

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
ІМЕНІ А. С. МАКАРЕНКА  
ФІЗИКО-МАТЕМАТИЧНИЙ ФАКУЛЬТЕТ

КАФЕДРА БІЗНЕС-ЕКОНОМІКИ ТА АДМІНІСТРУВАННЯ

Чен Хао

ВДОСКОНАЛЕННЯ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ

Спеціальність: 051 «Економіка»  
Галузь знань: 05 Соціальні та поведінкові науки

Кваліфікаційна робота  
на здобуття освітнього рівня магістр

Науковий керівник;  
кандидат економічних наук,  
доцент кафедри  
бізнес-економіки та адміністрування

\_\_\_\_\_ В. П. Самодай  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

Виконавець;  
здобувач вищої освіти 562ї групи

\_\_\_\_\_ Чен Хао  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

СУМСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ПЕДАГОГІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ  
імені А. С. МАКАРЕНКА

Інститут, факультет Фізико–математичний  
Кафедра Бізнес–економіки та адміністрування  
Рівень вищої освіти магістр  
Спеціальність 051 Економіка  
Освітньо–професійна програма Економіка

ЗАТВЕРДЖУЮ  
Завідувач кафедри бізнес–економіки  
та адміністрування  
д.е.н., професор Божкова В. В.  
« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 2024 р.

З А В Д А Н Н Я  
НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ ЗДОБУВАЧУ

Чен Хао

1. Тема роботи: «Вдосконалення ринку факторингових послуг»  
Керівник роботи: кандидат економічних наук, доцент Самодай В. П.

Затверджені наказом від « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ року, № \_\_\_\_\_

2. Строк подання студентом роботи « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ р.

3. Вихідні дані до роботи:

**Мета роботи:** є розвиток теоретичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій вдосконалення ринку факторингових послуг в розвинутих країнах та перспектив їх впровадження в Україні.

**Об'єкт роботи:** діяльність міжнародних фінансових підприємств на ринку факторингових послуг.

**Предмет роботи:** фінансово–економічні відносини, що виникають між суб'єктами факторингових операцій у міжнародному бізнесі.

4. Зміст роботи (перелік питань, які потрібно розробити):  
Розділ 1. Теоретичні основи дослідження факторингу.  
Розділ 2. Факторинг у світовій практиці.

5. Перелік графічного (ілюстративного) матеріалу (із чітким зазначенням обов'язкових складових): робота містить 8 таблиць і 15 рисунків.

## 6. Консультанти розділів роботи

Розділ	Прізвище, ініціали та посада консультанта	Підпис, дата	
		завдання видав	завдання прийняв
1.	Самодай В.П.		
2.	Самодай В.П.		
3.	Самодай В.П.		

7. Дата видачі завдання « \_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 20\_\_ р.

## КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітки
1.	Вибір теми магістерської роботи, ознайомлення з науковою літературою за темою дослідження.		
2.	Обговорення та затвердження теми магістерської роботи та наукового керівника на засіданні кафедри, наказом ректора університету.		
3.	Отримання консультації в керівника, накопичення матеріалів для написання теоретичної частини дослідження, розробка плану роботи, визначення об'єкта, предмета, мети, гіпотези, завдань дослідження, критеріїв оцінювання.		
4.	Робота над теоретичною частиною магістерської роботи, аналіз літературних джерел. Розробка та апробація методики дослідної роботи.		
5.	Подання теоретичної частини магістерської роботи для першого читання науковим керівником.		
6.	Усунення зауважень, урахування рекомендацій наукового керівника щодо першого розділу роботи.		
7.	Подання другого розділу експериментально-дослідної частини магістерської роботи на перевірку науковому керівнику.		
8.	Урахування рекомендацій наукового керівника, збагачення роботи додатковими дослідженнями, підготовка загальних висновків.		
9.	Доопрацювання магістерської роботи з урахуванням рекомендацій після перед захисту.		
10.	Подання магістерської роботи науковому керівнику та рецензенту на підготовку відгуку та рецензії, подання електронної версії магістерської роботи.		
11.	Подання на кафедру остаточного варіанта магістерської роботи, переплетеного та підписаного студентом, науковим керівником і рецензентом.		

Науковий керівник \_\_\_\_\_

(підпис)

к.е.н., доц. В.П.Самодай \_\_\_\_\_

(Ініціали, прізвище, вчене звання)

Студент \_\_\_\_\_

(підпис)

Чен Хао \_\_\_\_\_

(Ініціали, прізвище)

## ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРИНГУ.....	8
1.1. Сутність та класифікація факторингових операцій.....	8
1.2. Переваги та недоліки факторингу.....	19
1.3. Особливості та тенденції розвитку факторингу в Україні.....	23
Висновки до розділу 1.....	29
РОЗДІЛ 2. ФАКТОРИНГ В СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ.....	31
2.1. Аналіз ринку факторингових послуг у країнах світу.....	31
2.2. Вплив фінансової нестабільності на розвиток факторингу в міжнародному бізнесі.....	40
2.3. Факторинг в Україні: стан та проблеми розвитку.....	44
2.4. Напрями вдосконалення ринку факторингових послуг в розвинених країнах та перспективи їх впровадження в Україні.....	50
2.5. Факторинг у практиці Китаю.....	54
Висновки до розділу 2.....	57
ВИСНОВКИ.....	60
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	64
ДОДАТКИ.....	71

## ВСТУП

**Актуальність дослідження.** Необхідною умовою сталого розвитку та конкурентоспроможності бізнесу є своєчасне і достатнє фінансування господарської діяльності підприємств. Одним з видів фінансування господарської діяльності підприємств є факторинг – як фінансування підприємства-клієнта фінансовим агентом під поступку дебіторської заборгованості.

Нинішні перспективи і реалії розвитку фінансового ринку в нашій державі свідчать про активізацію на ньому факторингових операцій, їх перетворення в ефективний і організований комплекс банківських послуг. Привабливість факторингу полягає в тому, що воно об'єднує в собі ряд важливих для організацій послуг: фінансування оборотного капіталу, інкасацію заборгованості клієнтів підприємства-постачальника, інформаційне забезпечення, бухгалтерський облік, можливість страхування ризику неплатежу. У зв'язку з цим факторинг визнається ефективним інструментом фінансування організацій.

Однією з головних проблем більшості українських підприємств є низька ліквідність. Вирішити дану проблему можна за допомогою введення такого виду ліквідації дебіторської заборгованості як факторинг, який забезпечує регулярні грошові потоки на адресу постачальника.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Класифікацію факторингу вивчали такі вчені, як: О. Д. Вовчак, Г.Є. Шпаргало, Т.Я. Андрейків, О.Ю. Євсейкіна, І. І. Іваш, Л. Момот, В. П. Ляшко, С.В. Науменкова, О. В. Орлова, А. Токунова, О. І. Ступницький, Н. В. Тараба, Р. Коцовська, Г. Партін, А. Загородній та інші. Визначення та вивчення особливостей розвитку факторингу в Україні присвячені праці Момота Л.В., Поліщук О. В., Казакова М. О. та інших.

Однак зміни в розвитку міжнародного факторингу у світовій економіці дають перспективи проведення подальших досліджень, які повинні базуватися

на теоретичних та практичних принципах факторингу про тенденції розвитку в цій галузі.

**Мета і завдання дослідження.** Метою дослідження є розвиток теоретичних положень та обґрунтування практичних рекомендацій вдосконалення ринку факторингових послуг в розвинутих країнах та перспектив їх впровадження в Україні.

Для досягнення поставленої мети в роботі передбачалось вирішення наступних конкретних завдань:

- провести аналіз сутності та класифікації факторингових операцій;
- визначити переваги та недоліки факторингу;
- визначити особливості та тенденції розвитку факторингу в Україні;
- провести аналіз ринку факторингових послуг у країнах світу;
- вивчити вплив фінансової нестабільності на розвиток факторингу в міжнародному бізнесі;
- вивчити факторингу в Україні: стан та проблеми розвитку;
- визначити напрями вдосконалення ринку факторингових послуг в розвинених країнах на перспективи їх впровадження в Україні.

**Об'єктом дослідження** виступає діяльність міжнародних фінансових підприємств на ринку факторингових послуг.

**Предметом дослідження** є фінансово-економічні відносини, що виникають між суб'єктами факторингових операцій у міжнародному бізнесі.

**Методи дослідження.** У даній роботі застосовано комплекс методів економічного дослідження: аналітичний, монографічний, економіко-статистичний.

**Теоретична, методична та практична значущість отриманих результатів.** Практична значимість полягає в тому, що результати роботи можуть бути використані учасниками ринку факторингу в процесі створення і здійснення своєї діяльності. Отримані результати дозволяють зробити висновок про наявність перспектив розвитку факторингових операцій на українському фінансовому ринку як форми міжнародного кредиту. Висунуті пропозиції та

рекомендації можуть бути використані при вдосконаленні нормативних документів, що регулюють факторинг. Теоретична значимість: розкриті методи та підходи до вивчення факторингу як форми міжнародного кредиту у міжнародному бізнесі.

**Структура та обсяг дипломної роботи.** Робота складається зі вступу, двох розділів, висновків до розділів та висновку до магістерської роботи, списку використаних джерел та додатків. Дипломна робота містить 8 таблиць, 15 рисунків та 2 додатки. Список використаних джерел включає 62 найменувань, загальний обсяг роботи складає 74 сторінок з них основного тексту 63.

## РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРИНГУ

### 1.1. Сутність та класифікація факторингових операцій

Факторинг є однією з найдавніших форм фінансування торгового обороту. Термін «факторинг» походить від іноземного слова «factor», сутність якого розрізняється в зарубіжних країнах.

В Великобританії, США і в ряді інших країн під фактором мається на увазі особа, яка займається посередницькою діяльністю, їм часто позначають фігуру оптового торгового агента. Під факторами розуміють спеціальний тип професійних агентів, які діють на користь прихованого принципала [35].

В інших країнах фактором іменується сторона договору факторингу. На українську мову, цей термін часто перекладають як «посередник», однак, з огляду на безліч значень, яке вкладається в іноземне «factor», правильніше було б його перекладати як «фактор» [34].

Поняття факторинг має кілька визначень. З економічної точки зору під факторингом розуміється продаж термінових платіжних вимог, що виникають з поставки товарів (виконання робіт, надання послуг), в тому числі прав вимоги повернення виданих кредитів. Іншими словами, має місце продаж недокументованої (яка не закріплена у цінному папері) дебіторської заборгованості. Предметом поступки, під яку надається фінансування, може бути як грошова вимога, термін платежу по якій настав (існуюча вимога), так і право на отримання грошових коштів, яке виникне в майбутньому (майбутня вимога).

З правової точки зору факторинг являє собою угоду, яка б означала поступку прав вимоги, а в частині здійснення грошових розрахунків факторинг фактично не відрізняється від договору поступки вимоги [38].

З фінансово-економічної точки зору факторинг – це фінансування клієнтів під поступку ними грошових вимог до боржників (рахунків-фактур).



Факторинг – система фінансування, згідно з якою постачальник товарів переуступає короткострокові вимоги за товарними угодами факторингової компанії з метою негайного отримання більшої частини платежу, гарантії повного погашення заборгованості, зниження витрат по ведення рахунків.

В Оксфордському тлумачному бізнес-словнику дається наступне визначення: факторинг – покупка боргів зі знижкою, які належать іншому, з метою одержання прибутку від їх стягнення.

У словнику Макміллана факторинг розглядається як метод позбавлення від торгових боргів, при якому організація продає фінансовому інституту наявні у нього боргові зобов'язання інших організацій [9].

У фінансово-кредитному енциклопедичному словнику під редакцією А. Г. Грязнова факторинг визначається як різновид торгово-комісійних операцій, пов'язаних з переуступкою клієнтом-постачальником спеціалізованій установі неоплачених платіжних документів за поставлені товари чи надані послуги [9].

Виходячи з цих визначень основна мета факторингу полягає в своєчасному інкасуванні боргів для зниження втрат від відстрочки платежу і запобігання появи безнадійних боргів.

Також перед факторингом стоїть мета усунення ризику, який є невід'ємним компонентом будь-якої кредитної операції. Факторинг сприяє прискоренню отримання більшої частини платежів, гарантує повне погашення заборгованостей, і забезпечує своєчасність надходження платежів постачальникам при наявності тимчасових фінансових труднощів у платників.

Суть факторингу полягає в тому, що фірми або банки, що пропонують факторингові послуги, купуючи дебіторську заборгованість своїх клієнтів оплачують 70–90% від її вартості на протязі 2–3 днів. Решта 10–30% продавець отримує після оплати цієї заборгованості з боку боржника за вирахуванням комісійної винагороди і відсотків за кредит.

Візуальні схеми класичної та некласичної факторингової операції представлені на рис. 1.1 та рис. 1.2.



Рисунок 1.1. Схема класичної факторингової операції [10]

Як видно з рис. 1.1, у факторинговій операції беруть участь постачальник, покупець та факторингова компанія.

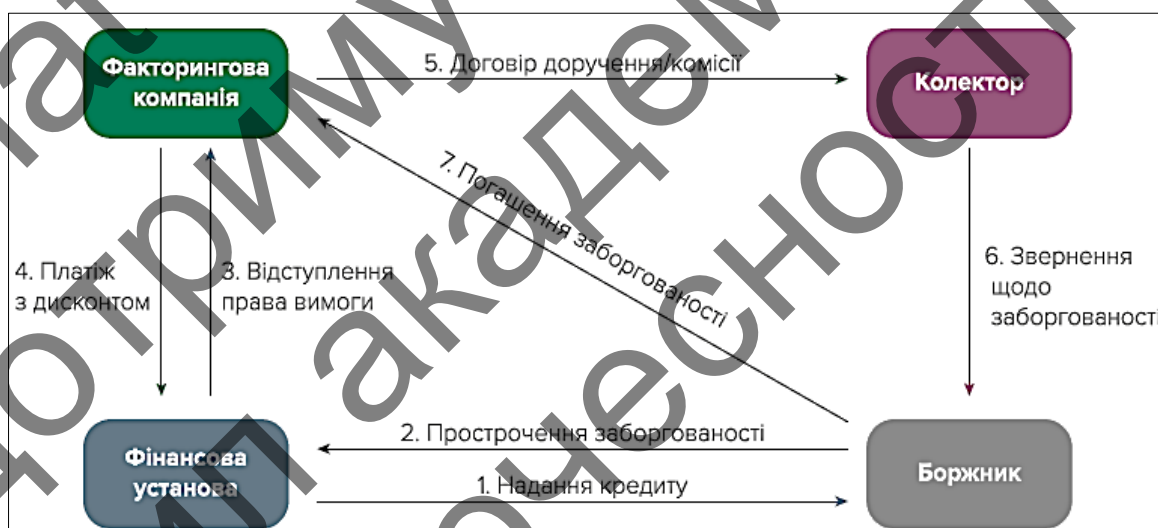


Рисунок 1.2. Схема класичної факторингової операції [10]

З рис. 1.2 можемо зробити висновок, що також у класичній схемі факторингових операцій крім постачальника, покупця та факторингової компанії, можуть брати участь фінансова компанія, боржник та колектор.

Факторингові операції здійснюються за участю 3 сторін (табл. 1.1):

1. Постачальник продукції (фірма-клієнт), який звертається за факторинговою послугою і переуступає рахунок-фактури, отриманий від кредитних операцій, факторингової компанії.

## Сторони факторингової операції [10]

Виробники факторингових послуг	Провайдери факторингових послуг	Фінансові посередники
<ul style="list-style-type: none"> <li>• факторингові компанії</li> <li>• банки</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• банки (фінансування)</li> <li>• страхові компанії (страхування кредитних ризиків)</li> <li>• колекторські компанії (повернення заборгованості)</li> <li>• факторингові асоціації (організація міжнародних факторингових операцій)</li> <li>• консалтингові фірми (юридичні та бухгалтерські послуги)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• кредитні та спеціалізовані факторингові брокери</li> <li>• агенти, які продають факторингові послуги, а саме:               <ul style="list-style-type: none"> <li>- кредитно-фінансові інститути</li> <li>- юридичні особи</li> <li>- фізичні особи</li> </ul> </li> </ul>

2. Факторингова компанія (фактор) – організація, яка отримує грошові зобов'язання боржника, а потім займається стягненням боргів в користь клієнта за конкретну матеріальну винагороду або банк, який представляє дані послуги.

3. Приватна особа, компанія, яка є покупцем продукції. При цьому постачальник продукції виступає первісним кредитором, а факторингова компанія – вторинним.

Основне завдання факторингових компаній і банків полягає в вирішенні проблем у відносинах між продавцем і покупцем щодо ризиків і термінів оплати, а також у зміцненні цих відносин.

Факторинг має багатовікову історію розвитку. Перші ознаки операцій факторингу були виявлені в Месопотамії в 2-му тисячолітті до н. е, за часів правління царя Хаммурапі. У Месопотамії була розвинена писемність, правила ведення бізнесу і урядове регулювання були впорядковані, і була запропонована концепція факторингу. Особи, які займалися торгівлею, проводили вигідні їм фінансові операції.

Також риси факторингу можна виявити в давньої римської імперії. Так, першими вексель зі знижкою продали саме римляни. Римляни, греки, фінікійці встановлювали вздовж Середземного моря намети, що належали комерсантам,

які брали, зберігали і продавали товари, і використовували факторинг з метою регулювання своїх торгових боргів [50].

Розвиток текстильної промисловості в Великобританії в 14–15 століттях призвів до зростання ролі факторів. Факторами, на той період, були комісійні (торгові) агенти.

На час відкриття Колумбом Америки в 1492 році фактори здійснювали не тільки одиничну функцію маркетингового агента, але також подвійну функцію: фінансового та маркетингового агента.

Період колоніальних завоювань став новим витком у розвитку факторингу. У ті періоди Великобританія активно торгувала зі своїми колоніями. Однак, ряд перешкод у вигляді недостатньо розвиненої комунікації і повільного транспортування товарів, складності з пошуком покупців, контролю над своєю платоспроможністю, а також наявності адміністративних, політичних і митних бар'єрів призвели до появи агентів-посередників. Дані агенти в контрактах вказувалися як «Агенти – Фактори» і повинні були здійснювати пошук надійних покупців, зберігання і збут товарів, а також інкасування торгової виручки. Даний «колоніальний тип» факторингу створив передумови для становлення сучасних факторингових операцій [55].

У період бурхливого розвитку факторингу в Англії в 17 столітті був створений «Будинок чинників», який заклав початок факторинговими операціями. «Дім чинників» виступав в якості торгового представника, який висловлював інтереси певних компаній. Він володів інформацією про торговельні звичаї і закони, місцеві традиції, ліквідності підприємства, а також здійснював контроль над процесом реалізації товару і погашенням заборгованості.

У першій половині 19 століття торгові компанії, які здійснюють продаж товарів, надавали комерційні послуги фінансового характеру особам виробляючим ці товари. Сфера діяльності таких компаній включала не тільки продаж товарів даних виробників, але і надання грошових авансів і кредитування їх виробництва [33].

У другій половині 19 століття спостерігався бурхливий розвиток факторингу в Північній Америці. Спочатку американські чинники здійснювали свою діяльність в якості посередників при продажу товарів. Однак, внаслідок запроваджених в Європі високих митних зборів, виробникам довелося створювати власні системи збуту товарів. Це змусило американських чинників змінити форму своєї діяльності і перетворитися в інститути, що фінансують виробників товарів. Ними були розроблені нові способи фінансування клієнтів, які включали дисконт і виконання грошових вимог клієнтів, а також прийняття фінансових ризиків. Сфера їх діяльності включала ведення бухгалтерії виробників, надання кредитів, внесення грошових авансів в рахунок майбутніх надходжень від контрагентів. Таким чином, американські чинники здійснювали діяльність характерну для банківських організацій.

40–50-і роки 20 століття характеризуються поширенням факторингу як виду операцій, здійснюваних великими банками. У 1950-ті роки факторинг проник в європейську банківську сферу і зайняв особливу роль у фінансовому обороті банків Англії та ряду інших країн. Факторингова діяльність перетворилася з комерційно-фінансових операцій торгових агентів в механізм безпосереднього фінансування і надання різних супутніх послуг [33].

Початок 60-х років 20 століття характеризується експансією американських товаровиробників в Європу, внаслідок чого активізувалася діяльність європейських факторингових компаній. До середини 60-х років були утворені такі найбільші факторингові компанії як IFG (International Factors Group) і FCI (Factors Chain International). У ці періоди кількість факторингових компаній, що працюють на внутрішньому і міжнародному ринках, неухильно збільшувалася, а також зростав обсяг факторингових операцій [40].

Виходячи з цього, можна виділити 2 моделі розвитку факторингу в світовій практиці: європейська та американська.

1. Європейська модель характеризується створенням великих, проте вузькоспеціалізованих факторингових компаній, які мають банківське походження. Такого роду компанії були сформовані наприкінці 50-х років 20

століття дочірніми структурами банків. Пізніше вони відділилися від материнських структур і здобули незалежність.

2. Американська модель відрізняється створенням компаній-факторів приватними підприємцями в 60-і роки без участі банків. Надалі банки придбали ряд факторингових компаній в управління або власність, розширивши при цьому свій банківський портфель. Незважаючи на це, на американському ринку до сих пір є безліч невеликих факторингових компаній.

Узагальнюючи все вищесказане, можна виділити 3 етапи в історії розвитку і становлення факторингу:

1. На першому етапі фактори здійснювали реалізацію товарів власника і перераховували виручку в міру надходження платежів від покупців.

2. На другому етапі фактори займалися інкасацією платежів по поставлених товарах, також надавали послуги зі страхування ризику несплати товарів покупцями і по веденню рахунків по обслуговуванню боргами.

3. На третьому етапі поряд з перерахованими вище послугами чинники стали надавати послуги з фінансування постачальника, що реалізує товар з відстрочкою оплати, в момент продажу в рахунок належних з покупців платежів.

Класифікація видів факторингу в залежності від умов здійснення представлена в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2.

## Види факторингу [2, 5, 10, 23]

Ознака	Вид факторингу	Характеристика
За територіальною ознакою	Внутрішній	Сторони факторингової угоди є резидентами однієї країни
	Зовнішній (міжнародний)	Сторони факторингової угоди є резидентами різних країн
За обізнаності дебіторів про факторингову угоду	Відкритий	Дебітор обізнаний про участь в угоді фактор-фірми
	Закритий (конфіденційний)	Дебітор не обізнаний про участь в угоді фактор-фірми
за ступенем ризику для фактор-фірми	З правом регресу	Фактор-фірма має право зворотної вимоги до постачальника виплачувати вкладникові таку суму фінансування
	Без права регресу	Фактор-фірма не володіє правом зворотної вимоги до постачальника виплачувати

		вкладникові таку суму фінансування
за наявності фінансування	Без фінансування	Постачальник пред'являє рахунки покупцеві через фактор-фірму, завданням якого є отримання платежу на користь постачальника.
	З фінансуванням	Фактор-фірма викупує дебіторську заборгованість у постачальника при умові негайної оплати 80–90% вартості відвантаженої продукції. Решта 10–20% бронюються і виплачуються постачальнику після успішного завершення угоди
за способом кредитування	Попередня оплата	Клієнт попередньо отримує фіксований відсоток від заздалегідь обумовленої суми боргових зобов'язань
	Оплата до певного терміну	Клієнт отримує обумовлену суму переданих боргових вимог після закінчення певного терміну або до певної дати
За об'ємом наданих послуг	Повний	Надається постійним клієнтам і передбачає виконання комплексу послуг: кредитування у формі попередньої оплати, страхування постачальника від ризику, ведення обліку дебіторів, управління
За об'ємом наданих послуг	Повний	кредитом, консультування, гарантія припливу грошових коштів та інші послуги.
	Частковий	Факторингова угода має на увазі здійснення фактор-фірмою частини які надають їм послуг, зокрема, здійснення інкасації дебіторської заборгованості, поступка права вимоги тощо
За кількістю фактор-фірм, що беруть участь в угоді	Однофакторний	Угода укладається за участю однієї фактор-фірми (банку), надає факторингові послуги
	Взаємний (Двофакторний)	Угода укладається за участю двох фактор-фірм (банків), які обслуговують кожен свого клієнта
за періодичністю обслуговування	Дробний	Боргові вимоги постачальника передаються відразу декільком фактор-фірмам з метою мінімізувати ризик невірного вибору фінансового агента
	Регулярний	Постачальник переуступає фактор-фірмі дебіторські заборгованості всіх своїх покупців
	Разовий	Постачальник переуступає дебіторські заборгованості фактор-фірмі тільки якщо буде потреба негайного отримання коштів

З аналізу таблиці 1.2 до основних видів факторингу відносяться показники, представлені на рис. 1.3.

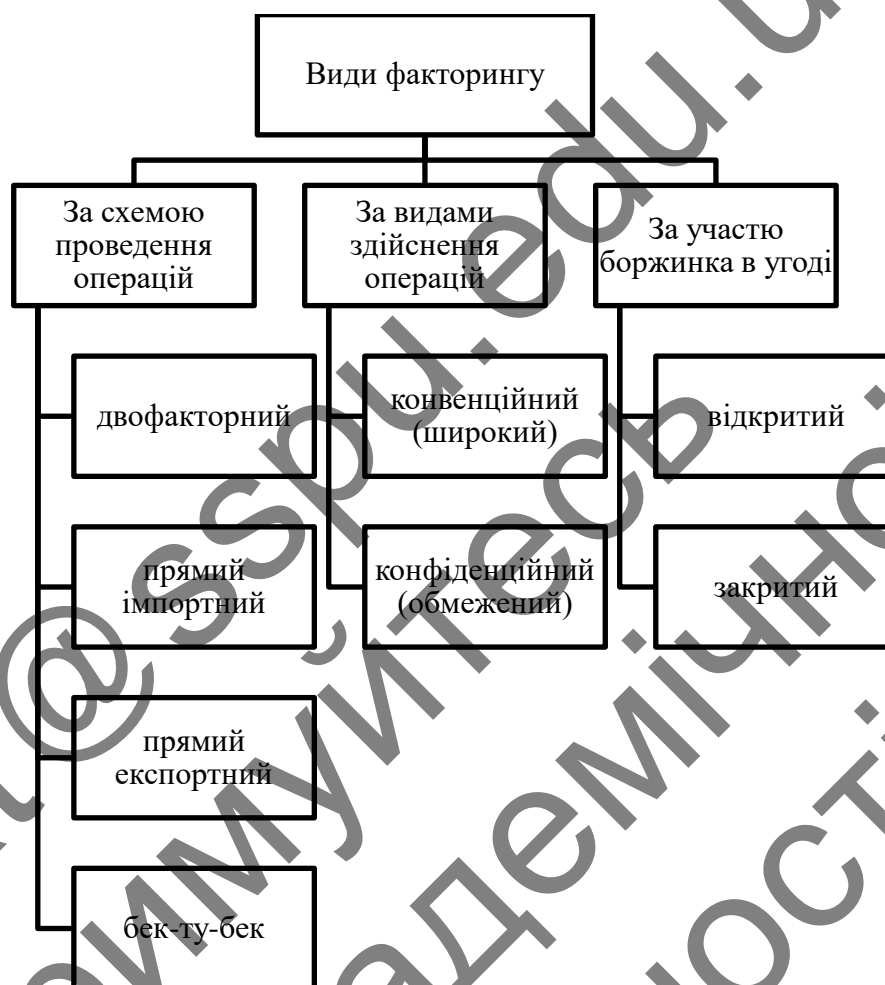


Рисунок 1.3. Види факторингу [5, 23]

Як видно з рис. 1.3 існують такі види факторингу:

1. Відкритий факторинг. При даному виді факторингу дебітор довідується про передачу прав вимоги дебіторської заборгованості фактор-фірмі. Це здійснюється за допомогою присутності певного запису на рахунку-фактурі, яка служить підтвердженням передачі боргу фактору. При цьому дебітор виплачує борг безпосередньо фактору.

2. Закритий або конфіденційний факторинг. Він характеризується укладенням факторингової угоди без інформування дебітора. В даному випадку дебітор виплачує наявний борг постачальнику, а той перераховує отриману суму на рахунок фактор-фірми.

3. Внутрішній факторинг. При укладанні факторингової угоди даного виду сторони угоди є представниками однієї країни.

4. Зовнішній або міжнародний факторинг. Сторони угоди (фактор-фірма, постачальник, покупець) є представниками різних країн.



Міжнародний факторинг буває імпорнтним (рис. 1.4) та експортним (рис. 1.5) факторингом.



Рисунок 1.4. Схематичне представлення імпортного факторингу [24]

5. Факторинг з регресом. За такої умови, незважаючи на перехід прав вимоги до фактор-фірм, за постачальником залишається певний кредитний ризик. За фактор-фірмою закріплюється ліквідний ризик, при якому фактор докладає всіх зусиль для стягнення заборгованості з боржника у встановлений термін. Регресний факторинг передбачає стягнення виплаченої постачальнику суми фактор-фірмою при несплаті дебітором боргу в обумовлені терміни.

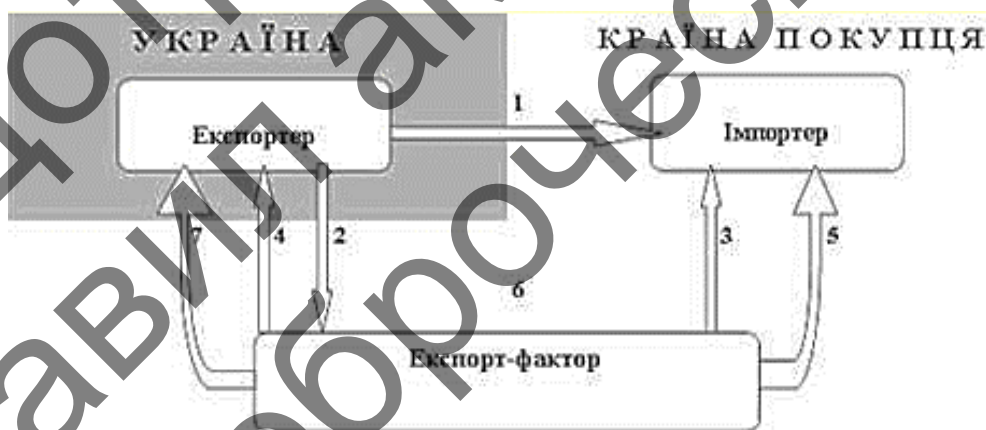


Рисунок 1.5. Схематичне представлення експортного факторингу [24]

6. Факторинг без регресу. Під час укладання угоди даного типу фактор-фірма бере на себе ризик несплати боргу дебітором. Фактор-фірма позбавляється права зворотної вимоги до постачальника і зазнає збитків при несплаті боргу.

Загалом, факторингові операції відбуваються згідно певних етапів проведення (рис. 1.6):

Провівши дослідження, можемо сформулювати власне визначення факторингу – це процес переказу банку або факторинговій компанії непогашених боргових зобов'язань, що виникають між контрагентами в процесі продажу товарів і послуг на умовах комерційного кредиту.

Отже, факторинг в умілих руках здатний задовольнити безліч потреб бізнесу, які виникають з першого дня створення компанії і з'являються з кожним новим етапом її розвитку. Ось найбільш часті причини, за якими підприємці звертаються до факторингу.

1. Факторинг допомагає зберігати і збільшувати оборотні кошти компанії за рахунок залучення зовнішніх джерел фінансування, але без збільшення кредитного навантаження.
2. Факторинг допомагає відвантажувати продукцію і надавати послуги з відстрочкою платежу, тобто конкурувати за клієнтів за умовами оплати.
3. Факторинг допомагає знизити ризик несплати поставок з боку клієнтів – ризик прийме на себе фактор.
4. Факторинг допомагає розширити географію збуту, включаючи вихід на зарубіжні ринки.
5. Факторинг допомагає отримувати вчасно виручку за договорами – навіть якщо ви не користуєтесь зовнішнім фінансуванням.
6. Факторинг знижує ризики роботи з новими клієнтами – їх платоспроможність оцінює факторингова компанія або банк.

укладання угоди між банком-фактором і підприємством (клієнтом)

відвантаження підприємством товару згідно то угоди

передача банку-фактору документів, які засвідчують факт відвантаження товарів, виконання робіт чи надання послуг

купівля банком-фактором у клієнта боргових зобов'язань його контрагента з негайною оплатою 60–90% їх вартості

рахунок боржника з банком на основі отримання письмового повідомлення про відступлення права грошової вимоги факторові

здійснення банком доплати частини зобов'язань клієну, що залишається після утримання процентів за факторинговий кредиті комісійної винагороди на свою користь

Рисунок 1.6. Етапи проведення факторингової операції [22]

## 1.2. Переваги та недоліки факторингу

Світовий досвід показує, що факторинг по-своєму вигідний всім сторонам угоди. Для покупця це товарний кредит (продавець постачає товар із відстрочкою платежу під гарантії в середньому до 3 місяців), прискорюючи оборот коштів і, як наслідок, зростання закупівель.

Для постачальника – збільшення продажів та короткострокова позика до 90% вартості доставки. Вигода фактора – дохід від брокерських послуг (дохід від позик та комісійних за надання факторингових послуг).

Оскільки факторинг розглядається як фінансово-кредитний інструмент, його вигоди в першу чергу повинні оцінювати позичальник (клієнт факторингової компанії/банку), та опосередковано – покупець (боржник) [10].

Перевагами факторингу для постачальника є:

- розширення частки компанії на ринку за рахунок залучення нових клієнтів, збільшення асортименту товару, підвищення обороту і прибутку;
- підвищення ліквідності дебіторської заборгованості;
- ліквідація касових розривів внаслідок чіткого планування надходження грошових коштів і погашення власної заборгованості;
- своєчасна оплата контрактів за рахунок скорочення термінів відстрочки платежу при закупівлі товарів, що веде до кращих цінових умов на придбаний товар і збільшення розмірів товарних кредитів, отриманих від власних постачальників;
- економія на витратах, пов'язаних з отриманням банківського кредиту, на відміну від якого постачальник перестає нести такі витрати: по оформленню кредиту (включаючи реєстрацію і страхування застави, оплату робочого часу співробітників по оформленню та складанню документів для кредитного відділу); відсотки за користування кредитом; витрати, пов'язані з несподіваним зростанням процентних ставок в країні; витрати на екстрену мобілізацію грошових коштів при настанні терміну погашення кредиту або виплати відсотків, включаючи упущену вигоду, пов'язану з висновком цих засобів з обороту;
- економія за рахунок покупки товару у своїх постачальників за нижчими цінами внаслідок отримання значної частини від суми поставки в той же день, обмеження залежно від дотримання дебіторами платіжної дисципліни і скорочення терміну відстрочки платежу;
- отримання постачальником гарантій захисту від штрафних санкцій з боку кредиторів при невчасних розрахунках з ними, викликаних касовим розривом;
- покриття торгових ризиків: ліквідних, валютних, процентних;

– економія на оплаті додаткових місць, робочого часу співробітників, відповідальних за контроль дебіторської заборгованості та залучення фінансових ресурсів, офісного обладнання в результаті установки спеціального програмного забезпечення і організації ефективної системи управління дебіторською заборгованістю.

Перевагами для покупця є:

- отримання товарного кредиту, тобто відстрочки платежу, і можливості збільшення її долі;
- отримання більш пільгових цін (знижки і т.д.) за рахунок поліпшення платоспроможності самого постачальника при його розрахунках з контрагентами, за рахунок покупки більшої партії;
- розширення асортименту товарів, що продаються (послуг), залучення нових покупців і, як наслідок, зростання продажів і прибутковості бізнесу;
- відсутність боргу постачальнику, який через несвоєчасну оплату може змінити умови товарного кредиту;
- можливості розраховуватися за товар у міру його відвантаження частинами;
- планування графіка погашення заборгованості.

Перевагами для фактору є:

- розширення переліку послуг, що надаються клієнтам, і, як наслідок, залучення нових клієнтів;
- можливість стати членом міжнародних факторингових асоціацій;
- мобільність управління фінансовими потоками;
- збільшення доходів.

Також у факторингових операцій є і недоліки, які представлені в таблиці 1.3.

Проаналізувавши наведені вище особливості, легко зрозуміти, що послуги факторів можуть бути вельми вигідні. Однак для цього повинен дотримуватися ряд умов:

Таблиця 1.3.

## Недоліки факторингу [12]

Недоліки факторингу	Характеристика недоліків факторингу
Висока вартість факторингу	обумовлена: – високим розміром комісії фактору за факторингове обслуговування, яка складається з процентної ставки, відсотків від суми рахунку-фактури, плати за управління дебіторською заборгованістю; – відсутністю у фактору права регресної вимоги до постачальника (при наявності такого права – зменшення вартості факторингового обслуговування на 15-20%); – високі ризики; – наявність додаткового сервісу.
Встановлення лімітів фінансування	Береться до уваги: – стійкість і перспективність як бізнесу постачальника, так і його дебіторів; – статистика по клієнтам з різних галузей; – майбутній дохід компанії.
Пред'явлення вимог до претендентів на факторингове обслуговування	– до темпів зростання компанії (швидке зростання – це показує бухгалтерська звітність компанії, динаміка фінансових показників, договори на майбутні поставки; перспективи збільшення прибутку; мінімальний термін існування підприємства); – до обороту компанії; – до сум поставок; – до дебіторів; – до термінів відстрочки; – до якості товарів (послуг); – до проблем нестачі грошових коштів (тимчасові проблеми через несвочасне погашення боргів дебіторами, недостатній рівень прибутку, надмірних товарних запасів і труднощів, пов'язаних з виробничим процесом); – до способи оплати товару (за безготівковим розрахунком).

По-перше, необхідно, щоб факторингова компанія надавала послуги з адекватними цінами і кінцева вартість була прозора, складалася із зрозумілих і простих компонентів.

По-друге, обов'язково, щоб бізнес в умовах безперервного фінансування показував значно кращі результати, ніж в разі затримок. А це не завжди так.

По-третє, фірма повинна працювати з досить великою кількістю покупців. Наприклад, якщо фірма працює по 1–2 великим контактам, то простіше врегулювати всі виникаючі проблеми самостійно або за допомогою кредитної лінії [38].

### 1.3. Особливості та тенденції розвитку факторингу в Україні

Першим започаткував факторингові операції, які були створені у Великобританії в XVII столітті Будинок факторів.

Фактор, який знав товарний ринок, закони та торгові звичаї країни, ставив завдання пошуку надійних покупців, зберігання та реалізація товарів, а також подальший збір торгових доходів. Однак бурхливий розвиток факторингу розпочався в Північній Америці лише у другій половині 19 століття.

Сучасні види факторингу вперше були надані в 1947 році американським банком "Перший національний банк Бостона". Однак факторингові послуги в США були офіційно визнані в 1963 р., коли урядова організація "Грошовий контролер" вирішила, що банки надають такі послуги на законних підставах.

Перша факторингова компанія була відкрита у Великобританії в 1960 р., а в Німеччині – в 1963 р. У Франції – процедура факторингу, яка відповідає англо-американським методам та в елементі рефінансування комерційних зобов'язань на короткий термін (менше 180 днів), була запроваджена в 1965 р. [24].

Наприкінці 1950-х – на початку 1960-х років було створено три міжнародні факторингові групи, без яких неможливе існування сучасного міжнародного факторингу: Heller International Group, International Factors Group S.C., Factors Chain International. Лише одна з них – International Factors Group S.C. – об'єднує 58 факторингових компаній у 35 країнах світу, а її частка на світовому ринку факторингових послуг становить приблизно 28%.

На сьогодні основним завданням факторингових компаній у більшості європейських країн, які тісно пов'язані з великими банками, є фінансування дебіторської заборгованості на основі використання факторингового «регресу».

Послуги факторингу ще не широко використовуються в Україні, хоча ситуація щороку змінюється на краще. Щоб зрозуміти не сприйняття факторингового інструменту в нашій країні, слід звернутися до історичних сегментів вітчизняної економіки (табл. 1.4).

В Україні першою банківською установою, яка почала надавати факторингові послуги, був Inco Bank. У 1992 році цей банк надавав факторингові послуги АТ "Атек", яке займалося виробництвом екскаваторів, та фабриці штучної шкіри "Вулкан" [26].

У той час ринок факторингових послуг розвивався повільно, оскільки це було пов'язано з труднощами при переході від адміністративно-командної до системи управління ринком, відсутністю стабільної національної валюти, а також поширенням кризи дефолту в країні. Слід зазначити, що велика заслуга у розвитку такого нетрадиційного виду послуг, як факторинг, належить Національному банку України.

Таблиця 1.4.

## Етапи розвитку факторингу в Україні

Рік	Установа	Що відбулося
1992	Inco Bank НБУ	Перша банківська установа, яка почала надавати факторингові послуги НБУ прийняв "Настанови № 2: Про надання факторингових послуг комерційними банками"
1993- 1994	Міністерство закордонних справ України та DG Diskontbank GmbH	програма розвитку факторингу в Україні
кінець 90-х	АБ «Укрсоцбанк»	Початок надання факторингових послуг
2002	АКБ «ТАС-Комерцбанк»	Початок надання факторингових послуг
2004	банк "Українська фінансова група"	Початок надання факторингових послуг на внутрішньому ринку
2004	ПАТ «Укрсоцбанк»	став членом Міжнародної асоціації факторингових компаній FCI
2006	Україна приєдналась до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг. Початок запровадження в нашій країні міжнародних стандартів факторингових послуг	



Зокрема, у квітні 1992 року НБУ прийняв "Настанови № 2: Про надання факторингових послуг комерційними банками". Цей документ регламентував механізм кредитування НБУ для банків другого рівня на термін до 3 місяців та під 10% річних для подальших факторингових операцій.

У 1993–1994 рр. Міністерство закордонних справ України спільно з німецьким банком, що спеціалізується на міжнародному факторингу DG Diskontbank GmbH, розробили спільну програму розвитку факторингу в Україні. Однак через складну економічну ситуацію в країні, розвиток гіперінфляції, нестабільність "купонного рубля", а також значний рівень недовіри до ділового середовища не дали даній послугі набутти популярності [26].

Наступним етапом формування ринку факторингових послуг є період кінця 90-х, коли факторингові послуги почали активізувати АБ «Укрсоцбанк», представляючи їх як альтернативу звичайному банківському кредитуванню.

З кінця 2002 року АКБ «ТАС-Комерцбанк» активно розвиває ринок факторингових послуг. Однак у той же час вітчизняні банки, що пропонують факторингові послуги, зіткнулися з такими проблемами як: низький рівень обізнаності потенційних клієнтів про технологію факторингу, відсутність належної нормативної бази для регулювання цих відносин та чітке визначення прав та обов'язків факторингових сторін, а також відсутність належної теоретичної та практичної підготовки фахівців, які займалися б факторинговими послугами [9].

Значною подією для формування та розвитку внутрішнього ринку факторингових послуг стало створення у 2004 році універсального комерційного банку "Українська фінансова група". З тих пір факторингові послуги та, зокрема, банки поступово з'являються на внутрішньому ринку.

У 2004 році ПАТ «Укрсоцбанк», яке стало членом Міжнародної асоціації факторингових компаній FCI (Factors Chain International), тому що було визнано лідером у сфері надання факторингових послуг. Через рік ще 3 вітчизняні банки стали партнерами іншої міжнародної факторингової асоціації IFG (International

Factors Group) – ПАТ "Укресімбанк", ПАТ "Райффайзен Банк Аваль" та АКБ "ТАСКомерцбанк" [31].

Такі швидкі дії на ринку фінансових послуг розпочались завдяки тому, що вітчизняні банки хотіли розширити свої ділові контакти на міжнародному ринку факторингу, перш за все, вступ до міжнародних факторингових асоціацій повинен був зробити великий крок вперед для збільшення попиту на факторинг.

Крім того, українські банки прагнули отримати досвід у партнерів з інших країн, особливо тих, де такі послуги стали широко використовуватися для використання таких фінансових інструментів на внутрішньому ринку.

Важливим кроком на шляху формування внутрішнього ринку факторингових послуг стало приєднання України у 2006 р. до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг [9]. Цю подію можна вважати початком запровадження в нашій країні міжнародних стандартів факторингових послуг.

З 2000-х років до кризи 2008 року обсяг факторингових операцій в Україні постійно зростав. За результатами 2007 року обсяг факторингових послуг склав 0,89 млн. Євро, або 1,07% національного ВВП. В даний час ПАТ «Укрсоцбанк», АБ «Укресімбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», КБ «УФГ» та ВАТ «Банк Енергія» є активними учасниками ринку факторингу серед вітчизняних банків [31].

Однак фінансова криза 2008-2009 років змінила порядок на ринку факторингових послуг на глобальному рівні, зокрема в Україні. Слід зазначити, що на початку 2008 року на українському банківському ринку відбулося збільшення факторингових операцій, що характеризувалось збільшенням факторингового фінансування та паралельним скороченням умов факторингових угод. Цей інтерес до факторингових операцій був зумовлений різким зниженням банківського кредитування в Україні [26].

Якщо порівняти обсяг факторингових послуг в Україні в 2008 році з показниками 2007 року, вони зросли в 1,5 рази (на 47,6%) і склали 1,314 млн. євро національного ВВП.

У 2009 році на українському ринку фінансових послуг відбулося значне зменшення факторингу в 2,5 рази (або 60%), що насправді було пов'язано з погіршенням платоспроможності країни, що призвело до значного накопичення внутрішнього боргу.

Для покращення ситуації у сфері фінансування у 2010 році фінансовим установам, що надавали факторингові послуги, було дозволено на законодавчому рівні надавати послуги з відповідного обліку грошових вимог, забезпечувати виконання боржником своїх зобов'язань за грошовими вимогами постачальників товарів (послуги) та пред'явлення для виплати грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інших послуг, спрямованих на отримання коштів у боржника. Це означало приведення визначення факторингових послуг у відповідність до міжнародних стандартів.

Враховуючи це, сьогодні понад 180 банків з банківською ліцензією можуть бути потенційними учасниками ринку факторингових послуг в Україні.

Відповідно до статей 47 та 49 Закону України "Про банки та банківську діяльність" факторинг визначається як вид кредитних операцій банків, що належать до третьої групи банківських послуг. Тому право на надання факторингу банківські установи набувають відразу після отримання ліцензії, яку кожен банк повинен видавати протягом першого року своєї діяльності [38].

На практиці факторинг в Україні може дозволити собі займатися переважно у великих банках, і то не у всіх. Водночас слід зазначити, що низка банків, які активно займалися факторингом до 2009 року, після кризи поступилися своїми позиціями на внутрішньому ринку факторингових послуг або збанкрутували.

На початок 2015 року на ринку банківського факторингу працювали вісім банків з 25 лідерів на ринку послуг для підприємців. Поряд з банківськими установами, право надання факторингових послуг в Україні станом на 31 грудня 2014 року мають також 264 фінансові компанії, які отримали спеціальний дозвіл Національної комісії, що здійснювала державне регулювання на ринку фінансових послуг на той час [11].

Водночас, незважаючи на таку кількість фінансових установ, які можуть здійснювати факторингові операції, український ринок факторингових послуг все ще перебуває у початковому стані.

Для подальшого розвитку факторингу як ефективного інструменту українського фінансового ринку слід звернути увагу на світові тенденції розвитку факторингу з точки зору їх адаптації до внутрішнього ринку факторингових послуг. Серед основних тенденцій можна виділити:

- чіткий регіональний характер розвитку (особливо в Європі);
- призупинення зростання в країнах з найдавнішою традицією. Це пов'язано із наповненням ринків та їх стабілізацією на існуючому рівні, хоча такі країни все ще мають одні з найкращих показників;
- переважання в деяких країнах міжнародного факторингу над внутрішнім.

Серед основних світових тенденцій розвитку факторингу потрібно виділити:

- чітко виражений регіональний характер розвитку (особливо в Європі). Це обумовлено тісною взаємодією країн, що мають спільні кордони, схожістю традицій, обміну досвідом, і як результат, створенням регіональних об'єднань і організацій;
- призупинення темпів зростання в країнах з найстарішою традицією. Це пояснюється наповненістю ринків і їх стабілізацією на існуючому рівні, хоча такі країни досі мають одні з кращих показників;
- переважання в деяких країнах міжнародного факторингу над внутрішнім. Така тенденція пов'язана з особливостями розвитку деяких країн і їх орієнтацією на зовнішньоторговельну діяльність, а також інтернаціоналізацією ринків, посиленням торгових зв'язків.

Отже, підсумовуючи вищесказане, ми спостерігаємо динамічні темпи розвитку ринку факторингових послуг у світі. В Україні темпи розвитку ринку факторингових послуг не такі швидкі, як в інших країнах, однак цей ринок впевнено відновлюється після подолання світової фінансової кризи.

## Висновки до розділу 1

Факторинг є однією з найдавніших форм фінансування торгового обороту. Термін «факторинг» походить від іноземного слова «factor», сутність якого розрізняється в зарубіжних країнах.

В Великобританії, США і в ряді інших країн під фактором мається на увазі особа, яка займається посередницькою діяльністю, їм часто позначають фігуру оптового торгового агента. Під факторами розуміють спеціальний тип професійних агентів, які діють на користь прихованого принципала.

В інших країнах фактором іменується сторона договору факторингу. На українську мову, цей термін часто перекладають як «посередник», однак, з огляду на безліч значень, яке вкладається в іноземне «factor», правильніше було б його перекладати як «фактор».

Основне завдання факторингових компаній і банків полягає в вирішенні проблем у відносинах між продавцем і покупцем щодо ризиків і термінів оплати, а також у зміцненні цих відносин.

Світовий досвід показує, що факторинг по-своєму вигідний всім сторонам угоди. Для покупця це товарний кредит (продавець постачає товар із відстрочкою платежу під гарантії в середньому до 3 місяців), прискорюючи оборот коштів і, як наслідок, зростання закупівель.

Для постачальника – збільшення продажів та короткострокова позика до 90% вартості доставки. Вигода фактора – дохід від брокерських послуг (дохід від позик та комісійних за надання факторингових послуг).

Оскільки факторинг розглядається як фінансово-кредитний інструмент, його вигоди в першу чергу повинні оцінювати позичальник (клієнт факторингової компанії/банку), та опосередковано – покупець (боржник).

На сьогодні основним завданням факторингових компаній у більшості європейських країн, які тісно пов'язані з великими банками, є фінансування дебіторської заборгованості на основі використання факторингового «регресу».

Послуги факторингу ще не широко використовуються в Україні, хоча ситуація щороку змінюється на краще. Щоб зрозуміти не сприйняття факторингового інструменту в нашій країні, слід звернутися до історичних сегментів вітчизняної економіки.

В Україні першою банківською установою, яка почала надавати факторингові послуги, був Inco Bank. У 1992 році цей банк надавав факторингові послуги АТ "Атек", яке займалося виробництвом екскаваторів, та фабриці штучної шкіри "Вулкан".

У той час ринок факторингових послуг розвивався повільно, оскільки це було пов'язано з труднощами при переході від адміністративно-командної до системи управління ринком, відсутністю стабільної національної валюти, а також поширенням кризи дефолту в країні. Слід зазначити, що велика заслуга у розвитку такого нетрадиційного виду послуг, як факторинг, належить Національному банку України.

Отже, спостерігаються динамічні темпи розвитку ринку факторингових послуг у світі. В Україні темпи розвитку ринку факторингових послуг не такі швидкі, як в інших країнах, однак цей ринок впевнено відновлюється після подолання світової фінансової кризи.

## РОЗДІЛ 2. ФАКТОРИНГ В СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

### 2.1. Аналіз ринку факторингових послуг у країнах світу

Потрібно розуміти, що факторингові послуги для учасників ЗЕД, в першу чергу експортерів, є вкрай зручним інструментом без заставного фінансування і захисту від ризиків неплатежів, якщо ми маємо на увазі імпортний факторинг, то ця послуга продається в результаті міжфакторної взаємодії за допомогою членства факторингових компаній і банків, які здійснюють факторингові послуги, в міжнародних факторингових організаціях.

Для здійснення міжнародних факторингових операцій можна вступити в найстарішу міжнародну факторингову групу IFG-International Factors Group, яка в цьому році відзначає 50-річчя своєї успішної діяльності. В цю міжнародну організацію входять факторингові підрозділи таких відомих світових фінансових груп як: Coface, Raiffeisen International, Lloyds, ING, KBC, Nordea, BNP Paribas, Societe Generale.

На даний момент ця організація має 106 членів з 58 країн світу. З 2011 року до 2018 року оборот компаній членів по двухфакторній моделі виріс на 26% і склав близько 4,7 млрд. євро. Зазвичай міжнародний факторинг становить 5-8% від оборотів фактору в залежності від зручності законодавства тієї або іншої країни і факторабельності експортно-імпортних операцій.

Всього в світі налічується близько 3200 факторингових компаній, які обслуговують більше 434000 клієнтів і понад 10000000 дебіторів.

Статистичні дані Міжнародної факторингової асоціації FCI свідчать про початок швидкого зростання факторингової індустрії з 2000 по 2005 рік більш ніж в два рази [48]. У 2005 р. Світовий обсяг операцій склав 1 202,0 млрд. дол. США.

У 2015 світовий ринок факторингу досяг обороту 2 373 003 млн. Євро. приростивши 1,14% до показників 2014 року – це найбільший показник за всю

історію. У 2014 році в порівнянні з 2013 роком ринок факторингових операцій збільшився на 6,7% або на 146 539 млн. Євро [32].

Однак зростання в 2015 році значно нижче тренду семирічного річного темпу зростання (CAGR) на рівні 9%. Це в основному пов'язано з різким падінням обсягів факторингу в Азії, другого за величиною ринку факторингу [32].

Європа, найбільший гравець факторингового ринку у всьому світі, був найсильнішим регіоном збільшивши обсяг на 6,5% до 1 557 202 млн. євро (2014 року – 1 462 585 млн. євро, в 2013 – 1 353 804 млн. Євро). Зростання в основному був обумовлений стратегічним увагою до факторингу комерційним банківським сектором, який контролює близько 90% обсягу факторингу Європи.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон, другий за величиною світовий ринок факторингу скоротив показник обсягу факторингу в 2015 року на 8,1% до 596 513 млн. Євро. Однак в 2014 в порівнянні з 2013 роком цей показник зріс на 2,2% і склав 648 711 млн. євро [32].

Північна і Південна Америки також вступили в період занепаду, знизивши показники на 6% до 194 174 млн. Євро. Однак в 2014 році за порівняно з 2013 роком обсяг факторингових операцій в країнах Південної і Північної Америки зріс на 8,3% і склав 206 625 млн. євро.

В Африці в 2015 році в порівнянні з 2014 роком факторинг впав на 1 248 млн. Євро або на 8,5%. Однак, в 2014 році в порівнянні з 2013 роком факторинг виріс на 23,3% і склав 14 735 млн. Євро [13].

Незважаючи на загальну тенденцію зростання обсягів факторингу, різні регіони мають різні тренди розвитку цих операцій. Розглянемо питома вага факторингових операцій по регіонах світу (рис. 2.1):



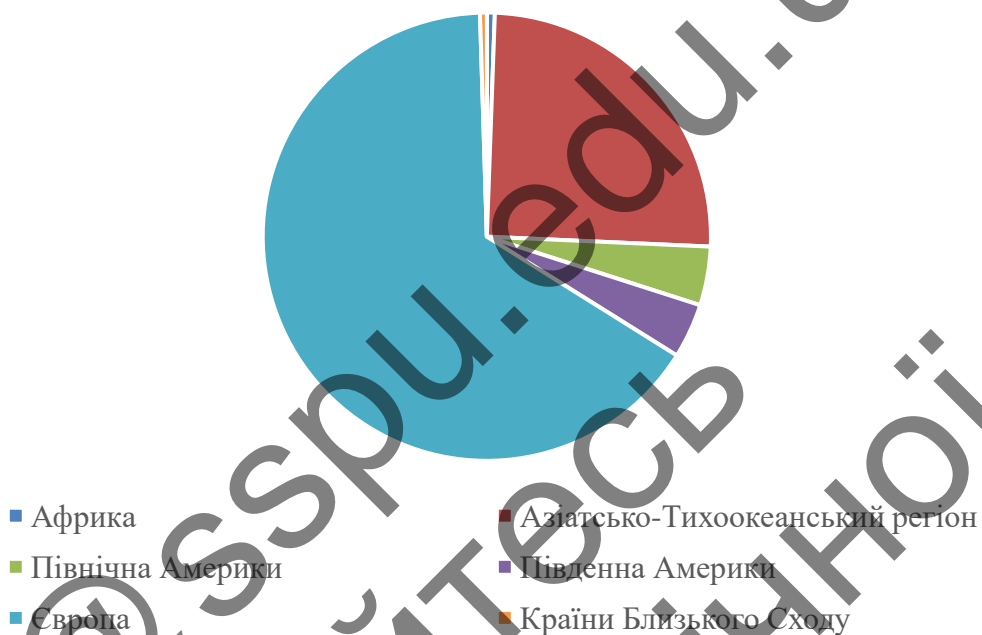


Рисунок 2.1. Частка факторингових операцій по регіонах світу, 2020 р., млн. євро [13]

Згідно аналізу світового ринку факторингу, аналізуючи рис. 2.1, він виріс на рівні CAGR близько 12% протягом 2014–2019 років.

У 2019 році ринок факторингових послуг оцінився в 3 114,42 млрд. доларів США. Очікується, що з 2020 по 2027 рік річний темп приросту CAGR складе 7,5% [15]. Зростання можна пояснити збільшенням торгівлі на відкритих рахунках; прискорене розширення бізнесу в Азії, головним чином очолюваного Китаєм; збільшення транскордонного факторингу; і швидкий розвиток факторингових послуг у Європі. Загалом розмір ринку факторингу у 2020 році склав 3235,88 млрд. дол. США. А прогнозна оцінка на 2027 рік – 5 384,00 млрд. дол. США [67].

Більше того, зростаюча потреба в альтернативному джерелі фінансування для мікро-, малих та середніх підприємств (ММСП) також зумовлює зростання ринку. Крім того, розробки та впровадження технології блокчейн на ринку факторингу, ймовірно, допоможуть поліпшити загальний ланцюг поставок за рахунок зменшення операційних витрат для бізнесу.

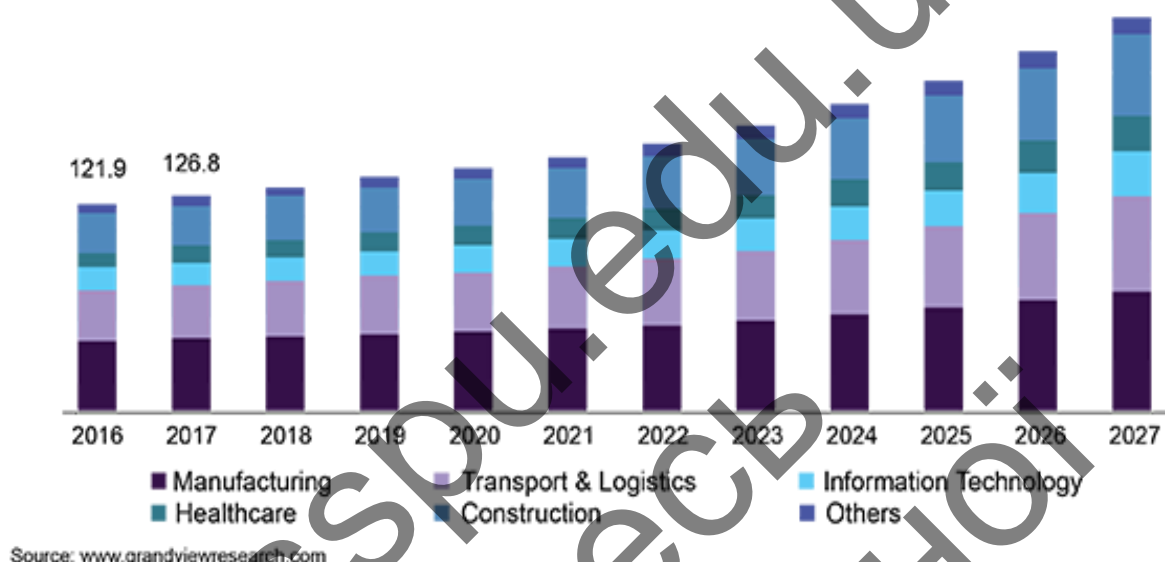


Рисунок 2.2. Розмір ринку факторингових послуг США за типом кінцевого використання, 2016 – 2020 рр., та прогноз на 2022 – 2027 рр., млрд. дол. США [58]

Як видно з рис. 2.2, розмір ринку факторингових послуг США за типом кінцевого використання відбувається постійне зростання. На світовому ринку очікується, що інші фактори, включаючи все ширше використання цифрових платформ у фінансуванні торгівлі, поряд із зростанням транскордонної торгової діяльності, сприятимуть подальшому розвитку ринку протягом наступних п'яти років.

Зростання попиту на факторингові послуги серед малих та середніх підприємств у всьому світі можна пояснити дефіцитом оборотних коштів та грошових потоків. Деякі галузі важко підтримувати, оскільки вони отримують свої платежі із запізненням, а їх дебіторська заборгованість на балансі продовжує накопичуватися. Таким чином, факторинг має вирішальне значення для таких компаній, щоб задовольнити свої фінансові обмеження. За оцінками галузі, близько 100 000 підприємств у всьому світі використовують дебіторську заборгованість як засіб досягнення ліквідності. Більше того, значний обсяг надлишкової ліквідності в розвинутих країнах, швидше за все, буде інвестовано в економіки, що розвиваються, та країни, що розвиваються, на

короткостроковій основі. Очікується, що ці фактори сприятимуть зростанню ринку протягом прогнозованого періоду.

Такі організації, як Factors Chain International (FCI), представницький орган з фінансування та факторингу дебіторської заборгованості з відкритого рахунку, забезпечують ексклюзивну систему співпраці у транскордонному факторингу. В даний час FCI має членів близько 75 країн і обслуговує понад 80% світового обсягу факторингу. Більше того, інші організації, такі як Світовий банк, Європейський банк реконструкції та розвитку (ЄБРР), AfreximBank, IDB Invest для Америки, Азійський банк розвитку (АБР), Банківська комісія ICC та ряд інших національних факторингових асоціацій, мають важливе значення у сприянні фінансуванню послуги у всьому світі [18].

COVID-19 вплинув на світову економіку, спричинивши порушення ланцюга поставок та ринку та спричинивши серйозний фінансовий вплив на підприємства та фінансові ринки. Це також вплинуло на кілька галузей промисловості кількома іншими способами, такими як заборона на поїздки, оголошення надзвичайних ситуацій у понад 40 країнах та волатильність фондового ринку, крім того, що створює паніку серед населення, зменшує довіру бізнесу, що призводить до невизначеності щодо майбутнього. Ці події, швидше за все, сповільнять зростання ринку в короткостроковій перспективі [19].

Регресний сегмент склав найбільшу частку ринку близько 55% у 2019 році. Факторний регрес забезпечує всі засоби, крім захисту боргу. Відповідальність клієнта перед фактором не знімається, поки клієнти не сплатять збір. Регресовий факторинг широко використовується в розвинених країнах та на більш організованих ринках.

Далі сегмент фінансових установ сегментується на банки та небанківські фінансові установи, де банківський сегмент займав найбільшу частку ринку понад 80% у 2019 році, оскільки банки використовуються як основні фінансові організації у всьому світі. Попит на факторингові послуги, що пропонуються банками, зростає завдяки застосуванню декількох технологій, таких як

технологія розподіленої книги. Кілька банків у всьому світі розробляють технологічні платформи блокчейн для задоволення фінансових потреб своїх клієнтів [19].

Наприклад, у 2018 році в Китаї та Гонконзі дві платформи фінансування торгівлі блокчейн-інструментами допомогли у розробці та впровадженні технології блокчейну у фінанси. Etradesconnect у Гонконзі, що фінансується Гонконгським валютним управлінням, пропонує платформу торгового фінансування, засновану на технології розподіленої книги (DLT). Подібним чином у Китаї Китайська банківська асоціація з питань торгівлі та фінансів підтримує Китайську банківську асоціацію для впровадження цієї технології. Ці події в Китаї, ключовій країні, що пропонує послуги з фінансування, можуть сприяти зростанню банківського сегменту.

Що стосується ринкових доходів, виробничий сегмент становив найбільшу частку ринку понад 30% у 2019 році. Розширення виробничих галузей у таких країнах, як Індія та інші країни Південної та Південно-Східної Азії, є головним фактором факторингових послуг у виробничому сегменті. Кілька країн регіону переходять від аграрної до обробної та експортно-орієнтованої економіки, експортуючи переважно до Європи, США та Північної Азії. Більше того, очікується, що попит на факторне фінансування буде продовжувати зростати, оскільки країни Азії стають центрами для компаній, орієнтованих на дешеве виробництво [17].

В інших сегментах, таких як транспорт, логістика та охорона здоров'я, ймовірно, спостерігатиметься значне зростання протягом прогнозованого періоду. Медичний факторинг допомагає компаніям подолати проблеми з грошовим потоком, спричинені затримкою платежів. Послугами в основному користуються медичні працівники та медичні працівники. Зростаючий попит на заклади охорони здоров'я та медичних працівників унаслідок пандемії ще більше стимулює попит на факторингові послуги в сегменті охорони здоров'я.

Внутрішній сегмент становив найбільшу частку ринку близько 75% у 2019 році. Високий внутрішній попит у таких країнах, як Китай, завдяки

зусиллям уряду, спрямованому на споживання приватного споживання, є головним фактором зростання сегмента. Легке покриття ризиків, яке забезпечується банками, а також низькі комісії та витрати порівняно з міжнародним сегментом також прискорюють зростання сегмента [17].

Як видно з рис. 2.3, Європа становила основну частку ринку близько 60% у 2019 році. Франція, Італія, Німеччина та Великобританія разом становили понад дві третини регіонального ринку. Високий рівень факторингу демонструє ринок ЄС, але найкращими є п'ять країн у 2018 році, що становлять 75% від загального ринку ЄС: Великобританія (18,5%), Франція (18,5%), Італія (14,3%), Німеччина (14,1%) та Іспанія (9,6%) [50].



Source: [www.grandviewresearch.com](http://www.grandviewresearch.com)

Рисунок 2.3. Частка ринку факторингових послуг в Європі за категоріями, 2019 р., % [19, 27]

Зростання можна пояснити стратегічним значенням дебіторської заборгованості, що фінансується комерційним банківським сектором. Існуюча торгівля в Європейській економічній зоні та зростаюча торгівля з швидкозростаючими ринками в країнах Східного блоку також сприяють попиту на факторингові послуги в регіоні.

Однак перспективи ринку зростають у таких регіонах, як Азіатсько-Тихоокеанський регіон та Латинська Америка, завдяки загальному розвитку

економіки регіонів та значному зростанню торгових операцій. Азіатсько-Тихоокеанський регіон налічує понад 5000 компаній, що пропонують факторингові послуги, після чого йде Північна Америка. Більше того, Азіатсько-Тихоокеанський регіон характеризується наявністю великої кількості економік, що формуються, таких як Китай, Індія, Малайзія, Індонезія, Філіппіни та Таїланд. Ці країни отримують інвестиції від розвинених ринків, які насичені і шукають нових можливостей у регіоні.

Отже, узагальнюючи статистичний аналіз факторингу в світі, можемо сказати наступне:

Частка обсягу факторингу FCI за 2018 рік загалом в світі припадає 78%, Китай очолив лідерство з 17%, Італія (15%), Франція (11%), Іспанія (9%), Великобританія з 6%, Німеччина 5%, США, Японія та Росія (4%) та Тайвань (3%) (рис. 2.4) [70].

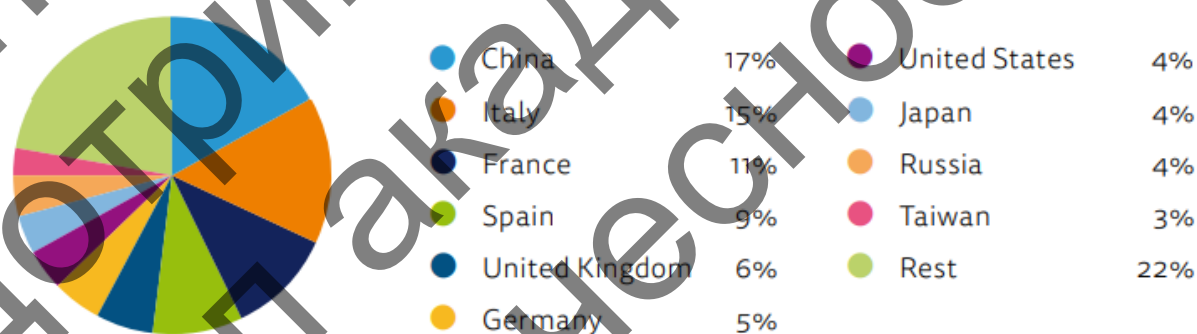


Рисунок 2.4. Частка обсягу факторингу FCI за 2020 рік [50]

При розбитті обсягів FCI (рис. 2.4) частка міжнародного обсягу факторингу складає до 78% також, але тут на першому місці Італія з 15%, далі слідує Тайвань (10%), Німеччина та Сінгапур (9%) Китай та Іспанія (8%), Нідерланди (7%) Бельгія (5%), Франція (4%) та Великобританія (3%) (рис. 2.5) [70].

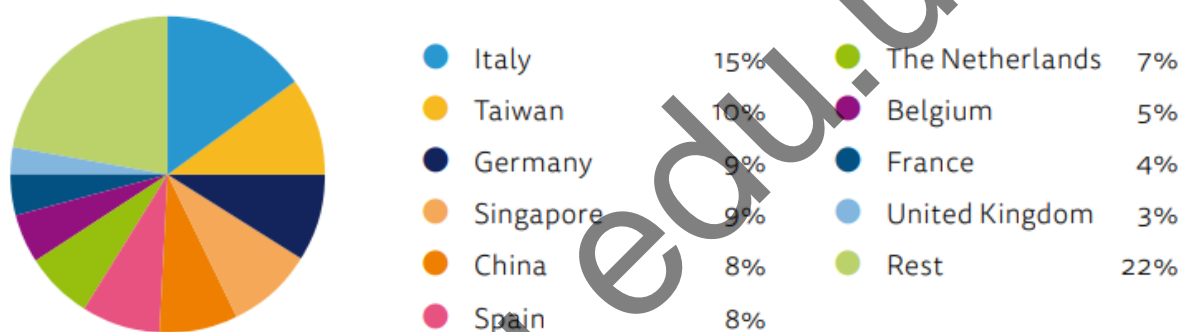


Рисунок 2.5. Частка міжнародного обсягу факторингу FCI за 2020 рік [27]

Аналізуючи рис. 2.5, ICBC Китай, Deutsche Factoring Bank, Eurobank та BNP Paribas є одними з основних учасників ринку. Зростаючий попит на альтернативне джерело фінансування серед ММСП, як очікується, відкриє величезні можливості для зростання гравців ринку. Однак відсутність жорсткої нормативної бази, як очікується, заважатиме зростанню учасників ринку в країнах, що розвиваються.

Щоб використати потенційні можливості на ринку, у грудні 2020 року Китайський будівельний банк (CCB) запустив платформу рефакторингу на основі блокчейну під назвою "BCTrade", зосереджуючи свою увагу на комерційних факторингових компаніях, щоб допомогти своїм операціям зменшити ризики в бізнесі рефакторингу [23].

BCTrade, платформа, що базується на блокчейні, у партнерстві з CCB Financial Technology запропонувала нові функції факторингу, покращення ефективності та взаємозв'язок між ланцюгами. У липні 2018 року BNP Paribas запустила Mediana, нову платформу електронного факторингу. Платформа допомогла створити та забезпечити кращий досвід роботи з цифровими клієнтами у безпечній роботі з портфелями. Деякі відомі гравці на світовому ринку факторингових послуг включають [23]:

- Barclays Bank PLC
- BNP Paribas
- Корпорація Китайського будівельного банку
- Deutsche Factoring Bank
- Євробанк

- PLC Hitachi Capital (Великобританія)
- Група HSBC
- ICBC Китай
- Куке Фінанси.
- Mizuho Financial Group, Inc.

Фінансування дебіторської заборгованості стає більш безпечним завдяки ряду законів. Уряди різних країн розробили правову базу для використання електронних рахунків-фактур. Це допомогло урядам ефективно збирати податок, надавати ефективні інструменти факторингу та зменшувати шахрайство. Більше того, уряди також підтримують прийняття ультрасучасної платформи дебіторської заборгованості на основі нового блокчейну або технології розподіленої книги (DLT). Однак такі фактори, як сприйняття високих процентних ставок, недостатня обізнаність та громіздкі процеси документування, заважають попиту на факторингові послуги. Банки та фінансові компанії постійно намагаються вдосконалити свої знання на технологічному та операційному рівнях для надання економічно ефективних послуг своїм клієнтам та збільшення попиту на їх послуги.

## **2.2. Вплив фінансової нестабільності на розвиток факторингу в міжнародному бізнесі**

Розширення обсягів міжнародної торгівлі сприяє попиту партнерів на послуги факторингу. В цілому динаміка зростання виручки від продажу факторингових послуг вельми позитивна (табл. 2.1).

У зв'язку з погіршенням загально-господарської кон'юнктури починаючи з 2020 р. динаміка зростання факторингових операцій в світовій фінансовій системі сповільнилася, і обсяг таких операцій досяг величини в 2,5 трлн. дол., тобто підвищився на 1,5% після стабільного зростання на 9% в рік протягом попередніх років.



Подібне уповільнення зростання обсягу операцій з факторингу в світовій економіці також пов'язані з уповільненням економічного зростання в Азії, яка представляє другий за величиною сегмент глобального ринку факторингу (після ринку Європи). Оборот від реалізації факторингових операцій в країнах Азії з 2020 року знизився на 8% до 563 млрд. євро [44].

Таблиця 2.1.

Динаміка продажів послуг факторингових і колекторських компаній у світовій економіці (млрд. євро) [54]

Послуги факторингу і колекторських компаній	2018	2019	2020	2021	Середньорічні темпи приросту, %
Всього всіх видів операцій, в тому числі	757	925	1454	1532	12,4
1. Всього операції факторингових і колекторських компаній на внутрішніх ринках, в тому числі:	623	746	1068	1104	10
– дисконтування рахунків	198	205	300	310	7,7
– регресний факторинг	159	235	356	302	11,5
– безрегресний факторинг	242	283	372	434	10,2
– послуги колекторських компаній	24	23	40	58	15,9
2. Всього операції факторингових і колекторських компаній на міжнародних ринках, в тому числі:	134	179	386	438	21,7
– експортний факторинг	76	126	242	264	23
– імпортний факторинг	18	24	54	67	24,5
– дисконтування експортних рахунків	40	30	89	97	15,9

Особливо сильне падіння обсягу операцій було відзначено в Китаї, де він знизився на 13%, безпосередньо в прямій кореляції з уповільненням темпів економічного зростання.

Це призвело і до уповільнення розвитку міжнародної торгівлі. Підприємницькі структури в цьому географічному регіоні знизили інтерес до покупки товарів у великих кількостях через зниження роздрібних продажів в

регіоні і зростання ринкової невизначеності, що вплинуло на динаміку їх комерційних операцій.

Зниження цін на сировинні товари також вплинуло на динаміку обсягу операцій, що призвело до зниження вартості рахунків-фактур, хоча в останні місяці 2019 і в початку 2020 рр. ситуація показала ознаки до поліпшення. Уповільнення зростання економіки призвело до скорочення обсягів фінансування в торгівлі, що особливо вплинуло на діяльність малих і середніх компаній, оскільки більшість фінансових інститутів почали обмежувати фінансові операції.

За величиною відносних показників найбільшою мірою факторингові операції отримали розвиток в Бельгії, Великобританії, на Кіпрі і в ряді інших європейських держав.

Розвитку факторингу в світовій економіці останнім часом сприяють два фактори:

1) інтенсивне зростання попиту на послуги факторингу в європейських державах, де в період з 2018 по 2019 рр. оборот факторингових операцій подвоївся, а з 2020 року він зріс на 8%. Такий розвиток було обумовлено стратегічною увагою до недопущення зростання дебіторської заборгованості в банківському секторі.

2) іншою рушійною силою інтенсивного росту факторингових операцій стало зростання попиту на міжнародний транскордонний факторинг. В 2020 році в зв'язку з погіршенням господарської ситуації операції по внутрішньому, тобто внутрішньодержавному, факторингу в світовій економіці знизився на 1% в порівнянні з 2019 р, що свідчило про загальне уповільнення зростання світового ВВП. Перед цим було зафіксовано безпрецедентний ріст транскордонного факторингу з щорічними темпами приросту в 22% за період з 2018 року. Однак, попит на транскордонний факторинг починаючи з 2018 року виріс набагато істотно і склав 8% у 2019 році.

Наступ економічних труднощів підштовхнуло дві великі міжнародні асоціації факторингових компаній – Factors Chain International (FCI) і

International Factors Group (IFG) до об'єднання. Нова асоціація, коротко звана FCI +, докладає великих зусиль з розвитку співпраці з міжнародними організаціями, зокрема з Міжнародною торговою палатою (для розробки універсальних правил факторингу), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), Міжамериканській інвестиційною корпорацією (МКК) і іншими. Асоціація проводить регулярні семінари з факторингу в різних регіонах, зокрема в Улан-Баторі (Монголія) і в Пекіні (Китай). Асоціація має регіональне відділення в Латинській Америці і в Азії [44].

Заснована в 1968 році асоціація Factor Group International (FGI) є глобальною мережею провідних факторингових компаній, які займаються вирішенням проблем фінансової дебіторської заборгованості фірм з метою сприяння розвитку міжнародної торгівлі за допомогою надання послуг факторингу і пов'язаних з ними фінансових послуг.

Члени асоціації FGI надають чотири основні послуги:

- транскордонні факторингові послуги,
- послуги освіти,
- поширення інформації та реклами своєї діяльності;
- створення мереж факторингових компаній.

Асоціація сама по собі представляє мережу фірм, зайнятих операціями з факторингу, надаючи своїм членам основу для проведення транскордонних кореспондентських факторингових операцій.

Загальні правила міжнародного факторингу (The General Rules of International Factoring – GRIF)) утворюють правову основу, на основі якої здійснюються майже всі транскордонні кореспондентські факторингові операції.

Члени асоціації FGI також використовують власну систему зв'язку під назвою edifactoring.com. Ця мережа зв'язку, як і SWIFT, забезпечує безпечну передачу інформації, з її допомогою учасники угод можуть видавати гарантії за факторинговими операціями, відправляти рахунки-фактури, вирішувати спірні питання, висилати повідомлення і відправляти платіжні повідомлення.

Асоціація FGI підтримує високий рівень якості обслуговування, вимагаючи від усіх членів слідувати певним стандартам, включаючи вимогу реєструвати своїх працівників в різних електронних навчальних курсах і семінарах, які пропонуються всім членам FGI вступати до асоціації, і слідувати всім правилам, як це передбачено в установчих документах – Конституції асоціації, Загальних правилах міжнародного факторингу, а також в Правилах арбітражу.

Отже, після проведеного аналізу можемо зробити висновок, що фінансова нестабільність дуже впливає на розвиток факторингу в міжнародному бізнесі, а саме: компанії починають об'єднуватися для того, щоб зберегти своє існування, а транскордонний факторинг та міжнародна торгівля також послабили свої позиції в світовій економіці.

### **2.3. Факторинг в Україні: стан та проблеми розвитку**

В останні роки в світі і, особливо, в Європі відбувається швидкий розвиток факторингу. Роль факторингу як джерела фінансування торгових операцій і забезпечення фінансової стійкості підприємств є загальновизнаною. Факторинг найбільш ефективний для малого і середнього бізнесу і при проведенні зовнішньоторговельних операцій. У той же час розвитку факторингу в Україні перебуває на невисокому рівні, причому не тільки на тлі європейських країн, але і наших найближчих сусідів.

Відзначимо, що науковий інтерес до дослідження проблеми факторингу в країні невисокий, і інформація для проведення глибокого аналізу не завжди доступна (в відміну від більш широко поширених фінансових інструментів, широко представлених, наприклад, в банківській статистиці).

На практиці факторинг часто розглядається як різновид кредитної операції, що веде до відповідної його трактуванні в законодавстві та регулюванні. Все це ускладнює об'єктивну оцінку стану і напрямків розвитку факторингу в країні.

Аналізуючи табл. 2.2 можемо сказати наступне: за 2020–2021 рр. спостерігається переважання внутрішнього факторингу над міжнародним та зменшення обороту факторингу в Україні. За 2018–2021 роки обсяг міжнародного факторингу зменшився на 99,3% [2].

Таблиця 2.2.

Загальна характеристика обсягів факторингу в Україні, 2018-2021 рр. [2]

Показники	2018	2019	2020	2021
Внутрішній факторинг, млн. євро	1325	1021	432	294
Міжнародний факторинг, млн. євро	15	14	10	1

Далі розглянемо найвищі показники банківського факторингу України (табл. 2.3).

Таблиця 2.3.

Банківський факторинг України, 2020 рр. [12]

Назва	Портфель факторингу банку	% ринку
ПУМБ	692438	29,48
УКРЕКСІМБАНК	427744	18,21
ТАСКОМБАНК	209269	8,91
РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ	201923	8,60
ОТП БАНК	191953	8,17
СІТІБАНК	145992	6,22
БАНК ВОСТОК	92453	3,94
АЛЬФА-БАНК	90876	3,87
МТБ БАНК (МАРФІН БАНК)	62446	2,66
КРЕДІ АГРІКОЛЬ БАНК	42311	1,80
УКРСІББАНК	39990	1,70
УКРСОЦБАНК	37300	1,59
ПІВДЕННИЙ	35430	1,51
ВІЕС БАНК	31100	1,32

На підставі даних фінансової звітності банків, згідно табл. 2.3, у 2020 році до лідерів за вимогами та за договорами факторингу входили: ПУМБ, УКРЕКСІМБАНК, ТАСКОМБАНК, РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ та ОТП

BANK. Загальна частка їх ринку становила 73% від загального банківського портфеля факторингових операцій [12].

Станом на 31 грудня 2021 року, згідно з Державним реєстром фінансових установ, 589 фінансових установ мають право надавати факторингові послуги, що на 97 закладів більше, ніж за 2020 рік. Протягом 2021 року фінансові компанії уклали 29 029 факторингових угод на загальну суму 48105,0 млн., виконано 29 551 контрактів. На кінець 2021 року залишалось чинним 25 822 факторингових угод [23].

Аналіз динаміки ринку факторингових послуг в Україні за 5 років показали, що з 2019 по 2021 рік кількість укладених факторингових угод зменшилась на 13,4%, а їх вартість зросла на 184,9%. Ця тенденція свідчить зменшення попиту на факторингові послуги зовні клієнтів та розширення пропозиції для них фінансовими компаніями (рис. 2.6).

Важливим показником, що характеризує факторингові послуги, є джерела їх фінансування. Динаміка загальної суми джерел фінансування факторингових послуг за 3 роки має тенденцію до зростання [11]. Таким чином, у 2021 році у порівнянні з 2020 роком їх сума зросла на 14 476 млн. грн., або на 85,7%.

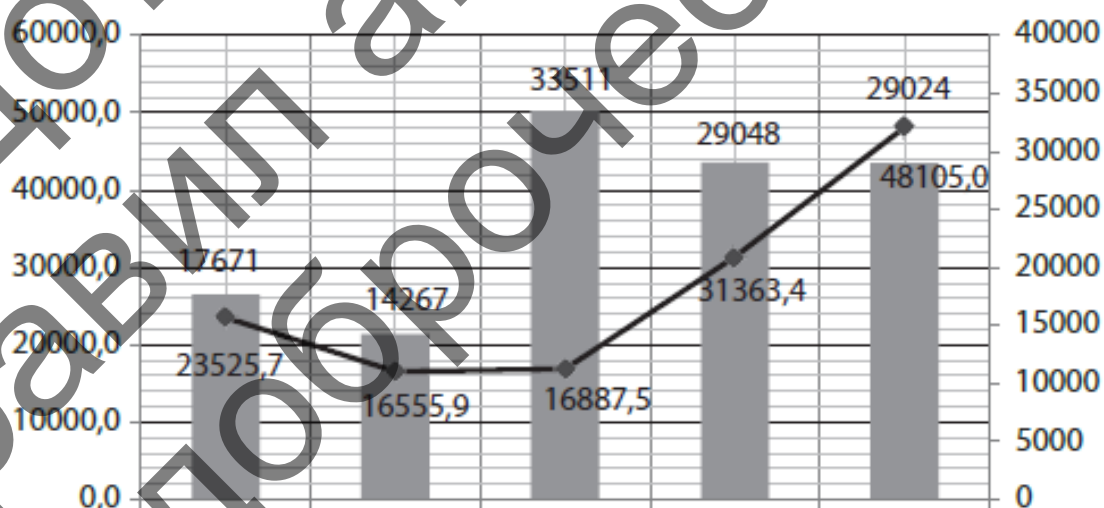


Рисунок 2.6. Динаміка ринку факторингових послуг в Україні, 2018-2022 рр. [23]

Структура джерел фінансування факторингових операцій протягом досліджуваного періоду є досить нестабільною і суттєво коливається,

насамперед, – внаслідок зміни частки позичкових коштів юридичних осіб, власних коштів та інших джерел (табл. 2.4).

За підсумками 2017 року частка власних коштів була 70,4% і найбільшою у структурі джерела фінансування. Станом на 1 січня 2022 року частка банківські позики зросли до 3,3% порівняно з 01.01.2021 (2,0%), що, безумовно, зумовлено зростанням банківських позик утричі. На показник джерела фінансування факторингу на послуги найбільше вплинув ріст кредитів юридичних осіб (крім банківських позик), частка яких з 2020 по 2021 рік зросла на 9,6% [41].

Згідно даних НБУ, на кінець 2021 року в Україні 641 компанія мала ліцензії для факторингової діяльності.

Протягом 2021 року ці компанії уклали більше 31 тис. факторингових угод на загальну суму 56,5 млрд. грн., що на 8,1% перевищує кількість укладених контрактів за аналогічний період у 2020 р. Вартість факторингових угод зросла на 17,4% порівняно з 2020 роком (рис. 2.7).

Таблиця 2.4.

Джерела фінансування укладених факторингових операцій, млн. грн. [19, 23]

Джерела фінансування	2018	2019	2020	Відхилення			
				2019/2019		2020/2010	
				млн. грн.	%	млн. грн.	%
Власні кошти	13780,2	14060,6	22077	280,4	102	8016,4	157
Позикові кошти юр. осіб	1251,9	1021,0	4908,6	-230,9	81,6	387,6	480,8
Кредити банку	793,6	345,4	1044,6	-448,2	43,5	699,2	302,4
Інші джерела	730,2	1444,4	3333,5	714,2	197,8	1889,1	230,8
Всього	15555,9	16887,5	31363,2	331,6	102	14476	185,7

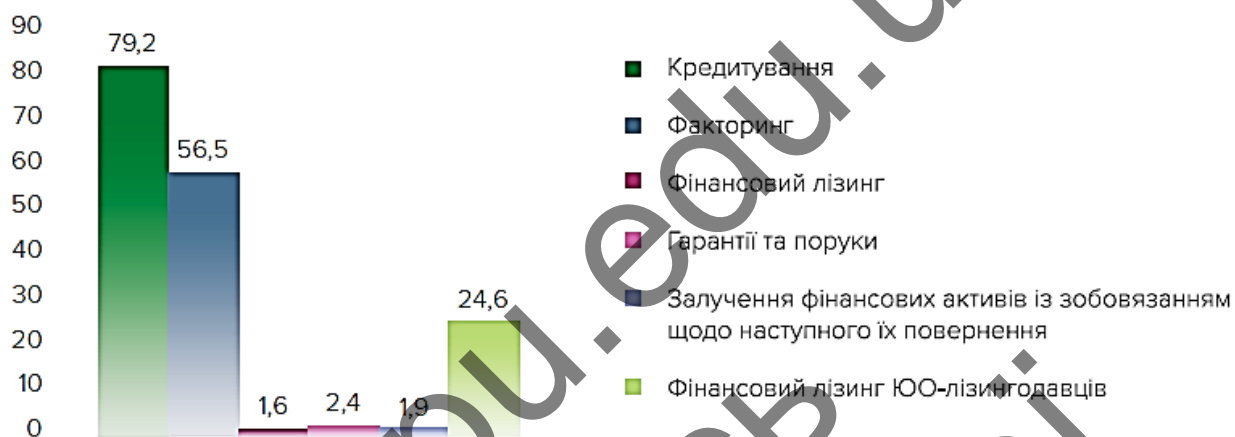


Рисунок 2.7. Обсяг операцій фінансових компаній та юридичних осіб – лізингодавців на ринку небанківських фінансових послуг за 2021 рік, млрд. грн. [31]

На кінець 2021 року ринок факторингу був єдиним найбільшим небанківським фінансовим ринком за обсягом наданих послуг. На нашу думку це спричинено тим, що факторинг є найбільш активно використовується фінансовими установами, які використовують послуги факторингових компаній [28].

На сьогодні, на жаль, через недосконалість правової сфери в цьому питанні або немає звітів про факторингові компанії, тому важко чітко оцінити частку класичного факторингу торгівлі в загальній послугі факторингу. На думку деяких учасників ринку, частка до торгового факторингу – не більше 20% (рис. 2.8).

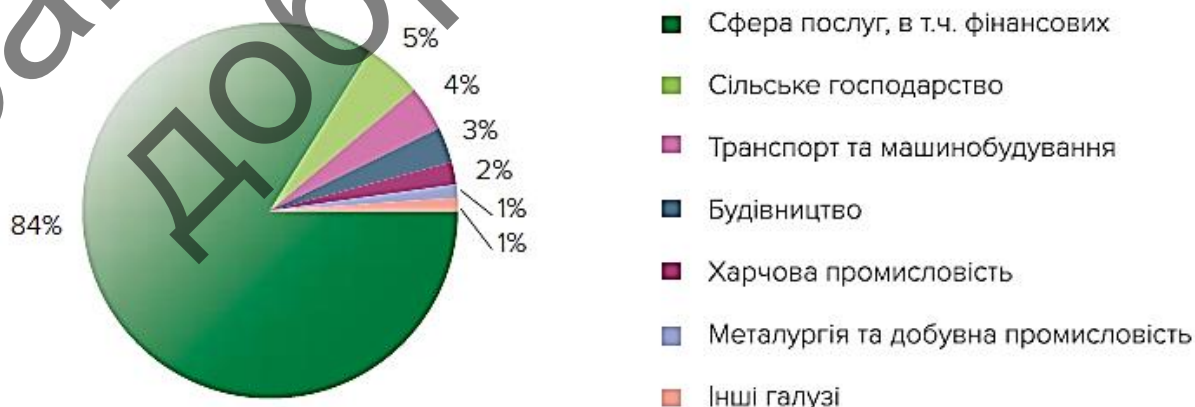


Рисунок 2.8. Факторинг по основним галузям, 2021 р. [31]



Також, в українській економічній літературі підкреслюється ряд пов'язаних з використанням факторингу проблем. Зокрема, відзначається переважання факторингу з регресом, обмеження по термінах факторингу в зв'язку з валютним регулюванням, прагнення банків – факторів перестраховатися щодо ризиків.

Накопиченими проблемами для розвитку торгового факторингу в Україні потрібно відокремити його від закупівельної діяльності проблемного боргу зі знижкою для його подальшого стягнення.

В даний час законодавство недосконале, що спричиняє недосконалу судову практику, яка створила правову невизначеність з факторинговою діяльністю в Україні.

Однак Нацбанк бачить, що чинники, які стримують розвиток класичного торгового факторингу насамперед це обмежений доступ до факторингового фінансування компанії, недостатня обізнаність бізнесу про переваги факторингу як інструменту фінансування, низька оплата дисциплінованості боржників та незахищеність факторингових прав компанії, проблеми з оподаткуванням їх діяльності. Деякі з них чинників також мають відношення до факторів, що беруть участь стягнення безнадійної заборгованості.

Водночас відсутність прозорих та чітких ринкових правил поведінки в частині стягнення безнадійної заборгованості призводить до порушення прав боржників та третіх осіб, яких можуть залучити до цього процесу, наприклад, родичів боржника.

У той же час, потенціал розвитку факторингу, незважаючи на проблеми в області регулювання, стану підприємств і діяльності банків, оцінюється досить високо. Узагальнені причини потреби факторингу в Україні представлені на рис. 2.9 [33].



Рисунок 2.9. Причини потреби факторингу в Україні [33]

З аналізу рис. 2.9., робимо висновок, що до головних причин у необхідності факторингу в Україні можемо віднести недостатність оборотних коштів, платіжну дисципліну покупця та потребу в укріпленні позицій на фінансовому ринку України.

Отже, узагальнюючи, проблемами факторингу в Україні є правова невизначеність, проблеми залучення фінансування, недоброчесна поведінка під час стягнення проблемної заборгованості, надмірна бюрократизація доступу на ринок.

#### **2.4. Напрями вдосконалення ринку факторингових послуг в розвинених країнах та перспективи їх впровадження в Україні**

Сьогодні факторинг в Україні знаходиться на ранній стадії розвитку порівняно з факторингом у країнах, де історія цієї фінансової послуги сягає століть, зокрема, таких як США чи Великобританія.

Таким чином, можна сказати, що сьогодні вітчизняний факторинг перебуває в процесі постійного розвитку, одним із рушійних механізмів якого є використання вітчизняних експертів у галузі факторингу зарубіжного досвіду ведення факторингового бізнесу.

Для забезпечення розвитку ринку факторингу в Україні необхідно створити передумови для формування спеціалізованих факторингових компаній, які зможуть професійно здійснювати факторинг як складну операцію: фінансування, інформаційно-аналітичні послуги, робота з дебіторською заборгованістю клієнтів, спрямована на дотримання умов оплати.

На ринок факторингу України, як і будь-якої іншої країни, суттєво впливають обсяги виробництва та торгівлі в країні. Сьогодні, внаслідок зниження рівня останніх ділова активність факторів зменшилась – серед операторів ринку факторингу залишається лише декілька факторів. Зниження обсягів виробництва та торгівлі вплинуло не тільки на кількість учасників ринку, а й на сукупні показники ринку факторингу.

Таким чином, для розвитку факторингу є важливою умовою, за якої постачальник (виробник) повинен виготовляти товари або надавати високоякісні послуги, мати сприятливі перспективи в розширенні виробництва та збільшенні свого прибутку (у цьому випадку підприємство виграє від оплати досить високих витрат факторингових послуг).

Важливим фактором, що впливає на розвиток факторингу в Україні, є вартість факторингових послуг. Операція факторингу займає багато часу, а головне – дорого з точки зору вартості. Сьогодні ціна факторингу на внутрішньому ринку формується переважно на основі незабезпечених можливостей фінансування та з урахуванням обсягу та частоти поставок, а також витрат на професійне управління дебіторською заборгованістю. Комісії, які постачальник повинен сплатити фактору за послугу, сьогодні в Україні занадто високі, що є результатом високого сукупного рівня ризику, властивого вітчизняній економіці. Наприклад, українські банки використовують власні ноу-хау в контексті запобігання ризикам споживачів, постійно проводячи моніторинг із закритими та відкритими джерелами, працюючи з державними органами. У розвинених країнах вартість факторингу в середньому становить близько 1,5–2% від суми пропозиції. В Україні середньозважений відсоток для ринку сьогодні становить 70-80% від цих сум.

Таким чином, стабілізація економіки зменшить витрати на факторинг, що, в свою чергу, призведе до більшої доступності послуги та стане рушійним механізмом її просування серед підприємств.

Важливим аспектом для розвитку факторингу є наявність у майбутнього потенційного клієнта довгострокової програми розвитку факторингової компанії, яка повинна включати цілі щодо розширення та поліпшення якості асортименту, збільшення виробництва та виходу на нові ринки. Фактори мають можливість забезпечити фінансові та організаційні ресурси, але програма просування товару на ринку є завданням клієнта. Також якість товарів та упаковки, повнота та законність супровідної документації тощо не залежать від факторів.

Незважаючи на свою простоту та привабливість, розвитку ринку факторингових послуг в Україні заважають певні невідповідності законодавчого та регуляторного характеру. Слід підкреслити, що, крім банків, цим видом бізнесу можуть займатися і інші фірми, тобто фактором (установою, яка в результаті уступки вимоги отримує право вимагати грошові зобов'язання) може бути або банк, фінансова установа або фізична особа - суб'єкт підприємницької діяльності, який відповідно до закону має право здійснювати факторингові операції. Відповідно, виникає правова колізія через незначність кола суб'єктів господарювання, які мають право здійснювати факторингові операції.

Для швидшого розвитку факторингових послуг доцільно створити сприятливі умови для вітчизняних факторингових компаній, які потім зможуть вийти на міжнародний ринок факторингових послуг.

Розвиток факторингу повинен супроводжуватися розробкою відповідних технологій та програмного забезпечення. Також варто розробити довгострокову програму розвитку факторингу, яка включатиме як пряму рекламу факторингових послуг, так і проведення конференцій для представників бізнесу та інших зацікавлених сторін.

І ще одним із напрямків покращення факторингу в Україні є те, що 1 липня 2020 року повноваження регулювати факторинг як фінансову послугу повністю перейшли під контроль Національного банку України. До цього факторинг банків регулював НБУ, а факторингові компанії – Національна комісія, що здійснює державне регулювання ринку фінансових послуг – зараз ця комісія ліквідується.

В зв'язку з цими змінами, НБУ розробив нову модель, яка буде регулювати факторингову діяльність. Основними напрямками цієї моделі є:

- легкий доступ до ринку – необхідними для виходу на ринок будуть мінімальні умови, які забезпечать наявність чесних гравців, однак ці умови не повинні бути не виправданими перешкодами розпочати бізнес, розвинути конкуренцію чи інновації.

- бізнес-план на початок діяльності – основа діяльності та основним документом для отримання ліцензії повинен бути бізнес-план, який відображатиме бачення вашої компанії майбутні плани розвитку ринку та залучення клієнтів і отримання прибутку.

- нові можливості – розширення доступу до фінансування з третіх осіб та дозвіл фінансових компаній на здійснення іншої діяльності, крім надання фінансових послуг, створить нові можливості для розвитку бізнесу;

- прозорість та бездоганна ділова репутація – на ринку працюватимуть лише ті факторингові компанії, яким належить матеріал участь та кінцеві бенефіціарні власники яких розкриваються. Тільки власників та менеджерів з бездоганною діловою репутацією буде допущено до ринку;

- захист прав фізичних осіб – Національний банк здійснюватиме посилений нагляд за дотриманням прав фізичні особи-боржники під час відновлення проблеми борг. Дотримуватимуться факторингові компанії правила добросовісності стосовно боржників, водночас на ринку зберігатиметься баланс прав та обов'язків фінансові установи та фізичні особи-боржники;

– платоспроможність – вимога до факторингового капіталу компанії забезпечать вихід на ринок фінансово життєздатних гравців, стабільність факторингових компаній і робить це неможливим робота на ринку неплатоспроможних компаній;

– якісна звітність – факторингові компанії складатимуть і будуть звітувати про оновлені стандарти, які дозволить об'єктивно оцінити фінансові показники діяльність факторингових компаній.

Отже, з проведеного аналізу можемо сформуванати головні напрями вдосконалення ринку факторингових послуг в Україні:

по–перше, привести у відповідність законодавство, що регулює відносини у сфері факторингових послуг. Удосконалення законодавчого регулювання факторингу має здійснюватися на державному рівні в рамках реформування податкового, економічного, банківського, цивільного законодавства, уточнення визначення факторингу, вирішення розбіжностей у законодавчому визначенні даного виду фінансових операцій;

по–друге, зменшити відсоток передачі боргу, який в даний час використовується вітчизняними банками в тарифах на послуги факторингу. Саме через високу вартість факторингових послуг компанії через брак оборотних коштів віддають перевагу класичному короткостроковому кредитуванню, де вартість нижча;

по–третє, здійснювати підтримку учасників факторингового бізнесу;

по–четверте, поширювати факторинг серед малого та середнього бізнесу;

по–п'яте, підвищити обізнаність про факторинг як фінансового інструменту по всіх регіонах країни.

## 2.5. Факторинг у практиці Китаю

Насправді факторинговий бізнес Китаю переважно проявляється як бізнес факторингового фінансування. Комерційний факторинг Китаю процвітає. У другій половині 2012 року Міністерство торгівлі в деяких частинах країни

провело пілотний комерційний факторинг, до 20 років комерційна факторингова індустрія Китаю бурхливо розвивалася. Більше, ніж наприкінці 2012 року. В даний час існує 479 зареєстрованих комерційних факторингових компаній у Тяньцзіні, 461 у Шанхаї, 140 у Фуцзяні, 125 у Шаньдуні, по 2 у Хейлунцзяні та Нінся, тільки Хайнань та Гуйчжоу не є зареєстрованими комерційними. До кінця 2017 року статутний капітал комерційних факторингових підприємств у Китаї становив понад 570 млрд юанів, а обсяг комерційного факторингового бізнесу в Китаї досяг 1 трлн юанів у 2017 році, досягнувши швидкого зростання протягом п'яти років поспіль.

Рефакторинг в даний час є комерційною факторинговою компанією Китаю, і банки співпрацюють і в цілому здійснюють модель, тобто комерційній факторинговій компанії буде надано дебіторську заборгованість, а потім передано банку, щоб отримати проміжну різницю між бізнес-режимом роботи.

3. Дилема розвитку комерційного факторингового бізнесу у Китаї. Правові положення суперечливі. Стаття 80 договірного права передбачає, що у разі передачі права кредитор повідомляє про це боржника. Поступка не має сили щодо боржника без попереднього повідомлення. обов'язків за договором третій особі, то вона отримує згоду іншої сторони договору і не отримує прибутку. згідно з принципом згоди боржника, викладеним у статті 91 загальних принципів цивільного права, явний факторинг без згоди боржника не може бути контрпродуктивним. боржника, тобто явний факторинг без згоди боржника недійсний шляхом повідомлення боржника.

Китайський ринок факторингу ділиться на банківський факторинг, комерційний факторинг і два ринки, які раніше контролювали комісією з регулювання банківського та страхового регулювання Міністерства торгівлі. бізнесу в нормативних положеннях розрізняються такими чотирма аспектами: по-перше, нормативні стандарти банківського факторингу уніфіковані, нормативні стандарти комерційного факторингу навколо не уніфіковані. не існує, і існують відмінності в нормативних стандартах комерційного факторингу по всій країні.

По-друге, обсяг оборотної дебіторської заборгованості різний. він використовується в цих заходах, відноситься до грошових вимог, утворених підприємствами в результаті надання товарів, послуг або орендного майна та отриманих доходів, але не включає право вимоги оплати, що виникає з векселів або інших цінних паперів. "З точки зору комерційного факторингу, крім деяких місць у Чунціні і Тяньцзіні, дебіторська заборгованість при комерційному факторингу в інших місцях включає платіжні вимоги, що виникають з нот або інших цінних паперів.

По-третє, обмеження на розмір факторингу різні. вести бізнес із сукупними ризиковими активами, що не перевищують чисті активи компанії більш ніж у 10 разів. Аналогічної нормативної вимоги до банківського факторингу не існує.

По-четверте, вимоги до бізнес-операцій різні. бізнес-процес факторингового фінансування бізнесу, і відповідні положення комерційного факторингу відносно широкі, ніж положення банківського факторингу, і багато місць взагалі спонукають ризик комерційної факторингової операції через "незалежну операцію, самофінансування, самообмеження і саморизику".

З точки зору менеджменту акціонери вітчизняних комерційних факторингових компаній мають складне тло, різноманітні джерела співробітників, вроджені недоліки в структурі корпоративного управління, слабкі управлінські ефекти, слабкий внутрішній контроль і свавілля великого бізнесу. наукової, високоточної технології та моделі оцінки кредитоспроможності підприємства, факторингові компанії аналізують суб'єктивні фактори кредитного ризику, великі людські фактори.

Фінансові установи, що займаються комерційним факторинговим кредитуванням, часто вимагають від комерційних факторингових компаній збільшення заставного забезпечення чи гарантій третіх осіб; при розвитку "рефакторингового" бізнесу, що не приймав дебіторську заборгованість як операційний актив, а часто спрощував контроль ризиків факторингової компанії в рамках контролю кредитного ризику, багато комерційних



факторингових компаній виключалися з "рефакторингового" бізнесу, страхові компанії та інші постачальники капіталу комерційних факторингових компаній, особливо приватних комерційних факторингових компаній, обережні осторонь, навіть якщо вони готові надати кошти, капітальні витрати також високі.

Факторинговим компаніям не вистачає кредитної інформації. Оскільки китайська соціальна кредитна система недосконала, комерційним факторинговим компаніям важко отримати неpubлічну інформацію, таку як ділові операції та фінанси, у поєднанні з базою даних кредитної інформації Народного банку Китаю база даних не відкриває інтерфейс для комерційних факторингових компаній, комерційні факторингові компанії що неспроможні повністю зрозуміти кредитний статус боржників і кредиторів.

Кредитно-страховий бізнес розвивається повільно. Кредитне страхування є ефективним засобом врегулювання факторингових ризиків. В даний час китайський кредитний страховий бізнес в основному забезпечується китайською експортною кредитною страховою компанією, в цілому кредитне страхування андеррайтингу одноразово, вищі страхові премії, ніжче страхування не можуть відігравати жодної ролі у вирішенні факторингових ризиків.

## **Висновки до розділу 2**

Потрібно розуміти, що факторингові послуги для учасників ЗЕД, в першу чергу експортерів, є вкрай зручним інструментом без заставного фінансування і захисту від ризиків неплатежів, якщо ми маємо на увазі імпортний факторинг, то ця послуга продається в результаті міжфакторної взаємодії за допомогою членства факторингових компаній і банків, які здійснюють факторингові послуги, в міжнародних факторингових організаціях.

Для здійснення міжнародних факторингових операцій можна вступити в найстарішу міжнародну факторингову групу IFG-International Factors Group, яка

в цьому році відзначає 50-річчя своєї успішної діяльності. В цю міжнародну організацію входять факторингові підрозділи таких відомих світових фінансових груп як: Coface, Raiffeisen International, Lloyds, ING, KBC, Nordea, BNP Paribas, Societe Generale.

На даний момент ця організація має 106 членів з 58 країн світу. З 2011 року до 2018 року оборот компаній членів по двухфакторній моделі виріс на 26% і склав близько 4,7 млрд. євро. Зазвичай міжнародний факторинг становить 5-8% від оборотів фактору в залежності від зручності законодавства тієї або іншої країни і факторабельності експортно-імпортних операцій.

Всього в світі налічується близько 3200 факторингових компаній, які обслуговують більше 434000 клієнтів і понад 10000000 дебіторів.

Фінансова нестабільність дуже впливає на розвиток факторингу в міжнародному бізнесі, а саме: компанії починають об'єднуватися для того, щоб зберегти своє існування, а транскордонний факторинг та міжнародна торгівля також послабили свої позиції в світовій економіці.

Проблемами факторингу в Україні є правова невизначеність, проблеми залучення фінансування, недоброчесна поведінка під час стягнення проблемної заборгованості, надмірна бюрократизація доступу на ринок.

Отже, з проведеного аналізу можемо сформулювати головні напрями вдосконалення ринку факторингових послуг в Україні:

по–перше, привести у відповідність законодавство, що регулює відносини у сфері факторингових послуг. Удосконалення законодавчого регулювання факторингу має здійснюватися на державному рівні в рамках реформування податкового, економічного, банківського, цивільного законодавства, уточнення визначення факторингу, вирішення розбіжностей у законодавчому визначенні даного виду фінансових операцій;

по–друге, зменшити відсоток передачі боргу, який в даний час використовується вітчизняними банками в тарифах на послуги факторингу. Саме через високу вартість факторингових послуг компанії через брак

оборотних коштів віддають перевагу класичному короткостроковому кредитуванню, де вартість нижча;

по–третє, здійснювати підтримку учасників факторингового бізнесу;

по–четверте, поширювати факторинг серед малого та середнього бізнесу;

по–п'яте, підвищити обізнаність про факторинг як фінансового інструменту по всіх регіонах країни.

Китайська соціальна кредитна система недосконала, комерційним факторинговим компаніям важко отримати неpubлічну інформацію, таку як ділові операції та фінанси, у поєднанні з базою даних кредитної інформації Народного банку Китаю база даних не відкриває інтерфейс для комерційних факторингових компаній, комерційні факторингові компанії що неспроможні повністю зрозуміти кредитний статус боржників і кредиторів.

## ВИСНОВКИ

Провівши дослідження, можемо зробити наступні висновки:

1. Вивчили, що факторинг – це процес переказу банку або факторинговій компанії непогашених боргових зобов'язань, що виникають між контрагентами в процесі продажу товарів і послуг на умовах комерційного кредиту. Факторинг в умілих руках здатний задовольнити безліч потреб бізнесу, які виникають з першого дня створення компанії і з'являються з кожним новим етапом її розвитку, а саме: допомагає зберігати і збільшувати оборотні кошти компанії за рахунок залучення зовнішніх джерел фінансування, але без збільшення кредитного навантаження; допомагає відвантажувати продукцію і надавати послуги з відстрочкою платежу, тобто конкурувати за клієнтів за умовами оплати; допомагає знизити ризик несплати поставок з боку клієнтів – ризик приймає на себе фактор; допомагає розширити географію збуту, включаючи вихід на зарубіжні ринки; знижує ризики роботи з новими клієнтами – їх платоспроможність оцінює факторингова компанія або банк та інші.

2. Провівши аналіз світового досвіду, зробили висновок, що факторинг по-своєму вигідний всім сторонам угоди. Для покупця це товарний кредит (продавець постачає товар із відстрочкою платежу під гарантії в середньому до 3 місяців), прискорюючи оборот коштів і, як наслідок, зростання закупівель. Для постачальника – збільшення продажів та короткострокова позика до 90% вартості доставки. Вигода фактора – дохід від брокерських послуг (дохід від позик та комісійних за надання факторингових послуг).

3. Зробили висновок, що першим започаткував факторингові операції, які були створені у Великобританії в XVII столітті Будинок факторів. Також провівши аналіз ми спостерігали динамічні темпи розвитку ринку факторингових послуг у світі. В Україні темпи розвитку ринку факторингових послуг не такі швидкі, як в інших країнах, однак цей ринок впевнено відновлюється після подолання світової фінансової кризи.

4. Визначили, що для здійснення міжнародних факторингових операцій можна вступити в найстарішу міжнародну факторингову групу IFG–International Factors Group. На даний момент ця організація має 106 членів з 58 країн світу. З 2018 року до 2021 року оборот компаній членів по двухфакторній моделі виріс на 26% і склав близько 4,7 млрд. євро. Згідно аналізу світового ринку факторингу він виріс на рівні CAGR близько 12% протягом 2018–2021 років.

У 2020 році ринок факторингових послуг оцінювався в 3 114,42 млрд. доларів США. Очікується, що з 2020 по 2027 рік річний темп приросту CAGR складе 7,5%. Загалом розмір ринку факторингу у 2020 році склав 3235,88 млрд. дол. США. А прогнозна оцінка на 2027 рік – 5 384,00 млрд. Дол. США.

COVID-19 вплинув на світову економіку, спричинивши порушення ланцюга поставок та ринку та спричинивши серйозний фінансовий вплив на підприємства та фінансові ринки.

Загалом у 2019 році частка обсягу факторингу FCI за 2018 рік загалом в світі припадає 78%, Китай очолив лідерство з 17%, Італія (15%), Франція (11%), Іспанія (9%), Великобританія з 6%, Німеччина 5%, США, Японія та Росія (4%) та Тайвань (3%). При розбитті обсягів FCI частка міжнародного обсягу факторингу складає до 78% також, але тут на першому місці Італія з 15%, далі слідує Тайвань (10%), Німеччина та Сінгапур (9%) Китай та Іспанія (8%), Нідерланди (7%) Бельгія (5%), Франція (4%) та Великобританія (3%). Сьогодні банки та фінансові компанії постійно намагаються вдосконалити свої знання на технологічному та операційному рівнях для надання економічно ефективних послуг своїм клієнтам та збільшення попиту на їх послуги.

5. Після зробленого дослідження можемо сказати, що розширення обсягів міжнародної торгівлі сприяє попиту партнерів на послуги факторингу. За останні роки динаміка зростання виручки від продажу факторингових послуг вельми позитивна. Зробили висновок, що фінансова нестабільність дуже впливає на розвиток факторингу в міжнародному бізнесі, а саме: компанії починають об'єднуватися для того, щоб зберегти своє існування, а

транскордонний факторинг та міжнародна торгівля також послабили свої позиції в світовій економіці.

6. Провівши аналіз стану факторингу в Україні, можемо сказати наступне: за 2020–2021 рр. спостерігалось переважання внутрішнього факторингу над міжнародним та зменшення обороту факторингу в Україні. За 2018–2021 роки обсяг міжнародного факторингу зменшився на 99,3%.

На підставі даних фінансової звітності банків у 2020 році до лідерів за вимогами та за договорами факторингу входили: ПУМБ, УКРЕКСІМБАНК, ТАСКОМБАНК, РАЙФФАЙЗЕН БАНК АВАЛЬ та ОTR BANK. Загальна частка їх ринку становила 73% від загального банківського портфеля факторингових операцій. Аналіз динаміки ринку факторингових послуг в Україні за 5 років показали, що з 2019 по 2021 рік кількість укладених факторингових угод зменшилась на 13,4%, а їх вартість зросла на 184,9%.

Згідно даних НБУ, на кінець 2019 року в Україні 641 компанія мала ліцензії для факторингової діяльності. Протягом 2019 року ці компанії уклали більше 31 тис. факторингових угод на загальну суму 56,5 млрд. грн., що на 8,1% перевищує кількість укладених контрактів за аналогічний період у 2018 р. Вартість факторингових угод зросла на 17,4% порівняно з 2018 роком. На кінець 2019 року ринок факторингу був єдиним найбільшим небанківським фінансовим ринком за обсягом наданих послуг.

Зробили висновок, що проблемами факторингу в Україні є правова невизначеність, проблеми залучення фінансування, недоброчесна поведінка під час стягнення проблемної заборгованості, надмірна бюрократизація доступу на ринок.

7. Після проведеного аналітичного та теоретичного аналізу ми сформуваємо напрями вдосконалення ринку факторингових послуг в Україні:

– для забезпечення розвитку ринку факторингу в Україні необхідно створити передумови для формування спеціалізованих факторингових компаній, які зможуть професійно здійснювати факторинг як складну операцію:

фінансування, інформаційно-аналітичні послуги, робота з дебіторською заборгованістю клієнтів, спрямована на дотримання умов оплати;

– привести у відповідність законодавство, що регулює відносини у сфері факторингових послуг. Удосконалення законодавчого регулювання факторингу має здійснюватися на державному рівні в рамках реформування податкового, економічного, банківського, цивільного законодавства, уточнення визначення факторингу, вирішення розбіжностей у законодавчому визначенні даного виду фінансових операцій;

– запровадження більшої лояльної політики погашення процентних ставок, збільшити кількість додаткових послуг, що надаються при укладанні договору факторингу;

– здійснювати підтримку учасників факторингового бізнесу;

– поширювати факторинг серед малого та середнього бізнесу;

– підвищити обізнаність про факторинг як фінансового інструменту по всіх регіонах країни;

– для швидшого розвитку факторингових послуг доцільно створити сприятливі умови для вітчизняних факторингових компаній, які потім зможуть вийти на міжнародний ринок факторингових послуг.

– нова модель регулювання факторингу на рівні НБУ.

Китайська соціальна кредитна система недосконала, комерційним факторинговим компаніям важко отримати неpubлічну інформацію, таку як ділові операції та фінанси, у поєднанні з базою даних кредитної інформації Народного банку Китаю база даних не відкриває інтерфейс для комерційних факторингових компаній, комерційні факторингові компанії що неспроможні повністю зрозуміти кредитний статус боржників і кредиторів.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за підсумком 2015 року/ Національне рейтингове агентство «Рюрік», 2016. URL: [http://rurik.com.ua/documents/research/non\\_banks\\_4\\_2015.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_4_2015.pdf)
2. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2017 рік / Національне рейтингове агентство «Рюрік», 2018. URL: [http://rurik.com.ua/documents/research/non\\_banks\\_2017.pdf](http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2017.pdf)
3. Білик М. Д. Управління дебіторською заборгованістю підприємств. Фінанси України. 2013. № 12. С. 24–36.
4. Басюк Т. П. Реструктуризація дебіторської заборгованості підприємства / Т. П. Басюк // Фінанси України. – 2004. – № 12. – С. 115 – 123.
5. Вовчак О. Д. Факторинг / О. Д. Вовчак, Г. Є. Шпаргало, Т. Я. Андрейків. – К. : Знання, 2012. – 247 с.
6. Вовчак, О.Д., Рудевська, В. І. & Єпіфанова, А. Л. (2017) Факторинг. Київ: ДВНЗ «Ун-т банк. справи».
7. Волохова Л. Ф. Аналіз ефективності факторингових операцій у комерційних банках / Л. Ф. Волохова, В. В. Захаренко // Вісник ОНУ імені І. І. Мечникова. – 2016. – Т. 21. – Вип. 8 (50). – С. 98–101
8. Волянська Л. О. Стан і перспективи розвитку факторингу в Україні. URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=3288>
9. Григораш О.В. Розвиток ринку факторингових послуг в Україні та світі / О. В. Григораш, Д. В. Тарасюк // Молодий вчений. – 2021. – № 9(49). – с. 510-514
10. Гриценко В. В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу. URL: <http://www.stationline.org.ua/ekonom/60/8067-factoring-yak-efektivnij-instrument-pidtrimkibiznesu.html>
11. Говорушко, Т. А. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості / Т. А. Говорушко, І. П. Ситник, К. М. Степаненко // Облік і фінанси АПК. – 2017. – № 4. – С. 35–40.



12. Гриценко В. В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу URL <http://www.stationline.org.ua/ekonom/60/8067-factoring-yak-efektivnij-instrument-pidtrimki-biznesu.html>
13. Дончак Л. Г., Ткачук Т. В. Аналіз факторингових операцій в Україні // Матеріали за 11-а міжнародна научна практична конференція «Найновите научни постижения». 2015. Т. 1. Икономики. София : «Бял ГРАД-БГ» ООД. С. 93–96. URL: <http://dspace.tneu.edu.ua/bitstream/316497/15494/1/Аналіз%20факторингових%20операцій%20в%20Україні.PDF>
14. Д'яконова І. І. Міжнародні фінанси: [навч. посіб. ] / [І. І. Д'яконова, М. І. Макаренко, Ф. О. Журавка та ін. ]; за ред. М. І. Макаренка та І. І. Д'яконової. – К. : Центр учбової літератури. 2016. – 548 с.
15. Державний реєстр фінансових установ. (2020). Вилучено з URL: <https://www.nfr.gov.ua/ua/Derzhavnyi-reiestr-finansovykh-ustanov.html>
16. Казакова М. О. Факторингові послуги на ринку короткострокового кредитування України: Electronic Kyiv-Mohyla Academy Institutional Repository. – URL: <http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3248/Kazakova>
17. Ковтонюк О.В. Особливості реалізації міжнародного факторингу в контексті глобальної фінансової кризи. – URL: [http://www.nbuv.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/KNP/172/knp172\\_165-168.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/172/knp172_165-168.pdf).
18. Каракой Т. С. Правове регулювання факторингу в Україні як специфічної фінансової послуги. Молодий вчений. 2018. № 4. С. 677–679. URL: <http://molodyvcheny.in.ua/files/journal/2018/4/156.pdf>
19. Карп'як Я. С. Факторинг як інструмент вирішення фінансових проблем підприємства / Я.С. Карп'як, Л.І. Ріжко // Вісник Національного університету «Львівська Політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку – 2009. – Н 647. – С. 70–72.

20. Ковтонюк О.В. Особливості реалізації міжнародного факторингу в контексті глобальної фінансової кризи. URL: [http://www.nbu.gov.ua/old\\_jrn/Soc\\_Gum/KNP/172/knp172\\_165-168.pdf](http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/KNP/172/knp172_165-168.pdf).

21. Кузь В. І. Міжнародний факторинг в Україні: обліково-аналітичний аспект. / В. І. Кузь // Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В. О. Сухомлинського. – 2015. - №6. С. 850-853. URL: <http://global-national.in.ua/arehive/6-2015/173.pdf>.

22. Казакова М. О. Факторингові послуги на ринку короткострокового кредитування України. / М. О. Казакова // Магістеріум. Економічні студії. 2014. – № 56. – С. 55-58. URL: [http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3248/Kazakova\\_Factorynhovi\\_posluhy\\_na\\_rynku](http://www.ekmair.ukma.edu.ua/bitstream/handle/123456789/3248/Kazakova_Factorynhovi_posluhy_na_rynku).

23. Лакіза В. В. Специфіка здійснення міжнародних факторингових операцій на території України. / В. В. Лакіза, Л. В. Зинич // Економіка: реалії часу. Науковий журнал. – 2019. – № 5 (45). – С. 80-87. – URL: <https://economics.opu.ua/files/archive/2019/No5/80.pdf>.

DOI:10.5281/zenodo.3766845

24. Міжнародна асоціація факторингу. URL: [www.fci.nl/Factorynhovi\\_posluhy\\_na\\_rynku.pdf;jsessionid=853E1C8A5E1239EF3999C2533D495A39?sequence=1](http://www.fci.nl/Factorynhovi_posluhy_na_rynku.pdf;jsessionid=853E1C8A5E1239EF3999C2533D495A39?sequence=1)

25. Малимоненко Р.А. Особливості вітчизняного факторингу / Р.А. Малимоненко // Правовий вісник Української академії банківської справи. – 2010. – № 1(3).

26. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні / Л. В. Момот // Наукові праці Національного університету харчових технологій. – 2015. – Т. 21, № 2. – С. 100-107. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht\\_2015\\_21\\_2\\_15](http://nbuv.gov.ua/UJRN/Npnukht_2015_21_2_15)

27. Москальов А. А. Світовий досвід та перспективи використання форфейтингу та міжнародного факторингу в Україні / А. А. Москальов, О. В. Щавінська // Молодий вчений. – 2018. № 11 (2). – С. 1177-1179. URL: [http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv\\_2018\\_11\(2\)\\_158](http://nbuv.gov.ua/UJRN/molv_2018_11(2)_158).

28. Мехеда, Н. Г. & Забеліна, І.О. Про факторинг в Україні. URL: [http://www.rusnauka.com/35\\_OINBG\\_2010/Economics/76327.doc.htm](http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76327.doc.htm)
29. Непрядкіна Н. В. Переваги розвитку міжнародного факторингу в Україні / Н. В. Непрядкіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 45. – С. 262–268.
30. Поліщук О.В., Єгорова В.І. Удосконалення механізму регулювання факторингових послуг в Україні // Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право). – 2015. – № 2. – С. 80-88. URL: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/19076/1/%D0%9F%D0%BE%D0%BB%D1%96%D1%89%D1%83%D0%BA%20%D0%9E.doc>.
31. Попов Ю. Факторинг: законодавство України та світовий досвід / Правовий тиждень. – №3(76) від 15 січня 2008 р. – С.9–10.
32. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо факторингу: Закон України // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2011. – №4. – С. 20.
33. Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг: Закон України від 11.01.2006 р. №3302–IV.
34. Про банки і банківську діяльність (Закон України). No2121–XII (2000). Вилучено з <http://zakon.rada.gov.ua>
35. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2018 рік // Офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг. URL: [https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK\\_IV%20kv\\_2018.pdf](https://nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV%20kv_2018.pdf)
36. Пальчук О. І. Факторинг на ринку фінансових послуг: [Монографія]/ О. І. Пальчук. – К.: 2011. – 164 с. URL: <https://er.knutd.edu.ua/handle/123456789/3182>.
37. Руснак М.А. Ринок факторингових послуг в Україні / М. А. Руснак // Фінанси України. – 2012 –№ 2. – С. 50–52.

38. Смачило В.В., Дубровська Є.В. Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 7.

39. Сисоєв О. В. Факторинг: функціональний аналіз / О. В. Сисоєв// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2013. – № 5-6. – С. 146-150.: Національна бібліотека України ім. В. І. Вернадського. URL: [http://nbuv.gov.ua/jpdf/uazt\\_2013\\_5-6\\_25.pdf](http://nbuv.gov.ua/jpdf/uazt_2013_5-6_25.pdf).

40. Сисоєв О.В. Формування інститут факторингу в Україні в умовах глобалізації : монографія. Київ : ВП «Едельвейс», 2019. 180 с.

41. Статистична інформація галузі промисловості України за 2010-2016 рр. Державного комітету статистики управління статистики України. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

42. Соляник Л.Г. Кредитна політика як інструмент управління дебіторською заборгованістю підприємства. Економічний вісник Національного гірничого університету, 2005. № 2. С. 66–77.

43. Токунова А. В. Класифікації факторингу: сутність та проблемні питання / А. А. Токунова // Право і суспільство, 2014. – № 3. – С. 96–102

44. Терновська М.О. Дослідження стану ринку факторингу в Україні / М.О. Терновська. URL: [www.nbuv.gov.ua](http://www.nbuv.gov.ua).

45. Фаринович І. В. Факторингові операції: класифікаційний підхід / І. В. Фаринович // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2017. – № 2 (38). – С. 100–104

46. Фінанси підприємств: Підручник. А. М. Поддєрьогін, М. Д. Білик, Л. Д. Буряк та ін. 7-ме вид., без змін. Київ: КНЕУ, 2008. 552 с.

47. Факторинг по-українськи: що стримує зростання? / Центр економічних досліджень та прогнозування «Фінансовий пульс». 26.09.2018. URL: [http:// finpuls.com/ua/financial/reviews/news/Factoring-po-ukranski-shcho-strimu-zrostannya.htm](http://finpuls.com/ua/financial/reviews/news/Factoring-po-ukranski-shcho-strimu-zrostannya.htm)

48. Фурман І. В. Процес формування ринку факторингових послуг в Україні: проблематика та шляхи розширення. Економічні науки. Серія «Облік і фінанси». 2013. Вип. 10 (4). С. 348–354.
49. Хомутенко В.П. Фінанси зовнішньоекономічної діяльності: навчальний посібник / В.П. Хомутенко, В.В. Немченко, І.С. Луценко.// – К.: ЦУЛ, 2009. – С. 471–474.
50. Цивільний Кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/435-15>
51. Череп А. В. Банківські операції: навч. посіб. / А. В. Череп, О. Ф. Андросова.// – К.: Кондор, 2008. – С. 407–414.
52. Чепис, О.І. & Юска А.І. Сутність факторингу та його переваги над іншими фінансовими інструментами. Науковий вісник Ужгородського національного університету. (1), 108–112. Вилучено з [http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part\\_1/26.pdf](http://www.visnyk-juris.uzhnu.uz.ua/file/No.44/part_1/26.pdf)
53. Шевченко І.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / І.М. Левченко, Г.В. Кравченко // Економічний простір. – 2009. – № 23/3 – С.242–251.
54. Шпаргало Г.Є. Факторингові операції в Україні: проблеми та перспективи / Г.Є. Шпаргало, Н.В. Наконечна. URL: [www.nbu.gov.ua](http://www.nbu.gov.ua)
55. Annual review “Factors Chain International” / FCI, 2017.
56. Bickers M. Factoring in the UK. 8th edition. / M. Bickers. 2003. – 232 p.
57. Biletta H. FCI Expressed in Figures // In FCI Annual Review 2016. P.18.
58. EU Forum for the Factoring and Commercial Finance Industry ... one mission, one platform, one voice. – Brussel: IFG secretariat, 2009. – 12 s.
59. Derevianko S., Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of the Department of Accounting and Taxation National University of Life and Environmental Science of Ukraine UKRAINE© Derevianko S., 2020
60. Factoring Services Market Size, Share & Trends Analysis Report By Category (Domestic, International), By Type (Recourse, Non-recourse), By Financial Institution, By End Use, By Region, And Segment Forecasts, 2020 – 2027 URL:

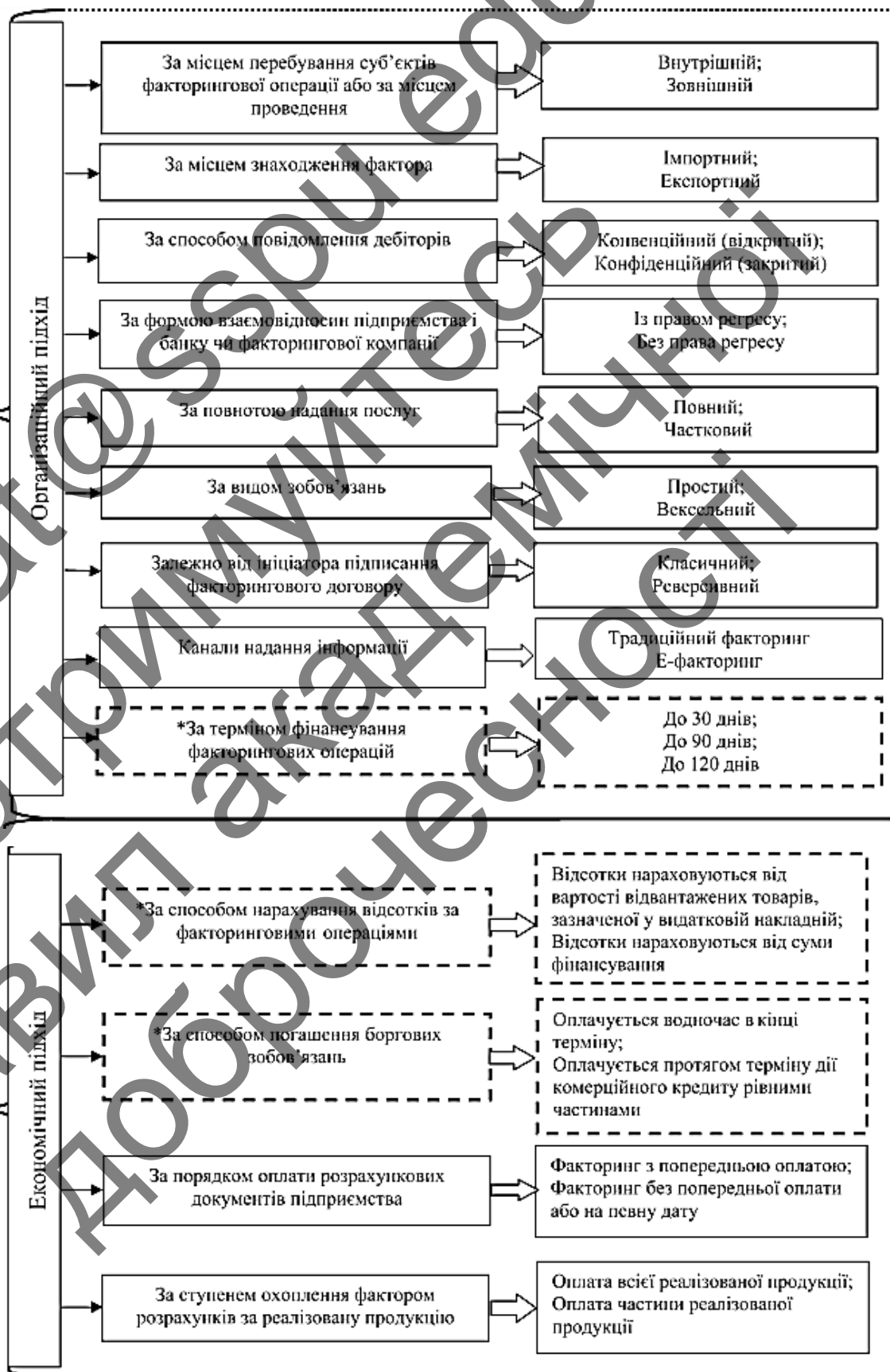
<https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/factoring-servicesmarket#:~:text=The%20factoring%20services%20market%20was,7.5%25%20from%202020%20to%202027.>

61. Factoring Services Market Worth \$5,384.0 Billion By 2027 | CAGR: 7.5% . URL: <https://www.grandviewresearch.com/press-release/global-factoring-services-market>

62. Factoring. Market Research & Asia Market Overview. URL: <http://www.afsaworld.org/media/26872/factoring-market-research-v3.pdf>

ДОДАТОКИ

## Класифікаційні ознаки та види факторингових операцій





## ДОДАТОК Б

## Факторинг обороту за країнами у 2019 році, млн. євро

Country	Domestic	International	Total	Companies
Egypt	428	89	517	9
Mauritius	224	3	227	3
Morocco	2,424	108	2,532	6
South Africa	18,532	50	18,582	13
Tunisia	299	17	316	5
<b>Africa Total</b>	<b>21,907</b>	<b>267</b>	<b>22,174</b>	<b>36</b>
Australia	54,319	11	54,330	6
China	371,784	39,789	411,573	31
Hong Kong	13,500	40,000	53,500	17
India	4,000	532	4,532	10
Japan	42,135	7,213	49,348	3
Korea	16,413	9,232	25,645	166
Malaysia	4,387	72	4,459	25
Singapore	25,300	18,700	44,000	18
Taiwan	13,384	27,814	41,198	19
Thailand	5,877	-	5,877	6
Vietnam	-	1,100	1,100	15
<b>Asia-Pacific Total</b>	<b>551,098</b>	<b>144,463</b>	<b>695,562</b>	<b>166</b>
Armenia	55	80	135	7
Austria	17,357	6,750	24,107	4
Belarus	266	114	380	15
Belgium	76,310	30	76,340	5
Bulgaria	2,143	1,068	3,211	9
Croatia	1,036	58	1,094	9
Cyprus	3,540	45	3,585	3
Czech Republic	4,399	2,379	6,778	6
Denmark	10,186	8,451	18,637	9
Estonia	2,988	612	3,600	6
Finland	23,500	2,300	25,800	5
France	223,752	96,657	320,409	13
Georgia	26	2	28	3
Germany	167,000	77,300	244,300	183
Greece	12,483	2,152	14,635	7
Hungary	6,514	397	6,911	15
Ireland	24,716	1,578	26,294	5
Italy	188,764	58,666	247,430	30
Latvia	390	394	784	6
Lithuania	1,500	2,160	3,660	9
Luxembourg	339	-	339	1
Malta	356	196	554	3
Moldova	-	4	4	1
Netherlands	78,694	19,674	98,368	5
Norway	23,167	2,756	25,923	4
Poland	46,645	9,829	56,474	24
Portugal	24,295	7,462	31,757	13
Romania	4,078	929	5,007	19
Russia	43,543	297	43,840	68
Serbia	585	65	650	21
Slovakia	1,601	920	2,521	8
Slovenia	930	470	1,400	15
Spain	146,963	19,428	166,391	20
Sweden	19,227	595	19,822	15
Switzerland	495	98	593	5
Turkey	22,411	4,483	26,894	82
Ukraine	244	1	245	19
UK	292,222	27,971	320,193	95
<b>Europe Total</b>	<b>1,472,772</b>	<b>356,370</b>	<b>1,829,142</b>	<b>767</b>
Israel	2,413	252	2,665	10
Lebanon	554	121	675	3
UAE	4,000	1,500	5,500	6
<b>Middle East Total</b>	<b>6,967</b>	<b>1,873</b>	<b>8,840</b>	<b>19</b>
Canada	1,801	479	2,280	78
USA	72,100	15,721	87,821	700

<b>North America Total</b>	<b>73,901</b>	<b>16,200</b>	<b>90,101</b>	<b>778</b>
Argentina	3,052	12	3,064	5
Brazil	47,208	73	47,281	600
Chile	23,900	2,600	26,500	150
Colombia	7,142		7,142	19
Dominican Rep	272	30	302	17
Guatemala	174	108	282	10
Honduras	51	16	67	2
Mexico	23,938	539	24,477	19
Peru	11,737	286	12,023	10
Uruguay	95	15	110	2
<b>South America Total</b>	<b>117,569</b>	<b>3,679</b>	<b>121,248</b>	<b>834</b>
<b>Grand Total</b>	<b>2,244,214</b>	<b>522,852</b>	<b>2,767,067</b>	<b>2,600</b>

fizmat@sspry.edu.ua  
 Дотримуйтесь  
 Правил академічної  
 доброчесності