Хмельницький інститут
імені Блаженнішого Володимира, Митрополита Київського і всієї України
Приватного акціонерного товариства "Вищий навчальний заклад
"Міжрегіональна Академія управління персоналом"

КУРСОВА РОБОТА

Фінансовий ринок

(назва дисципліни)

За темою: Факторинг як механізм підвищення зовнішньоекономічних угод

студентка VII курсу,

спеціальність: Фінанси, банківська справа, страхування та фондовий ринок

Юхименко Ганна Олексіївна

(прізвище, ім'я, по-батькові студента)

Група ІН8-8-22 Б1ФБС (4,6 з)

Прізвище та ініціали викладача : Оліх Г. І.

Прізвище та ініціали фахівця деканату : Лівшун С.В.

ХМЕЛЬНИЦЬКИЙ, 2025

ЗМІСТ

ВСТУП 3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФАКТОРИНГУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ
1.1. Економічна сутність факторингу, його види та функції 5
1.2. Нормативно-правове регулювання факторингових операцій в Україні та міжнародній практиці 10
1.3. Особливості застосування факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств 13
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ ТА ЇХ РОЛІ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОДАХ В УКРАЇНІ 15
2.1. Стан та динаміка розвитку ринку факторингових послуг в Україні 15
2.2. Оцінка ефективності використання факторингу в зовнішньоекономічній діяльності підприємств 17
2.3. Проблеми та бар’єри розвитку міжнародного факторингу в Україні 19
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОДАХ 23
ВИСНОВКИ 26
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ 29

ВСТУП

У сучасних умовах глобалізації та інтеграції України у світовий економічний простір питання ефективного фінансування зовнішньоекономічних угод набуває особливої значущості. Зростання обсягів міжнародної торгівлі, підвищення конкуренції на зовнішніх ринках, коливання валютних курсів та підвищення ризиків неплатежів ставлять підприємства перед необхідністю пошуку гнучких та надійних фінансових інструментів. Одним із таких дієвих механізмів виступає факторинг — інноваційна форма фінансування, що забезпечує не лише прискорення обігу капіталу, а й захист від кредитних ризиків, покращення ліквідності та дотримання платіжної дисципліни в міжнародних контрактах.

Факторинг вважається ефективним інструментом підтримки експортерів, оскільки дає можливість підприємству отримати значну частину коштів ще до фактичної оплати за поставлений товар іноземним покупцем. У такий спосіб забезпечується стабільність грошових потоків, зменшуються фінансові ризики та відбувається оптимізація структури капіталу підприємства. Особливо актуальним це є в умовах воєнного стану, коли українські підприємства стикаються зі скороченням доступу до кредитних ресурсів, посиленням ризиків неплатоспроможності контрагентів та невизначеністю зовнішньоекономічної кон’юнктури. В Україні ж ринок факторингових послуг перебуває на стадії активного формування і потребує теоретичного осмислення та вироблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення механізмів його застосування у зовнішньоторговельних операціях.

Актуальність дослідження зумовлена тим, що факторинг не лише забезпечує підприємства обіговими коштами, але й сприяє зростанню їх експортного потенціалу, підвищує конкурентоспроможність на міжнародному ринку, формує сучасні стандарти фінансової безпеки та стимулює розвиток фінансового ринку України загалом. Попри очевидні переваги, його використання залишається обмеженим через недосконаліть нормативно-

правового регулювання, низьку обізнаність учасників ринку та недостатній рівень цифровізації фінансових послуг.

Метою курсової роботи є дослідження факторингу як сучасного фінансового інструмента, визначення його ролі у підвищенні ефективності зовнішньоекономічних угод та обґрунтування напрямів удосконалення його застосування в Україні.

Для досягнення поставленої мети необхідно виконати такі завдання:

1. Розкрити економічну сутність факторингу, його види, функції та роль на фінансовому ринку.

2. Проаналізувати нормативно-правове забезпечення факторингової діяльності в Україні та у світовій практиці.

3. Дослідити особливості застосування факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

4. Проаналізувати стан і динаміку розвитку ринку факторингових послуг в Україні.

5. Оцінити ефективність використання факторингу у зовнішньоекономічних операціях та виявити основні бар’єри його розвитку.

6. Запропонувати напрями вдосконалення механізму застосування факторингу в міжнародній торгівлі, з урахуванням цифрових рішень та інноваційних фінансових інструментів.

Об’єктом дослідження є факторинг як елемент фінансового ринку.

Предметом дослідження є фінансово-економічні відносини, що виникають у процесі застосування факторингу в зовнішньоекономічних угодах.

Інформаційна база дослідження включає законодавчі та нормативні акти України, статистичні дані Національного банку України, міжнародних факторингових асоціацій, звіти ЄБРР та Світового банку, наукові праці українських і зарубіжних авторів, а також матеріали практичної діяльності факторингових компаній.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ФАКТОРИНГУ ЯК ФІНАНСОВОГО ІНСТРУМЕНТА НА ФІНАНСОВОМУ РИНКУ

1.1. Економічна сутність факторингу, його види та функції

У сучасній економіці факторинг перестає бути «екзотичною» послугою банків і все більше сприймається як повноцінний фінансовий інструмент управління ліквідністю та ризиками. Для підприємств, що працюють на відстрочці платежу, особливо у зовнішньоекономічній діяльності, від того, наскільки швидко перетворюється дебіторська заборгованість на реальні гроші, напряму залежать їхні можливості розширювати бізнес, виконувати зобов’язання перед постачальниками та державою, інвестувати в розвиток.

У найзагальнішому вигляді факторинг розглядають як відступлення постачальником (кредитором) грошової вимоги до покупця (боржника) спеціалізованій фінансовій установі (фактору) з одночасним або поетапним отриманням фінансування, а також супроводом дебіторської заборгованості. На відміну від класичного банківського кредиту, забезпеченням виступає не застава майна, а якість грошової вимоги, тобто надійність і платоспроможність боржника [5].

Українські дослідники здебільшого сходяться на тому, що факторинг має комплексний характер і поєднує в собі одночасно елементи кредитування, обслуговування розрахунків, страхування ризиків та інформаційно-консультаційної підтримки клієнта.

Так, С. Дерев’янко визначає факторинг як «інструменти розрахунково-платіжних відносин в умовах розвитку фінансових технологій спроможні

зміцнити позиції суб’єктів господарювання та забезпечити економічне зростання. Необхідно здійснювати активізацію розвитку факторингу в умовах функціонування вітчизняної банківської системи, що має на меті одержання клієнтом від фінансової установи (фактора) ресурсів у грошовій формі в обмін на відступлення останньому права на грошову вимогу до третьої особи (боржника), яке йому надано відповідно до укладеного між сторо нами

договору» [5]. Ю. Масюк підкреслює, що «…факторинг виступає інструментом прискорення обороту капіталу, зниження кредитних ризиків та підвищення фінансової стійкості підприємств, особливо малих і середніх» [11].

Л. Момот акцентує увагу на «…сервісній природі факторингу: на її думку, це не просто отримання коштів «авансом», а комплекс послуг, серед яких аналіз платоспроможності боржників, ведення реєстрів дебіторської заборгованості, претензійно-позовна робота тощо» [13].

Зовнішні, зарубіжні підходи також підтверджують багатогранність цієї категорії. S. K. Dewan та J. R. Zahid, досліджуючи факторинг як альтернативний спосіб фінансування міжнародної торгівлі, визначають його як механізм, за допомогою якого експортер перетворює торговельну дебіторську заборгованість на негайну ліквідність, передаючи фактору як право вимоги, так і частину ризиків неплатежу [1].

Узагальнюючи ці підходи, факторинг доцільно розглядати як комплексну фінансову послугу, що передбачає купівлю фактором грошових вимог постачальника до його покупців із одночасним наданням фінансування, управління дебіторською заборгованістю та, за потреби, страхуванням комерційних ризиків**.**

Факторинг – це фінансовий інструмент, який дозволяє постачальнику отримати кошти за відвантажений товар або надані послуги ще до фактичної оплати з боку покупця, варто зазначити, що для продавця перевагами використання факторингу є: поліпшення ліквідності та прискорення грошового обігу, зниження ризику неплатежів, можливість пропонувати покупцям більш вигідні умови, відсутність потреби в кредитуванні, гнучкість та адаптивність адже факторинг доступний для різних компаній, незалежно від їхнього розміру, і може бути адаптований під конкретні бізнес-потреби [8].

Класифікація факторингу досить різноманітна, що відображає гнучкість цього інструмента та можливість його адаптації до потреб конкретного бізнесу.

1.За розподілом ризику:

- факторинг з регресом – у разі несплати боржником фактор має право зворотної вимоги до клієнта. Фактично ризик неплатежу залишається на стороні постачальника, а фактор більше виконує функцію фінансування й адміністрування заборгованості;
- факторинг без регресу – фактор повністю бере на себе кредитний ризик, тобто у разі неплатежу боржника клієнт не зобов'язаний повертати отримані кошти. Такий вид особливо важливий для експортерів, які працюють із новими або ризиковими ринками [1, 11].

2.За територіальною ознакою:

- внутрішній факторинг – усі сторони (клієнт, боржник, фактор) знаходяться в одній країні;
- міжнародний факторинг – хоча б один з учасників знаходиться в іншій юрисдикції. У практиці міжнародної торгівлі часто застосовується двофакторна модель, коли експортер працює з «експортним фактором» у своїй країні, а імпортер – з «імпортним фактором» у своїй [22].

3.За ступенем відкритості для боржника:

- відкритий факторинг – боржник офіційно повідомляється про відступлення вимоги фактору та здійснює оплату на його користь;
- прихований факторинг – боржник формально продовжує платити клієнту, а взаєморозрахунки з фактором відбуваються «за лаштунками» договору поставки [13].

4.За обсягом наданих послуг:

- повний факторинг – включає фінансування, облік, інкасацію боргів, страхування ризику, юридичний супровід;
- частковий (агентський) факторинг – фактор виконує окремі функції (наприклад, лише інкасація та облік дебіторської заборгованості без попереднього фінансування);
- цифровий (онлайн) факторинг – операції здійснюються через електронні платформи, з використанням електронних інвойсів, систем «клієнт–банк» і, нерідко, елементів FinTech-сервісів [12].

5.За моментом фінансування:

- авансовий факторинг – клієнт отримує значну частину суми вимоги одразу після відступлення;
- факторинг із відстроченим фінансуванням – фактор перераховує кошти після настання визначених умов, наприклад, після оплати частини боргу покупцем.

Факторинг виконує низку важливих функцій, які виходять далеко за межі простого «переуступлення боргу» (Рис. 1.1).

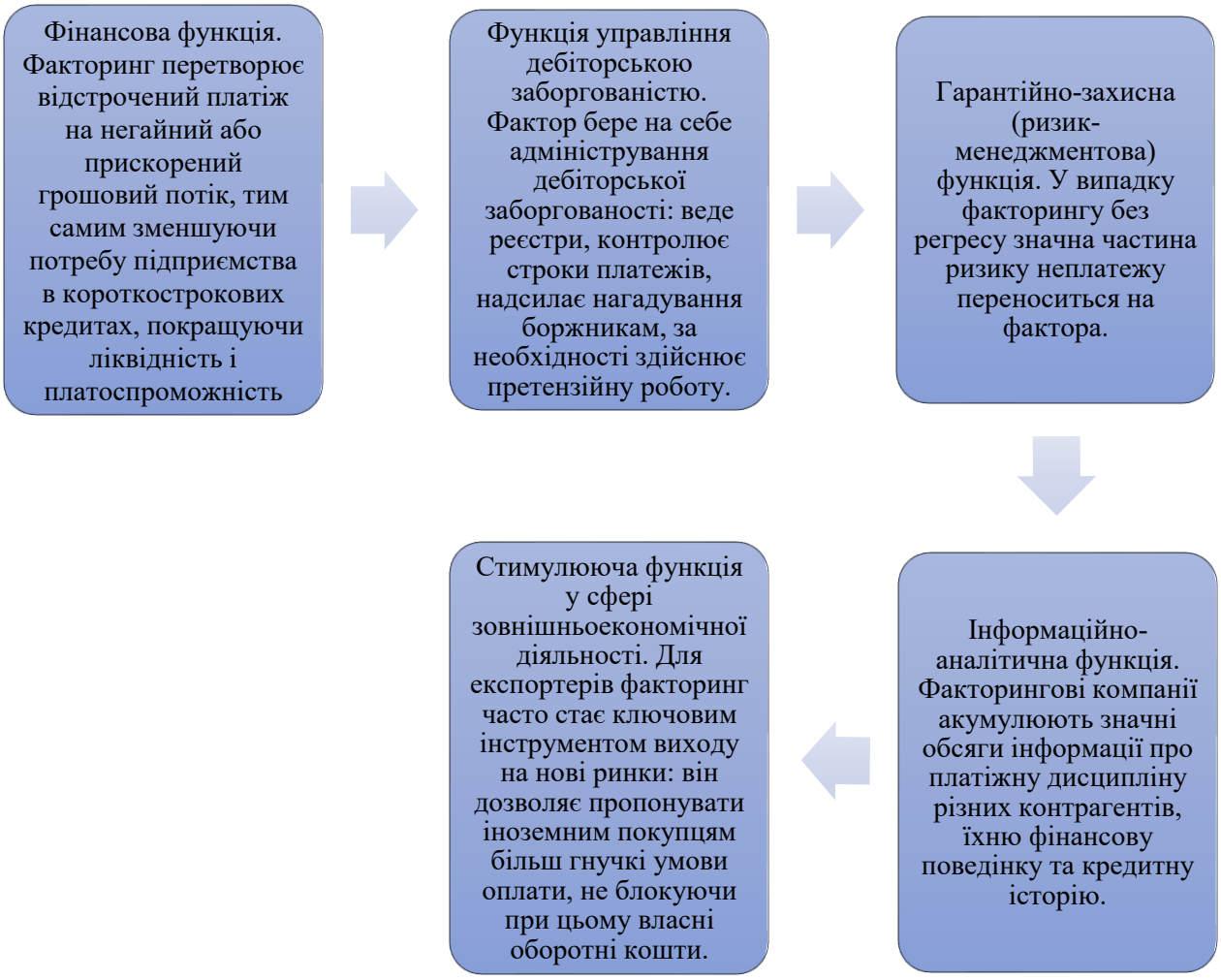


Рис. 1.1. Основні функції факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємства

Отже, економічна сутність факторингу полягає в тому, що це не просто «продаж боргів», а цілісний фінансовий сервіс, який забезпечує прискорення обігу капіталу, зниження фінансових та комерційних ризиків, підвищення якості управління дебіторською заборгованістю і створює передумови для активнішої

участі підприємств у зовнішньоекономічних угодах. Саме тому у подальших підрозділах доцільно розглянути нормативно-правове регулювання факторингу та особливості його застосування у міжнародній торгівлі.

1.2. Нормативно-правове регулювання факторингових операцій в Україні та міжнародній практиці

Ефективне використання факторингу як фінансового інструмента у зовнішньоекономічних угодах неможливе без чіткої та сучасної нормативно-правової бази. Правове регулювання визначає, хто може бути фактором, які вимоги висуваються до договору, як захищаються права кредитора, боржника та посередника, а також яким чином надається нагляд за цими операціями з боку держави. Для України це особливо актуально в умовах воєнного стану, посилення вимог до прозорості фінансових ринків та інтеграції до європейського правового простору.

Базове визначення факторингу закріплене у Цивільному кодексі України, де він визначається як договір фінансування під відступлення права грошової вимоги. Водночас судова практика Верховного Суду підкреслює, що основною метою факторингу є не зміна кредитора, а саме фінансування клієнта шляхом відступлення вимоги [23].

Суттєве оновлення правового поля відбулося після набуття чинності Законом України «Про фінансові послуги та фінансові компанії», який відніс факторинг до фінансових послуг та встановив вимоги до ліцензування, капіталізації, прозорості структури власності та нагляду з боку НБУ. Це фактично перевело факторинг у сферу регульованої фінансової діяльності, визначаючи, що його можуть надавати лише банки та фінансові компанії з відповідною ліцензією [19].

Ключовим етапом розвитку нормативної бази стало ухвалення спеціального Закону України «Про факторинг» №4466-IX (2025 р.), який уперше деталізував види факторингових операцій (з регресом, без регресу, конфіденційний), закріпив обов’язкові елементи договору, дозволив укладання

договорів в електронній формі та адаптував національне законодавство до міжнародних стандартів [18]. Закон України № 4466-IX «Про факторинг» є важливим етапом розвитку регулювання ринку факторингових послуг в Україні. Він не лише вперше системно врегульовує факторинг як окрему фінансову послугу, а й забезпечує правову визначеність для учасників таких відносин. Закон чітко встановлює вимоги до суб'єктного складу, змісту договорів, процедури відступлення грошових вимог, а також запроваджує Реєстр як інструмент прозорості та обліку факторингових операцій. Визначення сфери дії закону та винятків дозволяє уникати правової плутанини з іншими формами цесії. Усе це сприятиме формуванню цивілізованого, конкурентного та надійного ринку факторингу в Україні.

Закон про факторинг, серед іншого, встановлює:

1) чітке розмежування класичного факторингу та колекторської діяльності;

2) запровадження публічного електронного реєстру угод, що дозволяють уникнути ризику шахрайства під час здійснення факторингової діяльності та сприяти прозорості ринку;

3) чітке визначення прав та обов'язків сторінок договору факторингу, предмета та змісту договору, пріоритету відступлення правових вимог тощо з посиленням на посилення захисту прав сторінок угоди тощо [6].

На міжнародному рівні правове регулювання базується на Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг (1988 р.), яка визначає загальні вимоги до договорів, порядок відступлення вимог, функції фактора та механізми захисту сторін. Україна приєдналася до Конвенції у 2006 році, що дозволяє українським резидентам застосовувати її норми у міжнародній практиці.

Таким чином, станом на 2025 рік в Україні сформовано багаторівневу систему правового регулювання факторингу (цивільно-правову, фінансово-правову, спеціальну та міжнародну), що створює нормативні умови для розвитку цього інструмента у ЗЕД, однак його результативність визначається якістю практичної імплементації, рівнем цифровізації та фінансової культури бізнесу.

1.3. Особливості застосування факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) підприємств завжди супроводжується підвищеним рівнем ризиків — валютних, логістичних, політичних, юридичних, а також ризиками несвоєчасного платежу або повної неплатоспроможності контрагента. Експортні та імпортні угоди, як правило, передбачають відстрочку платежу, що збільшує фінансове навантаження на постачальника та створює значні касові розриви. У таких умовах факторинг виступає не лише фінансовою підтримкою, а й своєрідним механізмом страхування, управління ризиками та забезпечення стабільності міжнародних розрахунків [22]. Факторинг довго використовувався у фінансуванні внутрішньої торгівлі, але останнім часом він одержав розповсюдження як метод фінансування експорту.

Міжнародний факторинг (factoring, від англ. factor – посередник) – це різновид посередницької операції, що проводиться банками і спеціальними компаніями, являє собою купівлю грошових вимог експортера до імпортера та їх інкасацію [10].

Важливо розуміти, що міжнародний факторинг — це не просто продаж права вимоги за експортними контрактами, а комплексна послуга, яка включає: фінансування постачальника до моменту погашення вимоги, оцінку платоспроможності іноземного покупця, управління дебіторською заборгованістю, страховий захист від комерційних і політичних ризиків, а також інкасацію непогашених боргів у країні боржника [1]. У цьому й полягає його ключова відмінність від класичного внутрішнього факторингу.

Для зовнішньоекономічних операцій характерною є підвищена складність організації розрахунків: необхідність валютного контролю, митного оформлення товарів, дотримання норм міжнародного торговельного права, застосування Incoterms, врахування умов країни контрагента, можливість форс-мажорів, політичних та економічних коливань. З огляду на це, факторингові компанії, що працюють у сфері ЗЕД, зазвичай використовують двофакторну модель: один

фактор працює в країні експортера, інший — у країні імпортера. Договір координується через міжнародні мережі, такі як FCI (Factors Chain International) або IFG (International Factors Group), що забезпечують правовий супровід, перевірку контрагентів і організацію платежів [2].

Така модель є ефективною завдяки розподілу функцій: експортний фактор забезпечує фінансування та управління вимогами клієнта, а імпортний фактор здійснює локальний контроль за платіжною дисципліною, комунікацію з боржником, стягнення боргу та страхування ризиків. Саме імпортний фактор краще знає бізнес-середовище країни покупця й здатен реалістично оцінити ступінь ризику неплатежу [11].

Завдяки факторингу підприємства можуть пропонувати іноземним покупцям відстрочку платежу без погіршення власного фінансового стану, що посилює їхню конкурентоспроможність. Фактор також бере на себе адміністрування дебіторської заборгованості та контроль платіжної дисципліни, знижуючи адміністративне навантаження. Крім того, факторинг спрощує вихід на нові ринки завдяки перевірці надійності іноземних контрагентів і страхуванню ризиків.

Отже, застосування факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств — це не просто механізм прискорення платежів, а стратегічний фінансовий інструмент, який забезпечує експортерам фінансову стабільність, знижує ризики, підвищує конкурентоспроможність і сприяє їхньому виходу на міжнародні ринки. Цей інструмент набуває особливої актуальності для українських підприємств в умовах воєнної економіки, обмеженого доступу до кредитування та необхідності підтримувати стійкість експортного сектору.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ ТА ЇХ РОЛІ У ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОДАХ В УКРАЇНІ

2.1. Стан та динаміка розвитку ринку факторингових послуг в Україні

Стан ринку факторингу в Україні й динаміка його розвитку зараз виглядають трохи парадоксально. З одного боку, це ще малопоширений інструмент, частка якого у ВВП та в структурі небанківського фінансового ринку залишається невеликою. З іншого — саме факторинг називають одним із ключових каналів відновлення ліквідності бізнесу в умовах воєнної економіки, затримок платежів і хронічного дефіциту обігових коштів.

Світовий досвід показує, що факторинг є типовим та ефективним рішенням доступу до фінансування обігового капіталу в межах здійснення торгівельних операцій у країнах світу. В останні роки об’єм факторингових операцій у світі постійно зростає, за винятком періоду пандемії. Світовий обсяг факторингового ринку у 2024 році оцінюється приблизно в 4,16 трильйона доларів США. Очікується, що до 2029 року цей показник зросте до 5,59 трильйона доларів, що відповідає середньорічному темпу зростання у 6,05% [8].

За даними Українського альянсу торгового фінансування та факторингу (УАТФФ) і FCI, у 2019 році обсяг факторингових операцій в Україні становив близько 670 млн євро, що відповідало приблизно 0,5 % ВВП, тоді як у Польщі цей показник сягав десятків мільярдів євро й кількох відсотків ВВП [25].

Повномасштабна війна різко загострила проблеми платіжної дисципліни та ліквідності підприємств. Саме тому у після 2022 року інтерес до факторингу почав зростати, насамперед у секторах із довгим виробничо-збутовим циклом — логістика, виробництво, будівництво, харчова промисловість, IT-послуги [8].

За оцінками Л. Жураховської з посиланням на дані EUF та FCI, сучасний обсяг факторингу в Україні становить близько 1 млрд євро, або близько 0,3 % ВВП, що в рази менше, ніж у країнах ЄС (наприклад, у Польщі — близько 150 млрд євро та понад 3 % ВВП) [8]. Тобто попит на послугу є, але масштаби

використання ще не відповідають ні міжнародним стандартам, ні об’єктивним потребам бізнесу.

Додатково потенціал ринку ілюструють оцінки акціонерів української фінтех-компанії Activitis: вони оцінюють потенційний обсяг ринку факторингових послуг в Україні на рівні 18 млрд дол. США, що у багато разів перевищує наявні показники; для його часткового “закриття” компанія планує залучити близько 1 млрд дол. інвестицій [3]. Ці оцінки добре корелюють з презентацією УАТФФ, де на основі прогнозу ВВП до 2025 року робиться висновок: за умови досягнення рівня розвинених ринків факторинг може потенційно сягнути близько 5 % ВВП, або близько 10 млрд дол. США [25].

Систематизація сучасних наукових та аналітичних джерел дозволяє виокремити кілька суттєвих рис розвитку ринку факторингу в Україні, які визначають його структуру, динаміку та перспективи. Однією з ключових ознак є домінування банківських установ на ринку факторингових послуг. Саме банки виступають основними провайдерами класичного торгового факторингу, тоді як небанківські фінансові компанії часто зосереджуються на операціях із викупу проблемної заборгованості, фактично здійснюючи так званий “некласичний” факторинг. Така нерівномірність розвитку призводить до дисбалансу ринку, коли попит на стандартизований, технологічний і міжнародний факторинг зростає, а пропозиція поки залишається обмеженою [8].

Ще однією характеристикою є переважання внутрішнього факторингу над міжнародним. За спостереженнями НБУ та дослідників, частка міжнародного факторингу — експортного та імпортного — залишається відносно низькою, хоча саме зовнішньоекономічні угоди створюють найбільший попит на безрегресний факторинг, страхування кредитних та політичних ризиків, а також на цифровізовані моделі обслуговування зовнішньої торгівлі. Причини такої ситуації криються у складності регуляторного середовища, валютному контролі, обмеженій інфраструктурі міждержавного обміну даними, а також недостатній обізнаності підприємств щодо можливостей міжнародного факторингу [16].

Водночас розвиток ринку стримують і системні бар'єри. Насамперед це висока вартість факторингових ресурсів, що обумовлена загальними макрофінансовими ризиками в країні, нестабільністю валютного ринку та обмеженим доступом факторингових компаній до дешевих джерел фондінгу. Окрім економічних чинників, на розвиток ринку впливає нерівномірність регулювання, коли класичний торговий факторинг часто потрапляє в одну нормативну площину з операціями купівлі проблемної заборгованості або колекторською діяльністю. Це не лише створює юридичну невизначеність, але й знижує рівень довіри з боку іноземних партнерів, стримує розвиток міжнародного факторингу та цифрових моделей трансграничного фінансування [16, 17].

Таким чином, сучасний факторинговий ринок України характеризується водночас значним потенціалом і низкою структурних обмежень, подолання яких потребує інституційного оновлення, цифрової модернізації, розширення ринку небанківського факторингу та більшої інтеграції з міжнародними стандартами й платформами.

В травні 2020 року Національний банк оприлюднив Білу книгу «Майбутнє регулювання ринку факторингу», яка містила загальне бачення розвитку ринку факторингу та верхньорівневу модель майбутнього регулювання. Наразі в цій Концепції пропонується більш детальне викладення підходів до нового регулювання ринку факторингу. Майбутнє регулювання ринку факторингу" НБУ вперше окреслив проблеми змішаного правового режиму (факторинг + викуп проблемних боргів) та запропонував концептуальні підходи до їх розмежування [17].

Так, у 2023 році Національним Банком України схвалено Концепцію реформування регулювання факторингу в Україні. Держава створила нову програму підтримки українських ММСП – «Доступний факторинг» - реальний інструмент фінансування бізнесу. Доступний факторинг дає можливість зробити факторинг конкурентоздатним фінансовим інструментом у порівнянні з кредитуванням та лізингом [24].

Щоб підтримати національного виробника, наприкінці 2023 року було запущено програму «Доступний факторинг» у рамках держпрограми «Доступні кредити 5-7-9%». Її оператором було призначено Фонд розвитку підприємництва (ФРП), а реалізація передбачала взаємодію підприємців лише з визначеними державою банками-партнерами [28].

Узагальнення результатів наукових досліджень, статистичних даних НБУ, та аналітики дозволяє сформувати комплексну характеристику ринку факторингу в Україні станом на 2024–2025 рр. Він має ознаки поступового розвитку, проте зберігає фрагментарність і структурну незбалансованість. Для нього характерні невеликі фактичні масштаби у порівнянні з потенціалом, зростаюча динаміка на тлі воєнної економіки, домінування банківських факторів і переважання внутрішніх операцій над міжнародними. Показовим є також перехід від фрагментарного до більш цілеспрямованого державного регулювання, що свідчить про формування інституційних передумов для розвитку експортного та цифрового факторингу.

Для більш наочного відображення ключових характеристик ринку доцільно представити їх у структурованій формі (табл. 2.1).

Таблиця 2.1

Ключові параметри ринку факторингу в Україні (узагальнення аналітичних оцінок)

Показник	Характеристика станом на 2024–2025 рр.
Орієнтовний обсяг ринку	≈ 1 млрд євро
Оціночна частка у ВВП	≈ 0,3 % ВВП
Оціночний потенціал ринку	до 5 % ВВП (~10 млрд дол. США)
Оцінка потенціалу інвесторами	≈ 18 млрд дол. США
Переважаючі провайдери	Банки-фактори, обмежена роль НБФІ
Ключові клієнтські сегменти	МСП у торгівлі, логістиці, виробництві
Частка міжнародного факторингу	Невисока, але зростаюча

Отже, ринок факторингових послуг в Україні перебуває на етапі становлення з вираженими ознаками поступового зростання й інституційного дозрівання. Попри його відносно невеликий фактичний обсяг, він демонструє стійку позитивну динаміку, що обумовлено як об’єктивними потребами бізнесу

у ліквідності, так і структурними трансформаціями фінансового сектора. В умовах воєнної економіки факторинг почав виконувати не лише класичну функцію фінансування обігового капіталу, а й відігравати роль механізму забезпечення платіжної дисципліни, управління ризиками та прискорення обороту капіталу, особливо для підприємств малого та середнього бізнесу.

Проте темпи розвитку ринку залишаються нижчими від його потенційних можливостей, а структура — дисбалансованою, із надмірною концентрацією в банківському секторі та слабким розвитком міжнародного факторингу. Саме тому значну роль відіграють сучасні регуляторні ініціативи Національного банку України, спрямовані на відокремлення класичного факторингу від операцій з проблемною заборгованістю, створення чітких стандартів ліцензування, звітності та ризик-менеджменту. Особливої важливості набувають державні програми підтримки МСП, такі як «Доступний факторинг», здатні активізувати попит на цей інструмент не лише у внутрішніх, а й у зовнішньоекономічних операціях [4].

З огляду на це можна стверджувати, що в Україні сформовано базові передумови для розширення ринку факторингових послуг: законодавчі, інституційні та економічні. Проте реалізація цього потенціалу потребує не лише нормативних змін, а й практичної адаптації бізнесу до сучасних механізмів фінансування дебіторської заборгованості. Саме ці аспекти стануть предметом наступного підрозділу, присвяченого аналізу ефективності використання факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств.

2.2. Оцінка ефективності використання факторингу в зовнішньоекономічній діяльності підприємств

У зовнішньоекономічній діяльності підприємств факторинг виступає не лише як класичний інструмент фінансування, а й як ефективний механізм прискорення оборотності капіталу, зниження кредитного ризику та підвищення конкурентоспроможності на міжнародному ринку. В умовах, коли експортер часто працює на умовах відстрочки платежу (30–120 днів), використання

факторингу дозволяє перетворити дебіторську заборгованість на живий грошовий потік, мінімізувавши розриви ліквідності та забезпечивши стабільне фінансове планування [22].

Ефективність факторингу оцінюється за двома ключовими напрямами: економічним (фінансові результати, ліквідність, обіговість, зниження ризиків) та організаційним (поліпшення розрахункової дисципліни, доступність нових ринків, зниження адміністративного навантаження). Для підприємств-експортерів особливо важливим є вплив факторингу на грошові потоки (cash-flow effect), вартість капіталу (cost of capital), та зменшення кредитного ризику, що часто унеможливлює класичне банківське кредитування [12].

Економічну доцільність факторингових операцій можна оцінити за формулою:

ROI = (Вигоди від факторингу – Вартість факторингового обслуговування) / Вартість факторингового обслуговування × 100 %.

За даними Українського альянсу торгового фінансування, середній показник доходності факторингових операцій (ROI) для суб’єктів експорту становить 35–48 %, що підтверджує фінансову ефективність цього інструмента у порівнянні з традиційним кредитуванням [25].

Завдяки прискоренню обігу капіталу та уникненню касових розривів підвищується фінансова гнучкість підприємства. Це знаходить своє відображення у покращенні коефіцієнтів ліквідності, які за оцінками експертів зростають у середньому на 15–22 %. Важливою стратегічною перевагою факторингу є і здатність стимулювати зростання обсягів зовнішньоекономічної діяльності. Статистичні дані констатують, що підприємства, які впровадили механізми факторингу, у середньому збільшують річний обсяг експортного обороту на 12–18 %. Крім того, факторинг істотно розширює географію присутності підприємства на зовнішніх ринках. Оскільки фактор бере на себе значну частину комерційних та кредитних ризиків, експортер отримує можливість співпрацювати з новими іноземними партнерами, виходити на менш досліджені або ризикові ринки, мінімізуючи вірогідність неплатежів. Це сприяє

формуванню стійких зовнішньоекономічних зв’язків та підтримує інтеграцію підприємства у глобальні ланцюги створення вартості.

Таким чином, факторинг у зовнішній торгівлі — це не лише інструмент фінансування, а стратегічний важіль розвитку підприємства, що забезпечує пришвидшення грошових потоків, зміцнення фінансової стійкості та розширення міжнародної економічної присутності.

2.3. Проблеми та бар’єри розвитку міжнародного факторингу в Україні

Попри зростання інтересу до факторингу та його визнання одним із найефективніших інструментів підтримки експортерів, ринок міжнародного факторингу в Україні досі перебуває на етапі становлення. Масштаби його використання значно поступаються європейським, а потенціал залишається нереалізованим через низку економічних, правових, організаційних і технологічних обмежень. У порівнянні з внутрішнім факторингом, міжнародний факторинг стикається з додатковими бар’єрами, пов’язаними з валютним контролем, ризиковими ринками, складністю регуляторних процедур та невисоким рівнем обізнаності бізнесу.

Найпомітнішим бар’єром є висока вартість факторингових послуг, яка визначається не лише комісією за фінансування, а й оплатою страхового захисту від політичних, валютних і комерційних ризиків. За оцінками експертів, середня ставка факторингового фінансування на ринку ЗЕД України становить 18–28 % річних у гривневому еквіваленті, що значно перевищує ставки у країнах ЄС (6–10 %) [12]. Це знижує економічну мотивацію підприємств до факторингового обслуговування, особливо у сфері малого експорту.

Крім того, факторингові компанії часто фінансують операції за рахунок власного капіталу, адже доступ до дешевих зовнішніх ресурсів (як це є у Польщі чи Чехії) обмежений через загальний рівень ризиків у країні. Така модель стримує масштабування бізнесу факторів і робить міжнародний факторинг доступним передусім середнім і великим компаніям.

На правовому рівні існує низка балансів: попри ухвалення Закону України «Про факторинг» (2025), досі не вирішено проблему чіткого розмежування класичного міжнародного факторингу та операцій з викупу проблемної заборгованості. Це створює ризик нерівного регулювання, недовіру з боку іноземних партнерів і ускладнює систему звітності [17].

Окремою правовою перепоною є валютний контроль. Отримання коштів від нерезидента через факторингову компанію або імпортного фактора часто вимагає додаткових процедур підтвердження експортних операцій, що уповільнює обіг коштів і зменшує привабливість міжнародної моделі двофакторного обслуговування [8].

Також в Україні поки ще недостатньо ефективно працюють механізми судового та позасудового стягнення заборгованості з нерезидентів, що змушує факторів використовувати дорогі послуги міжнародного арбітражу.

Для повноцінного функціонування міжнародного факторингу потрібна не лише нормативна база, а й відповідна фінансова інфраструктура — платформи цифрового документообігу, єдиний e-invoice формат, системи онлайн-перевірки контрагентів, страхування комерційних ризиків у міжнародному середовищі. В Україні ці елементи розвинуті фрагментарно, здебільшого у великих банках та фінтех-компаніях, тоді як небанківські факторингові компанії через обмежені ресурси не завжди мають доступ до таких технологій.

Ще одним бар’єром є низька поінформованість підприємств, особливо малого та середнього бізнесу, щодо можливостей цифрового, міжнародного і безрегресного факторингу. Бізнес часто плутає факторинг із банківським кредитуванням або борговим колекторством, що формує психологічний бар’єр до його використання [13].

Українські експортери, особливо виробничі підприємства, традиційно тяжіють до використання постплати як способу “комерційної довіри”, уникаючи формальних фінансових інструментів. Часто підприємства не готові відступати право вимоги третій стороні або вважають, що це “поганий сигнал” для

іноземних партнерів. У деяких випадках факторинг помилково сприймається як ознака “фінансової слабкості”, а не селективної фінансової стратегії [5].

Попри очевидні переваги та значний потенціал для підтримки зовнішньоекономічної діяльності, розвиток міжнародного факторингу в Україні залишається нерівномірним і значно нижчим за можливості ринку. Галузеві дослідження засвідчують, що використання факторингу в експортно-імпортних операціях становить менше 10 % від загального обсягу факторингових послуг, тоді як у країнах ЄС цей показник перевищує 35–40 % [7]. Така ситуація обумовлена комплексом системних бар’єрів, серед яких ключовими є нормативно-правова фрагментарність, обмежений доступ до фінансових ресурсів для факторингових компаній, низький рівень цифровізації операцій, а також недостатня обізнаність суб’єктів зовнішньоекономічної діяльності щодо можливостей цього інструменту.

Суттєвою перешкодою для розвитку міжнародного факторингу в Україні є регуляторна невизначеність, яка проявляється у нечіткій класифікації видів факторингу, суперечливості правозастосування та складності імплементації міжнародних стандартів у національні норми. Фінансові обмеження також ускладнюють доступ небанківських факторів до довгострокового капіталу, що не дозволяє їм обслуговувати великі експортні угоди та конкурувати з банківським сектором.

Важливим гальмівним чинником є низька цифрова інтегрованість факторингових сервісів із платформами зовнішньої торгівлі, митними системами та інструментами страхування ризиків, що стримує автоматизацію процесів і підвищення їх прозорості. Крім того, поширенню факторингу заважають психологічно-інформаційні бар’єри, зокрема недовіра бізнесу до фінансових посередників та недостатнє розуміння механізмів і переваг безрегресного факторингу, особливо серед малих і середніх підприємств.

Для системного аналізу перелічених перешкод їх доцільно згрупувати у вигляді аналітичної таблиці за характером, джерелом виникнення та силою впливу на розвиток ринку міжнародного факторингу.

Таблиця 2.3

Основні бар’єри розвитку міжнародного факторингу в Україні

Група бар’єрів	Суть проблеми	Наслідки для підприємств
Економічні	Висока вартість послуг, обмежений доступ до дешевих ресурсів	Зменшення доступності, низька ROI
Правові	Валютний контроль, нечітке розмежування факторингу і колекторства	Ускладнення контрактів, правова невизначеність
Організаційні	Недостатність інфраструктури, брак цифрових платформ	Обмежена автоматизація, затримка розрахунків
Інформаційні	Низька обізнаність МСП, помилкове сприйняття факторингу	Нереалізований попит, недовіра
Психологічні	Побоювання втрати контролю, репутаційні страхи	Відмова від факторингу навіть при потребі

Таким чином, розвиток міжнародного факторингу в Україні стримується низкою взаємопов’язаних бар’єрів, які не завжди лежать у площині економіки. Вартісні, правові, інституційні та психологічні чинники формують комплексну систему обмежень, що зумовлює значне відставання реального рівня розвитку факторингу від його потенціалу. Однак позитивним є те, що більшість цих бар’єрів — не структурні, а перехідні, тобто такі, що можуть бути усунені шляхом розвитку ринкової інфраструктури, удосконалення правових механізмів, цифровізації, державної підтримки та підвищення фінансової грамотності бізнесу.

Саме ці напрямки і стануть логічною основою для третього розділу — пошуку стратегічних шляхів удосконалення факторингових операцій у зовнішньоекономічній діяльності України**.**

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ В ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНИХ УГОДАХ

Ефективність використання факторингу у зовнішньоекономічній діяльності підприємств значною мірою залежить не лише від готовності бізнесу впроваджувати сучасні фінансові інструменти, а й від умов, які формує держава, фінансовий сектор, правове середовище та міжнародні інституції. Ринок факторингових послуг в Україні вже має базові інституційні засади, однак для його подальшого розвитку необхідні комплексні системні зміни — як нормативні та інфраструктурні, так і стратегічні та освітні.

Одним із ключових напрямів удосконалення факторингових операцій у сфері зовнішньоекономічних угод є розвиток цифрового факторингу, зокрема платформи електронного документообігу, застосування e-invoice, електронних факторингових платформ та інтеграції з банківськими системами типу Open Banking. Такі цифрові рішення дозволяють підприємствам оперативно передавати фактору рахунки-фактури, проводити оцінку ризику покупця, здійснювати автоматичне фінансування, а також відстежувати статус платежів у режимі реального часу. За прогнозами Української факторингової асоціації, до 2027 року понад 40 % міжнародних факторингових контрактів в Україні будуть укладатися через цифрові платформи [3].

Другим вагомим напрямом є кредитне страхування (trade credit insurance) як інструмент зниження ризиків міжнародного факторингу. Факторингові компанії в Україні все активніше співпрацюють зі страховими організаціями (наприклад, “Експортно-кредитне агентство”, страхова компанія “Кредо”), що дозволяє страхувати ризики неплатежу або форс-мажорів внаслідок війни, політичної нестабільності чи валютних обмежень. У майбутньому механізми страхування можуть бути інтегровані з державними програмами підтримки експорту, що значно знизить вартість факторингових послуг для малого й середнього бізнесу.

Важливим завданням є уніфікація нормативно-правових підходів до міжнародного факторингу, включаючи приведення українського законодавства у відповідність до Конвенції УНІДРУА та Правил міжнародного факторингу FCI. Це потребує чіткішого розмежування класичного факторингу від колекторської діяльності та операцій із купівлі проблемної заборгованості, а також гармонізації валютного контролю із механізмами двофакторних контрактів [17]. Удосконалення правового середовища є критично важливим, адже саме юридична невизначеність часто стає бар'єром для входу іноземних факторингових компаній на український ринок.

Окремого значення набуває розвиток експортного факторингу для підтримки малого та середнього бізнесу. В умовах, коли традиційне банківське кредитування стає менш доступним через високі ставки та жорсткі вимоги до забезпечення, факторинг може стати реальною альтернативою, особливо для підприємств, які працюють на умовах відстрочки платежу або вкладають кошти у довгі виробничі цикли. Саме тому доцільно запровадити державну програму "Доступний міжнародний факторинг", яка б працювала за аналогією з програмою "5–7–9 %", але зі спеціальним фокусом на експортні операції з високим мультиплікативним ефектом [4].

Іншим перспективним напрямом удосконалення є створення національної цифрової платформи для міжнародного факторингу, яка могла б об'єднати факторингові компанії, банки, страхові установи, державні агентства (Мінекономіки, ЕКА, НБУ) та бізнес-асоціації. Така платформа сприяла б автоматизації процесів оцінки контрагентів, онлайн-страхуванню, управлінню дебіторською заборгованістю та навіть підготовці типових контрактів для експортерів. Це дозволить посилити довіру іноземних партнерів, збільшити прозорість ринку та знизити транзакційні витрати.

Не менш важливим напрямом удосконалення є підвищення фінансової культури підприємств, особливо у сфері малого та середнього бізнесу. Більшість українських експортерів або не мають повної інформації про факторинг, або сприймають його виключно як "кредит під дебіторку", а не як комплексну

послугу з фінансування, адміністрування та страхування зовнішньоекономічного контракту.

З огляду на викладене, можна зробити висновок, що вдосконалення факторингових операцій у сфері зовнішньоекономічних угод має здійснюватися за такими ключовими векторами: цифровізація, страхування ризиків, гармонізація законодавства, державна підтримка експортерів, розвиток фінансової культури. Взаємодія цих компонентів сформує цілісну екосистему міжнародного факторингу, здатну забезпечити підприємствам не лише доступ до фінансування, а й стійкість у глобальному економічному середовищі, яке характеризується високим рівнем ризиків, нестабільністю валютних курсів та затримками платежів.

Саме такий системний підхід дозволить Україні посилити конкурентоспроможність своїх експортерів, підвищити ефективність зовнішньоекономічних контрактів та зробити факторинг не обмеженим фінансовим інструментом, а стратегічним механізмом розвитку зовнішньої торгівлі. Отже, факторинг має всі передумови стати системним інструментом розвитку експорту, стимулювання ділової активності, зміцнення фінансової стійкості підприємств та інтеграції України у глобальні економічні процеси. Його розвиток вимагає не поодиноких заходів, а комплексної ринкової трансформації, що охоплює правове, фінансове, технологічне та освітнє середовище. Реалізація цих напрямів дозволить перетворити факторинг з альтернативного способу фінансування на потужний каталізатор економічного розвитку України в умовах міжнародної інтеграції.

ВИСНОВКИ

У ході виконання курсової роботи було комплексно досліджено економічну сутність факторингу як сучасного фінансового інструмента, його нормативно-правове забезпечення, особливості застосування у зовнішньоекономічній діяльності підприємств, а також стан, проблеми та перспективи розвитку факторингового ринку в Україні. Результати проведеного дослідження дозволяють сформувати низку узагальнюючих висновків теоретичного, аналітичного та практичного характеру.

По-перше, факторинг слід розглядати не лише як механізм фінансування під відступлення грошових вимог, а як комплексну фінансову послугу, що поєднує функції кредитування, управління дебіторською заборгованістю, страхування комерційних та політичних ризиків, а також інформаційно-консультаційної підтримки. Факторинг забезпечує прискорення обігу капіталу, підвищення ліквідності та платоспроможності бізнесу, створює передумови для зростання конкурентоспроможності підприємств, особливо в умовах зовнішньоекономічної діяльності та воєнної економіки.

По-друге, нормативно-правове регулювання факторингових операцій в Україні значно удосконалилося в останні роки, зокрема після ухвалення Закону України «Про факторинг» (2025 р.), адаптації положень ЦКУ до міжнародних стандартів та імплементації Конвенції УНІДРУА. Зміни у сфері регулювання небанківського фінансового сектору, здійснювані НБУ, забезпечили більш чітке ліцензування, вимоги до капіталу, прозорості та управління ризиками. Водночас залишається потреба в гармонізації національного законодавства з європейськими регламентами щодо платіжної дисципліни, цифрового документообігу та захисту кредиторів.

По-третє, аналіз сучасного стану ринку факторингових послуг в Україні засвідчив його ранній етап розвитку й одночасно високий потенціал зростання. Фактичний обсяг ринку становить близько 1 млрд євро, або 0,3 % ВВП, тоді як його потенціал за оцінками експертів сягає 10–18 млрд дол. США. Для

українського ринку характерні домінування банківського факторингу, переважання внутрішніх операцій над міжнародними, нерівномірний доступ МСП до факторингових послуг, недостатній розвиток цифрових платформ та низький рівень інтеграції у міжнародні факторингові мережі.

По-четверте, доведено, що факторинг у зовнішньоекономічній діяльності є стратегічним інструментом фінансового менеджменту, який не лише забезпечує підприємству грошовий потік на ранніх етапах виконання контракту, але й мінімізує валютні, кредитні та політичні ризики. Міжнародний факторинг, особливо безрегресний та двофакторний, дає змогу підприємствам пропонувати іноземним контрагентам гнучкі умови оплати, не погіршуючи власний фінансовий стан, а отже — підвищує конкурентоспроможність українських експортерів на глобальному ринку.

По-п’яте, ідентифіковано основні проблеми розвитку міжнародного факторингу в Україні: висока вартість ресурсів, валютні та правові обмеження, недостатність цифрової інфраструктури, нерівність регуляторного підходу до різних форм факторингу, інформаційна необізнаність бізнесу та психологічне несприйняття факторингу як сучасного, а не «ризикового» фінансового інструмента. Ці бар’єри стримують розвиток ринку та призводять до ситуації, коли фактичний рівень використання факторингу суттєво відстає від його потенціалу.

По-шосте, визначено ключові напрями вдосконалення факторингових операцій у сфері ЗЕД: цифровізація факторингу, розвиток страхування експортних ризиків, удосконалення нормативно-правової бази відповідно до міжнародних стандартів, розширення державної підтримки через спеціалізовані програми для МСП, стимулювання участі у міжнародних фінансових мережах, а також підвищення фінансової грамотності бізнесу. У сукупності ці заходи дозволять перетворити факторинг з фінансово-сервісної послуги на потужний інструмент міжнародної інтеграції та економічного розвитку.

Підсумовуючи, можна стверджувати, що факторинг має всі передумови стати дієвим інструментом розвитку зовнішньоекономічної діяльності

підприємств України, особливо у період післявоєнного відновлення та економічної трансформації. Його широке впровадження сприятиме прискоренню обігу капіталу, підвищенню стійкості експортного сектору, інтеграції в міжнародні ланцюги створення вартості та формуванню позитивного інвестиційного іміджу держави. Реалізація потенціалу факторингу можлива лише за умови комплексного реформування правового, інституційного та технологічного середовища й активної участі як держави, так і бізнесу у формуванні сучасної екосистеми фінансових послуг.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Dewan, S. K., Zahid, J. R. Factoring as an Alternative Mode of International Trade Finance. SSRN Electronic Journal, 2020. DOI: 10.2139/ssrn.3536156. URL: https://ssrn.com/abstract=3536156

2. Factors Chain International (FCI). Annual Review. 2023. URL: https://fci.nl/en/about-fci

3. Forbes Ukraine. Акціонери фінтех-компанії Activitis: «Потенціал ринку факторингових послуг в Україні – $18 млрд…». Forbes.ua, 23.10.2024. URL: https://forbes.ua/money/aktsioneri-fintekh-kompanii-activitis-potentsial-rinku-faktoringovikh-poslug-v-ukraini-18-mlrd-dlya-yogo-pokrittya-mi-zaluchaemo-1-mlrd-investitsiy-23102024-24329

4. Гапон, О. “Доступний факторинг” як інструмент підтримки МСП. Інтерфакс-Україна, 2024. URL: https://interfax.com.ua/news/blog/1003386.html

5. Дерев’янко, С. І. Факторинг в Україні: стан та перспективи розвитку. ΛΟΓΟΣ. Мистецтво наукової думки, 2020, №10, с. 34–40. DOI: 10.36074/2617-7064.10.007. URL: https://ojs.ukrlogos.in.ua/index.php/2617-7064/article/view/788

6. Закон про факторинг дозволяє уникнути шахрайства // Banker.ua. – 2025. – Дата звернення: 17.09.2025. – URL: https://banker.ua/uk/zakon-pro-faktoring-dozvolyaye-uniknuti-shaxrajstva/

7. ЕКА – Експортно-кредитне агентство України. Офіційні звіти та матеріали. Київ, 2024. URL: https://eca.gov.ua

8. Жураховська, Л. Факторинг як інструмент стабілізації українських МСП. Матеріали конференції ДТЕУ, Київ, 2024. 8 с.

9. Каракой, Т. С. Правове регулювання факторингу в Україні як фінансової послуги. Молодий вчений, 2018, №3(55), с. 73–77. URL: https://www.molodyivchenyi.ua/index.php/journal/article/view/4833

10. Кузь В. І. Міжнародний факторинг в Україні: обліково-аналітичний аспект // Науковий вісник Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. Серія: Економічні науки. – 2021. – № 2 (15). – С. 115–120.

11. Масюк, Ю. В. Факторинг в Україні: сутність, стан та перспективи розвитку. Економіка та суспільство, 2025, Вип. 72, с. 486–491. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5768

12. Масюк, Ю. В. Торговий факторинг як інструмент фінансування оборотного капіталу підприємств в умовах воєнної економіки. Економіка та суспільство, 2025, №72, с. 487–491. URL: https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/5768

13. Момот, Л. В. Факторингові послуги в Україні. Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки, 2016, Вип. 16(2), с. 147–149. URL: https://www.ej.kherson.ua/journal/economic_16/2/40.pdf

14. Момот, Л. В. Розвиток факторингу в Україні. Наукові праці НУХТ, 2015, №2, с. 100–107. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_2_15

15. Національний банк України. Біла книга «Майбутнє регулювання ринку факторингу». Київ: НБУ, 2020. 13 с. URL: https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-faktoringu

16. Національний банк України. Концепція реформування регулювання факторингу в Україні. Київ: НБУ, 2023. 17 с. URL: https://bank.gov.ua/admin_uploads/article/Conception_factoring_pr_23-06-2023.pdf

17. Національний банк України. Регулювання ринку небанківських фінансових послуг. Офіційний сайт НБУ, 2024. URL: https://bank.gov.ua/ua/supervision/regulation-nonbank-fs-market

18. Про факторинг : Закон України від 03.06.2025 №4466-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/4466-20

19. Про фінансові послуги та фінансові компанії : Закон України від 14.12.2021 №1953-IX. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/1953-20

20. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг : Закон України від 11.01.2006 №3302-IV. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/3302-15

21. Страшний, А. Доступний Факторинг: європейський досвід для стійкості ММСБ. Інтерфакс, 29.07.2024. URL: https://interfax.com.ua/news/blog/1003386.html

22. Ситник, Н. С., Стасишин, А. В., Дубик, В. Я. та ін. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. Львів : ЛНУ ім. І. Франка, 2019. 460 с. URL: https://financial.lnu.edu.ua/wp-content/uploads/2015/10/finansu_ZED_.pdf

23. Смолін, Я. В. Правове регулювання договірних відносин з надання послуг фінансування за договором факторингу. Наше право, 2024, №2, с. 229–236. URL: https://nashe-pravo.unesco-socio.in.ua/wp-content/uploads/archive/NP-2024-2/NP_2024_2_229.pdf

24. Страшний, А. «Доступний факторинг»: європейський досвід для стійкості ММСБ. Інтерфакс-Україна, 29.07.2024. URL: https://interfax.com.ua/news/blog/1003386.html

25. UNIDROIT Convention on International Factoring, 1988. Official website UNIDROIT. URL: https://zakon.rada.gov.ua/go/995_210

26. Український альянс торгового фінансування та факторингу (UATFF). Аналітичний звіт ринку факторингу в Україні. Київ, 2023. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://uatff.org/analytics-report-2023 (дата звернення: 8.08.2025).

27. Український альянс торгового фінансування та факторингу (UATFF). Ринок факторингу в Україні: готуємо новий етап розвитку. Презентація до XX Форуму фінансових директорів. Київ, 2021. Електронний ресурс. – Режим доступу: https://uatff.org/factoring-market-presentation-2021 (дата звернення: 17.09.2025).

28. Факторинг та факторингові операції: що це і як працює в Україні // WEAGRO.ua. – 2024. – Режим доступу: https://weagro.ua/blog/faktoryng-ta-faktoryngovi-operacziyi-shho-cze-i-yak-praczyuye-v-ukrayini/?utm_source=chatgpt.com (дата звернення: 07.09.2025).

29. Шевчук, О. Динаміка та перспективи розвитку міжнародного факторингу. Асоціація фінансових компаній, 2025. URL: https://finom.org.ua/choho-chekaty-vid-rynku-faktorynhu-v-ukrayini