

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ПОЛІСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Факультет обліку та фінансів
Кафедра фінансів і кредиту

Кваліфікаційна робота
на правах рукопису

ВОЛОЩУК МАРІЯ ВАСИЛІВНА

УДК: 339.178.3

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА

**РОЗВИТОК ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В
УКРАЇНІ**

072 «Фінанси, банківська справа та страхування»

Подається на здобуття освітнього ступеня магістр

Кваліфікаційна робота містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело
_____ Волощук М.В.

Керівник роботи
Недільська Л. В.
к. е. н., доцент

Житомир – 2020

АНОТАЦІЯ

Волощук М.В. Розвиток факторингових компаній в Україні. – *Рукопис.*

Кваліфікаційна робота на здобуття освітнього ступеня магістра за спеціальністю 072 «Фінанси, банківська справа та страхування». – Поліський національний університет, 2020.

В кваліфікаційній роботі досліджено теоретико-методичні та практичні аспекти щодо розвитку факторингових компаній. Теоретично обґрунтовано зміст та роль факторингових операцій та охарактеризовано особливості функціонування факторингових компаній. Досліджено рівень розвитку факторингових компаній в Україні та здійснено огляд перспектив удосконалення факторингових послуг в Україні.

Ключові слова: факторинг, факторингові операції, факторингові компанії.

SUMMARY

Volochuck M.V. Development of factoring companies in Ukraine. - Manuscript.

Qualification work for the master's degree in specialty 072 "Finance, Banking and Insurance". – Polissya National University, 2020.

The theoretical and methodological and practical aspects of the development of factoring companies are studied in the qualification work. The content and role of factoring operations are theoretically substantiated and the peculiarities of functioning of factoring companies are characterized. The level of development of factoring companies in Ukraine is studied and the prospects of improvement of factoring services in Ukraine are reviewed.

Key words: factoring, factoring operations, factoring companies.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	5
РОЗДІЛ 1 ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ.....	7
Висновки до розділу 1	14
РОЗДІЛ 2. ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	16
Висновки до розділу 2	22
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ	23
Висновки до розділу 3	27
ВИСНОВКИ.....	29
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	31
ДОДАТКИ.....	35

ВСТУП

Актуальність теми дослідження. В сучасних економічних умовах факторинг є відносно новим фінансовим інструментом, який враховує інтереси усіх сторін комерційної угоди. Факторинг виконує роль ефективного фінансового механізму, який надає переваги тим, хто ним користується. Ці переваги стосуються залучення підприємствами оборотних коштів для розвитку, управління дебіторською заборгованістю та функціонування бізнесу у довгостроковій перспективі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні питання розвитку ринку факторингу в Україні розроблено економістами: А. Вартаняном, Л. Волянською, М. Дубиною, І. Манаєнко, О. Савчуком та іншими. Однак, слід відзначити, що інститут факторингу в Україні не розроблено достатньою мірою через неоднозначність розуміння самої сутності факторингових операцій, відсутність єдиної законодавчої бази, а також ототожнення договору факторингу і договору кредиту.

Метою кваліфікаційної роботи є розгляд теоретичних та практичних аспектів розвитку факторингових компаній в Україні.

Відповідно до поставленої мети, вирішувались наступні завдання:

- розкрити економічний зміст і завдання розвитку факторингових компаній в Україні;
- здійснити аналіз рівня розвитку факторингових компаній в Україні;
- оцінити проблеми та перспективи реалізації факторингових послуг в Україні;
- здійснити прогнозування обсягів розвитку факторингових компаній в Україні методом екстраполяції тренду.

Об'єктом дослідження кваліфікаційної роботи є процес розвитку факторингових компаній України. **Предметом** дослідження є теоретико-методичні та прикладні аспекти розвитку факторингових компаній в Україні.

Методи дослідження: досягнення мети та завдань, які були поставлені у кваліфікаційній роботі, здійснювалось на основі методів наукового дослідження,

а саме: аналіз і синтез (для обґрунтування теоретичних основ та формування практичних рекомендацій); абстрактно-логічний метод (для визначення сутності факторингу; порівняльний і економічний аналіз, графічний, SWOT-аналіз та економіко-математичне моделювання (для наочного зображення показників діяльності досліджуваного ринку; прогностичні методи (для визначення можливостей розвитку галузі).

Елементи наукової новизни одержаних результатів. В результаті дослідження виявлено проблеми, що суттєво стримують розвиток факторингу в Україні та отримано результати прогнозування темпів розвитку ринку факторингу, які дозволили встановити стійку динаміку до зростання.

Практичне значення одержаних результатів. Практичне значення отриманих результатів полягає у виявлених перспективах реалізації факторингових послуг в Україні.

Перелік публікацій автора за темою дослідження. Основні положення кваліфікаційної роботи було викладено у доповідях на науково-практичних конференціях:

- «Особливості та проблеми ринку факторингу в Україні» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання: 2019»(20 листопада 2019 р., ЖНАЕУ);

- «Аналіз стану розвитку факторингових компаній в Україні» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Фінансове забезпечення економіки» (2 червня 2020 р., ЖНАЕУ);

- «Прогнозування рівня розвитку факторингових компаній в Україні» оприлюдненій на студентській науково-практичній конференції «Студентські наукові читання: 2020» (30 листопада 2020 р., Поліський університет).

Структура та обсяг кваліфікаційної роботи. Основний текст роботи викладено на 26 сторінках комп'ютерного тексту. Ілюстративний матеріал представлено у вигляді 3 таблиць та 8 рисунків. Структурно робота включає вступ, три розділи, висновки, список використаних джерел (41 найменування).

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ

Факторинг – це комплекс послуг, які надає постачальникові спеціалізована компанія – посередник (фактор) за певну плату в обмін на уступку дебіторської заборгованості покупця (боржника).

В Україні під факторингом переважно розуміються операції, за якими банк або інша фінансова установа, яка має право надавати «факторингові послуги, проводить викуп дебіторської заборгованості в іншого банку або кредитної установи, і в подальшому, самостійно стягує цю заборгованість із боржника. В умовах економічної ситуації, яка склалась протягом останніх років, більшість факторингових угод є саме такими» [4].

Основною метою факторингу прийнято вважати можливість скорочення неплатежів, пришвидшення товарообігу та покращення фінансування господарської діяльності підприємств, що позитивно вплине на їх розвиток. Важливо знати і розуміти, що факторинг – самостійний напрям економіки, скерований на надання комплексних послуг, що сприяють зростанню обсягу продажу торгівельних і виробничих компаній. Проте поняття «факторинг» не має однозначного трактування в законодавчих актах України (дод. А табл. А.1).

У чинному законодавстві України змісту факторингу приділяється не багато уваги. Переважним чином, його трактування зводиться до фінансування під відступлення права грошової вимоги. Натомість у Конвенції про міжнародний факторинг цей термін розглядають у значно ширших аспектах. Таким чином, в Україні через недостатню урегульованість поняття та особливостей операцій факторингу гальмується розвиток усього ринку.

За результатами критичного аналізу та систематизації науково-практичних досліджень сутності факторингу, можна стверджувати про існування різних наукових підходів до визначення цієї дефініції. Нами виділено критерії альтернативних підходів, в яких вчені трактують сутність поняття «факторинг» як: фінансову операцію, комісійно-посередницьку діяльність,

систему фінансування, придбання фактором права вимоги, продаж дебіторської заборгованості, комплексну послугу (дод. А табл. А.2).

Враховуючи проведені дослідження, пропонуємо таку теоретичну концептуалізацію: факторинг – це «комплексна фінансова операція, що включає в себе придбання банком (чи фактор-фірмою) права вимоги щодо виплати за фінансовими зобов'язаннями, що виникли між контрагентами в процесі реалізації продукції, з метою поповнення оборотних коштів постачальника та може супроводжуватися веденням бухгалтерського обліку постачальника, управлінням дебіторською заборгованістю та страхуванням постачальника від фінансових ризиків»[38].

Серед основних функцій факторингу можна виділити такі:

1. Фінансування поставок товарів.
2. Управління дебіторською заборгованістю, що передбачає:
 - контроль за своєчасністю оплати заборгованості;
 - експертизу документів, що підтверджують дійсність поставки товарів.
3. Уникнення валютних, процентних, ліквідних, ринкових ризиків.
4. Інформаційне обслуговування клієнта (оцінка платоспроможності контрагентів постачальника).

Факторинг – це специфічний фінансовий інструмент, за допомогою якого можна значно підвищити рівень управління дебіторською заборгованістю, вирішувати велику кількість завдань і проблем, які виникають у ході господарської діяльності підприємства, зокрема: економічні, фінансові, маркетингові та реалізаційні (табл. 1.1).

Традиційно факторинг поділяють на окремі види: 1) регресний та безрегресний; 2) внутрішній та міжнародний; 3) реальний та консенсуальний; 4) за умови попередньої оплати та оплати за вимогою до певної дати.

Учасниками факторингової угоди є три сторони:

- 1) фактор – банк або фінансова компанія як сторона згідно з договором факторингу, якій клієнт відступив права грошової вимоги до дебіторів за відвантаженою їм продукцією (виконані роботи, надані послуги);

2) постачальник (клієнт фактора) – це юридична особа, яка поставляє товар (виконує роботи, надає послуги) дебіторові з відтермінуванням платежу;

3) покупець (дебітор) – це юридична особа, яка купує товари(роботи, послуги) у клієнта з відтермінуванням платежу.

Таблиця 1.1

Завдання, які вирішують факторингові операції для суб'єктів господарювання

Види завдань підприємства	Спосіб вирішення за допомогою факторингу
Економічні	1) збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; 2) захист від втрат; 3) одержання додаткового прибутку за рахунок можливості збільшення обсягів продажу; 4) зменшення ступеня залежності від дотримання дебіторами платіжної дисципліни; 5) зменшення ймовірності виникнення касового розриву і застосування штрафних санкцій кредиторами через несвоєчасні розрахунки; 6) непотрібність проектів чи бізнес-планів і, як наслідок, швидше отримання грошових коштів; 7) процедура надання факторингової послуги набагато простіша, ніж процедура надання кредиту
Фінансові	1) отримання довгострокового необмеженого без заставного фінансування; 2) поліпшення ліквідності балансу, зменшення кредитного навантаження; 3) прогнозованість і стабільність грошових надходжень; 4) гарантія надходження коштів від покупців у встановлений строк; 5) зменшення дефіциту обігових коштів; 6) зниження вартості обігових коштів; 7) оптимізація сплати ПДВ
Маркетингові	1) захист власної ринкової частки; 2) розвиток бізнесу (сегмент, ринок, галузь); 3) утримання ринку й недопущення на нього конкурентів; 4) одержання конкурентних переваг; 5) виведення на ринок нових продуктів, торгівельних марок; 6) утримання потенційного покупця; 7) розвиток нових сегментів ринків для товарів та послуг; 8) підвищення іміджу завдяки регулярності та точності в розрахунках; 9) можливість забезпечення товаром незалежно від строку платежу(наприклад, якщо в покупця тимчасовий дефіцит обігових коштів)
Реалізаційні	1) розв'язання проблеми взаємозалежності між одержанням коштів продавцем і оплатою покупцем; 2) необхідність збільшення обсягів продажів; 3) зниження ризиків при реалізації у кредит; 4) наведення порядку в платіжній дисципліні дебіторів; 5) можливість підтримки більших складських запасів і розширення асортименту в покупців і дилерів

Джерело: адаптовано та доповнено за даними [22].

Розглянемо більш детально склад учасників факторингового бізнесу (рис. 1.1).

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

Рис. 1.1. Суб'єкти факторингового підприємництва

Джерело: наведено за даними [22].

Банки як виробники факторингових послуг створюють факторингові продукти самостійно або спільно з провайдерами послуг на ринку факторингу, які виробляють окремі послуги, що входять до складу факторингових продуктів. Крім того, для виробників факторингових продуктів факторинг є основним або одним з основних видів підприємницької діяльності [22].

Провайдери, у свою чергу, сприяють виробникам факторингових продуктів у процесі створення і продажу факторингових послуг, виконуючи також функції фінансових посередників у процесі продажу.

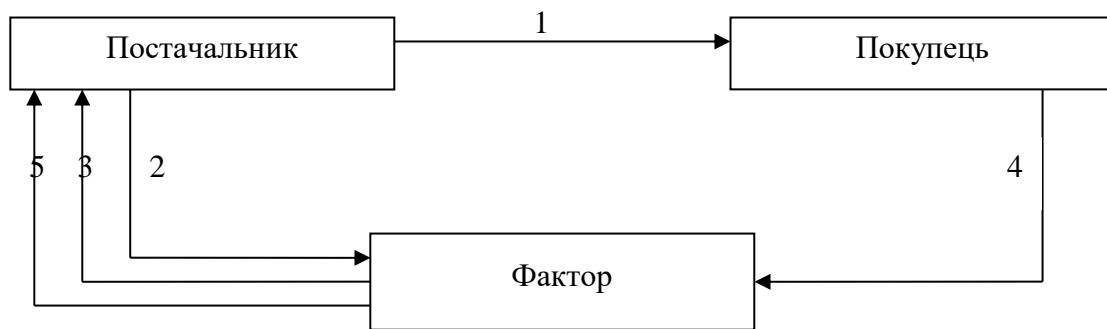
Фінансові посередники безпосередньо не створюють факторингові продукти, а отримують прибуток від їх продажу або інших видів посередництва.

Конкурентами факторинговим установам виступають колекторські компанії в тій площині, яка стосується повернення заборгованості, перевірки ділової репутації та кредитоспроможності наявних, а також потенційних контрагентів. Але можливість конкурентної боротьби тут виключена: колектори, здебільшого, працюють із банками в разі прострочених споживчих кредитів, тобто їм притаманна робота з фізичними особами. Натомість факторинг не передбачає переуступку заборгованості фізичних осіб. До того ж за договором

факторингу фактор, зазвичай, фінансує постачальника під боргові зобов'язання, термін сплати за якими ще не настав, у той час як колектори працюють із простроченою заборгованістю.

Конкуренція між факторинговими установами відбувається також на рівні суб'єктів факторингового бізнесу – факторів. Факторингові компанії, хоч і не є прямими конкурентами банкам, усе ж таки, виконуючи функцію поповнення оборотного капіталу підприємств, відбирають у банків частку потенційних клієнтів ринку короткострокового кредитування.

Фактично факторинг дозволяє вивільнити вкладені постачальником кошти у товар або у виконання робіт чи надання послуг, іншими словами – обміняти первинний бухгалтерський документ на гроші [9]. Розглянемо основні умови здійснення факторингу. На практиці класична схема факторингу є такою, як це відображено на рис. 1.2.



1. Поставка товару (виконання роботи, надання послуги) на умовах відстрочення платежу в рамках підписаного контракту між постачальником і покупцем.

2. Відступлення права вимоги боргу факторові на підставі підписаного договору факторингу між фактором і постачальником; передання реєстру і первинних бухгалтерських документів, що підтверджують поставку товару(виконання роботи, надання послуги).

3. Зарахування авансового платежу на поточний рахунок клієнта (перший платіж за договором факторингу, який перераховується фактором клієнтові у формі відсотка від вартості відступлених прав грошових вимог до дебітора-покупця).

4. Повна оплата дебіторської заборгованості на рахунок фактора або рахунок клієнта (залежно від умов договору факторингу).

5. Виплата залишкової суми за вирахуванням комісії за факторингом постачальникові.

Рис. 1.2. Базова схема факторингу

Джерело: наведено за даними [8].

Розгляд питання про фінансування в рамках факторингу займає від двох до п'яти робочих днів.

До основних переваг факторингу належить:

- забезпечення фінансово ліквідності;
- прискорення обігу капіталу;
- різні темпи погашення заборгованості;
- зниження рівня заборгованості по кредитах.

Факторинг дає змогу підприємствам вирватися уперед, проте не кожна компанія може скористуватися послугами факторингу. Як правило, факторингові послуги не надаються будівельним компаніям, які працюють з субпідрядниками; компаніям, які реалізують продукцію на умовах післяпродажного обслуговування; підприємствам, які практикують бартерні угоди; компаніям, які укладають довгострокові контракти та оплачують рахунки після виконання певних робіт; компаніям, які спеціалізуються на вузькопрофільній продукції; суб'єктам, що мають велику кількість дебіторів з невеликими сумами заборгованостей; компанії, які займаються спекулятивним бізнесом.

Послуги факторингу надають як банківські установи, так і небанківські фінансові компанії – основним регулятором є Національний банк України.

Факторингова компанія або банк (фактор) – це фінансові посередники, основним видом діяльності яких є купівля у компаній прав на вимогу боргу. Такими посередниками є спеціалізовані установи, які купують рахунки-фактури у своїх клієнтів. Ці права існують переважно у вигляді документів на дебіторську заборгованість за поставлені товари, виконані роботи та надані послуги.

Платежі за цими рахунками після настання терміну оплати отримує факторингова компанія. Таку операцію попередньо оформляють у 2-х або 3-х сторонньому порядку між фактором, продавцем заборгованості і, в окремих випадках, дебітором. За свідченням фахівців, «фінансова установа, що надає послуги з факторингу, може надавати послуги, пов'язаного з цим ведення обліку грошових вимог, надання поруки за виконання боржником свого зобов'язання за грошовими вимогами постачальників товарів (послуг) та пред'явлення до сплати

грошових вимог від імені постачальників товарів (послуг) або від свого імені, а також інші послуги, спрямовані на одержання коштів від боржника» [24].

З позиції банківської установи, операція факторингу полягає в тому, що факторний відділ банку купує боргові вимоги клієнта на умовах негайної оплати до «80% вартості відфактурованих поставок і сплати решти частини за вирахуванням відсотка за кредит і комісійних платежів, у чітко обумовлені терміни незалежно від надходження виручки від дебіторів. Якщо боржник не оплачує в строк рахунку факторингу, то виплати замість нього здійснює факторинговий відділ» [23].

Практикою доведено, що «факторингова послуга є економічно вигідною як для її оферента, так і для споживача, оскільки банківська установа за рахунок реалізації факторингових операцій одержує можливість покращити обслуговування своїх клієнтів та залучити нових, диверсифікувати діяльність та збільшити доходи, а особливо вигідним факторинг є для постачальників, які обмежені у можливості збільшувати збут своєї продукції завдяки тимчасовій неплатоспроможності [24].

Найвища ефективність факторингового обслуговування спостерігається у підприємств малого та середнього бізнесу, які досить часто потерпають від недостатності фінансових ресурсів у зв'язку з постійним простроченням платежів від дебіторів і обмеженості доступних джерел фінансування.

На ринку факторингових послуг в Україні функціонує двосекторна модель: таку послугу можуть надавати комерційні банки та небанківські спеціалізовані фінансові установи, мають відповідні ліцензії.

З моменту встановлення Національного банку як основного регулятора ринку факторингових послуг однією з основних вимог до факторингових компаній є дотримання мінімального рівня власного капіталу. Зокрема, планується нормативно врегулювати, що «факторингові компанії повинні підтримувати капітал на рівні 3 млн грн у випадку надання тільки послуг з факторингу, або 5 млн грн, якщо факторингова компанія планує надавати дві або більше фінансових послуг» [23].

Також, з боку Національного Банку України передбачено процедуру відслідкування оцінки ризиків та здійснення нагляду. Зокрема, окрема увага звертається на наступні аспекти:

- «затвердження, актуалізація та виконання бізнес-плану;
- утримання власного капіталу на належному рівні;
- запровадження належного корпоративного управління та системи внутрішнього контролю;
- запровадження системи управління ризиками (відповідність організаційної структури, процесів, внутрішніх документів щодо управління властивими компанії ризиками);
- запровадження належної системи фінансового моніторингу;
- надання регулярної інформації Національному банку у встановленому форматі;
- розкриття інформації щодо своєї діяльності на власному веб-сайті у відповідності до вимог законодавства» [23].

Отже, в умовах сучасного економічного середовища факторинг вважається відносно новим та досить ефективним фінансовим інструментом, який дає можливість оптимально забезпечувати інтереси усіх зацікавлених сторін. Переваги факторингу стосуються як підприємства, яке продає дебіторську заборгованість, оскільки воно отримує можливість залучення оборотних коштів для розвитку та управління дебіторською заборгованістю, так і дебітора, який отримує можливість відстрочки платежу. Загалом, механізм факторингу сприяє функціонуванню бізнесу у довгостроковій перспективі.

Висновки до розділу 1

Обґрунтовано, що факторинг є особливим сегментом фінансового сектору, що забезпечує можливість короткострокового кредитування господарюючих суб'єктів економіки, що сприяє їх економічному зростанню. Шляхом

використання факторингових послуг можна забезпечити фінансування, яке необхідне для здійснення безперервного господарського процесу. Таким чином можна покращити ліквідність підприємства, зокрема, пришвидшити оборотність, прискорити та підвищити обсяги продажів та уникнути касових розривів.

Встановлено, що факторингові операції мають декілька різних видів (регресні та безрегресні, внутрішні та міжнародні, реальні та консенсуальні, у формі попередньої оплати та за умови оплати до певної дати тощо), що забезпечує потреби різних суб'єктів господарювання та сприяє розвитку економіки загалом.

Визначено, що основними перевагами факторингу є забезпечення фінансової ліквідності підприємства, прискорення обіговості капіталу, зниження відсотку заборгованостей по кредитах.

РОЗДІЛ 2

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Серед сегментів вітчизняного фінансового ринку факторинг нині розглядають як одну з перспективних складових, яка здатна забезпечити ефективне управління обіговими коштами підприємств за рахунок прискорення оборотності дебіторської заборгованості. Факторинг це фінансовий інструмент, який справедливо довів свою ефективність на світовому кредитному ринку і широко використовується в практиці багатьох підприємств. Його механізм працює таким чином, що враховує інтереси всіх сторін комерційної угоди: для дебітора – забезпечується вирішення проблем виробничого характеру; для фактора – здійснюється управління дебіторською заборгованістю, а фінансова установа забезпечує ефективне виконання процедури факторингу за комісійну винагороду. Проаналізувавши статистичну інформацію про обсяги фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями за видами, яка оприлюднювалася Нацкомфінпослуг станом на кінець 2012 р. – III квартал 2019 р., виявлено стабільну динаміку розвитку даного сегменту фінансового ринку (табл. 2.1).

Як видно із даних табл. 2.1, за усіма видами фінансових послуг, які надавалися фінансовими компаніями протягом 2012–2019 рр., крім залучення коштів установників управління майном з метою фінансування будівництва житла, спостерігаємо зростання, що спричинено поживавленням розвитку фінансового ринку. Найбільший ріст у 2019 р. порівняно з 2018 р. спостерігаємо у наданні фінансових кредитів за рахунок власних коштів, позик (+65,4%, +31319,3млнгрн) та надання порук фінансовими компаніями (+137%, +923,1 млн грн).

Впродовж 2019 р. спостерігалось нарощення активів фінансових компаній на 36 874,7 млн грн (29,4%). Це відбувалося, передусім, за рахунок власного капіталу – на 12,1% (2 875,6 млн грн). Водночас, протягом 2019 р. відбулося збільшення обсягів наданих фінансових послуг на 23,4 % (28 109,7 млн грн) [13].

Також можна зробити висновок, що фінансові компанії значно поступаються юридичним особам – лізингодавцям, які професійно працюють у

напрямі фінансового лізингу: частка вартості укладених фінансовими компаніями договорів фінансового лізингу не перевищує 4% у загальній сумі, тільки за даними трьох кварталів 2019 р. цей показник досяг рівня 5,2%, хоча (табл. 2.1), кількість зареєстрованих юридичних осіб – лізингодавців менша кількості зареєстрованих фінансових компаній (приблизно у 4 рази станом на кінець 2016–2017 рр. та у 5,5 рази станом на кінець 2018 р.).

Таблиця 2.1

Динаміка обсягів фінансових послуг, наданих фінансовими компаніями
за звітний період, млн грн

Вид фінансової послуги	2015 р.	2016 р.	2017 р.	2018 р.	2019 р.	Зміна, 2019 р. до 2015 р., % або раз
Надання фінансових кредитів за рахунок власних коштів, позик	7370,7	5783,1	26940,6	47856,9	79176,2	10,7 р.
Надання порук (поручительств) і гарантій	226,8	1961,5	5455,0	9474,9	2433,3	10,7 р.
Факторинг	16555,9	16887,5	31363,4	48105,0	56469,4	3,4
Залучення фінансових активів юридичних осіб із зобов'язанням щодо наступного їх повернення	1649,3	2551,9	705,7	50,5	1882,6	+14,1%
Залучення коштів установників управління майном з метою фінансування будівництва житла	9737,1	12008,0	25046,6	12610,0	8384	-13,9%
Адміністрування фінансових активів для придбання товарів у групах	678,3	420,8	487,7	258,7	354,3	-47,8%

Джерело: наведено за даними [21].

Згідно з дослідженнями науковців, «український ринок факторингу характеризується дисбалансом як з точки зору пропорції факторингових операцій, так і з точки зору джерел їх фінансування» [21]. При цьому, впродовж останнього десятиліття «аналіз динаміки надання фінансовими компаніями України послуг факторингу свідчить про розширення як попиту на факторингові послуги з боку клієнтів, так і пропозиції на них з боку фінансових компаній» [5, с.797]. За даними Нацкомфінпослуг (рис. 2.1), обсяг наданих факторингових операцій фінансовими компаніями України впродовж 2018 р. збільшився порівняно з 2017р. року на 25,1 млрд грн.

Станом на кінець 2019 р. ліцензії на здійснення послуг факторингу мали 641 фінансова компанія. Впродовж 2019 р. вони уклали 31 364 договорів факторингу на

загальну суму 56 469,4 млн грн. На кінець 2019 р. діючими залишилося 17 161 договір факторингу, а решту було завершено (рис. 2.1). У 2019 р. кількість договорів факторингу було нарощено на 2 340 у порівнянні з 2018 р.



Рис. 2.1. Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу

Джерело: наведено за даними [2].

Наразі багато фінансових компаній поєднують факторингові послуги із наданням фінансових послуг (лізинг, кредитування, надання гарантій тощо), що дає змогу диверсифікувати діяльність та ефективно розміщувати ресурси. При цьому факторинг займає чільне місце в діяльності фінансових компаній (рис. 2.2).

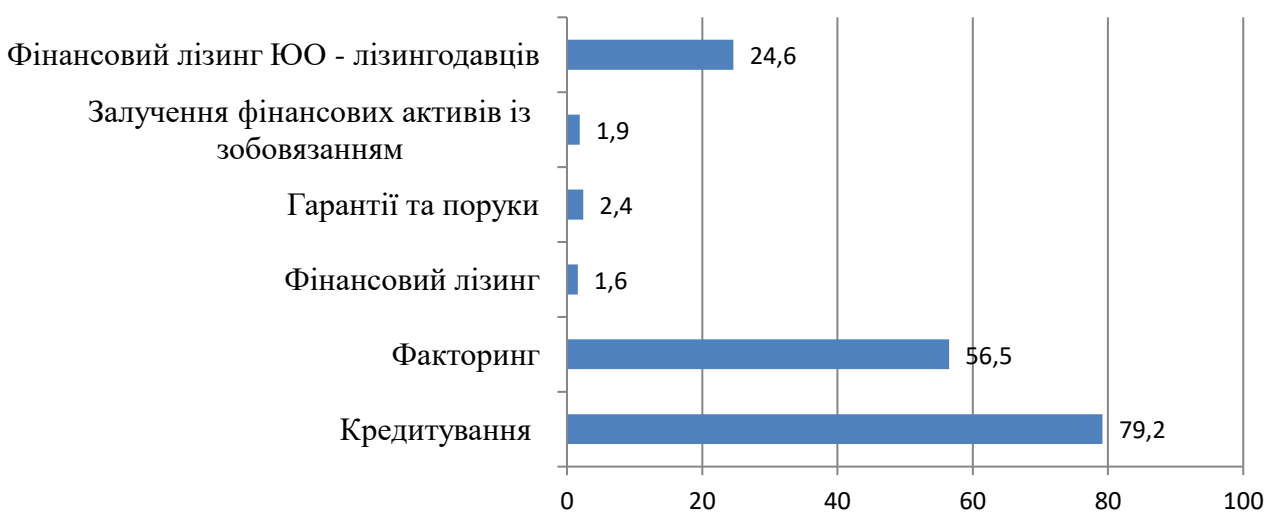


Рис. 2.2. Обсяг операцій фінансових компаній та їх місце на ринку небанківських фінансових послуг за 2019 р., млрд грн

Джерело: наведено за даними [3].

За даними Нацкомфінпослуг (рис. 2.3) обсяг наданих факторингових операцій фінансовими компаніями України впродовж 2019р. збільшився порівняно з 2017р. на 25,1 млрд грн.

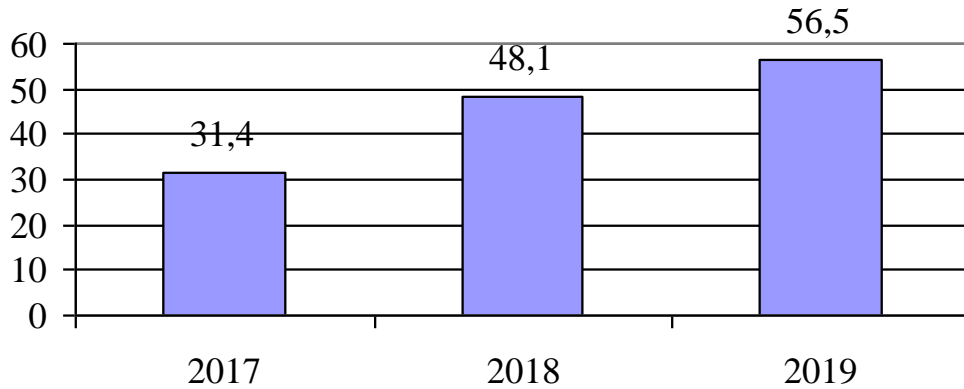


Рис. 2.3. Обсяги факторингових операцій, млрд грн

Джерело: наведено за даними [2].

На ринку фінансових послуг факторингу відводиться чільне місце. Однак, переважним чином, це інструмент, який використовують фінансові установи для управління своїм кредитним портфелем з метою очищення його від проблемної заборгованості. Серед укладених договорів факторингу найбільша їх частка належить сфері послуг (84%) (рис. 2.4).

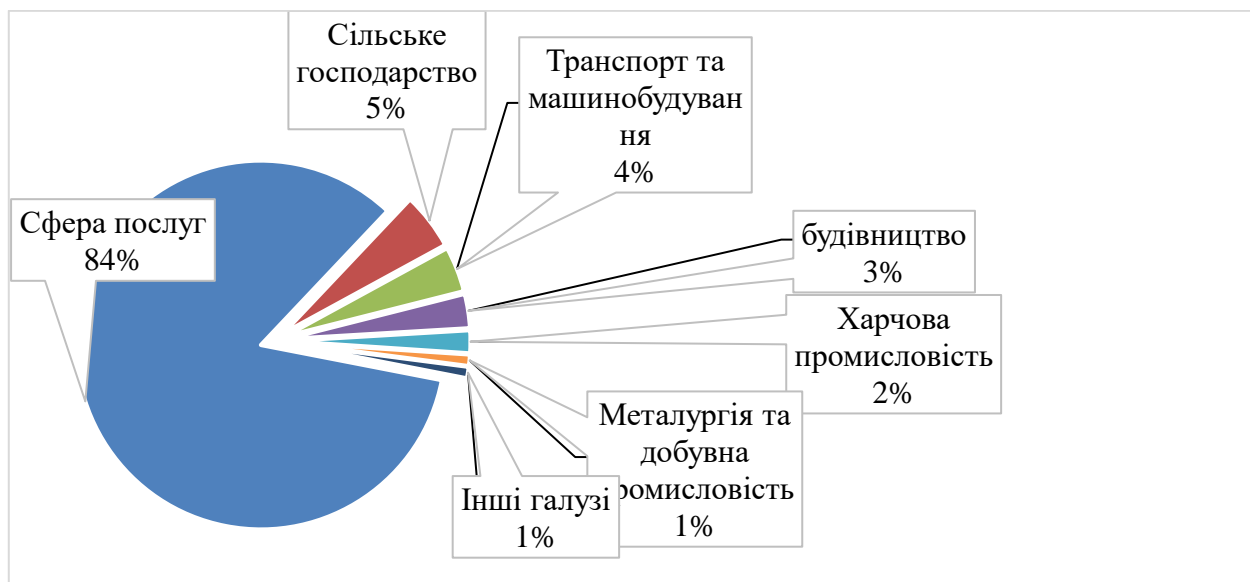


Рис. 2.4. Розподіл вартості договорів факторингу за галузями економіки, 2017 р.

Джерело: наведено за даними [3].

За обсягом наданих послуг на кінець 2019 р. ринок факторингу вважається одним із найбільших фінансових ринків небанківського сектору. При цьому, характерною ознакою вітчизняного ринку факторингу є його спрямованість на операції фінансових установ з відступлення проблемної заборгованості за кредитами. У зв'язку з недосконалим підходом формування та подання звітності факторингових компаній, наразі складно дати об'єктивну оцінку обсягів використання класичного торгового факторингу серед інших послуг фінансових установ. На думку експертів ринку, «питома вага договорів торгового факторингу складає не більше 20%» [23].

До основних тенденцій розвитку ринку факторингу в Україні відносять:

- значне переважання операцій відступлення проблемної заборгованості за кредитами над класичним торговим факторингом;
- зосередженість ринку у секторі банківських установ (понад 90% ринку) на противагу спеціалізованим компаніям;
- джерелами фінансування факторингу у переважній більшості випадків виступають власні кошти факторів та інші не значні джерела;
- частіше всього факторинг не вимагає згоди боржника.

Аналізуючи ринок внутрішнього факторингу, помітним є те, що ключовими його учасниками є комерційні банки. Зокрема, ПАТ «ПУМБ», ПАТ «ОТП-банк», ПАТ «Укрексімбанк» – впродовж 2019р. уклали договорів на загальну суму понад мільярд гривень, крім того, ПАТ «Альфабанк», ПАТ «Укрсоцбанк» та ПАТ «ТАСкомбанк» здійснили операцій внутрішнього факторингу на суму понад півмільярда гривень.

Таким чином, основним видом факторингу, який використовується на ринку є внутрішній факторинг. Це зумовлено «великими валютними ризиками, банкрутством суб'єктів господарювання, а також із тим, що тільки окремі банки є членами міжнародних фінансових установ»[28]. Наразі лише окремі фактори є членами міжнародних асоціацій: FCI: ПАТ «Укрсоцбанк» та ТОВ «Арма Факторинг», ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Райффайзен Банк Аваль», AV Group та ТОВ «Факторинг Фінанс» [23]. Так, лише три банківські установи –

ПАТ «Укрсоцбанк», ПАТ «Укрексім-банк» та ПАТ КБ «Приватбанк» націлені на міжнародну співпрацю з перспективним розвитком на світовому ринку факторингових послуг.

В Україні ринок факторингу досі є одним із основних небанківських фінансових ринків за кількістю надання послуг. Передусім, варто відмітити внутрішній потенціал розвитку ринку факторингу, який підтверджує його важливість і перспективність. Поряд з цим, зовнішні можливості формують сприятливе середовище для активного поширення факторингових послуг серед усіх сфер діяльності в різноманітних галузях економіки держави (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Матриця SWOT-аналізу ринку факторингу в Україні

S	W
1. Підвищення якості факторингових послуг 2. Активний розвиток факторингового фінансування по регіонах 3. Широкі можливості по нарощенню факторингового портфеля 4. Розширення асортименту антикризового факторингового продукту, а також розвиток міжнародного факторингу. 5. Активний розвиток світового ринку факторингу 6. Наявність міжнародного законодавства у сфері факторингу з обґрунтованими принципами та підходами	1. Недостатність власних ресурсів фінансових установ для розвитку бізнесу 2. Обмежена пропозиція з боку факторингових компаній при зростаючому попиті на факторингові послуги 3. Нестача кваліфікованого персоналу фінансових установ 4. Недосконалість ризик-менеджменту факторингових компаній 5. Висока вартість факторингових послуг
O	T
1. Потенціал і можливості для розвитку усіх галузей економіки 2. Висока оборотність капіталу багатьох господарюючих суб'єктів 3. Висока дохідність капіталу на кредитному ринку 4. Можливості розширення клієнтської бази 5. Забезпечення підвищення ефективності планування та розподілу грошових потоків	1. Недосконалість вітчизняної законодавчої та нормативної баз, що регламентують факторингові операції 2. Недосконалість бізнес-процесів 3. Нестача кваліфікованого управлінського персоналу суб'єктів господарювання 4. Недосконалість інформації про факторингові послуги

Джерело: адаптовано за даними [9] та доповнено автором.

Проте вагомими є ціла низка системних та внутрішніх проблем, що перешкоджають якісному та ефективному розвитку ринку факторингу. Зокрема, обмеженість фінансових ресурсів фінансових компаній чинить серйозні перешкоди щодо активного поширення факторингових послуг, а недосконалість

вітчизняного законодавства зумовлює високі ризики щодо надійності та успішності таких операцій.

Отже, сучасний стан ринку факторингу в Україні характеризується помірними темпами розвитку, що зумовлено низкою об'єктивних причин внутрішнього та зовнішнього впливу. Така ситуація потребує скоординованих управлінських підходів з боку основних державних регуляторів та системного удосконалення фінансового ринку.

Висновки до розділу 2

У ході аналізу динаміки надання фінансовими компаніями України послуг факторингу обґрунтовано тенденцію розвитку ринку, як з боку попиту (для клієнтів, що потребують кредит), так і пропозиції (для фінансових установ). Доведено, що впродовж 2019 р. спостерігалось нарощення активів фінансових компаній на 36 874,7 млн грн., власного капіталу – на 2 875,6 млн грн. та обсягів наданих фінансових послуг – на 28 109,7 млн грн.

В результаті SWOT-аналізу встановлено, що факторинг сприяє розвитку бізнесу та підвищенню якості управління оборотними активами, оскільки дозволяє підвищити ліквідність та платоспроможність підприємств, дозволяє знизити кредитний ризик та оптимізувати структуру капіталу. Також визначено такі проблеми: низька якість послуг факторингу та їх завищена вартість; відсутність нормативно-правового регулювання надання факторингових послуг; неналежне формування внутрішніх та зовнішніх факторингових ланцюгів.

Обґрунтовано, що до основних тенденцій розвитку ринку факторингу в Україні відносять: значне переважання операцій відступлення проблемної заборгованості за кредитами над класичним торговим факторингом; зосередженість ринку у секторі банківських установ (понад 90% ринку) на противагу спеціалізованим компаніям; джерелами фінансування факторингу у переважній більшості випадків виступають власні кошти факторів та інші не значні джерела; частіше всього факторинг не вимагає згоди боржника.

РОЗДІЛ 3

НАПРЯМИ РОЗВИТКУ ФАКТОРИНГОВИХ КОМПАНІЙ В УКРАЇНІ

Наразі факторинг розглядають як перспективний сегмент вітчизняного фінансового ринку, який здатний ефективно сприяти поповненню обігових коштів суб'єктів господарювання завдяки прискоренню оборотності їхньої дебіторської заборгованості. Факторингові операції виступають дієвим фінансовим інструментом, що враховує інтереси безпосередніх учасників комерційної угоди: вирішення питань реалізації продукції, прискорення розрахунків з дебіторами, вироблення гнучких механізмів управління дебіторською заборгованістю, розширення можливостей кредитування тощо.

В Україні ринок факторингу має такі проблеми:

1. Недосконалість вітчизняного законодавства, яка характеризується низьким рівнем нормативно-правового регулювання факторингових послуг.

2. Нестача або відсутність кваліфікованих фахівців, які мають професійні навички та досвід роботи на ринку факторингу та грамотно й якісно здійснюють факторингові операції. Факторинг – це складна процедура, яка потребує кваліфікованих спеціалістів та юристів, які б могли бути обізнаними та компетентними щодо операційної діяльності підприємств різних галузей економіки та без яких факторингова послуга може виявитись збитковою, оскільки в ній буде мати місце шахрайство.

Для здійснення факторингових операцій важливим є проведення моніторингу ринку, а саме: компаній, які спеціалізуються на проведенні факторингових операцій, та банківських установ, які пропонують факторингову послугу. У факторингу шахрайські дії можуть проявлятися таким чином. Якщо банк-фактор не контролює реалізацію поставленої продукції, то фірми-шахраї можуть приховати інформацію про збут одного товару декілька разів, або вони можуть надіслати різним банкам копії однієї накладної.

Зрозуміло, що працювати на факторинговому ринку України небезпечно, саме тому учасники намагаються максимально страхуватися. «В Україні близько

98% угод факторингу є угодами з регресом, отже, у випадку невиконання коштів покупцем фактор має право стягувати борг безпосередньо з постачальника. Європейський факторинговий ринок пропонує угоди без регресу – всі ризики фактор бере на себе» [41].

3. Висока плата за здійснення факторингових операцій. У світовій практиці вартість факторингу коштує в середньому близько 1,5–2% від суми постачання кредиту, тоді як в Україні вона становить 0,5–3% від вартості обсягу поставки. Часто комерційні банки визначають розмір плати індивідуально з кожним клієнтом за окремими договорами. Рівень комісії може становити понад 5 %.

4. Популяризація факторингової послуги в банківському бізнесі, яка призвела до того, що банки стали лідерами за обсягами факторингових операцій, витісняючи компанії, які можуть надавати послуги факторингу.

Смирна О.В. пояснює цю ситуацію тим, що банківські установи мають більші можливості для залучення платоспроможних клієнтів та необхідну інфраструктуру, що може бути використана для надання факторингових послуг [38].

Таким чином, для успішного розвитку фінансових компаній, які проводять факторингові операції, необхідно запропонувати такі заходи:

– для визначення ступеня ризикованості доцільно систематизувати ризики підприємства та провести діагностику ефективності операцій факторингу фінансовими установами;

– прийняти Закон України «Про факторингові послуги», в якому необхідно визначити відповідальність сторін та особливості передачі прав вимоги боргу до факторингової компанії. Такий закон допоміг би урегулювати питання надання факторингових послуг в Україні;

– установити оптимальний розмір комісії за переуступлення боргу банком або компанією, яка займається факторинговим обслуговуванням;

– удосконалювати бізнес-модель факторингових компаній, в якій має бути створено інноваційний набір факторингових послуг, розгалужену мережу філій, які забезпечать географічну близькість до клієнта, комплексний електронний

документообіг для поліпшення обробки первинної документації та підтвердження проведених поставок готової продукції.

Незважаючи на проблеми та недоліки використання факторингу на сьогодні, дана послуга має реальні перспективи для вдалого рефінансування дебіторської заборгованості та може запропонувати ефективний спосіб виходу суб'єктів господарювання з кризового стану [34].

Існуючі на ринку факторингових послуг України, проблеми та можливі напрями їх вирішення у векторі інтеграційного розвитку вітчизняного фінансового ринку поєднано та представлено на рис. 3.1.

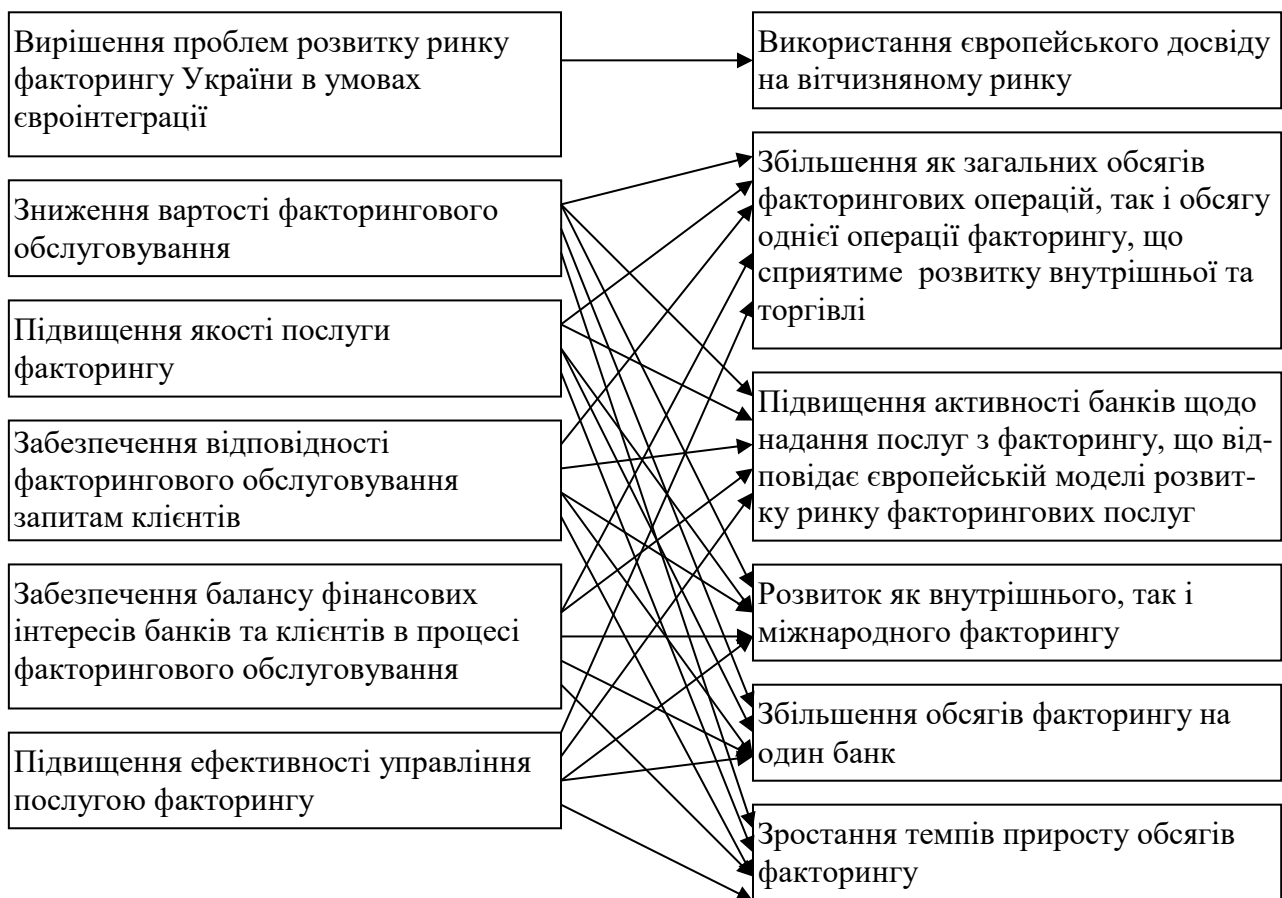


Рис. 3.1. Проблем розвитку ринку факторингових послуг України та напрями їх подолання

Джерело: наведено за даними [4].

Факторинг справедливо вважають перспективною альтернативою короткострокового кредитування з метою прискорення оборотності обігових коштів. На користь факторингу виступають аргументи щодо зручності та

термінів оформлення, а також можливості посилення дисципліни розрахунків з дебіторами. Для вітчизняної практики надання факторингових послуг характерним є те, що потенційні клієнти виконують обмежену кількість вимог (компанія працює або хоче працювати зі своїми споживачами на умовах відстрочення платежу та має кілька постійних покупців).

Загалом ринок класичного факторингу в Україні характеризується незначними обсягами, низьким рівнем довіри населення до банків, високою вартістю капіталу, а також високими ризиками невиконання боржниками своїх зобов'язань. Не зважаючи на популярність факторингу на міжнародному кредитному ринку, в Україні послуги факторингу на 80 % фінансуються за рахунок власних ресурсів факторів, які є обмеженими та нестабільними через періодичний відтік депозитів населення. Висока вартість послуг факторингу спричинена високою вартістю позикового капіталу загалом через високу облікову ставку НБУ.

Тенденції, що характеризують темпи розвитку ринку факторингу в Україні впродовж 2010-2019 рр., свідчать, що обсяги факторингу щороку зростали в середньому на 5,57 млрд грн. На підставі цього можна спрогнозувати межі нарощення обсягів операцій факторингу на найближчі 2 роки (2020-2021 рр.) (рис. 3.3).

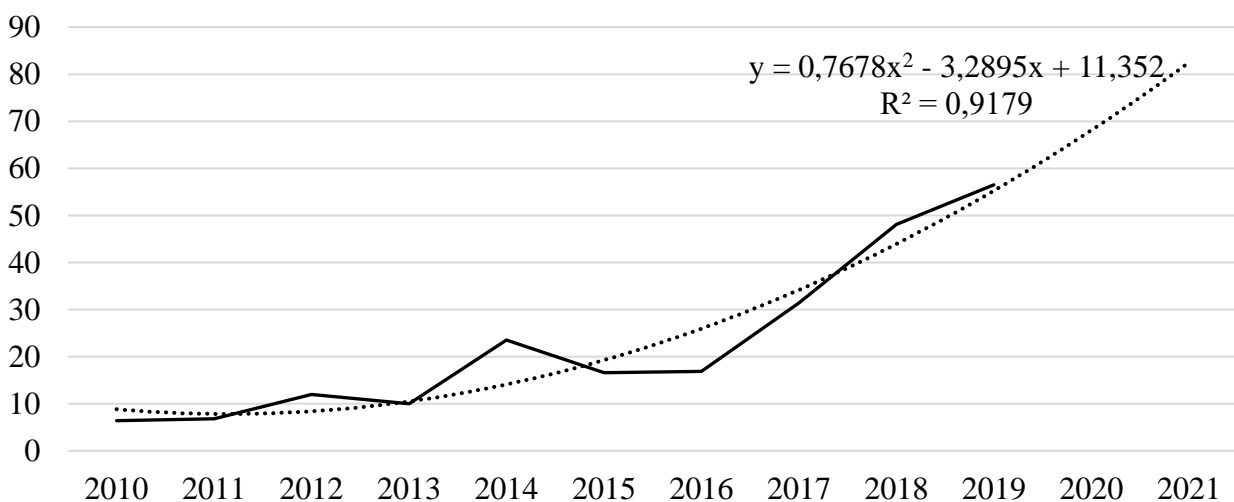


Рис. 3.3. Тенденції та прогноз обсягів наданих факторингових послуг фінансовими компаніями в Україні, млн грн, 2010-2021 рр.

Джерело: власні дослідження.

Таким чином, з імовірністю 91,79 % обсяги факторингових операцій небанківських фінансових установ будуть зростати за поліноміальною функцією: $y = 0,7678x^2 - 3,2895x + 11,352$. В результаті, у 2020 р. можна очікувати досягнення обсягів у розмірі близько 70 млрд грн а у 2021 – близько 80 млрд грн.

При цьому, науковці виділяють низку проблем, які стримують розвиток фінансового ринку загалом та окремих його сегментів зокрема. Так, Жигало І. [16] зазначає, що «до таких проблем слід віднести: недосконале законодавче забезпечення та відсутність нормативно-правових актів, які б регулювали діяльність фінансових установ; недосконале державне регулювання та відсутність належної фінансової підтримки з боку як держави, так і найбільших інвесторів; низький рівень захисту прав споживачів фінансових послуг та, як наслідок, низький рівень довіри до фінансових компаній; низька платоспроможність населення, високі відсоткові ставки, нестабільність валютного курсу, наявність значних ризиків фінансування будівництва житла, економічна та політична нестабільність тощо». У такій ситуації необхідним є посилення ролі державного регулятора на ринку фінансових послуг і дотримання вибудованої Національним банком України чіткої стратегії розвитку цього сегмента фінансового ринку.

Висновки до розділу 3

Встановлено, що розвиток ринку факторингу в Україні залежить від характерних кредитному ринку чинників. Тенденції розвитку ринку за останні 10 років дають підстави очікувати нарощення обсягів факторингового кредитування до 80 млрд грн до кінця 2021 р.

Запропоновано низку заходів подальшого розвитку факторингових компаній на фінансовому ринку, зокрема: систематизувати ризики підприємств та проводити діагностику ефективності операцій факторингу фінансовими установами; прийняти Закон України «Про факторингові послуги»; встановити

оптимальний розмір комісії за переуступлення боргу банком або компанією, яка займається факторинговим обслуговуванням; удосконалювати бізнес-модель факторингових компаній.

Спрогнозовано межі нарощення обсягів операцій факторингу на найближчі 2 роки (2020-2021 рр.) на основі встановлених тенденцій, що характеризують темпи розвитку ринку факторингу в Україні впродовж 2010-2019 рр. Так, з імовірністю 91,79 % обсяги факторингових операцій небанківських фінансових установ будуть зростати за поліноміальною функцією: $y = 0,7678x^2 - 3,2895x + 11,352$. В результаті, у 2020 р. можна очікувати досягнення обсягів у розмірі близько 70 млрд грн а у 2021 – близько 80 млрд грн.

ВИСНОВКИ

1. Обґрунтовано, що факторинг є особливим сегментом фінансового сектору, що забезпечує можливість короткострокового кредитування господарюючих суб'єктів економіки, що сприяє їх економічному зростанню. Шляхом використання факторингових послуг можна забезпечити фінансування, яке необхідне для здійснення безперервного господарського процесу. Таким чином можна покращити ліквідність підприємства, зокрема, пришвидшити оборотність, прискорити та підвищити обсяги продажів та уникнути касових розривів.

2. Встановлено, що факторингові операції мають декілька різних видів (регресні та безрегресні, внутрішні та міжнародні, реальні та консенсуальні, у формі попередньої оплати та за умови оплати до певної дати тощо), що забезпечує потреби різних суб'єктів господарювання та сприяє розвитку економіки загалом. Визначено, що основними перевагами факторингу є забезпечення фінансової ліквідності підприємства, прискорення обіговості капіталу, зниження відсотку заборгованостей по кредитах.

3. У ході аналізу динаміки надання фінансовими компаніями України послуг факторингу, обґрунтовано тенденцію розвитку ринку як з боку попиту (для клієнтів, що потребують кредит), так і пропозиції (для фінансових установ). Доведено, що впродовж 2019 р. спостерігалось нарощення активів фінансових компаній на 36 874,7 млн грн., власного капіталу – на 2 875,6 млн грн. та обсягів наданих фінансових послуг – на 28 109,7 млн грн.

4. В результаті SWOT-аналізу встановлено, що факторинг сприяє розвитку бізнесу та підвищенню якості управління оборотними активами, оскільки дозволяє підвищити ліквідність та платоспроможність підприємств, дозволяє знизити кредитний ризик та оптимізувати структуру капіталу. Також визначено такі проблеми: низька якість послуг факторингу та їх завищена вартість; відсутність нормативно-правового регулювання надання

факторингових послуг; неналежне формування внутрішніх та зовнішніх факторингових ланцюгів.

5. Обґрунтовано, що до основних тенденцій розвитку ринку факторингу в Україні відносять: значне переважання операцій відступлення проблемної заборгованості за кредитами над класичним торговим факторингом; зосередженість ринку у секторі банківських установ (понад 90% ринку) на противагу спеціалізованим компаніям; джерелами фінансування факторингу у переважній більшості випадків виступають власні кошти факторів та інші не значні джерела; частіше всього факторинг не вимагає згоди боржника.

6. Встановлено, що розвиток ринку факторингу в Україні залежить від характерних кредитному ринку чинників. Тенденції розвитку ринку за останні 10 років дають підстави очікувати нарощення обсягів факторингового кредитування до 80 млрд грн до кінця 2021 р.

7. Запропоновано низку заходів подальшого розвитку факторингових компаній на фінансовому ринку, зокрема: систематизувати ризики підприємств та проводити діагностику ефективності операцій факторингу фінансовими установами; прийняти Закон України «Про факторингові послуги»; встановити оптимальний розмір комісії за переуступлення боргу банком або компанією, яка займається факторинговим обслуговуванням; удосконалювати бізнес-модель факторингових компаній.

8. Спрогнозовано межі нарощення обсягів операцій факторингу на найближчі 2 роки (2020-2021 рр.) на основі встановлених тенденцій, що характеризують темпи розвитку ринку факторингу в Україні впродовж 2010-2019 рр. Так, з імовірністю 91,79 % обсяги факторингових операцій небанківських фінансових установ будуть зростати за поліноміальною функцією: $y = 0,7678x^2 - 3,2895x + 11,352$. В результаті, у 2020 р. можна очікувати досягнення обсягів у розмірі близько 70 млрд грн а у 2021 – близько 80 млрд грн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Аналітичний огляд ринку небанківських фінансових послуг України за 2018 рік. URL: http://rurik.com.ua/documents/research/non_banks_2018.pdf (дата звернення 24.11.2020).
2. Бочаров В. В. Комплексный финансовый анализ: Пітер, 2005. 432 с.
3. Бучко І. Є. Розвиток факторингових послуг у банківському секторі України. *Науковий вісник НЛТУ України*. 2013. № 23. С. 190–195.
4. Внукова Н. М. Забезпечення спеціального кредитування підприємств шляхом факторингу. 2014. URL <http://repository.kpi.kharkov.ua/handle/KhPI-Press/14667> (дата звернення: 01.12.2020).
5. Волощук М. В. Аналіз стану розвитку факторингових компаній в Україні. *Студентська науково-практична конференція «Фінансове забезпечення економіки»* (2 червня 2020 р.), Житомир, ЖНАЕУ. 2020. С. 43-46.
6. Волощук М. В. Особливості та проблеми ринку факторингу в Україні. *Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2019» за матеріалами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт*, 20 листопада 2019 р. ЖНАЕУ, 2020. С.179-181.
7. Волощук М. В. Прогнозування рівня розвитку факторингових компаній в Україні. *Студентська науково-практична конференція «Студентські читання – 2020» за матеріалами I туру Всеукраїнського конкурсу студентських наукових робіт*, 30 листопада 2020 р. Поліський національний університет, 2020. (подано до друку).
8. Волянська Л.О. Стан і перспективи розвитку факторингу в Україні URL: <http://libfor.com/index.php?newsid=328>
9. Гізатулліна О. М., Маєвська Н. В. Тенденції розвитку факторингових компаній як сегменту ринку фінансових послуг України. *Глобальні та національні проблеми економіки*. 2017. № 20. С. 796–801.

10. Говорушко Т. А., Ситник І. П., Степаненко К. М. Факторинг як форма рефінансування дебіторської заборгованості. *Облік і фінанси*. 2012. № 4. С. 35-40.

11. Гонта О.І., Островська Н.С., Жаворонок А.В. Факторинг як один із видів альтернативних банківських послуг. *Вісник Чернігівського державного технологічного університету*. 2014. № 3. С. 166-171.

12. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV: *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 18–22. Ст. 144.

13. Добровольська О. В. Ринок фінансових послуг України: проблеми розвитку та перспективи. *Вісник Дніпропетровського державного аграрного університету*. 2013. № 1(31). С. 166-169.

14. Дроздова О. Г., Іваненко В. О., Ольховський О. А. Факторинг як дієвий механізм управління дебіторською заборгованістю: обліково-аналітичний аспект. *БІЗНЕСІНФОРМ*. 2018. № 6. С. 314- 322.

15. Еш С. М., Галицька Я. В. Факторингове фінансування на вітчизняному ринку фінансових послуг. *Наукові праці Національного університету харчових технологій*. 2016. Т.22, № 5. С. 68-75.

16. Жигало І. І. Статистичне оцінювання розвитку фінансових компаній в Україні. *Вісник соціально-економічних досліджень: Одеський національний економічний університет*. 2019. № 2-3 (70-71). С. 145–156.

17. Колодізева С. О. Розвиток ринку факторингових послуг України в умовах європейської інтеграції. *БізнесІнформ*. 2016. №1. С. 282-287.

18. Косов М.Е. Факторинг как инструмент финансирования малого и среднего бизнеса. *Финансовая аналитика: проблемы и решения*. 2019. Т. 12, № 1. С. 57 71.

19. Коцовська Р., Ричаківська В., Табачук Г., Грудзевич Я. Операції комерційних банків: Львів : ЛБУ НБУ, 2003.

20. Кропельницька С.О., Процак Л.В. Сутність та роль факторингу в сучасних умовах. URL:

http://www.rusnauka.com/7_NND_2009/Economics/36622.doc.htm (дата звернення: 25.11.2020).

21. Курінна О.В. Факторинг в Україні: проблеми та перспективи розвитку. URL: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvamu_ekon_2013_1_26 (дата звернення: 30.11.2020).

22. Леваєва Л.Ю. Економічний вісник університету. *Факторинг в Україні: стан та перспективи розвитку*. 2014. № 23/1. С. 222-227.

23. Майбутнє регулювання ринку факторингу URL: <https://bank.gov.ua/ua/news/all/bila-kniga-maybutnye-regulyuvannya-rinku-faktoringu> (дата звернення 26.11.2020).

24. Манаєнко І. М. Економічний вісник НТУУ «КПІ»: *Розвиток міжнародного факторингу в контексті постіндустріалізації світової економіки*. 2017. № 14. С. 106–112.

25. Мехеда Н.Г., Забеліна І.О. Про факторинг в Україні. URL: http://www.rusnauka.com/35_OINBG_2010/Economics/76327.doc.htm (дата звернення: 04.12.2020)..

26. Момот Л. В. Розвиток факторингу в Україні. *Наукові праці НУХТ*. 2015. № 2 (Том 21). С. 100-107.

27. Пальчук О.І. Факторинг як фінансова послуга. URL <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/7839/2/28.pdf> (дата звернення: 26.11.2020).

28. Підсумки діяльності фінансових компаній та юридичних осіб (лізингодавців) за 2019 р. URL: https://www.nfp.gov.ua/files/OgliadRinkiv/FK/FK_IV_kv_2019.pdf (дата звернення: 12.11.2020).

29. Поліщук О.В. Удосконалення механізму регулювання факторингових послуг в Україні: веб-сайт. URL: <http://jrnl.nau.edu.ua/index.php/SR/article/viewFile/14060/19823> (дата звернення: 12.11.2020).

30. Положення про здійснення банками фінансового моніторингу від 19.05.2020р URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0065500-20#Text>

31. Постанова Про затвердження Положення про організацію системи управління ризиками в банках України та банківських групах за 2018 р. URL: <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/v0064500-18#Text> (дата звернення: 03.12.2020).

32. Про банки і банківську діяльність: Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III. URL : <http://www.rada.gov.ua> (дата звернення 10.10.2020).

33. Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг: Закон України від 12.07.2001 р. № 2264-III. *Офіційний вісник України*. 2001. № 32. 1457 с.

34. Самбірський М.М. Стан та перспективи розвитку класичного факторингу в Україні. URL: <http://ukrfactor.com/novina/?n=26> (дата звернення: 10.11.2020).

35. Саюн А.О. Факторинг як інструмент управління дебіторською заборгованістю. *II Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція Сучасні детермінанти розвитку бізнес-процесів в Україні*. URL: https://er.knutd.edu.ua/bitstream/123456789/10095/1/SDR2018_P116-119.pdf (дата звернення: 27.11.2020).

36. Світовий факторинг: статистика 2016 року URL: <http://factor.org.ua/sviitovijfaktoring-statistika-2016-roku.html> (дата звернення: 03.12.2020).

37. Сисоєв О.В. Моніторинг ринку факторингу в Україні. *Вісник Запорізького національного університету*. 2019. №1 (41). С. 108-113.

38. Смирна О. В. Особливості та проблеми реалізації факторингових операцій в Україні. *БізнесІнформ*. 2020. №1. С. 324-330

39. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV: *Відомості Верховної Ради України*. 2003. № 40–44. Ст. 356.

40. Шабанова О. Наукові підходи до тлумачення сутності «факторинг». *Проблеми і перспективи економіки та управління*. 2017. № 4 (12). С. 146-152.

41. Якушева Л.П. Факторинг по-українськи: що стримує зростання? URL: <http://finpuls.com/ua/financial/reviews/news/Factoring-po-ukranski-shcho-strimu-zrostannya.htm> (дата звернення: 01.12.2020).