

**Климко Т.Ю., к.е.н., доцент,**  
ДВНЗ «Ужгородський національний університет»,  
м. Ужгород;  
**Макарович В.К., здобувач,**  
Житомирський державний технологічний університет,  
м. Житомир

### **Компаративний аналіз факторингових операцій та інших фінансових інструментів**

*Автором проведено розмежувальні лінії між факторингом і іншими фінансовими інструментами, що мають за зовнішньою ознакою більшу або меншу подібність до факторингових операцій. Таке розмежування забезпечить можливість побудови оптимальної моделі відображення факторингових операцій на рахунках бухгалтерського обліку.*

**Ключові слова:** факторинг, цесія, кредит, овердрафт, позика, форфейтинг, дисконтування рахунків, ABL фінансування.

*Автором проведены разграничительные линии между факторингом и другими финансовыми инструментами, имеющие по внешнему признаку большее или меньшее подобие факторинговых операций. Такое разграничение обеспечит возможность построения оптимальной модели отображения факторинговых операций на счетах бухгалтерского учета.*

**Ключевые слова:** факторинг, цессия, кредит, овердрафт, форфейтинг, дисконтирование счетов, ABL финансирование.

*The author deals with the dividing line between factoring and other financial instruments that in appearance have more or less resemblance to the factoring. Such distinction provides the possibility of constructing the optimal model of factoring operations reflection on accounts.*

**Key words:** factoring, cession, credit, overdraft, loan, forfeiting, discounting of accounts, ABL financing.

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах загостреної конкуренції на ринку однією з важливих є проблема недостатності обігових коштів та ризику неплатежу, з якими все частіше зіштовхуються більшість учасників ринкових відносин. Факторинг може вирішити частку вказаних проблем, пов'язаних з управлінням оборотним капіталом і додатковим обслуговуванням учасників комерційних відносин. Факторинг дає можливість постачальникові створювати оптимальні умови для концентрації зусиль на основній, виробничій діяльності, прискорювати обіг капіталу і відповідно збільшувати прибутки. Визначаючи межі поняття факторинг, необхідно не змішувати його з іншими, суміжними категоріями, в той же час не можна надмірно розширювати межі застосування факторингу, бо інакше може виявитися, що в окремих випадках факторинг як би відірветься від тієї господарської основи, на якій він формується і у зв'язку з якою тільки і має сенс.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом спостерігається поглиблений інтерес до факторингових операцій. Питання факторингу розглянуті

у працях таких вчених як: О.Б. Васильчишин, О.Д. Вовчак, Т.А. Говорушко, В.В. Гриценко, М.П. Гриценко, О.О. Зеленіна, І.О. Іртицева, В.П. Ляшко, Л.В. Олійник, К.С. Сурніна, О.Є. Федорченко, Я.О. Чапічадзе, В.В. Шевченко та ін. У їх працях висвітлені різні аспекти функціонування інституту факторингу. Однак, спостерігається відсутність єдиної думки щодо сутності факторингу та простежується його ототожнення з іншими фінансовими інструментами, що зумовлює проблеми побудови оптимальної системи бухгалтерського обліку факторингових операцій. Так, О.О. Зеленіна, Т.А. Говорушко ототожнюють факторинг з кредитом, К.С. Сурніна, Я.О. Чапічадзе – з цесією.

**Постановка завдання.** Вважаємо за необхідність провести розмежувальні лінії між факторингом і іншими явищами, що мають за зовнішньою ознакою більшу або меншу подібність до факторингових операцій. Таке розмежування дасть можливість побудови оптимальної моделі відображення факторингових операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Зустрічається твердження певних теоретиків і практиків, що факторинг є різновидом кредиту [2, с. 42] та елементом позикового капіталу [8, с. 81]. Зумовлені такі погляди тією обставиною, що надаючи грошові кошти за відступлення грошової вимоги фактор ніби здійснює фінансування факторанта.

На нашу думку, такий підхід не відповідає сутності самого факторингу. З метою спростування або підтвердження цих поглядів, нами проаналізовано праці дослідників з цього питання [1; 3; 4; 5; 6; 9; 12; 15; 18] та узагальнено низку відмінностей між факторингом, кредитом, овердрафтом і позикою (табл. 1).

*Таблиця 1*

**Порівняльна характеристика факторингу з кредитом, овердрафтом та позикою**

Критерії порівняння	Факторинг	Кредит	Овердрафт	Позика
1	2	3	4	5
Цільовий характер	Факторинг не передбачає цільового характеру надання грошових коштів.	Кредит, як правило, передбачає строго цільове використання виданих грошових коштів.	Овердрафт не передбачає цільового призначення використання отриманих коштів.	Позика надається, як правило, без чітко визначеного цільового призначення.
Джерело погашення	Факторинг погашається з грошей, що поступають від дебіторів. За факторингом із регресом – за платіж відповідає постачальник.	Кредит повертається банку позичальником.	Овердрафт повертається банку позичальником.	Позика повертається позичальником.
Термін надання послуги	Факторинг надається на термін фактичного відстрочення платежу за договором поставки.	Кредит надається на термін окупності кредитного проекту.	При отриманні овердрафту встановлюються жорсткі терміни користування траншем.	Позика надається на фіксований термін.

Дата надання грошових коштів	Факторинг виплачується в день постачання товару.	Кредит виплачується в обумовлений кредитним договором день.	Термін дії договору по поновлюваній кредитній лінії не може перевищувати 3-6 місяців.	Позика виплачується в обумовлений договором позики день.
Наявність забезпечення	Факторинг надається бланково (без забезпечення).	Кредит, як правило, видається під заставу.	Овердрафтом передбачена підтримка визначеного обороту по розрахунковому рахунку.	Забезпечення не є обов'язковим.
Особливості визначення суми	Розмір авансування за факторингом може збільшуватися в залежності від росту об'ємів продажів клієнта в межах встановленого ліміту.	Кредит видається на заздалегідь обумовлену суму.	Ліміт овердрафту встановлюється з розрахунку 15–30 % від місячних кредитових надходжень на розрахунковий рахунок позичальника.	Позика надається в розмірі заздалегідь обумовленої суми.
Повернення грошових коштів	Факторинг погашається в день фактичної оплати дебітором поставленого клієнтом товару.	Кредит погашається в заздалегідь обумовлений день.	Усі кредитові надходження автоматично списуються з розрахункового рахунку в погашення овердрафту і відсотків по ньому.	Позика погашається в заздалегідь обумовлений день.
Документальне оформлення	Факторингове фінансування оформляється автоматично при наданні накладної і рахунку-фактури.	Для отримання кредиту необхідно оформляти величезну кількість документів.	Для отримання овердрафту необхідно оформляти велику кількість документів.	Для отримання позики оформляється усний або письмовий договір позики.
Управління ризиками	Фактор переймає на себе кредитний, валютний, процентний і ліквідний ризики постачальника по поставках з відстроченням платежу.	Банк не переймає ризики постачальника по поставках з відстроченням платежу.	Банк не переймає ризики постачальника по поставках з відстроченням платежу.	Позикодавець не приймає ризики позичальника.
Додаткові послуги	Факторинг супроводжується сервісом, який включає: управління дебіторською заборгованістю, страхування ризиків, пов'язаних з постачаннями на умовах відстрочення платежу, консалтинг.	При кредитуванні окрім надання грошових коштів клієнтові і розрахунково-касового обслуговування банк не надає позичальникові додаткових послуг.	При овердрафті окрім надання засобів клієнтові і розрахунково-касового обслуговування банк не надає позичальникові яких-небудь додаткових послуг.	Позикодавець не надає додаткові послуги позичальнику.
Відображення в балансі клієнта	При користуванні факторингом клієнт фактично не стає позичальником і на його балансі не виникає кредиторської заборгованості.	При користуванні кредитом клієнт є позичальником банку. Заборгованість за кредитом відображається в пасиві балансу.	При користуванні овердрафтом клієнт є позичальником банку. Заборгованість за кредитом відображається в пасиві балансу.	При користуванні позикою клієнт є позичальником. Заборгованість за позикою відображається в пасиві балансу.

Кредит – це специфічний тип економічних відносин, які виникають між кредитором і позичальником з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів та використання їх на умовах повернення, платності, строкового використання [13, с. 127].

О.О. Зеленіна під кредитом розуміє позику в грошовій або товарній формі, що надається кредитором позичальнику на умовах поверненості, найчастіше з виплатою позичальником відсотків за користування позикою. Обов'язковість повернення визначається тим, що при передачі позикової вартості позичальнику кредитор не надає права власності на неї. Поверненість є об'єктивною властивістю кредиту, а її невиконання несе зміни кредитної природи угоди [7, с. 184].

В.А. Коноплицький зазначає, що позика – це договір, за яким одна сторона передає другій стороні у власність або оперативне управління гроші або речі, визначені родовими ознаками а позичальник повинен повернути таку саму кількість грошей або речей [10, с. 339]

За результатами порівняння факторингу, кредиту, овердрафту та позики можна побачити, що при здійсненні факторингових операцій збільшується швидкість обороту обігових коштів, клієнту не доводиться чекати закінчення строку на який надано товарний кредит. Головне завдання факторингу – забезпечити роботу компанії так, щоб, надаючи відстрочку платежу своїм покупцям, підприємство не відчувало нестачі обігових коштів. Клієнт отримує можливість надавати покупцям відстрочку платежу без відчутної втрати швидкості обігу обігових коштів.

Звертаючи увагу на те, що факторинг є необмеженим у часі, можна стверджувати, що обсяг надходження грошових коштів при факторингу збільшується залежно від збільшення обсягів продажу клієнта. Окрім того, факторинг фактором надається незалежно від обсягу раніше отриманих банківських кредитів.

Зовні факторинг і кредитування схожі. І в першому, і в другому випадку одна сторона передає іншій стороні певну грошову суму. Але право вимоги, яке набуває фактор при факторингу, не можна визнати правом за позикою (кредитом). У той час, як право вимоги з позики (кредиту) виникає після укладення відповідного договору, право вимоги, яке переходить до фактора при факторингу, вже існує, оскільки виникло з угоди, що передуює договору факторингу, а саме, з договору між клієнтом та його боржником. На підставі цього сутність угоди при купівлі дебіторської заборгованості визначається поступкою грошової вимоги факторантом фактору. Відповідно під факторингом слід розуміти угоду між фактором (яким є фінансова установа) і факторантом (постачальником товарів, робіт, послуг), суть якої полягає в оплатній поступці факторові грошової вимоги, яка виникла між факторантом та його контрагентами в процесі реалізації товарів, робіт, послуг на умовах комерційного кредиту.

Разом з тим варто зазначити, що фактор не лише передбачає право грошової вимоги у факторанта, а й контролює стан переданої дебіторської заборгованості факторанта, перевіряє репутацію та платіжну дисципліну боржника, слідкує за тим, щоб борг сплачувався своєчасно і у повному обсязі.

Ми погоджуємось із точкою зору В.П. Ляшко [11, с. 24], що факторинг не сприяє виникненню у підприємства додаткових боргів, а відповідно факторинг не є позикою.

Потрібно зазначити, що факторинг – це беззаставне фінансування клієнта. Якщо факторинг здійснюється з регресом, то оцінюються і клієнт, і дебітор. До того ж оцінюється не стільки платіжна дисципліна дебітора, адже останній повертає борги. Тому факторинг – це не кредит, оскільки факторинг може надаватися без фінансування, що у принципі неможливо, якщо йдеться про кредит. При факторингу без регресу, приймаються додаткові ризики.

Таким чином, факторингові операції не повинні розглядатися як кредитування клієнта з боку фактора.

Таблиця 2

### Порівняльна характеристика факторингу та цесії

Критерії порівняння	Факторинг	Цесія
1	2	3
Суб'єктний склад	Клієнт (постачальник) і фактор, яким може бути тільки спеціалізована організація, що має право на здійснення діяльності такого виду.	При договорі цесії права кредитора можуть перейти до будь-якого учасника цивільного обороту.
Предмет	Грошова вимога (наявна, майбутня).	Будь-яке наявне зобов'язання.
Зобов'язання	Мають договірний характер.	Можуть ґрунтуватись як на договірній основі, так і на законі.
Оплата	Факторинг завжди відплатний.	При цесії взаємовідносини можуть бути безвідплатними (наприклад, під час переходу прав кредитора до іншої особи на підставі закону в результаті універсального правонаступництва).
Відступлення грошової вимоги третій особі	При укладенні договору факторингу згода боржника на відступлення грошової вимоги клієнтом не потрібно. Таке відступлення можливе і є дійсним навіть коли між кредитором і боржником існує угода про її заборону або обмеження. У разі порушення заборони або обмеження для клієнта настають лише особливі наслідки пов'язані з відступленням вимоги в порушення існуючої між ними угоди.	Якщо ж така заборона або обмеження встановлюється відносно цесії, то порушення подібної заборони тягне недейсність угоди про цесію.
Права боржника	Боржник має право висувати проти свого нового кредитора лише грошові вимоги.	Боржник має право висувати проти свого нового кредитора всі вимоги, які виникли у нього по відношенню до першого кредитора до того, коли він дізнався про уступку вимоги.
Можливість повернення	В деяких випадках фінансовий агент зобов'язаний повернути боржнику грошові кошти.	Згідно ЦК України можливість повернення новим кредитором сум, отриманих від боржника, не передбачається.
Додаткові послуги	Факторинг може передбачати надання фактором додаткових послуг клієнтові.	Цесією такі послуги не передбачені.

Досить цікавим є питання відмінності факторингу від цесії. Якщо уважно переглянути визначення, що надаються відносно факторингу стає важко визначити в чому ж полягає різниця між даною операцією та відступленням права вимоги (цесією).

Цесією є уступка на платній основі, кредитором свого права вимагати гроші або інші цінності на користь третьої особи цесіонарія, до якої за договором про відступлення права вимоги (договір цесії) переходить визначений таким договором обсяг прав вимагати від дебітора виконання ним свого боргового зобов'язання перед цесіонарієм, яке виникло в нього перед первісним кредитором (цедентом) [14, с. 281].

Розкриваючи зміст зазначених понять можна чітко визначити різницю між факторингом і уступкою права вимоги (цесією) (табл. 2).

Я.О. Чапічадзе відстоює тезу про те, що юридичну сутність факторингу складає відступлення грошової вимоги (цесія). Але факторинг у порівнянні з цесією має значно складніший характер [17, с. 6]. Спільні та відмінні риси факторингу і цесії розглянуто нами в табл. 2. Схожість факторингу і цесії полягає в передачі (відступленні фактору, цесіонарію) прав вимоги. В той же час, на відміну від цесії, предметом факторингу може бути тільки грошова вимога, а не будь-яке зобов'язання. При факторингу існує можливість передачі наявної та майбутньої грошової вимоги, а при цесії передачі підлягають тільки наявні зобов'язання. Також факторинг передбачає надання додаткових послуг щодо обслуговування боргу (ведення бухгалтерського обліку, надання юридичних та інших послуг).

Таблиця 3

### Особливості та відмінності факторингу та векселів

Критерії порівняння	Факторинг	Вексель
1	2	3
Об'єкт	Об'єктом факторингу є рахунки-фактури, накладні (ТТН).	Об'єктом врахування є вексель. Вексель-цінний папір.
Сторони взаємовідносин	При факторингу перший кредитор (постачальник) отримує авансовий платіж, а дебітор здійснює розрахунки з третьою стороною (фактором).	Векселедавець виписуючи вексель безумовно бере на себе зобов'язання здійснити платіж тій особі, яка пред'явить вексель до оплати.
Сторони договору	При факторингу може укладатися тристоронній договір (фактор – позичальник-дебітор).	Договір врахування укладається з пред'явником векселя.
Погашення зобов'язань	Факторинг погашається за рахунок коштів, що надходять від дебіторів.	Заборгованість за врахованим векселем може бути погашена, як векселедавцем, так і пред'явником (репо).
Дата погашення зобов'язань	Заборгованість за факторингом погашається не пізніше наступного дня після отримання платежів від дебіторів.	Заборгованість за врахованим векселем погашається в день платежу зазначеного за векселем.
Часткова оплата	Авансовий платіж здійснюється на частину дебіторської заборгованості.	Вексель частково не враховується. Пред'явник отримує суму векселя за мінусом доходу держателя векселя.
Право регресу	Погашення заборгованості за факторингом, при несвоєчасних розрахунках дебіторів, здійснюється постачальником за правом регресу фактору.	Стягнення заборгованості за простроченим врахованим векселем здійснюється згідно вексельного права без претензійної роботи шляхом вчинення протесту та виконавчого напису.
	За факторингом позичальник може нести зобов'язань за погашення дебітором заборгованості – факторинг без регресу. Відсутня солідарна відповідальність.	За векселем пред'явник векселя залишається векселезобов'язаною особою, тобто по праву регресу відповідає за платіж.

Розглядаючи характеристику уступки права вимоги (цесії) і факторингу за різними ознаками, можна дійти висновку, що дані поняття є різними за своєю економічною та правовою сутністю.

Часто факторинг ототожнюють з форфейтингом і операціями з векселями. Форфейтинг – як і факторинг, є операцією з продажу дебіторської заборгованості. Однак існують і помітні відмінності між цими операціями (табл. 3, 4).

Таблиця 4

#### Порівняльна характеристика факторингу та форфейтингу

Критерії порівняння	Факторинг	Форфейтинг
1	2	3
Документ	Переважно рахунок-фактура.	Переважно вексель (простий чи переказний).
Строк	Короткострокове кредитування(до 1 року).	Довгострокове кредитування(від 1 року).
Сума фінансування	Сума фінансування обмежена можливостями фактора.	Сума фінансування може бути досить високою внаслідок можливості синдикації. (від500тис. дол. США і більше).
Ризики	Фактор або залишає за собою право регресу до постачальника або відмовляється від цього права (але навіть у цьому випадку при експорті товарів політичні та валютні ризики несе експортер).	Форфейтер несе всі ризики несплати боргу.
Додаткове обслуговування	Операція може бути доповнена елементами бухгалтерського, інформаційного, рекламного, збутового, юридичного, страхового та іншого обслуговування клієнта.	Не допускає ніякого додаткового обслуговування.
Можливість перепродажу	Факторинговий актив не перепродається.	Можливий перепродаж форфейтингового активу на вторинному ринку.
Додаткові гарантії	Не потрібні гарантії від третьої особи.	Вимагається гарантія третьої особи або аваль.
Валюта	Широке коло валют.	Тільки вільноконвертовані валюти.

Механізм дії форфейтингу подібний до механізму дії факторингу, але форфейтинг означає, що придбання торговельних зобов'язань призначається на будь-яку дату без права регресу (обігу) до будь-кого з попередніх власників. На відміну від факторингу, що використовується для майбутніх, але не повністю визначених угод, форфетування застосовується для існуючих міжнародних зобов'язань, причому на довший термін, та матеріалізованих у вигляді векселів, а також із ширшою сферою покриття ризиків (неплатежу, не переказу, валютного ризику). Крім того, форфейтинг, на відміну від факторингу, є одноразовою операцією.

Якщо при факторингу відсутні будь-які вимоги щодо фінансових інструментів, то при форфейтингу такими інструментами виступають векселі і акредитиви.

Ряд науковців різновидом факторингових операцій вважають дисконтування рахунків (invoice discounting) і в деякій мірі – asset-based lending (ABL), що полягає в фінансуванні під заставу активів.

На вітчизняних ринках такі способи фінансування є не розвиненими та часто між собою ототожнюються. Розкриваючи зміст зазначених понять, можна чітко визначити в чому ж полягає різниця між ними (табл. 5).

Таблиця 5

**Порівняльна характеристика факторингу,  
дисконтування рахунків та ABL фінансування**

Критерії порівняння	Факторинг	Дисконтування рахунків (invoice discounting)	ABL фінансування
1	2	3	4
Право власності	Права вимоги купуються фактором і він стає їхнім власником (при безрегресному факторингу).	При продажі право власності на права вимоги залишається у клієнта.	Права вимоги та інші активи (ТМЦ, устаткування, будинки й ін.) закладаються кредитору як забезпечення під отримане фінансування, але при цьому позичальник залишається власником цих активів.
Суб'єкт ведення обліку	Після продажу права вимоги переходять з балансу клієнта на баланс фактора. Облік ведеться фактором.	Після продажу права вимоги залишаються на балансі клієнта.	Активи, надані як забезпечення, контролює і враховує на своєму балансі позичальник.
Характер зобов'язання	Тільки грошова вимога.	Тільки грошова вимога.	Забезпечується різними видами активів, у першу чергу такими, як дебіторська заборгованість і товарно-матеріальні запаси, потім – устаткуванням, нерухомістю, нематеріальними активами, вартістю бренда й ін.
Наявність застави	Для фінансування застава не вимагається.	Для фінансування застава не вимагається.	Необхідна наявність заставного забезпечення.
Основа оцінки ризиків	Фінансовий стан клієнта та платоспроможність боржника.	Фінансовий стан клієнта.	Вартість майна, переданого в заставу.
Зобов'язання	Мають договірний характер.	Мають договірний характер.	Мають договірний характер.
Надання додаткових послуг	Управління дебіторською заборгованістю, покриття ризиків, страхування.	Не надаються.	Не надаються.
Рівень конфіденційності	Залежно від виду факторингу.	Дебітор не повідомляється про уступку.	Дебітори, як правило, не повідомляються про уступку вимоги.

За своєю економіко-правовою сутністю дисконтування рахунків має окремі істотні ознаки факторингу, але суттєво відрізняється від нього тим, що відсутня така базова характеристика як передача прав вимоги особі, що надає послуги з дисконтування рахунків.

У структурно-логічному вигляді ця форма дисконтування означає, що продавець відвантажує продукцію покупцю і виписує рахунки (інвойси) на її оплату на ім'я покупця. Після виставлення рахунків постачальник звертається до особи, що надає послуги з дисконтування рахунків – банку, факторингової компанії, яка здійснює оцінку фінансового стану покупця і вартості заборгованості. Після цього визначена сторонами частина вартості





Узагальнені відмінності факторингу від кредиту, овердрафту, позики, цесії, векселів, форфейтингу, дисконтування рахунків, АBL фінансування, кредитування під заставу дебіторської заборгованості наведено в табл. 6.

Таким чином, факторинг не передбачає цільового характеру використання коштів, отриманих від фактора, може містити право зворотної вимоги, не потребує забезпечення, не є обмеженим в термінах використання, містить страхування ризиків та може передбачати надання додаткових послуг (бухгалтерське, інформаційне, страхове, юридичне обслуговування).

**Висновки і перспективи подальших розвідок у цьому напрямі.** В літературних джерелах зустрічається ототожнення поняття «факторинг» з іншими фінансовими інструментами. Варто звернути увагу, що дане ототожнення є достатньою перепорою для відображення факторингових операцій у системі рахунків бухгалтерського обліку та повноцінного розвитку факторингу, такого, яким він є в інших розвинутих країнах. Аналіз вищенаведених інструментів в порівнянні з факторингом дає можливість узагальнити спільну відмінності факторингових операцій від кредиту, овердрафту, позики, цесії, векселів, форфейтингу, дисконтування рахунків, АBL фінансування, кредитування під заставу дебіторської заборгованості: факторингове обслуговування припускає надання ряду додаткових послуг факторанту, яке передбачає бухгалтерське, інформаційне, страхове, юридичне обслуговування. Результати дослідження можуть бути використані як аналітична та інформаційна основа для подальших наукових розробок у сфері обґрунтування обліку факторингових операцій.

Перспективним напрямком дослідження є побудова оптимальної моделі відображення факторингових операцій на рахунках бухгалтерського обліку.

### **Список використаних джерел**

1. Васильчишин О.Б. Факторинг як перспективний напрям розвитку банківського бізнесу [Електронний ресурс] / Олександра Васильчишин, Наталія Гринчак // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – № 2. – С. 162–169.
2. Вовчак О.Д. Факторинг : навч. посіб. / О.Д. Вовчак, Г.Є. Шпаргало, Т.Я. Андрейків. – К. : Знання, 2012. – 247 с.
3. Говорушко Т.А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості / Т.А. Говорушко, І.П. Ситник, К.М. Степаненко // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 4. – С. 35–40.
4. Гриценко В.В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В.В. Гриценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 248–261.
5. Гриценко М.П. Сучасний стан та перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні / М.П. Гриценко // Вісник Сумського національного аграрного університету. – Серія «Фінанси і кредит». – 2010. – № 2. – С. 75–83.
6. Елуфимова Е.А. Факторинг как способ краткосрочного финансирования: плюсы и минусы использования / Е.А. Елуфимова // Аудит и финансовый анализ. – 2009. – № 5. – С. 311–313.
7. Зеленіна О.О. Сутність інвестицій та позичених коштів узгодження термінології стаття //Вісник Житомирського державного технологічного університету / О.О. Зеленіна /Економічні науки. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – № 2 (48). – 244 с.

8. Зеленіна О.О. Бухгалтерський облік факторингу як елемента позикового капіталу підприємства / О.О Зеленіна // Вісник ЖДТУ: зб. наук. пр. Сер. «Економічні науки». – Житомир : – 2010. – № 4 (54). – С. 78–81.
9. Іртищева І.О. Факторинг як напрям стратегічного розвитку фінансового забезпечення агропродовольчої сфери [Електронний ресурс] / І.О. Іртищева, І.С. Крамаренко // Вісник Харківського НАУ ім. В.В. Докучаєва. Сер. : Економічні науки. – 2011. – № 8. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem\\_Biol/Vkhnau\\_ekon/2011\\_8/pdf/03.pdf](http://www.nbu.gov.ua/portal/Chem_Biol/Vkhnau_ekon/2011_8/pdf/03.pdf)
10. Коноплицький В.А. Економічний словник. Тлумачно-термінологічний / В.А. Коноплицький, Г.І. Філіна. – К. : КНТ, 2007. – 580 с.
11. Ляшко В.П. Впровадження прогресивних методів управління фінансовими ресурсами підприємств у зовнішньоекономічній діяльності : дис.. кандидата економічних наук: 08.06.01 / Ляшко Вадим Петрович; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2004. – 174 с.
12. Олійник Л.В. Управління ресурсами та активами підприємства в системі конвергенції господарської діяльності у ринкову інфраструктуру / Л.В. Олійник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 3. – С. 228–231.
13. Семененко В.М. Економічна теорія. Політекономія: навч. посібник / Семененко В.М., Коваленко Д.І., Бугас В.В., Семененко О.В. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
14. Сурніна К. С. Особливості рефінансування дебіторської заборгованості шляхом факторингу / К. С. Сурніна // Вісник ЖІТІ. – 2002. – № 19. – С. 281–283.
15. Федорченко О.Є. Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 238–243.
16. Хатсон Т.Дж. Руководство по кредитному менеджменту: Факторинг / Т.Дж. Хатсон, Р. Пилчер // пер. с англ. под ред. Б. Эдвардса 3-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1996. – 464 с.
17. Чапічадзе Я.О. Договір факторингу: автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата юридичних наук / Яна Олександрівна Чапічадзе; МВС України, Університет внутрішніх справ. – Харків : [б. в.], 2000. – 17 с.
18. Шевченко В.В. Факторинг: нові можливості фінансування / В.В. Шевченко // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2007. – № 3 (19). – С. 66–72.