

Міністерство освіти і науки України
Західноукраїнський національний університет
Юридичний факультет

Кафедра адміністративного права та
судочинства

МІЖДИСЦИПЛІНАРНА КУРСОВА РОБОТА

з дисципліни: «Фінансове право»

на тему: «Правове регулювання факторингу та форфейтингу в Україні»

Студент групи: ПР-31

Нижник Олексій Сергійович

Керівник: к.ю.н., доц. Ментух Н.Ф.

Національна шкала _____

Кількість балів: _____ Оцінка: ECTS ____

Члени комісії _____

(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФАКТОРИНГУ ТА ФОРФЕЙТИНГУ В УКРАЇНІ.....	5
1.1. <i>Поняття та правова природа договорів факторингу та форфейтингу.....</i>	<i>5</i>
1.2. <i>Основні джерела законодавства, що регулюють факторингові форфейтингові відносини в Україні.....</i>	<i>10</i>
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ТА ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	13
2.1. <i>Суб'єктний склад та правовий статус сторін.....</i>	<i>13</i>
2.2. <i>Істотні умови договорів та порядок їх укладання.....</i>	<i>16</i>
2.3. <i>Застосування факторингу та форфейтингу на практиці.....</i>	<i>19</i>
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ТА ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ.....	23
3.1. <i>Проблеми та спірні питання розмежування факторингу в судовій практиці України.....</i>	<i>23</i>
3.2. <i>Шляхи вдосконалення законів та впровадження електронного факторингу.....</i>	<i>26</i>
ВИСНОВОК.....	30
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	32

ВСТУП

Актуальність теми. В Україні правове регулювання фінансових послуг, особливо факторингу та форфейтингу, є однією з найбільш серйозних проблем, оскільки є інструментами, які стосуються розвитку та стабільності малого, середнього та великого бізнесу в Україні.

З упевненістю можна стверджувати, що справи, які стосуються цієї категорії є одними з найскладніших в юридичній практиці правознавця, оскільки при захисті прав та інтересів клієнта повинен оперувати великою кількістю доказової бази та укладених договірних конструкцій. Особливу складність додає те, що при вирішенні справ цієї категорії основною особливістю є необхідність у використанні найбільш актуальної правової позиції Верховного Суду, яка на сьогодні є доволі динамічною та нестабільною при вирішенні матеріально-правових питань. Ще додатковим ускладнюючим чинником є наявність колізійних норм у профільному фінансовому та цивільному законодавстві України, яке на разі не є абсолютно чітким для застосування на практиці.

Висновки Верховного Суду України, які використовуються на практиці під час розгляду відповідних правових спорів, відіграють важливу роль у єдності судової практики. Це пов'язано з тим, що одним із основних складників принципу правової визначеності є чіткість, послідовність і передбачуваність застосування норм права у діяльності судових органів. Суб'єкти правовідносин повинні завчасно розуміти наслідки своїх дій та орієнтувати свою поведінку, щоб вона відповідала вимогам чинного законодавства.

Радикальною зміною у правовому регулюванні досліджуваних відносин стало прийняття Закону України «Про факторинг». Основна мета цього нормативно-правового акту, вивести факторинг із зони правової невизначеності шляхом розмежування договору факторингу та суміжних цивільно-правових конструкцій. У Пояснювальній записці до цього Закону розробники чітко вказують на те, що попереднє правове регулювання

характеризувалося наявністю деструктивних колізій. Крім того через відсутність механізмів захисту від подвійного відступлення прав вимог, не було можливості забезпечення від шахрайства та блокування дебіторської заборгованості.

Об'єктом дослідження є суспільні відносини, які виникають між суб'єктами у процесі здійснення факторингу і форфейтингу як фінансових послуг та інструментів торговельного фінансування в Україні.

Метою дослідження є теоретико-правовий аналіз сутності і правової природи факторингу та форфейтингу в Україні, регулювання відносин щодо їх здійснення та з'ясування, яку роль виконує судова практика при вирішенні спорів у цій категорії справ. Для досягнення вказаної мети було визначено наступні завдання:

- з'ясувати наукові підходи до визначення сутності факторингу та форфейтингу в системі фінансових послуг;
- визначити особливості цих операцій та застосування їх на практиці в Україні;
- оцінити основні проблеми, що виникають у сучасній судовій практиці при розмежуванні факторингу;
- визначити перспективні шляхи покращення фінансового законодавства та впровадження електронного факторингу.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ФАКТОРИНГУ ТА ФОРФЕЙТИНГУ В УКРАЇНІ

1.1. Поняття та правова природа договорів факторингу та форфейтингу

В Україні, в умовах сучасного розвитку фінансової системи та подолання наслідків платіжної кризи особливу актуальність набуває введення та правове регулювання ефективних інструментів фінансування суб'єктів господарювання. В списку таких інструментів особливе значення мають факторинг та форфейтинг, які виступають хорошою альтернативою традиційному банківському кредитуванню. Особливу важливість набуває дослідження їхньої правової природи у фінансовому праві, оскільки вони можуть поєднувати у собі як приватноправові засади, так і публічно-правові аспекти.

Як зазначає Я.О. Чапічадзе, перші факторингові операції в 50-і роки почали використовувати такі банки, як «Бенк оф Америка», «Фест Нешнл бенк оф Бостон». Але офіційно визнали ці банки в США лише в 1963 р., коли урядова організація – контролер грошового обігу, прийняла рішення, що операції пов'язані з факторингом є повноцінно законним видом банківської діяльності. Після прийняття цього рішення частина банків почали залучати факторингові компанії, які були спеціалізовані та мали великий досвід у проведенні таких операцій [16, с. 227-232].

Для повного розуміння досліджуваного інституту у межах фінансового права необхідно вказати, що поняття «факторинг» в Україні має подвійне закріплення. З одного боку, стаття 1077 Цивільного кодексу України описує його крізь договірне зобов'язання [2].. З іншого боку, профільний Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії» кваліфікує факторинг як самостійну фінансову послугу [3], а Закон України «Про банки і банківську діяльність» відносить його до категорії банківських операцій [4].

Також в Законі України «Про податок на додану вартість», факторинг описують як операція по переуступці першим кредитором прав вимоги боргу

третьої особи другому кредитору з компенсацією вартості боргу першому кредитору [7].

В українській цивілістичній доктрині зазначають, що договір факторингу є змішаним договором. Це зумовлено тим, що йому властиві ознаки інших договірних конструкцій, наприклад, кредитування, агентування, страхування тощо.

Для повноцінного розкриття правової природи факторингу необхідно деталізувати його істотні елементи та ознаки, які визначають публічно-правовий зміст фінансового інструменту.

По-перше, одним із визначальних елементів є предмет договору факторингу. Відповідно до статті 1078 Цивільного кодексу України, ним може бути як і право грошової вимоги (наявна вимога), так і право яке виникає в майбутньому (майбутня вимога) [2]. Зі сторони фінансового права, така вимога трансформується у специфічний фінансовий актив. Через можливість факторингу забезпечувати перерозподіл фінансових ресурсів та чітке управління ліквідністю суб'єктів господарювання, його предмет має чітку економіку правову функцію стабілізації капіталу підприємств.

По-друге, особливу увагу привертає суб'єктний склад цього договору. Традиційно виділяють двох основних суб'єктів: клієнта (первісного кредитора) та фактора (нового кредитора), за умови обов'язкового залучення третьої особи – боржника. Проте, якщо у цивільному праві фактор визначається як просто сторона угоди, то у фінансовому це професійний учасник ринку фінансових послуг. Відповідно до законодавства України, через жорсткі обмеження фактором може виступати виключно банк або небанківська фінансова установа.

По-третє, аналізуючи ознаки договору факторингу зі сторони цивільного права, його слід охарактеризувати як консенсуальний, оплатний та двосторонній правочин. Проте, його основною фінансово-правовою ознакою є те, що він професійною фінансовою послугою, яка здійснюється з метою отримання прибутку.

Отже, досліджуючи предмет, сторони та ознаки даного договору, можна наголосити, що за його приватноправовою формою ховаються глибокий фінансово-правовий зміст.

У своєму дослідженні О.В. Орлова вказує, що окрім основного зобов'язання – надати кошти, факторинг може брати на себе можливість щодо надання клієнтові додаткових послуг, пов'язаних із обслуговуванням грошової вимоги [14, с. 280-288]. Можна дійти до висновку, що фінансова складова факторингу хоч і є базовою, проте не єдиною. Саме інтеграція механізму відступлення права вимог у комплексну систему фінансування суттєво впливає на його правову кваліфікацію. Таким чином, розвиток сесійних угод стає важливим аспектом сучасної бізнес-стратегії.

Поряд з факторингом, як схожу банківську операцію можна виділити форфейтинг, це теж ефективний, проте значно специфічніший інструмент фінансування під відступлення прав вимоги у міжнародній та вітчизняній практиці.

З правової точки зору форфейтинг – це операція щодо придбання фінансовим агентом (форейтором) комерційного зобов'язання позичальника (імпортера) перед кредитором. Таким чином, це дає форфейтору можливість отримати фінансові вимоги продавця (експортера) до покупця (імпортера). Головною особливістю форфейтингу є перехід усіх ризиків непогашення заборгованості до форфейтера без права зворотної вимоги до продавця.

Можна виділити декілька основних особливостей форфейтингу:

- Інструментом форфейтингу є простий або перевідний вексель

Отже, форфейтинг це не просто фінансова послуга, а складна конструкція, яка поєднує в собі елементи класичного кредитування, безрегресного відступлення права вимоги та інструменти вексельного права.

Для кращого розуміння суті та механізму цього інституту необхідно визначити коло його учасників, до яких належать:

- Форфейтер. Він являє собою посередника, набуває дебіторську заборгованість та приймає на себе всі можливі фінансові ризики, пов'язані з її непогашенням боржником.

- Кредитор. Він здійснює виробництво та реалізовує продукцію.
- Дебітор. Особа, оформлює позику і приймає продукцію на експорт.

- Банк-гарант. Він забезпечує виконання зобов'язання шляхом авалювання векселів [12, с. 12-15].

Серед суттєвих особливостей форфейтингу можна виділити:

- інструментом форфейтингу є простий або перевідний вексель;
- можливість довшого кредитування – від 180 днів до 10 років;
- через наявність синдикації, сума може кредиту може бути високою;
- всі ризики на рахунок несплати боргу несе на собі форфейтер
- форфейтер має можливість продати свій форфейтинговий актив на вторинному ринку;
- не передбачає ніякого обслуговування [13, с. 152-155].

Таким чином, аналіз кола учасників та особливостей форфейтингу дає можливість зробити висновок, що у площині фінансового права цей інститут є стратегічним забезпеченням публічних інтересів держави, а не просто приватною кредитною угодою. Форфейтинг дає можливість забезпечувати стабільне надходження іноземного капіталу в економіку України та захищає бізнес від податкових санкцій.

Наступним етапом дослідження правової природи даного інституту є предмет договору форфейтингу.

Андрієнко В.В. зазначає, що у правовій доктрині можна виділити два основних різновиди предмета договору – (реальний і можливий) [10, с. 87-90].

Якщо проаналізувати статтю 1078 Цивільного кодексу України, ми дійсно можемо побачити підстави для такого поділу грошової вимоги. Проте,

предмет договору у цивільному та фінансовому праві мають відмінності. Вони полягають у тому, що в першому випадку предмет договору є загальним проявом приватних відносин, а в другому він набуває ознак специфічного фінансового активу.

Варто зазначити, що у випадку відступлення іншої майнової вимоги (наприклад, права вимоги передачі речі), такі відносини будуть виходити за межі досліджуваного інституту.

Предмет договору форфейтингу визначається високим ступенем визначеності. Рівень відображення фінансової вимоги повинен бути настільки конкретизованим, щоб можна було чітко ідентифікувати її з-поміж інших вимог клієнта у момент виконання правочину. До ознак, які можуть ідентифікувати передану за договором грошову вимогу, відносяться:

- 1) суб'єкт-платник;
- 2) сума та валюта платежу;
- 3) вид і номер рахунку;
- 4) розмір дисконту;
- 5) дата виконання платежу;
- 6) спосіб урахування індексів валютних ринків.

Така детальна ідентифікація мінімізує фінансові ризики клієнта та дає можливість уникнути повторного відступлення однієї і тієї ж вимоги.

Отже, підсумовуючи дослідження теоретико-правових засад функціонування факторингу та форфейтингу в Україні, можна дійти до висновку, що ці два поняття є важливими фінансовими інструментами, які мають велику роль у бізнесі та дозволяють отримати гроші, при цьому не чекаючи оплати від покупця. Проте, якщо факторинг визначають як комплексний договір, який надає фінансові послуги, але має можливість регресу, то форфейтинг визначають як форму фінансування, механізм якої дає можливість експортерам зменшити ризики, пов'язані з неплатоспроможністю клієнтів, а також покращити ліквідність, оскільки отримують негайний доступ до коштів.

Дослідження договорів та їхнього предмету дає нам зрозуміти, що не дивлячись на їх схожість, вони мають багато суттєвих розбіжностей, які пов'язані з регулюванням. Правовий аналіз статті 1078 ЦК України доводить, що головна особливість факторингу полягає в тому, що його предметом є саме грошова вимога. Водночас як форфейтинг не дає права своєму суб'єкту вимагати від експортера повернення коштів у разі неплатежу боржника.

Якщо дивитися з позиції права, то обидва інститути виконують важливу фінансову та публічну функцію. При залучені банку або небанківської фінансової установи як посередника дозволяє українським підприємцям легально дотримуватися строків розрахунків.

1.2. Основні джерела законодавства, що регулюють факторингові та форфейтингові відносини в Україні

Дослідження джерел правового регулювання факторингових та форфейтингових відносин в Україні має подвійний характер, оскільки вказані форми фінансування перебувають на стику приватного та публічного права. Щоб отримати стабільність фінансової системи потрібно вимагати конкретну структуру в нормативно-правових актах: від базових законів до імперативних актів НБУ, які становляють правила контроль за фінансовими посередниками.

В Україні факторингові та форфейтингові відносини регулюються сукупністю різних джерел права, адже це складні фінансові інструменти, які виходять за межі одного правового інституту. Ці джерела можна поділити на декілька типів:

Серед джерел першого типу можна виділити нормативно-правові акти, які закладають цивільно-правову та господарську базу для обох інститутів. Ключовим є Цивільний кодекс України, а саме глава 73 «Факторинг», яка визначає, що сторонами договору є фактор і клієнт та боржник, який винен гроші за первісним договором.

Другим типом є банківське законодавство, переходячи до якого, варто підкреслити, що воно є визначальним елементом фінансово-правового регулювання. Воно регламентує статус та діяльність суб'єктів, які здійснюють фінансування під відступлення права вимог.

Одним із базових актом у цьому блоці є Закон України «Про банки і банківську діяльність». З позиції фінансового права закон є фундаментальним, оскільки визначає правовий статус банків як ключових фінансових посередників. Зокрема в статті 47 цього Закону в списку надання фінансових послуг, які мають право здійснювати банки на підставі фінансових операцій, віднесено факторинг [4].

Наступним важливими актом є Закон України «Про валюту та валютні операції». Стаття 13 цього закону надає Національному банку України право на встановлення граничних строків розрахунків за експортно-імпортних операцій [6]. Порухення цих строків тягне за собою санкції у вигляді пені для українських підприємців від Державної податкової служби.

Оскільки, форфейтинг найчастіше працює через викуп векселів, до наступного закону можна вписати Закон України «Про обіг векселів в Україні», який виступає базовим нормативно-правовим джерелом, що охоплює правила таких операцій. Стаття 5 цього закону визначає, що векселі бувають переказні і прості та складаються в письмовій формі на бланках з високим рівнем захисту від підроблення. Ця норма має принципове значення для відносин у сфері форфейтингу, оскільки його класичний вид у міжнародній практиці базується на дисконтуванні переказних векселів [5]. Таким способом законодавство створює суттєву базу для використання обох видів вексельних інструментів у операціях пов'язаних із форфейтингом в Україні.

Третім типом джерел можна виділити небанківське регулювання до якого входить Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії, який є головним у визначенні факторингу як «фінансової послуги». Ще до

цього можна віднести акти НБУ, оскільки вони є регулятором і для банків, і для фінансових компаній.

Четвертим типом є податкове законодавство, яке є регулятором особливостей оподаткування податком на прибуток ПДВ під час факторингу та форфейтингу.

Таким чином, проаналізувавши чотири типи джерел регулювання, які регулюють факторингові та форфейтингові відносини, можна зробити висновок, що ці операції є важливою та складною системою фінансових інструментів у банківській сфері і потребує асиметричного розвитку законодавства України.

Теоретичний аналіз першого розділу дав можливість сформулювати цілісне уявлення про публічно-правову природу досліджуваних інститутів та межі державного втручання у сферу фінансового посередництва. Аналіз засвідчив, що сучасна доктрина фінансового права визначає регулювання цього сектору не лише як засіб для контролю за комерційною діяльністю, а і як стратегічний механізм забезпечення публічного інтересу.

Дослідження міжгалузевих зв'язків підтвердило наявність непростой правової природи у досліджуваних фінансових операціях. Особливості поєднання приватноправових договірних засад із імперативними вимогами зумовлюють необхідність існування спеціального правового статусу учасників ринку. Це дає розуміння, що реалізація таких інструментів неможлива без чіткої системи ліцензування, яка є основним правовим механізмом мінімізації системних ризиків у державі.

Запровадження суворих публічних і правових вимог до капіталізації, прозорості та фінансового моніторингу підтверджує пріоритет фінансової безпеки над приватними комерційними інтересами суб'єктів.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ТА ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

2.1. Суб'єктний склад та правовий статус сторін

Ефективне функціонування ринку фінансових та банківських послуг в Україні безпосередньо залежить від чистоти правового регулювання інструментів фінансування, серед яких можна виділити факторинг та форфейтинг, саме вони посідають важливе місце у фінансових послугах та операціях. Аналіз правової природи цих інструментів вимагає, в першу чергу, дослідження суб'єктного складу сторін та їхнього правового аналізу, оскільки це дає можливість визначити специфіку та динаміку відповідних договірних зобов'язань.

Аналіз вітчизняного законодавства свідчить про те, що правовідносини факторингу та форфейтингу мають доволі складну структуру, яка до того ж у складі має три основні сторони (а у деяких випадках навіть більше). При цьому якщо факторинг має детальне закріплення та чітко врегульований законом, то форфейтинг багато в чому регулюється нормами міжнародного торгового права та загальними інститутами вексельного обігу, що дає можливість виникненню правових колізій щодо визначення статусу учасників.

Стаття 1079 Цивільного кодексу України зазначає, що сторонами у договорі факторингу є фактор і клієнт [2]. Згідно з ч.2 цього закону, фактором може бути банк або банківська фінансова установа.

Через визнання факторингу, як фінансової установи, його діяльність контролюється Національним банком України. Щоб юридична особа мала статус фактора, вона повинна:

- 1) бути внесеною до Державного реєстру фінансових установ;
- 2) мати ліцензію на надання фінансових послуг у сфері факторингу;
- 3) відповідати усім критеріям НБУ, які визначають розмір капіталу та прозорій репутації керівників.

Тривалий час в Україні відбувалися дискусії на тему того: чи може звичайна юридична особа, яка не є фінансовою компанією, купити борг із дисконтом? Остаточне рішення в даному питанні поставила Палата Верховного Суду у своїх постановках від 11 вересня 2018 року (справа №909/968/16) та від 31 жовтня 2018 року (справа №465/646/11). Які чітко постановили: факторингом є операція в якій право вимоги відступається в обмін на грошові кошти, а основна ціль є отримання прибутку. А оскільки це рішення пов'язане з фінансами, можна зробити точний висновок, що фізична особа не може входити в суб'єктний склад фінансової операції і називати себе фактором. Якщо угода була виконана не зважаючи на це правило, то судом вона буде визнана недійсною [8;9]

Юридичний зміст діяльності фактора, крім вимог до правосуб'єктності, деталізує його обов'язки. У випадку використання права грошової вимоги як способу забезпечення виконання зобов'язань клієнта перед фактором, основним імперативним обов'язком фактора є зобов'язання передати клієнтові звіт та суму, яка перевищує суму боргу клієнта, якщо інше не встановлено за договором.

Отже, в підсумку про правовий статус фактора, слід зазначити, що законодавство та судова практика обмежують коло суб'єктів ліцензованими банками та фінансовими установами. Це робиться для гарантування стабільності цивільного обігу. Проте, наявність фактор це тільки одна умова, яка виконується для існування цих правовідносин. Це дає розуміння, що потрібно детально дослідити правове становище клієнта як первісного кредитора.

Наступним, не менш важливим учасником, цих правовідносин є клієнт (відступник), який за ч.1 ст. 1077 Цивільного кодексу України зобов'язується відступити право грошової вимоги до третьої особи (боржника) з метою отримання фінансування.

Проаналізувавши норми цивільного законодавства можна зробити висновок, що на відміну від фактора, закон не надає чітких вимог до

суб'єктного статусу клієнта. Відтак, клієнтом може виступати будь-яка фізична або юридична особа, яка володіє дійсністю грошової вимоги. Але якщо подивитись на це питання зі сторони Господарського кодексу України, то можна зрозуміти, що там клієнт набуває суб'єкти підприємницької діяльності (юридичні особи ФОП), які мають на меті оптимізацію оборотних коштів та ліквідацію дебіторської заборгованості.

У межах факторингових правовідносин статус клієнта розкривається через комплекс закріплених за ним прав, які можна поділити на основні та супутні. Оскільки фундаментальне право клієнта є отримання фінансування, яке вже було згадано нами раніше, особливу увагу варто приділити аналізу його супутніх та специфічних правомочностей.

Зокрема, клієнта наділено законодавчим правом відступити грошову вимогу й у випадках, коли це обмежено чи навіть заборонено первинним договором між клієнтом і третіми особами. Відповідно до цієї статті, договір може право на існування незалежно від наявності таких вимог. Ця норма окреслена як важлива юридична гарантія для клієнта, оскільки вона унеможлиблює блокування його господарської діяльності та забезпечує доступ до ресурсів пов'язаних із фінансами.

Крім цього, правовий статус клієнта передбачає право на отримання від фактора додаткових фінансових послуг. Згідно з ч. 2 ст. 1077 Цивільного кодексу України, клієнт може вимагати від фінансової установи не тільки надання грошових коштів, а й ведення бухгалтерського та управлінського обліку, надання консультації щодо управління дебіторської заборгованості. Це право збільшує можливості клієнта та робить факторинг не тільки чисто розрахунковою операцією, а повноцінною системою фінансового менеджменту.

Водночас, крім суттєвих можливостей клієнта та широким спектром правомочностей, законодавець покладає на нього великий спектр кореспондуючих обов'язків. Одним із таких обов'язків є сплата клієнтом факторові частини боргу, якщо сума, яка була отримана фактором від третьої

особи (боржника), виявилась меншою від суми самого боргу клієнта перед фактором [2].

Після проведеного аналізу нормативно-правового регулювання та визначення правового статусу сторін, як суб'єктів договору факторингу, можна зробити такі висновки:

1. Встановлено, що по відношенню до фактора та клієнта законодавець застосовує суттєво різні підходи. Якщо до клієнта допускається використання методу максимальної диспозитивності та свободи, то до фактор підпадає під більш сувору систему правового контролю.

2. Правова позиція Палати Верховного Суду відіграла значну роль у кваліфікації фактора, чітко розмежувавши цивільне відступлення права вимоги та сам факторинг. Це зробило неможливим обхід фінансового законодавства неліцензійними суб'єктами з метою отримання прибутку.

3. Через призму диспозитивного регулювання з'явилась можливість виявити специфіку балансу інтересів суб'єктів. Зокрема, обов'язок фактора про звіт та повернення коштів, говорить нам про те, законодавство спрямовується на ліквідність бізнесу та захист клієнта, як слабшої сторони з позиції економіки, у відносинах із фінансовими установами.

2.2. Істотні умови договорів та порядок їх укладання

В період, коли обігові кошти та потреби у швидкому фінансуванні суб'єктів перебуває в умовах дефіциту. Правові інструменти управління дебіторською заборгованістю, такі як факторинг та форфейтинг, набувають важливого значення.

Визначення істотних умов цих та порядок їх укладання дають нам можливість мати стабільність цих фінансових угод, адже їхня відсутність може призвести до того, що договір буде неукладеним у судовому порядку.

Згідно статті 638 Цивільного кодексу України, договір вважається укладеним після того, як обидві сторони дійшли до згоди з усіх істотних умов договору [2]. Для договору факторингу цей перелік набуває важливого

значення та має свою специфіку, зумовлену складним фінансовим правовим характером. До них належать:

- 1) Предмет договору, матеріалом якого становлять грошові вимоги клієнта до третьої особи, що впливають з виконання ним робіт чи надання фінансових послуг третій особі;
- 2) Строк договору факторингу визначається за домовленістю домовленістю сторін, які відповідно до умов договору визначають його тривалість, враховуючи загальні положення;
- 3) Форма договору факторингу укладається відповідно до вимог цивільного законодавства та існує в письмовій формі. Недотримання цього правила може призвести до недійсності договору або його ускладнення;
- 4) Ціна договору факторингу визначається за розміром винагороди фактора за надання фінансових послуг. Розмір ціни має різні види встановлення, наприклад, у вигляді конкретної суми або у формі відсотків від вартості вимоги, яка зазначена у договорі;

Отже, повний аналіз істотних умов договору факторингу свідчить про те, що законодавець хоче забезпечити повну прозорість правовідносин між фактором та клієнтом. Чітке формулювання предмета, строків договору, форми та ціни дає нам правову гарантію в стабільності угоди та мінімальних ризиках визнання її неукладеною.

В правовому полі ще один не менш важливий договір за факторинг є форфейтинг, який вже був згаданий вище. Маючи схожу мету, він характеризується унікальним порядком укладення та особливими істотними умовами. Що мають виходять з його міжнародно-правової природи та вексельного характеру.

До істотних умов договору форфейтингу належать:

- 1) Предмет договору, яким може бути виключно грошова заборгованість, яка вже виникла та має оформлення зворотніми документами;

2) Умова про повну безрегресність, яка є ключовою істотною умовою форфейтингу. У договорі повинно бути зазначено, що форфейтер, тобто банк, викупує боргові зобов'язання без права регресу до первісного кредитора. Це може означати, що всі збитки, пов'язані з несплатою боргу, банк буде брати на себе;

3) Наявність гарантії від банку. Оскільки, операція має безрегресний вид, то істотною умовою для укладення є умова про додаткове забезпечення зі сторони банку. Без наявності цієї гарантії договір форфейтингу буде вважати неукладеним.

Порядок укладання договорів факторингу та форфейтингу має чіткий характер, який наділений конкретними етапами, що зумовлено великими ризиками для суб'єктів цих угод. До цих етапів належить:

1) Подача заявки та первинний відбір. Суть його полягає в тому, що клієнт (постачальник) звертається до фінансової установи із заявою. Надають документи про фінансовий стан клієнта та документи. Що підтверджують наявність дебіторської заборгованості;

2) Юридичний та фінансовий аудит – це етап детального аналізу дебітора від фактора або форфейтера. При першому аналізі перевіряється платоспроможність боржника та реальність поставок. При другому, аналіз є ще жорсткіший, оскільки ризик повністю переходить а фінансову установу;

3) Погодження умов та ухвалення рішення. Кредитний комітет фінансової установи ухвалює рішення про фінансування. Сторони договору узгоджують інформації про розмір комісії, ліміти , фінансування та остаточний текст договору;

4) Укладання договору. Етап, коли договір укладається у письмовій формі. Відповідно до законодавства фактором може бути лише банк або небанківська установа. У випадку форфейтингу присутня фізична передача цінних паперів;

5) Повідомлення боржника. Боржник має бути письмово повідомлений про відступлення права вимоги. У тексті повинно чітко

зазначатися, що виконання зобов'язання має здійснюватися на користь кредитора і при зазначенні фінансових реквізитів.

Отже, порядок укладання цих договорів є специфічною системою, через те, що успішне виконання залежить від фінансового стану третьої особи, а не лише від згоди сторін. Головний правило яке повинно виконуватись при укладанні договір є письмовий формат з ліцензією від фінансової установи та офіційне повідомлення дебітора.

Таким чином, дослідження істотних умов договорів та порядок їх укладання дозволило комплексно оцінити їхню цивільно-правову специфіку, визначити основні стадії формування договірних зобов'язань та описати межі відповідальності сторін, що дає можливість мати хороший фундамент для подальшого дослідження цих фінансових інструментів.

2.3. Застосування факторингу та форфейтингу на практиці

Застосування факторингу та форфейтингу на практиці обґрунтоване потребою бізнесу у вирішенні проблеми касових розривів та мінімізації ризиків зовнішньоекономічної діяльності. На етапі розвитку ринку ці інструменти від складних банківських операцій, еволюціонували до стандартних механізмів фінансування операційної діяльності. Вибір між ними двома залежить, в першу чергу, від характеру активів, які виступають предметом відступлення та стратегічних цілей самої компанії.

Через несвоєчасне надходження коштів за реалізовану продукцію підприємства нерідко стикаються з дефіцитом власних обігових коштів. Необхідних для забезпечення безперервності виробничого процесу, що дає негативний вплив на їхні фінансові показники. Через це суб'єкти господарювання повинні звертатися до кредитних ресурсів. Що не завжди є доцільним. Саме через це застосування альтернативних фінансових механізмів поповнення оборотного капіталу є ефективним фінансовим забезпеченням підприємств. У зв'язку з цим факторинг ще більше використовують як дієвий інструмент формування обігових коштів торговельних підприємств [15, с. 1434-1437].

Поширення в Україні факторингові операції набули в 1992-1993 роках, тому законодавчі акти, які були прийняті в той час не враховували деякі нюанси та проблеми в договорах такого типу, тому і мають певні неточності пов'язані з ознаками факторингу.

Сучасний факторинг в Україні характеризується його активною діджиталізацією. Поява електронного факторингу на базі спеціалізованих платформ, дозволила зменшити час погодження фінансування до кількох годин, замість кількох днів. Це дає змогу зменшити ризики фальсифікації первинної документації, завдяки використанню кваліфікованого електронного підпису (КЕП).

У практичній діяльності українських підприємств. Факторинг показує найбільшу ефективність у сферах із високою оборотністю капіталу. Основними споживачами факторингу є:

- FMCG-сектор, де великі торгівельні мережі диктують свої умови відстрочки платежу;
- фармацевтичний бізнес: через тривалий цикл реалізації продукції споживачу;
- агропромисловий комплекс: для закупівлі різних добрив, палива та засобів захисту рослин.

Отже, можна зрозуміти, що факторинг виступає зручним інструментом, який використовується у різних сферах бізнесу для його покращення та управління дебіторською заборгованістю на внутрішньому ринку. Дає змогу підтримувати ліквідність без збільшення кредитного навантаження на баланс.

Практичне застосування форфейтингу, на відміну від факторингу, зумовлено необхідності нейтралізації специфічних ризиків зовнішньоекономічної діяльності. Процес реалізації форфейтингової угоди базується на трансформації комерційного кредиту у банківський кредит. це відбувається через викуп форфейтером боргових зобов'язань, які належали імпортеру та аналізовані банком країни покупця.

Практична цінність форфейтингу поєднує фінансові та ризик-менеджмент функцій:

- 1) мінімізація ризиків: оскільки викуп векселів здійснюється без регресу, форфейтер бере на себе всі політичні та валютні ризики;
- 2) оптимізація структури балансу: продаж заборгованості за допомогою форфейтингу дозволяє компанії експортеру покращити ліквідність;
- 3) підвищення конкуренції на світовому ринку: за допомогою форфейтингу експортер може запропонувати іноземним партнерам відстрочку по платежам, що часто може стати ключовим фактором при укладанні міжнародних контрактів.

Проте, на початку впровадження форфейтингу в бізнес України він не мав такої популярності через декілька причин. По-перше, він мав вищу ціну порівняно з класичним кредитуванням або факторингом. По-друге, суверенний рейтинг України довгий час обмежували доступ вітчизняних суб'єктів господарювання до глобальних ринків форфейтингу.

На сьогодні форфейтинг має новий імпульс для розвитку через адаптації українського фінансового сектору до стандартів ЄС. Він стає незамінним інструментом для українських виробників, які мають на меті вихід на європейські ринки, де стандарти вимагають тривалого фінансування.

В підсумку про аналіз застосування факторингу та форфейтингу на практиці можна стверджувати, що вони є ефективними інструментами управління дебіторською заборгованістю, які дають дозвіл підприємствам швидко вирішувати проблему касових розривів без використання класичних кредитних ресурсів.

У другому розділі дослідження було здійснено правовий аналіз сутності, еволюції та практичного використання факторингу та форфейтингу, як альтернативних методів фінансування суб'єктів господарювання та сформувано наступні висновки:

1. історично-правовий аналіз факторингу в Україні доводить, що цей інструмент спрогресував від спроб подолання неплатежів та касових розривів до повноцінного банківського інструменту. Визначено, що факторинг є заміною класичному заставному кредитуванню, оскільки дозволяє підприємствам перетворити дебіторську заборгованість у миттєву ліквідність, забезпечити стабільший грошовий потік та зменшити всі ризики;
2. Порівняльний аналіз дав зрозуміти, що не дивлячись на їхню схожість та спільні ознаки, вони мають глибокі межі розмежування;
3. Економіко-правова взаємодія досліджених інструментів дає підстави бачити їх як ключові механізми залучення без заставного капіталу. Перетворення комерційного кредиту у банківське фінансування шляхом використання вексельного авалю у форфейтингу або факторингу сприяє мінімізації витрат суб'єктів господарювання, введення українських виробників у ланцюг європейської торгівлі та зниженню рівня ризиків.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РЕФОРМУВАННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ТА ФОРФЕЙТИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ

3.1. Проблеми та спірні питання розмежування факторингу в судовій практиці України

Важливим аспектом дослідження природи фінансових інструментів є аналіз вітчизняної судової практики, яка демонструє колізії у розмежуванні факторингу та форфейтингу. Основною проблемою є відсутність спеціального законодавчого регулювання форфейтингових операцій, що змушує судові органи кваліфікувати їх через суміжні правові інститути. Як наслідок, у господарських спорах виникає низка системних суперечностей.

Юридичним підґрунтям суперечок щодо абстрактності форфейтингових інструментів є колізія між статтею 1085 Цивільного кодексу України та нормами спеціального вексельного законодавства. Недобросовісні боржники та банки-авалісти мають на меті трактувати форфейтинг як різновид факторингу, щоб використати статтю 1085 ЦКУ та висунути проти кредитора заперечення, що базуються на дефектах виконання базового товарного контракту.

Проте, Касаційний господарський суд захищає інтереси інвесторів, які діють в межах закону, застосовуючи пріоритетність норм Уніфікованого закону про переказні та прості векселі. На принципах статті 32 Уніфікованого закону, в якій прописано, що у разі здійснення платежу за переказним векселем аваліст отримує всі права, що впливають із такого векселя, щодо особи, виконання зобов'язань якої було ним гарантовано [1]. Таким чином суд розмежив факторинг та форфейтинг, де права кредитора є абсолютно захищеними.

Не менш гострою є проблема фіскальна кваліфікація суті фінансових операцій ДПС (Державно податкова служба). Навіть якщо суд визнає автономність вексельного зобов'язання, то ДПС може оскаржити податкові

наслідки укладення договорів, яке генерує значний масив справ у Касаційному адміністративному суді.

У цьому контексті судова практика Вищого адміністративного суду ат Касаційного адміністративного суду у складі Верховного Суду виділяє два основних аспекти, де фіскальна логіка ДПС прямо стикається з інтересами суб'єктів господарювання.

Перший аспект стосується правової природи дисконту при викупі боргових зобов'язань. Оскільки форфейтинг має за мету купівлю векселів за ціною, яка є нижчою від їхнього номіналу, різниця є чистим доходом форфейтера та витрати експортера. ДПС часто трактує цей закон як «винагороду за фінансування, що здійснюється шляхом відступлення права грошової вимоги».

На підставі такого трактування податкові органи можуть дійти до висновку, що угода є класичним факторингом. Договір можуть визнати недійсним, якщо з'ясовується, що покупцем боргу виступає не банк і небанківська установа. У таких випадках суди проводять глибоку межу: якщо в договорі немає умов про надання додаткових послуг з ведення заборгованості, а відбувається лише разовий безумовний викуп цінного паперу, позиція ДПС визнається протиправною, оскільки дисконт є елементом фінансового інструменту.

Другий аспект пов'язаний із податковими наслідками, в частині оподаткування на додану вартість та внесення змін до податкових зобов'язань. Якщо дивитися зі сторони загального правила, то операції з відступленням права вимоги та передачі векселів не є об'єктом оподаткування ПДВ. Проте, якщо ДПС визначає договір зі сторони факторингу, то виникає спір щодо адміністрування цього податку. Податківці намагаються відокремити з тексту договору будь-які супутні платежі і оподаткувати їх ПДВ як послуги допоміжної фінансової діяльності.

Крім того, в суді виникає проблема зміна податкового кредиту з ПДВ у первісного продавця. У факторингових відносинах якщо боржник виконує

дефолт, а в договорі є право регресу, то повернення вимоги назад продавцю тягне за собою судові спори щодо відновлення податкових лімітів. У випадку форфейтингу, який є безрегресним, обов'язки перед експортером припиняються. Але ДПС часто це ігнорує та вимагає від підприємства донарахування податкових зобов'язань за первинною поставкою товару, у випадку якщо іноземний покупець не розрахувався із форфейтером. У таких випадках судова практика надає перевагу захисту бізнесу і наголошує характер форфейтингу повністю відділяє податкову історію експортера від подальшої долі боргу.

Отже, після проведеного аналізу можна зробити висновок, що межа між факторингом та форфейтингом в Україні є рухомою та має залежність від правового тиску з боку органів, які мають над нею контроль. Допоки вексельне та господарське право намагаються захистити самостійність форфейтингових угод, податкове та адміністративне судочинство й надалі виступає сферою протистояння бізнесу та фіскальної практики ДПС. З метою мінімізації цих ризиків підприємства змушені відмовлятися від нечітких формулювань в договорах, чітко відокремлюючи придбання фінансового активу від надання послуг з управління дебіторською заборгованістю.

Таким чином, результати дослідження правозастосовної та судової практики, говорить про те, що відсутність системного законодавчого регулювання форфейтингу в Україні перетворює судову владу на основного наглядового органа цього ринку. Кількість господарських та адміністративних спорів підтверджує, що межа між цими інструментами фінансування часто розглядається як недобросовісна поведінка контрагентів, так і діяльністю фіскальних органів.

Практичне вирішення проблем судової практики знаходиться у двох площинах. Перша – суб'єктивна, яка вимагає від підприємств високої правової культури при конструюванні угод. Друга – об'єктивна, яка полягає у легалізації терміна «форфейтинг» з боку Цивільного кодексу України.

3.2. *Шляхи вдосконалення законів та впровадження електронного факторингу*

Перевтілення факторингу та форфейтингу з об'єктів постійних судових спорів на дієві інструменти стимулювання економіки вимагає модернізації нормативно-правової бази. Сучасний стан вітчизняного законодавства характеризується несистемністю, термінологічними колізіями та відсутністю інституційного закріплення форфейтингових операцій. Першочерговим кроком має стати вдосконалення положень Цивільного та Господарського кодексів України із директивами ЄС.

Одним із перших фундаментальних напрямків удосконалення є чітке відокремлення договору факторингу та загально цивільного відступлення права вимоги. На сьогодні стаття 1077 Цивільного кодексу України містить дуже розмите поняття, яке дає можливість фіскальним органам по своєму трактувати операції, які пов'язані з відступленням дебіторської заборгованості як надання фінансової послуги факторингу. Для вирішення цієї проблеми потрібно змінити Главу 73 ЦКУ і внести концепцію, за якою правочин буде визнаватися факторингом лише за наявності двох обов'язкових умов: фінансування під відступлення права вимоги та надання фактором додаткових послуг. Якщо ж буде класична купівля-продаж грошової вимоги з дисконтом без обслуговування, то така операція має позначатися як цесія, маючи дозвіл укладати її будь-яким суб'єктам.

Другим важливим кроком є офіційне введення «форфейтинг» у правове поле України. Форфейтинг, на відміну від факторингу, взагалі не згадується в кодексах, що змушує бізнес маскувати під інші угоди. Тому доцільно було би додати окрему, яка зможе визначити форфейтинг як фінансову операцію. При цьому треба зафіксувати самостійність форфейтингово боргу. При цьому необхідно закріпити законодавчий пріоритет норм міжнародного вексельного права над загальними положеннями цивільного права. Таким чином, цей підхід забезпечить більш ефективний захист прав кредиторів і сприятиме

покращенню фінансових угод. Крім того. Зменшить ризики та створить більш сприятливі умови для ведення бізнесу.

Усунення цивільно-правових протиріч не призведе до бажаного ефекту, за відсутності одночасного реформування системи публічного контролю. Аналіз судової практики нам показав, що найбільші втрати українські підприємства-експортери несуть через структурну неузгодженість НБУ та Податкового кодексу з реальними механізмами фінансування міжнародної торгівлі.

Для активізації експортної діяльності за допомогою форфейтингу та міжнародного факторингу необхідно покращити Закон України «Про валюту і валютні операції». Чинна система валютного нагляду НБУ характеризується високою жорсткістю та передбачає визнання виконання експортного контракту лише у випадку прямого надходження валютних коштів у випадку прямого надходження валютних коштів від іноземного контрагента. На законодавчому рівні потрібно передбачити, що подання уповноваженому банку документів про безрегресний викуп боргу іноземним форфейтером може бути підставою для закриття валютного нагляду та зняття з операції контролю. Надходження коштів від посередника повинно прирівнюватися до виконання зобов'язань самим імпортером, що унеможливить практику неправомірного нарахування ДПС пені за «неповернення валютної виручки».

Поруч із реформою паперового законодавства, набуває популярності його повна цифровізація. Впровадження електронного факторингу - це не просто заміна паперових носіїв на його електронні копії, це принципово нова технологія екосистеми, яка може знизити ризики операцій до мінімуму і зробити доступний капітал для всіх типів бізнесу.

Основним способом реалізації цього напряму є запровадження Національної мультибанківської платформи електронного факторингу. Замість банківських програм, які зобов'язують клієнтів для кожної установи формувати окремий пакет документів, державне регулювання має сприяти створенню відкритої архітектури системи. Досвід впровадження таких

систем демонструє, що одна платформа об'єднує ключових учасників: дебітора, фактора та фінансової установи.

Як зазначає С.В. Андрос, в умовах цифровізації фінансового ринку вагомим фактором є запровадження безрегресного електронного факторингу, який потребує сучасного програмного забезпечення для якісного обслуговування клієнтів [11, с. 5-14].

Процес базується на ключових етапах:

- 1) покупець завантажує в систему накладну, в якій використано Кваліфікаційний електронний підпис;
- 2) постачальник виставляє накладну на фінансування;
- 3) банки бачать верифікований борг і починають конкурувати за нього використовуючи принцип реверсивного аукціону;
- 4) система обирає найкращу пропозицію, і кошти зараховуються на рахунок.

Головна перевага такого тип є зручність та мінімізація шахрайства через автоматичну верифікацію документів. Інтеграція платформи e-factoring із державним реєстром накладних та системою «Електронний кабінет платника» дасть змогу банкам здійснювати оперативну перевірку реальності операцій. У разі наявності зареєстрованої накладної та підтвердження товару через логістичний ланцюг ризик формування фіктивної заборгованості усувається.

У третьому розділі було проведено комплексний фінансово-правовий аналіз сучасної застосування альтернативних інструментів фінансування в Україні, виявлено ключові законодавчі колізії. Таким чином, було зроблено такі висновки:

1. Дослідження Касаційного господарського та адміністративного судів України виявило наявність глибоких міжгалузевих протиріч між приватним та публічним правом. У сфері господарського права є проблеми із недобросовісними боржниками нівелювати інститут форфейтингу, які

штучно підміняють статтю 1086 ЦКУ про право висування заперечень за базовим товарним контрактом;

2. Ключовим чинником, через якого виникають спори, є відсутність у правовому полі легального терміна факторинг. Вирішення цієї потреби потребує внесення змін до Глави 73 ЦКУ для чіткого розмежування факторингу від цесії, нормативного закріплення форфейтингу в Господарському кодексі, а також покращення Закону України «Про валюту і валютні операції»;

3. Головним вектором розвитку є повна цифрова трансформація факторингу. Залучення цифрового посередника, впровадження Електронного підпису, дозволить в режимі реального часу верифікувати реальність товарних поставок. Таки хід мінімізує всі фінансові ризики операції, усуне загрозу шахрайства та відкриє більше можливостей для малого та середнього бізнесу в Україні.

ВИСНОВОК

В результаті проведених досліджень було зроблено наступні висновки:

1. Визначення факторингу, яке прописане в Законі України «Про банки і банківську діяльність» не дає повного розуміння про сутність та мету факторингу, яке не дає можливості ефективно реалізувати правові приписи, принципу правової визначеності та стабільності законодавства.

2. Обґрунтовано необхідність гармонізації та уніфікації системи понять, що є шляхом усунення міжгалузевих суперечностей між цивільними, господарським і спеціальним банківським законодавством України. Щоб забезпечити принцип правової визначеності пропонується на законодавчому рівні розмежити договір факторингу та цесію за наявності комплексу супутніх послуг з адміністрування дебіторської заборгованості.

3. В законодавстві немає встановлених істотних умов договору факторингу. На практиці застосування виділяють: предмет, ціна та строк виконання зобов'язань, а також чіткий перелік фінансових послуг, що надаються фактором;

4. Досліджено правову природу форфейтингу як специфічної форми фінансування зовнішньоекономічних операцій. Є необхідність відокремити форфейтинг від факторингу та закріпити основну ознаку, яка полягає в праві регресу до попереднього власника боргового зобов'язання. Це дасть можливість зменшити рівень правової невизначеності та зменшити тиск на суб'єктів господарювання;

5. Доведено, що прогрес та оптимізація ринку факторингових послуг в Україні неможлива без впровадження цифрових технологій. Тому запропоновано створення єдиної електронної платформи (e-factoring). Це дозволить автоматизувати процесу, прозорість реєстрації та суттєво мінімізує відсоток шахрайства.

Зроблено висновок, що комплексна реформа регулювання факторингу та форфейтингу в правовому полі має відбуватися шляхом поєднання суттєвих змін із широким впровадженням нових цифрових інструментів. Що

дасть можливість стабільності фінансової системи у цій сфері та країни в цілому.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Уніфікований закон про переказні та прості векселі
https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/995_009#Text;
2. Цивільний кодекс України
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15#Text>;
3. Закон України «Про фінансові послуги та фінансові компанії»
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1953-20#Text>;
4. Закон України «Про банки і банківську діяльність»
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2121-14#Text>;
5. Закон України «Про обіг векселів в Україні»
<https://zakon.rada.gov.ua/go/2374-14>;
6. Закон України «Про валюту і валютні операції»
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2473-19#Text>;
7. Закон України «Про податок на додану вартість»
<https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/168/97-%D0%B2%D1%80#Text>;
8. Постанова Великої Палати Верховного Суду України у справі № 909/968/16 <https://reyestr.court.gov.ua/Review/76798030>;
9. Постанова Великої Палати Верховного Суду України у справі № 465/646/11 <https://reyestr.court.gov.ua/Review/77864195>;
10. Андрієнко В. В. Зміст договору форфейтингу. Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія: Право. 2016. С. 87–90.
11. Андрос С. В. Факторинг як інструмент короткотермінового фінансування та продукт банківського кредитування аграрних підприємств в умовах повоєнного розвитку України. Економічний журнал Одеського політехнічного університету. 2024. № 2 (28). С. 5–14. URL: <https://economics.net.ua/ejopu/2024/No2/5.pdf> ;
12. Грига В. В., Лаврович Д. С. Договір форфейтингу в Україні: переваги і недоліки. 2019. С. 12–15.;
13. Нашкерська М. М. Форфейтинг як інструмент фінансування зовнішньоекономічної діяльності підприємства. С. 152–155;

14. Орлова О. В. Договірне регулювання факторингової діяльності: обліково-юридичний аспект. Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. 2012. С. 280–288.;
15. Фаринович І. В. Міжнародний досвід застосування факторингу в Україні. С. 1434–1437;
16. Чапічадзе Я. О. Факторинг і форфейтинг: схожість і відмінності. Вісник Університету внутрішніх справ. 2000. № 10. С. 227–232.