

7. Звоницкий А.С. О залоге по русскому праву / А.С. Звоницкий. – К. ; СПб. : Изд. книгопродавца Н.Я. Оглоблина, 1912. – 400 с.
8. Кассо Л.А. Понятие о залоге в современном праве : монография / Л.А. Кассо. – Юрьев : Тип. К. Маттисена, 1898. – 419 с.
9. Пучковская И.И. Ипотека: залог недвижимости / И.И. Пучковская. – Х. : Консум, 1997. – 132 с.
10. Райхер В.К. Абсолютные и относительные права. (К проблеме деления хозяйственных прав). В особенности применительно к советскому праву / В.К. Райхер // Вестник гражданского права. – 2007. – № 2. – Т. 7. – С. 144–204.
11. Рузакова О.А. Гражданское право / О.А. Рузакова. – М. : МФПА, 2004. – 422 с.
12. Харченко Г.Г. Кваліфікаційний критерій визначення речових прав / Г.Г. Харченко // Держава і право. – 2011. – Вип. 52. – С. 278–284.
13. Харченко Г.Г. Ознаки речового права / Г.Г. Харченко // Часопис Київського університету права : укр. наук.-теорет. часопис. – 2011. – № 2. – С. 137–141.
14. Ходико Ю. Правова природа іпотечного правовідношення / Ю. Ходико // Вісник академії правових наук України. – 2011. – № 2 (65). – С. 96–101.
15. Цивільне право : підручник : у 2 т. / В.І. Борисова (кер. авт. кол.), Л.М. Баранова, Т.І. Бегова та ін. ; за ред. В.І. Борисової, І.В. Спасибо-Фатєєвої, В.Л. Яроцького. – Х. : Право, 2011. – Т. 2. – 816 с.
16. Цивільний кодекс України : Закон України від 16.01.2003 р. № 435-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 40–44. – С. 356.
17. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. – Изд. 11-е. – М. : Изд-во Бр. Башмаковых, 1914. – Т. 1. – 483 с.

ТОКУНОВА А. В.,
кандидат юридичних наук,
науковий співробітник
(Інститут економіко-правових
досліджень Національної
академії наук України)

УДК 346.14

КЛАСИФІКАЦІЯ ФАКТОРИНГУ: СУТНІСТЬ ТА ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ

Статтю присвячено вдосконаленню класифікацій факторингу. Визначено види факторингу за низкою підстав, розглянуто недоліки наявних класифікацій, здійснено пропозиції щодо способів їх подолання.

Ключові слова: факторинг, договір факторингу, види факторингу.

Статья посвящена усовершенствованию классификаций факторинга. Выделены виды факторинга по ряду оснований, рассмотрены недостатки существующих классификаций, осуществлены предложения касательно способов их преодоления.

Ключевые слова: факторинг, договор факторинга, виды факторинга.



Article is devoted to improvement of the classification of factoring. Types of factoring for a number of grounds were highlighted, deficiencies of existent classifications were reviewed and suggestions concerning ways to overcome them were made.

Key words: *factoring, factoring agreement, types of factoring.*

Вступ. Формування класифікаційних систем щодо факторингу є важливим аспектом теоретичного підґрунтя розроблення даної теми. Відповідне питання вже певною мірою досліджувалося в науковій літературі. Зокрема, йому було приділено увагу як вітчизняними науковцями (Н. Внукова, Н. Тараба, Я. Чапічадзе), так і зарубіжними вченими (І. Іваш, І. Покаместов, Г. Приходько, А. Тюріна, І. Ярошевич тощо). Водночас існує ряд питань, які остаточного вирішення не отримали. Так, існують проблеми у використанні застарілих понять, плутанина в термінології тощо (докладно про конкретні випадки мова буде вестися під час викладення основного матеріалу статті).

Постановка завдання. Метою цієї роботи є вдосконалення класифікацій факторингу. Для реалізації мети планується вирішення низки наукових завдань. Так, буде визначено види факторингу за максимально повним переліком підстав, розглянуто недоліки наявних класифікацій та здійснено пропозиції щодо способів їх подолання.

Результати дослідження. Щодо безпосередньо видів факторингу, які можна виділити, слід зазначити наступне. Залежно від можливості стягнення фактором із клієнта коштів у випадку несплати їх боржником виділяється факторинг із регресом і без такого. Регрес – це право фактора, який фінансує постачальника в межах факторингового обслуговування, у випадку несплати поставки відповідним покупцем після закінчення певного строку здійснити зворотнє відступлення грошової вимоги постачальнику за даною поставкою й вимагати з нього суму наданого йому за цією поставкою авансового платежу. Причому цей строк зазвичай вказується в договорі факторингу й може перевищувати період відстрочення платежу за договором поставки. У світовій практиці факторингові угоди з регресом і без регресу співвідносяться як 40 до 60 [1, с. 53].

Український науковець С. Гавріна за критерієм умови про право регресу фактора до клієнта виділяє окремий вид факторингу – із частковим регресом, сутністю якого є те, що ризик порушення боржником відступленого зобов'язання з оплати відвантажених товарів або наданих послуг поділено між фактором і клієнтом [2]. Також у науковій літературі факторинг без регресу та з наявністю останнього називається, відповідно, гарантованим і негарантованим [3, с. 150].

За способом фінансування постачальника розрізняються факторинг із попередньою оплатою й оплатою вимог на певну дату. У першому випадку розмір попередньої оплати являє собою фіксований відсоток від суми боргових вимог, а в другому – сума перевідступлених грошових вимог (за винятком витрат) перераховується постачальнику на певну дату або після закінчення певного терміну [4, с. 211-214]. О. Нікіфоров також виділяє факторинг з оплатою на момент надання документів [5, с. 8-9].

Я. Чапічадзе відзначає, що у практиці зарубіжних банків використовується ще один різновид договору факторингу – факторинг усередненого строку платежу. Особливість такого різновиду полягає в тому, що фактор здійснює платіж клієнту в розрахований середній строк. Подібна умова передбачає перерахування платежу клієнту невеликими сумами відповідно до настання різних строків платежу від покупців. Клієнт може також домовитися з фактором про перерахування йому оплати саме в дати настання платежу. Така умова називається «сплачує після отримання платежу за факторингом». Автор також робить висновки, що цей вид відноситься до факторингу без попередньої оплати [6, с. 115].

Залежно від охоплення факторингом переуступлення постачальником боргових вимог розрізняють факторинг із перевідступленням усіх боргів (дає змогу уникнути ведення подвійного обліку й управління кредитом за окремими борговими вимогами, що



не були перевідступлені) та з перевідступленням частини боргів [7, с. 206]. За ознакою суб'єкта інкасування – інкасування перевідступлених боргів факторинговою компанією, інкасування боргів постачальником на користь факторингової компанії [5, с. 8-9]. За способом визначення розміру комісійних фактору – у процентах від суми профінансованих поставок та у твердій сумі за відповідну операцію [8, с. 170].

За наявності домовленості про повідомлення боржника договір факторингу може бути відкритим (повідомлення наявне) та закритим (повідомлення відсутнє). Ця класифікація має варіації, ці види деякі дослідники називають, відповідно, «конвенційним» і «конфіденційним» [9, с. 4], «розкритим» і «нерозкритим» [10, с. 27-28]. Іноді окремим різновидом відкритого визначається напіввідкритий факторинг. У даному випадку постачальник заздалегідь не повідомляє боржника про укладення факторингового договору, проте коли виставляє йому рахунки, зобов'язаний вказати і договір, укладений із фактор-компанією, і номер рахунка останньої, на який буде здійснено платіж [11, с. 295].

Слід зазначити, що терміни «конвенційний» і «конфіденційний» факторинг деякі автори застосовують і в інших випадках, ніж це наведено в попередній тезі. Зокрема, Я. Чапічадзе вказує, що в межах конвенційного (або «широкого») факторингу має здійснюватися фінансове обслуговування підприємств-клієнтів, включаючи бухгалтерський облік, проведення розрахунків із постачальниками й покупцями, страхування тощо. Також вона виділяє конфіденційний («обмежений») факторинг, який обмежується лише виконанням деяких операцій: уступки права на отримання коштів, сплати боргів тощо [6, с. 119]. Отже, терміни «конфіденційний» і «конвенційний» у літературі використовуються під час визначення видів факторингу як залежно від умови повідомлення боржника про відступлення права вимоги, так і відповідно до обсягу послуг, що надаються. Більш доцільним вбачається їх використання саме в першому випадку, тобто розуміння під конвенційним такого факторингу, який передбачає повідомлення боржника про здійснення відступлення права вимоги за договором, а конфіденційним – без такого повідомлення.

Щодо проведеної Я. Чапічадзе класифікації, в сучасному розумінні «широкий» та «обмежений» факторинг відповідають поняттю «повного» й «неповного» (або часткового) факторингу. Перший передбачає надання постачальнику, крім суто факторингових послуг, також інших (аудиторських, юридичних, управління заборгованістю за наданими кредитами тощо), другий – частковий набір послуг (зазвичай передбачає оплату фактором лише рахунків-фактур постачальника) [7, с. 205-207].

Залежно від суб'єкта, який ініціює укладення договору факторингу, можна виділити класичний (ініціатор – клієнт) і реверсивний (ініціатор – боржник за первісним договором) факторинг [12, с. 43; 13].

З урахуванням території здійснення можна виділити внутрішній і міжнародний факторинг. Факторинговий правочин буде внутрішнім, якщо всі його учасники (фактор, постачальник і платник) знаходяться в одній країні. Коли один з учасників правовідношення знаходиться за кордоном, факторинговий правочин необхідно відносити до міжнародних [6, с. 103].

Залежно від складу учасників міжнародний факторинг також поділяється на прямий і непрямий (інші назви останнього – опосередкований, двофакторний). У прямому міжнародному факторингу передбачається наявність трьох суб'єктів: постачальника (клієнта за договором факторингу), покупця (боржника за договором факторингу) і фактора. Також цей вид міжнародного факторингу має свої підвиди – прямий імпортерний і прямий експортерний факторинг.

У випадку прямого імпортерного факторингу факторингова компанія країни-імпортера укладає угоду з експортером про перевідступлення їй боргових вимог щодо даної країни, здійснюючи страхування кредитного ризику, облік та інкасування вимог, що є для факторингової компанії внутрішніми. Водночас кредитування закордонного експортера в іноземній для факторингової компанії валюті є достатньо складним, й умова про поперед-



ню оплату зустрічається в подібних угодах достатньо рідко [4, с. 214-216]. Під час прямого експортного факторингу фактор-фірма укладає угоду факторингу з експортером своєї країни для супроводження його експортних поставок на міжнародні ринки [14, с. 121].

Щодо взаємного (двофакторного, опосередкованого) міжнародного факторингу слід зазначити, що він передбачає участь фактора з боку як постачальника, так і покупця, й дозволяє розподілити функції та ризики між ними. Класична двофакторна схема складається з наступних етапів: запитання ліміту/забезпечення ризиків, постачання/розсилки фактури, фінансування, оплати. На першому етапі експортер запитує у свого експорт-фактора суму, яка підлягає забезпеченню. Експорт-фактор запитує в імпорт-фактора необхідний ліміт. Імпорт-фактор перевіряє імпортера й надає експорт-фактору гарантії. Надалі експорт-фактор дає експортеру дозвіл на ліміт, після чого здійснюється продаж документів. На другому етапі експортер постачає товар або послугу та передає копію рахунка експорт-фактору, а той надсилає її імпорт-фактору. Одночасно з товаром експортер направляє імпортеру рахунок із відмітками про перевідступлення. На третьому етапі, після поставки товару або послуги, експорт-фактор фінансує експортера в межах 70–90% повної первісної фактурної ціни. На четвертому етапі імпортер здійснює 100-відсотковий платіж імпорт-фактору, а той перераховує отриману суму експорт-фактору. Нарешті, експорт-фактор переводить експортеру непрофінансовану частину вимог (10–30%) з врахуванням вартості факторингових послуг.

Якщо строки платежу не дотримуються, імпорт-фактор направляє імпортеру нагадування-попередження. Якщо після двох-трьох нагадувань оплата не надходить, імпорт-фактор вживає необхідних правових заходів. Імпорт-фактор бере на себе ризики імпортера, перевіряє його платоспроможність і гарантує експорт-фактору оплату товару, що постачається експортером. Якщо імпортер не оплачує товар, імпорт-фактор платить за нього. Експорт-фактор бере на себе ризики, пов'язані з постачанням товару експортером, і за необхідності кредитує експортера, не чекаючи отримання оплати від імпортера або імпорт-фактора [15, с. 76-78].

Як окремий вид міжнародного факторингу у практиці виділяється факторинг «бек-ту-бек» (back-to-back) [16, с. 4]. Відповідно до даних міжнародного факторингового об'єднання International Factors Group під ним розуміється підписання імпорт-фактором угоди з покупцем у своїй країні з метою отримання більшої гарантії за борговими вимогами і спрощення погодження ним кредитного ризику в інтересах експорт-фактора у країні продавця [17]. За думкою британських дослідників, зазвичай back-to-back факторинг є продовженням двофакторної системи. Його метою є подолання проблем, що виникають через здійснення експортером усіх продажів в одну країну через дистриб'ютора. Дуже часто дистриб'ютор є дочірнім або асоційованим підприємством експортера. У багатьох випадках імпорт продукції клієнта є єдиною діяльністю, яку провадить дистриб'ютор [18, с. 134-135].

У практиці міжнародної торгівлі виділяють й інші моделі факторингу, наприклад, метафакторинг [19, с. 53-54]. Він використовується у випадку, коли постачальник, зацікавлений у здійсненні факторингової угоди, з цією метою звертається до банку (найчастіше це банк, який здійснює розрахункове обслуговування постачальника). Однак банк не бажає виступати в ролі фактора, проте він також не зацікавлений у втраті клієнта, у зв'язку з чим він постійно співпрацює з факторинговою організацією, тобто постачальник укладає договір факторингу з факторинговою організацією, використовуючи грошові ресурси банку. У цьому випадку між банком і фактором укладається договір, згідно з яким ризик несплати боржника розподіляється між банком і факторинговою організацією. Таким чином, за метафакторингу наявні два договори: один між постачальником і фактором, другий між фактором і банком [20, с. 94].

Н. Тарабою залежно від знаходження на території України місця постійного здійснення підприємницької діяльності однієї зі сторін договору міжнародного факторингу, крім уже розглянутих вище, виділяються транзитні договори факторингу, за якими місце



постійного здійснення підприємницької діяльності боржника клієнта знаходиться на території України [3, с. 144].

За рамками найбільш розповсюджених класифікацій виділяються й інші різновиди факторингу. Так, як окремі види виділяються дробовий факторинг (split factoring) та агентська угода, або угода про оптовий факторинг (wholesale factoring). Перший використовується більш крупними, диверсифікованими фірмами. У цьому випадку фірма перевідступає всі свої боргові вимоги не одній, а кільком факторинговим компаніям. Метою подібного заходу може бути як мінімізація ризику неправильного вибору факторингової компанії, так і більш вузька спеціалізація окремих факторингових компаній на тих або інших напрямках діяльності постачальника. Дроблення здійснюється зазвичай за географічними районами, групами товарів тощо [7, с. 206].

У випадку оптового факторингу з боку факторингової компанії може бути надана пропозиція про підписання агентської факторингової угоди, згідно з якою вона буде скуповувати неоплачені боргові вимоги, а постачальник виступатиме агентом з інкасування [21, с. 101-102]. Прикладом такого виду факторингу може бути відступлення дебіторської заборгованості, ідентифікованої посиланням на «всіх боржників із прізвищами від А до О». У межах «оптового відступлення» окремо виділяють «оптове відступлення всіх активів», що здійснюється, наприклад, подібною вказівкою: відступаються «всі мої активи, що належать мені на даний момент, і набуті надалі» [22, с. 96-97]. В інших джерелах факторингом агентського типу називаються операції, коли дисконтуються продажі окремим покупцям, а кредит забезпечується фактором із відкриттям спеціальних рахунків під конкретні операції [23, с. 384].

Залежно від охоплення факторингом перевідступлення постачальником боргових вимог розрізняють факторинг із перевідступленням усіх боргів або лише визначеної їх частки [24, с. 359-360].

О. Пальчук відповідно до каналів надання інформації, технології обслуговування виділяє традиційний (надання інформації щодо факторингового обслуговування та ведення документообігу традиційним способом (паперові носії)) та «е-факторинг» (надання всієї інформації онлайн) [25, с. 27-28].

Крім того, залежно від різних вимог постачальника і факторингової компанії в науці, переважно зарубіжній, розроблено низку варіантів внутрішніх факторингових умов. Прикладом може слугувати угода про повне обслуговування (відкритий факторинг без права регресу), що укладається, як правило, за умови постійних і достатньо довгих контактів між постачальником і факторинговою компанією. Повне обслуговування містить повний захист від виникнення сумнівних боргів і забезпечення гарантованого надходження грошових коштів, управління кредитом, облік реалізації, кредитування. За деяким винятком повне обслуговування здійснюється за умови, що постачальник перевідступає факторинговій компанії борги всіх своїх клієнтів [4, с. 212-213].

Н. Внукова виділяє за видом зобов'язань простий і вексельний факторинг [26, с. 27]. Із такою ж назвою види факторингу (простий (із використанням рахунків-фактур) і вексельний) виділяються київським авторським колективом, однак уже на підставі виду факторингових документів [27, с. 371-372]. Б. Луців, розглядаючи види факторингових правочинів, також відокремлює придбання векселя банком-фактором. Вексель при цьому набуває характеру перевідного. Утримувачу векселя фактор сплачує суму векселя з утриманням визначеної суми (дисконту) і вступає у взаємовідносини з векселедавцем [6, с. 120]. Н. Тарабою обґрунтовується позиція, що різновидом договору міжнародного факторингу є договір міжнародного форфейтингу [28, с. 11]. Дане твердження видається на сьогодні дещо не виваженим. Видається доцільним вважати, що на теперішній час відступлення права вимоги за векселями виділилося в окремий інститут – форфейтинг. У науці останній визначається як «кредитування експортера через придбання векселів або інших боргових зобов'язань без права регресу» [23, с. 386], «кредитно-вексельна угода з



придбання у кредитора боргу, який виражений в оборотному документі, на безповоротній основі» [29], «облік у банку постачальником пакету векселів, боржником за яким є його покупець без права наступного регресу банку до постачальника» [30, с. 62]. Тобто пропонується розуміти, що саме на цей інструмент і перетворився такий вид факторингу як вексельний. Отже, зважаючи на вказане вище, пропонується розмежовувати факторинг і форфейтинг, не вважаючи їх різновидами або аналогами один одного.

Висновки. Таким чином, визначено види факторингу за низкою підстав. Розподілено наявні підходи щодо класифікації факторингу на наступні групи: 1) класична (підходи містяться в достатній кількості джерел, а також вже є наявними у присвячених факторингу розділах підручників: класифікації факторингу за місцем проведення (внутрішній і міжнародний); залежно від умови права регресу фактора до клієнта (із правом і без права регресу); за місцезнаходженням фактора у міжнародному факторингу (експортний та імпортовий); за підставою факту повідомлення боржника (відкритий і прихований (закритий)) тощо); 2) застаріла (класифікації, які не є актуальними на сьогодні (розподіл факторингових договорів залежно від предмета правочину на прості та вексельні)); 3) інноваційна (відносно нові класифікації факторингу, більшість із них визначається лише в науковій періодиці і певною мірою ще є дискусійними (е-факторинг, оптовий факторинг тощо)). Вдосконалено наявний у літературі підхід до співвідношення факторингу та форфейтингу, використання понять «конвенційний» і «конфіденційний» факторинг.

До перспективних напрямів подальших наукових пошуків слід віднести розроблення засад здійснення видів факторингу, які віднесено до інноваційної групи.

Список використаних джерел:

1. Тюрина А.В. Договор финансирования под уступку денежного требования по законодательству Российской Федерации и унифицированным нормам международного частного права : дис. канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 – «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / А.В. Тюрина. – Казань, 2007. – 165 с.
2. Гавріна С. Факторинг як засіб фінансування під відступлення права вимоги / С. Гавріна // Аналітичні матеріали ГО «Центр суспільно-правових досліджень». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://scenter.kiev.ua/analytics/civil/material:factoring>. – Станом на 10.03.2014.
3. Тараба Н.В. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням : дис. канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 – «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Н.В. Тараба. – К., 2007. – 223 с.
4. Банковское дело : справ. пособие / М.Ю. Бабичев, Ю.А. Бабичева, О.В. Трохова и др. ; под ред. Ю.А. Бабичевой. – М. : Экономика, 1994. – 397 с.
5. Никифоров А.В. Факторинг как система финансового и организационного обслуживания товарного кредита : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.10 – «Финансы, денежное обращение и кредит» / А.В. Никифоров. – СПб., 2006. – 143 с.
6. Чапичадзе Я.А. Договор факторинга : дис. канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 – «Гражданское право и гражданский процесс; семейное право; международное частное право» / Я.А. Чапичадзе. – Х., 2000. – 191 с.
7. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, облік та аналіз / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович // Фінанси, облік і аудит : зб. наук. праць / ред. А.М. Мороз. – К. : КНЕУ, 2008 – Вип. 12. – С. 203–218.
8. Панкевич Т. Застосування факторингу в Україні: порівняння з традиційними формами кредитування / Т. Панкевич // Наукові записки Тернопільського національного економічного університету. – Тернопіль : ТНЕУ, 2006. – Вип. 16. – С. 170–174.
9. Иваш И.И. Факторинговые операции: сущность и особенности проведения в Республике Беларусь : метод. пособие / И.И. Иваш. – Минск : БГУ, 2005. – 27 с.
10. Степаненко Е. Договор финансирования под уступку денежного требования / Е. Степаненко // Хозяйство и право. – 2003. – № 10. – С. 21–31.



11. Арустамов Э.А. Организация предпринимательской деятельности : учеб. пособие / Э.А. Арустамов, А.Н. Пахомкин, Т.П. Митрофанова. – 2-е изд. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 336 с.
12. Носов В. Возможности для роста / В. Носов // Банки и деловой мир. – 2008. – № 2. – С. 42–43.
13. Belkov M.A. Application of reverse factoring for small and medium-sized business entities possessing features of members of the economic cluster / M.A. Belkov // European Science and Technology : materials of the II international research and practice conference, Vol. I, Wiesbaden, May 9th–10th, 2012 / publishing office “Bildungszentrum Rodnik e. V.”. – Wiesbaden, Germany, 2012. – P. 55–60.
14. Чиж М.Д. Факторинг как инструмент финансирования внешнеэкономической деятельности : дис. канд. экон. наук : спец. 08.00.14 – «Мировая экономика» / М.Д. Чиж. – СПб., 2005. – 184 с.
15. Щеголева Н.Г. Банковские операции во внешней торговле / Н.Г. Щеголева ; Моск. финанс.-промышл. акад. – М., 2004. – 101 с.
16. Glinavos I. An Introduction to International Factoring & Project Finance / Ioannis Glinavos // Munich Personal RePEc Archive. – 2007. – № 854. – 32 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mpra.ub.uni-muenchen.de/854/1/MPPA_paper_854.pdf. – Станом на 10.03.2014.
17. Factoring A to Z // Офіційний сайт International Factors Group. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ifgroup.com/index.php?language=2&action=gen_page&idx=160. – Станом на 10.03.2014.
18. Ruddy N. Salinger on factoring / N. Ruddy, S. Mills, N. Davidson. – London : Sweet & Maxwell, 2006. – 506 p.
19. Буценко І.М. Факторинг у міжнародній торгівлі / І.М. Буценко // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2006. – № 5. – С. 53–55.
20. Приходько А.А. Договор международного факторинга в международном частном праве : дис. канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 – «Гражданское право; предпринимательское право; семейное право; международное частное право» / А.А. Приходько. – М., 2004. – 234 с.
21. Савран О. Факторинг як засіб фінансування капіталу / О. Савран // Юридичний журнал. – 2007. – № 5. – С. 101–102.
22. Буркова А.Ю. Использование конструкции факторинга для обеспечения исполнения обязательств и его государственное регулирование в рамках банковского права : дис. канд. юрид. наук : спец. 12.00.14 – «Административное право, финансовое право, информационное право» / А.Ю. Буркова. – М., 2004. – 146 с.
23. Снігурська Л.П. Банківські операції і послуги : навч. посібник для студ. вищ. навч. закл. / Л.П. Снігурська. – К. : МАУП, 2006. – 456 с.
24. Череп А.В. Банківські операції : навч. посібник / А.В. Череп, О.Ф. Андропова. – К. : Кондор, 2008. – 410 с.
25. Пальчук О.І. Факторинг на ринку фінансових послуг : монографія / О.І. Пальчук ; НАН України, Ін-т світ. економіки і міжнар. відносин. – К., 2011. – 164 с.
26. Внукова Н.М. Основы факторингу : навч. посібник / Н.М. Внукова. – К. : Знання, 1998. – 173 с.
27. Версаль Н.І. Теорія кредиту : навч. посібник / Н.І. Версаль, Т.В. Дорошенко. – К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2007. – 487 с.
28. Тараба Н.В. Зовнішньоекономічні угоди з комерційним фінансуванням : автореф. дис. на здоб. наук. ступеня канд. юрид. наук : спец. 12.00.03 – «Цивільне право і цивільний процес; сімейне право; міжнародне приватне право» / Н.В. Тараба. – К., 2007. – 18 с.
29. Богущко О.М. Джерела залучення позикових коштів на підприємствах авіаційної галузі / О. М. Богущко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. праць. – К. : НАУ, 2007. – № 3. – [Електронний ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/e-journals/PSPE/2007-3/Bogushko_307.htm. – Станом на 10.03.2014.
30. Галкіна А.С. Модель розвитку факторингових та форфейтингових операцій комерційного банку / А.С.Галкіна // Финансы, учет, банки : сб. науч. тр. – Донецк : ДонНУ ; Каштан, 2007. – Вып. 13. – С. 60–71.

