиции данного инструмента на финансовом рынке и расширить его доступность для отечественных предпринимателей.

Резюмируя вышесказанное, можно прийти к выводу, что финансирование под уступку денежного требования, несмотря на его очевидные преимущества, в настоящее время в отечественной экономике пребывает на начальной стадии своего становления. Одним из основных факторов, сдерживающих активное развитие данного финансового инструмента, является недостаточная проработанность правового регулирования, выражающаяся в пробелах и несогласованности отдельных правовых норм в национальном законодательстве, а также в отсутствии системного подхода к формированию единых стандартов и требований, предъявляемых к участникам таких сделок. Подобные законодательные пробелы существенно снижают доверие делового сообщества к возможности применения финансирования под уступку денежного требования в качестве эффективного механизма, обеспечивающего доступ к ликвидности и стимулирующего рост предпринимательской активности.

Между тем, данное направление обладает значительным потенциалом с точки зрения стимулирования экономического развития. Применение финансирования под уступку денежного требования позволяет субъектам хозяйствования оперативно привлекать денежные средства, используя дебиторскую задолженность в качестве финансового ресурса. Рост объёмов товарооборота, вытекающий из более активного обращения дебиторских обязательств, прямо

влияет на увеличение поступлений в бюджет через налоговые механизмы. Иными словами, совершенствование правовой базы и комплексное внедрение данного инструмента могут способствовать не только укреплению ликвидности предприятий и повышению их конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, но и росту налоговых отчислений, что положительно отразится на государственном бюджете и социально-экономической ситуации в целом.

Таким образом, для активизации финансирования под уступку денежного требования требуется формирование целостной и эффективной нормативной базы, учитывающей международные практики и специфику отечественной правовой системы, а также создание стимулирующих условий для предпринимателей и финансовых институтов, готовых участвовать в подобных сделках.

Поступила: 13.03.2025;

рецензирована: 28.03.2025; принята: 31.03.2025.

Литература

1. Конвенции УНИДРУА по международным факторинговым операциям от 28 мая 1988 года // Справочная правовая система Консультант Плюс. URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_4966/ (дата обращения: 12.02.2025).
2. Конвенции ООН об уступке дебиторской задолженности в международной торговле от 12 декабря 2001 года // Справочная правовая система Гарант. URL: <https://base.garant.ru/5423842/> (дата обращения: 21.02.2025).
3. Гражданский кодекс Кыргызской Республики (часть 2) от 5 января 1998 года № 1 // Официальный сайт Министерства юстиции Кыргызской Республики. URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/3-2/edition/1281648/ru> (дата обращения: 12.03.2025).
4. Закон Кыргызской Республики “О лицензионно-разрешительной системе в Кыргызской Республике” от 19 октября 2013 года № 195 // Официальный сайт Министерства юстиции Кыргызской Республики. URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/205058/edition/13991/ru> (дата обращения: 11.03.2025).

5. *Маковский А.Л.* О концепции и некоторых особенностях второй части Гражданского кодекса / А.Л. Маковский // Вестник ВАС РФ. 1996. № 5.
6. *Шевченко Е.Е.* Договор финансирования под уступку денежного требования в системе гражданского права Российской Федерации: автореф. дис. ... канд. юрид. наук / Е.Е. Шевченко. М., 2003. 26 с.
7. Положение “О периодическом регулятивном отчете микрокредитной компании/ микрокредитного агентства” (Утверждено постановлением Правления Национального банка Кыргызской Республики от 27 мая 2009 года № 25/3) // Официальный сайт Министерства юстиции Кыргызской Республики. URL: <https://cbd.minjust.gov.kg/46-3507/edition/1068503/ru> (дата обращения: 15.03.2025).
8. Гражданский кодекс Республики Казахстан (Особенная часть) от 1 июля 1999 года № 409-І // Информационная система Континент. URL: https://continent-online.com/Document/?doc_id=1013880 (дата обращения: 16.03.2025).
9. Указ Президента Республики Узбекистан “О мерах по ускоренному развитию рынка факторинговых услуг” от 12 августа 2024 года № УП-109 // Информационная система LexUz. URL: <https://lex.uz/ru/docs/7061749> (дата обращения: 17.03.2025).